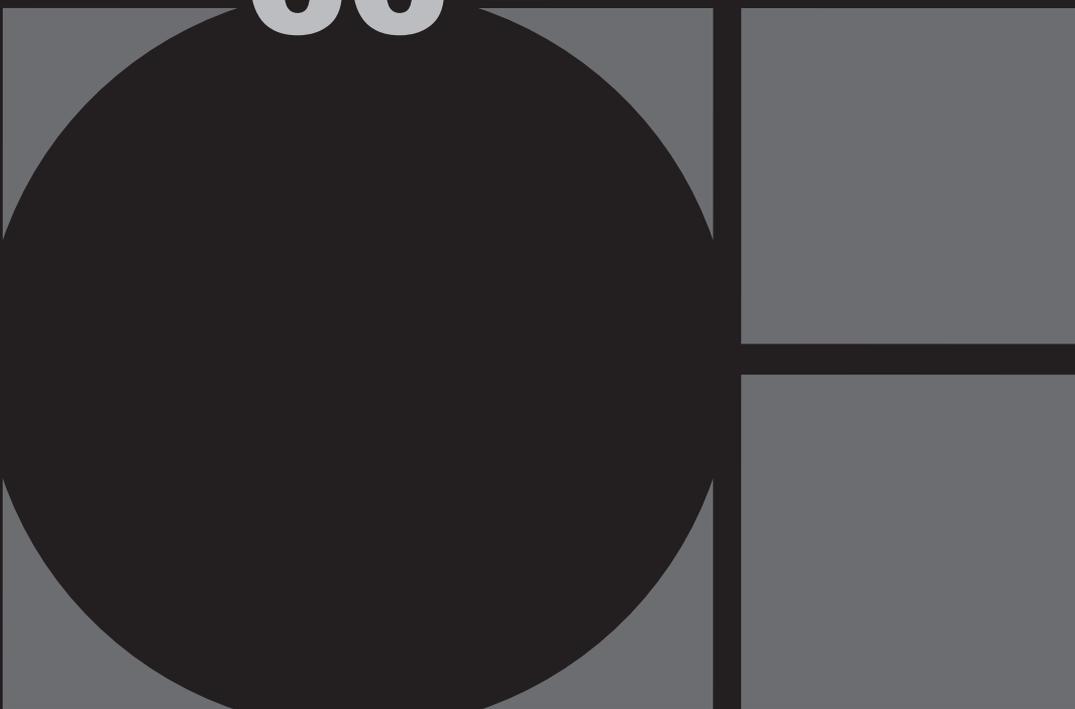




CUADERNOS DE ECONOMÍA

ISSN 0121-4772

66



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA
SEDE BOGOTÁ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA

CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO - CID

CUADERNOS DE ECONOMÍA

VOLUMEN XXXIV
NÚMERO 66
NÚMERO ESPECIAL 2015
ISSN 0121-4772



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

SEDE BOGOTÁ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE ECONOMÍA

CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO - CID

Bogotá, D. C., Colombia
2015

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia.

Usted es libre de:

Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

Bajo las condiciones siguientes:

- **Atribución** — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciente. Si utiliza parte o la totalidad de esta investigación tiene que especificar la fuente.
- **No Comercial** — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
- **Sin Obras Derivadas** — No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Los derechos derivados de usos legítimos u otras limitaciones reconocidas por la ley no se ven afectados por lo anterior.



CONTENIDO

EDITORIAL

- Número especial Historia Económica Iberoamericana
Luis Bértola y Mario García-Molina 475

ARTÍCULOS

- Los retos del desarrollo latinoamericano a la luz de la historia
José Antonio Ocampo 479
- Crecimiento económico de largo plazo en Antioquia, Colombia:
estimación del PIB, 1800-1913
Javier Mejía 507
- Governos Geisel e Dilma: o poder das finanças
Angelita Matos Souza 545
- La segregación residencial en tiempos de la “gran transformación neoliberal”.
Una aproximación al caso de la ciudad de Neuquén, 1991-2001
Joaquín Perren y Laura Lamfre 569
- Entrepreneurship and its analysis in Colombia:
A contextualized literature review
Omar Rodríguez 605
- El comportamiento de los precios en una economía preindustrial:
Popayán, virreinato de Nueva Granada, 1706-1819
James Vladimir Torres 629

CONTENTS

EDITORIAL

- Special Issue: Ibero-American Economic History
Luis Bértola and Mario García-Molina 475

PAPERS

- The challenges of Latin American development in the light of history
José Antonio Ocampo 479
- Long term economic growth in Antioquia, Colombia:
GDP estimates, 1800-1913
Javier Mejía 507
- Geisel and Dilma governments: The power of finance
Angelita Matos Souza 545
- Residential segregation in times of the “great neoliberal transformation”. An
approach to the case of the city of Neuquén, 1991-2001
Joaquín Perren and Laura Lamfre 569
- Entrepreneurship and its analysis in Colombia:
A contextualized literature review
Omar Rodríguez 605
- Price movements in a pre-industrial economy: Popayán,
viceroyalty of New Granada (Colombia), 1706-1819
James Vladimir Torres 629

SOMMAIRE

ÉDITORIAL

- Numéro Spécial d'Histoire Économique Ibéro-américaine
Luis Bértola et Mario García-Molina 475

ARTICLES

- Les défis du développement latino-américain à la lumière de l'histoire
José Antonio Ocampo 479
- Croissance économique à long terme en Antioquia, Colombie.
Estimation du PIB, 1800-1913
Javier Mejía 507
- Gouvernements Geisel et Dilma : le pouvoir des finances
Angelita Matos Souza 545
- La ségrégation résidentielle à l'époque de la "grande transformation néolibérale". Une approche du cas de la ville de Neuquén, 1991-2001
Joaquín Perren et Laura Lamfre 569
- L'entrepreneuriat et son analyse en Colombie : un examen des publications en contexte
Omar Rodríguez 605
- Le comportement des prix dans une économie préindustrielle : Popayán, Vice-royauté de Nouvelle Grenade, 1706-1819
James Vladimir Torres 629

CONTEÚDO

EDITORIAL

Número Especial História Econômica Ibero-Americana
Luis Bértola e Mario García-Molina 475

ARTIGOS

Os desafios do desenvolvimento latino-americano sob a ótica da história
José Antonio Ocampo 479

Crescimento econômico de longo prazo em Antioquia, Colômbia.
Estimado do PIB, 1800-1913
Javier Mejía 507

Governos Geisel e Dilma: o poder das finanças
Angelita Matos Souza 545

A segregação residencial em épocas da “grande transformação
neoliberal”. Uma aproximação ao caso da cidade de Neuquén, 1991-2001
Joaquín Perren e Laura Lamfre 569

O empreendimento e a sua análise na Colômbia: uma revisão
da literatura em contexto
Omar Rodríguez 605

O comportamento dos preços em uma economia pré-industrial:
Popayán, vice-reino de Nueva Granada, 1706-1819
James Vladimir Torres 629

EDITORIAL

NÚMERO ESPECIAL HISTORIA ECONÓMICA IBEROAMERICANA

Luis Bértola
Mario García-Molina

Bértola, L., & García-Molina, M. (2015). Número Especial Historia Económica Iberoamericana. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 475-477.

Palabras clave: historia económica, América Latina; Iberoamérica, Brasil.

JEL: N00, N16, N46, N56, N96.

Bértola, L., & García-Molina, M. (2015). Special Issue: Ibero-American Economic History. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 475-477.

Keywords: Economic history; Latin America; Ibero-America; Brazil.

JEL: N00, N16, N46, N56, N96.

L. Bértola

Programa de Historia Económica y Social, Universidad de la República. Montevideo, Uruguay.
Correo electrónico: lbertola@fcs.edu.uy.

M. García Molina

Profesor Titular de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia. Bogotá, Colombia.

Correo electrónico: mgarciamo@unal.edu.co.

Sugerencia de citación: Bértola, L., & García-Molina, M. (2015). Número Especial Historia Económica Iberoamericana. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 475-477. doi: 10.15446/cuad.econ.v34n65.50612.

Bértola, L., & García-Molina, M. (2015). Numéro Spécial d'Histoire Économique Ibéro-américaine. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 475-477.

Mots-clés : histoire économique, Amérique latine, Amérique ibérique, Brésil.

JEL : N00, N16, N46, N56, N96.

Bértola, L., & García-Molina, M. (2015). Número Especial História Econômica Ibero-Americana. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 475-477.

Palavras-chave: história econômica, América Latina; Ibero-América, Brasil.

JEL: N00, N16, N46, N56, N96.

Los estudios de historia económica han tenido desarrollos contradictorios a nivel internacional. Por momentos, aparecen rachas intelectuales que desplazan el interés hacia la teoría económica, con cierta vocación de fuerte generalidad y de carácter normativo, que hacen perder el interés por la propia historia económica y las cambiantes condiciones del desarrollo, así como por la historia del pensamiento económico. Otras veces, cuando surgen crisis paradigmáticas, ya sea por el propio desarrollo científico, ya sea porque las recurrentes crisis económicas cuestionan las creencias y las prácticas establecidas, aparecen rachas más intensas del interés por visitar el pasado para aprender de él y a los pensadores cuyas ideas puedan haber ido quedando marginadas o en el olvido. Así aparecen, de tanto en tanto, autores que logran un fuerte impacto en el debate de la ciencia económica por medio de sus contribuciones al estudio de la historia económica, como ha sido el caso del estudio de las instituciones, de los paradigmas tecnológicos, de las crisis financieras y de la desigualdad, por poner solamente unos ejemplos.

En este contexto, en Iberoamérica tenemos nuestras particularidades. Mientras en los países desarrollados la historia económica trata del estudio del pasado y los estudios del desarrollo tienen por objeto la problemática de los países pobres, en América Latina la historia económica está mucho más atada al presente y se entrecruza con los estudios del desarrollo de forma más intensa. Puede que esto se deba a que aún estamos por completar transformaciones que en los países más desarrollados ya son parte del pasado.

En todo caso, en las dos últimas décadas los estudios de historia económica en América Latina han vivido un cierto renacimiento, después de un periodo de crisis, que se puede establecer en torno a las décadas de los ochenta y de los tempranos noventa. Los estudios de historia económica se han profesionalizado mucho y se ha venido creando una creciente cantidad de evidencia histórica, que ha logrado situar a América Latina en el seno de los debates y estudios comparativos globales. La investigación, vinculada a los debates internacionales, ha venido arrojando luz y creando nuevos interrogantes sobre problemas económicos cruciales para entender el proceso del desarrollo, tales como las condiciones de vida, la industrialización, la inserción en el mercado mundial, los circuitos comerciales, la evolución de las instituciones, la formación de precios, la distribución del ingreso y las relaciones laborales, entre otros.

En consecuencia, la revista *Cuadernos de Economía* decidió realizar este número especial sobre historia económica de Iberoamérica, con el fin de enviar una señal a su público sobre la importancia de la historia económica en la labor de los economistas. Estudiar la historia obliga a repensar las herramientas, a buscar otras formas de validez de los datos, a repensar hipótesis y plantear otras nuevas. Paradójicamente, esos polvorientos archivos pueden ayudarnos a encontrar el aire fresco que necesita la economía para renovarse en una época de crisis.

Este número especial conmemora los 16 años de la trágica e injusta muerte de Jesús Antonio “Chucho” Bejarano, economista e historiador económico preocupado por la historia agraria y la resolución de conflictos, entre otros múltiples temas. Beja-

rano estuvo siempre atento a buscar nuevas explicaciones y nuevas preguntas, y a evitar encasillarse en un esquema de pensamiento. Bejarano es un muy claro ejemplo de cómo la historia económica se anuda con la realidad presente, lo que en Colombia se puede apreciar en los conflictos por la tierra y las dificultades para consolidar el poder central del estado, aspecto clave de los procesos de desarrollo. En sus últimos años, “Chucho” dedicó su tiempo al estudio de la paz y la solución de conflictos (prefería llamarse “pazólogo” en lugar de “violentólogo”), y a involucrarse en los procesos de negociación de paz. En momentos en que Colombia está más cerca que nunca de un acuerdo de paz, esperamos que la labor de Bejarano como investigador y como ciudadano sirva de ejemplo y contribuya a consolidar este nuevo periodo.

El número comienza con un artículo de José Antonio Ocampo, en el que el autor analiza la evolución del desarrollo latinoamericano en las últimas décadas en medio de cambios fuertes en el contexto económico mundial, pero con una mirada de largo plazo que lo enmarca en las tendencias del último siglo. Enfatiza los débiles resultados del periodo de reformas, en contraste con el de industrialización guiada por el Estado posterior a la Segunda Guerra Mundial. Señala también los resultados positivos recientes en materia social y los retos en materia de diseño de políticas anticíclicas consistentes, estrategias de desarrollo productivo y reducción de la desigualdad.

También con una mirada de largo plazo, Mejía Cubillos propone una construcción de la tendencia de crecimiento económico en Antioquia, Colombia, a lo largo del siglo XIX y comienzos del XX. Encuentra un comienzo temprano de los mayores niveles de ingreso antioqueño con respecto a los del resto del país, e identifica los periodos de auge económico regional.

Matos Souza, por su parte, compara el papel de los intereses financieros al final de la dictadura militar y durante el período de gobierno del Partido de los Trabajadores, especialmente en los gobiernos de Geisel y de Dilma Rousseff. Encuentra afinidades en los dos periodos, en la medida en que los dos gobernantes tendieron a practicar políticas a favor del sector productivo sin enfrentarse a los intereses financieros.

El artículo de Perren y Lamfre que presentamos en este número traza la evolución de las desigualdades socioespaciales en una ciudad intermedia del norte de la Patagonia entre 1991 y 2001, en un contexto predominantemente neoliberal.

Rodríguez, por su parte, realiza una revisión de la literatura sobre empresariado en Colombia. Enfatiza la conexión entre la agenda de política pública sobre el tema y la agenda de investigación, así como la emergencia de dos perfiles de investigación, una académica centrada en las universidades y otra más cercana a la consultoría.

Finalmente, el artículo de Torres construye series de precios para 38 productos en Popayán entre 1706 y 1819. Además del aporte cuantitativo, el documento muestra la dinámica de precios y el vínculo entre los ciclos de precios y la actividad minera.

LOS RETOS DEL DESARROLLO LATINOAMERICANO A LA LUZ DE LA HISTORIA

José Antonio Ocampo

Ocampo, J. A. (2015). Los retos del desarrollo latinoamericano a la luz de la historia. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 479-506.

Este ensayo analiza los retos del desarrollo latinoamericano a la luz de la historia y de los fuertes cambios recientes en el contexto económico mundial. Muestra el mediocre desempeño económico de la región a partir de las reformas en comparación con el periodo de industrialización dirigida por el Estado que lo precedió, aunque con resultados positivos durante la última década en materia social. A la luz de estos resultados y de las incertidumbres que rodean la economía mundial, plantea tres retos principales: adoptar políticas macroeconómicas anticíclicas más

J. A. Ocampo

Doctor Honoris Causa de la Universidad Nacional de Colombia. Profesor de la Escuela de Asuntos Internacionales y Públicos y copresidente de la Iniciativa de Diálogos de Política de la Universidad de Columbia. Previamente, secretario general adjunto de las Naciones Unidas para Asuntos Económicos y Sociales, secretario ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), ministro de Hacienda y Crédito Público, ministro de Agricultura y Desarrollo Rural y director del Departamento Nacional de Planeación de Colombia. Este ensayo utiliza apartes del trabajo “La historia y los retos del desarrollo latinoamericano”, que el autor presentó en el acto de celebración de los 50 años del ILPES, en Santiago el 2 de julio del 2012. La primera sección se construyó, además, sobre la base de Bértola y Ocampo (2013).

Sugerencia de citación: Ocampo, J. A. (2015). Los retos del desarrollo latinoamericano a la luz de la historia. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 479-506. doi: 10.15446/cuad.econ.v34n66.49416.

Este artículo fue recibido el 18 de septiembre de 2014, ajustado el 21 de enero de 2015 y su publicación aprobada el 22 de enero de 2015.

consistentes, estrategias activas de desarrollo productivo y continuar en la tarea de reducir los altos niveles históricos de desigualdad.

Palabras clave: América Latina, políticas anticíclicas, industrialización, productos básicos, desigualdad.

JEL: E61, N16, N66, O54.

Ocampo, J. A. (2015). The challenges of Latin American development in the light of history. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 479-506.

This paper discusses the challenges of Latin American development in the light of history and of the strong recent changes in the world economic context. This text highlights the mediocre economic performance of the region after the reforms compared to the period of state-led industrialization that preceded it, even though there were positive results in social matters during the last decade. In light of these results and the uncertainties surrounding the global economy, three main challenges arise: to adopt more consistent countercyclical macroeconomic policies, active productive development strategies, and to continue the task of reducing historically high levels of inequality.

Keywords: Latin America, countercyclical policies, industrialization, commodity inequality.

JEL: E61, N16, N66, O54.

Ocampo, J. A. (2015). Les défis du développement latino-américain à la lumière de l'histoire. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 479-506.

Cet essai analyse les défis du développement latino-américain à la lumière de l'histoire et des très importants changements récents dans le contexte économique mondial. Il montre la médiocre implication économique de la région à partir des réformes et par rapport à la période d'industrialisation dirigée par l'État qui l'a précédée, bien qu'avec des résultats positifs en matière sociale durant la dernière décennie. À la lumière de ces résultats et des incertitudes qui entourent l'économie mondiale, il pose trois défis principaux : adopter des politiques macroéconomiques anticycliques plus consistantes, des stratégies actives de développement productif et poursuivre la tâche de réduire les hauts niveaux historiques d'inégalité.

Mots-clés : Amérique latine, politiques anticycliques, industrialisation, produits de base, inégalité.

JEL : E61, N16, N66, O54.

Ocampo, J. A. (2015). Os desafios do desenvolvimento latino-americano sob a ótica da história. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 479-506.

Este ensaio analisa os desafios do desenvolvimento latino-americano sob a ótica da história e das grandes mudanças recentes no contexto econômico mundial. Mostra

o medíocre desempenho econômico da região a partir das reformas em comparação com o período de industrialização dirigida pelo Estado que o precedeu, embora com resultados positivos durante a última década em matéria social. Sob a ótica destes resultados e das incertezas que cercam a economia mundial, propõe três desafios principais: adotar políticas macroeconômicas anticíclicas mais consistentes, estratégias ativas de desenvolvimento produtivo e continuar na tarefa de reduzir os altos níveis históricos de desigualdade.

Palavras-chave: América Latina, políticas anticíclicas, industrialização, produtos básicos, desigualdade.

JEL: E61, N16, N66, O54.

El rápido crecimiento económico que experimentó América Latina en 2003-2007 y la fuerte recuperación en los años inmediatamente posteriores a la crisis financiera del Atlántico Norte¹ de 2007-2009 generaron la idea de que se estaba experimentando “la década de América Latina” (o incluso “la década de oro”), un concepto que se desarrolló para contraponerlo al de la “década perdida” de los años 1980. Sin embargo, la fuerte desaceleración reciente ha hecho derrumbar tales esperanzas y, más bien, ha puesto de nuevo sobre la mesa la frustración que ha caracterizado el desarrollo latinoamericano, a partir de las reformas de mercado, a lo que se adicionan ahora las incertidumbres que rodean a la economía mundial.

Este ensayo analiza los retos actuales del desarrollo latinoamericano a la luz tanto de la historia como de los fuertes cambios que ha experimentado la economía mundial en años recientes. Está dividido en tres partes: la primera analiza la etapa de las reformas de mercado a la luz de la historia económica regional; la segunda hace algunas anotaciones sobre los cambios en el escenario internacional y sus efectos sobre América Latina y, por último, la tercera deriva del análisis precedente algunas consideraciones sobre la agenda actual de desarrollo de la región

LA FASE DE REFORMAS A LA LUZ DE LA HISTORIA

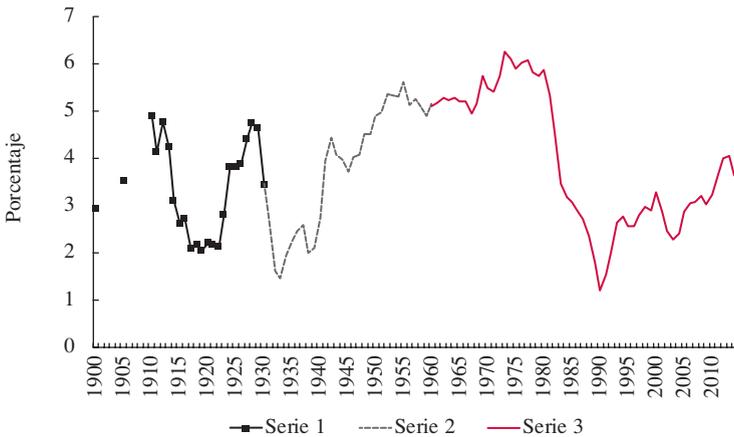
Una mirada sucinta a las tendencias de largo plazo nos indica que América Latina logró su periodo de mayor crecimiento económico durante el periodo de industrialización dirigida por el Estado y, en particular, durante las tres décadas y media posteriores a la Segunda Guerra Mundial². Esto se refleja en la Gráfica 1, que muestra promedios móviles de crecimiento durante las décadas que terminan en el año indicado en la gráfica. Como se puede apreciar, los ritmos de crecimiento alcanzados entonces, de más de 5% anual y 6% hacia el final del periodo, solo se alcanzaron fugazmente durante la etapa de desarrollo primario-exportador previa (en particular, en la década que antecedió a la Primera Guerra Mundial y en la década de 1920). Por el contrario, después de las reformas económicas, uno de cuyos objetivos fue precisamente acelerar el crecimiento económico, los ritmos alcanzados han sido muy inferiores, en torno a un 3% anual. Los ritmos de crecimiento se aceleraron hasta alcanzar un pico del 4,1% en la década 2003-2013 (en gran medida por la inclusión plena del auge de 2003-2007), pero han comenzado a descender de nuevo. Hay, por supuesto, excepciones nacionales a esta regla, es

¹ Uso este término en vez del de “crisis financiera mundial (o global)” porque, pese a que sus impactos fueron globales, su epicentro fueron Estados Unidos y Europa occidental.

² Siguiendo a Cárdenas, Ocampo y Thorp (2003) y Bértola y Ocampo (2013), prefiero este término al de “sustitución de importaciones”, ya que este último solo capta una característica de dicho periodo de desarrollo y no necesariamente la más importante. En la terminología cepalina, este periodo también se ha denominado de “desarrollo hacia adentro”.

decir, países que alcanzaron ritmos de crecimiento altos, ya sea en 1990-1997 o en 2003-2013, pero esas excepciones se analizarán aquí³.

GRÁFICA 1.
TASAS DECENALES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN
LATINOAMÉRICA (CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DURANTE LA
DÉCADA QUE TERMINA EN EL AÑO INDICADO EN LA GRÁFICA)*



*La serie 1 incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela (las dos primeras observaciones excluyen, sin embargo, Cuba y Ecuador). La serie 2 incluye todos los países, excepto Bolivia, Paraguay y República Dominicana. La serie 3 incluye todos los países, excepto Cuba.

Fuente: Bértola y Ocampo (2013), datos actualizados por el autor.

El hecho de que el mayor crecimiento se alcanzara en el periodo de industrialización sirve para derrumbar lo que Cárdenas *et al.* (2003) denominaron “la leyenda negra de la posguerra”, la idea de que este periodo fue de fracaso histórico, una visión que se sigue repitiendo en la literatura económica ortodoxa. Cabe anotar, sin embargo, que, debido a las tendencias demográficas, el crecimiento del PIB per cápita se vio deprimido durante ese periodo por la explosión demográfica y, por el contrario, se ha visto beneficiado en épocas recientes por el “bono demográfico” (la reducción en los ritmos de crecimiento de la población y de las tasas de dependencia que los acompañan hasta que se inicia la fase de fuerte ascenso de la población adulta mayor). Sin embargo, dado que la tasa de crecimiento de la

³ Las principales excepciones (crecimientos del 6% anual o más) han sido Chile en 1990-1997 y Panamá, Perú y Uruguay en 2003-2013. Argentina y República Dominicana tuvieron crecimientos del o cercanos al 6% en ambos subperiodos pero con fuertes crisis en 1998-2002 y 2001-2004, respectivamente, que redujeron sus ritmos de crecimiento en forma significativa en el conjunto del periodo 1990-2013, especialmente en el caso argentino.

fuerza laboral en el último cuarto de siglo ha sido muy similar a lo que caracterizó el periodo de industrialización, la productividad laboral y total de los factores creció mucho más rápidamente durante la industrialización de lo que ha acontecido durante las reformas económicas. Así lo señala una ya abundante literatura sobre el tema, como los trabajos que reseñan Astorga, Bergés y Fitzgerald (2011), así como Hofman (2000), Aravena *et al.* (2010), BID (2010) y Cepal (2012a)⁴.

El ascenso económico de América Latina se había iniciado con antelación, a fines del siglo XIX, durante la etapa de desarrollo primario-exportador. En efecto, durante dicha fase, la región fue, con la Europa central y meridional, una de las regiones de la periferia de la economía mundial (para utilizar la famosa dicotomía “centro-periferia” de Raúl Prebisch) que lograron insertarse en forma más temprana al proceso de crecimiento económico, lo que las convirtió en una especie de “clase media” del mundo. Como resultado de ello y del crecimiento de los años de la industrialización, la economía latinoamericana experimentó más de un siglo de aumento de su participación en el PIB mundial. Entre 1870 y 1929, dicha participación aumentó del 2,6% al 5,2%⁵ y la economía de la región creció también a un ritmo per cápita superior al promedio mundial. Durante la industrialización dirigida por el Estado, siguió creciendo ligeramente más que el promedio en términos per cápita y aumentando su participación en la producción mundial, hasta alcanzar un 9,5% en 1980. Sin embargo, ni en una ni en otra etapa, la región logró recortar más que marginalmente la distancia que ya la separaba en 1870 del mundo desarrollado en términos de producción por habitante.

Durante la década perdida de 1980, la participación en el PIB mundial se redujo al 8,0% y siguió descendiendo lentamente hasta 2008, al 7,8%. En realidad, la participación llegó a su punto más bajo en 2003 y se recuperó desde entonces, especialmente durante los años recientes de retracción de las economías desarrolladas, pero sin llegar a los niveles de 1980⁶. Más aún, la fase más reciente de desarrollo ha sido la única de retroceso relativo en relación con el conjunto del mundo en desarrollo y, especialmente, con los países de Asia. Como la primera y tercera de las grandes etapas mencionadas coinciden con los procesos modernos de globalización, se puede decir que América Latina fue ganadora durante la primera globalización, pero no se ha podido beneficiar plenamente de la segunda, pese a su relativo éxito exportador, a la demostrada capacidad de atraer capitales y a que las grandes empresas de la región (las llamadas translatinas) han jugado un papel exitoso en las ligas regionales e incluso en las mundiales.

⁴ Para un análisis del desempeño de la productividad desde 1990, véase Cepal (2014), parte II, capítulo III.

⁵ Véase Bértola y Ocampo (2013), cuadro 1.1, pp. 18-19. Estas estimaciones se hacen en dólares de 1990 con una metodología consistente con las conocidas series de Angus Maddison.

⁶ Los datos originales de Maddison (en dólares de Geary-Khamis de 1990) muestran un pico de 9,8% en 1980, a partir del cual la participación de América Latina en el PIB mundial se reduce a 8,3% en 1990 y alcanza un mínimo de 7,7% en 2003, con una leve recuperación hasta 2008, cuando llega al 7,9%. Las series alternativas de la ONU, a precios de mercado de 2005, muestran también un mínimo de 5,7% en 2003 (vs. 5,8% en 1990), que aumenta a 6,2% en 2008 y 6,5% en 2013.

El desarrollo se ha difundido, además, de manera desigual en el espacio regional a lo largo de la historia. Esto fue particularmente cierto durante la etapa de desarrollo primario-exportador. En efecto, ya antes de la Primera Guerra Mundial, los países del Cono Sur y, en menor medida, Cuba, habían logrado ampliar sus ventajas en relación al resto de la región. Desde entonces, se inició un proceso de convergencia en los niveles de desarrollo regional, producto tanto del rezago que comenzaron a experimentar los líderes como del éxito tardío de otros países, especialmente los dos más grandes (Brasil y México) pero también algunos medianos (Colombia y Venezuela) y pequeños (Costa Rica, Ecuador y Panamá, en particular). Este proceso dejó de todas maneras atrás algunas naciones (Bolivia y Nicaragua son los casos más destacados). El proceso de convergencia regional se detuvo durante la década perdida de los años 1980, y en las últimas décadas se reinició una nueva tendencia divergente.

El proceso de crecimiento económico de países individuales muestra otro patrón destacado: la tendencia de los países latinoamericanos a experimentar largas fases de rápido crecimiento, que reducen por un tiempo la brecha de ingresos que los separa de los países industrializados, pero que son sucedidas por grandes retrocesos relativos durante otro periodo también prolongado, un fenómeno que se puede denominar de “convergencias truncadas”. Cuba fue el caso más temprano de este patrón: después de haber sido uno de los grandes éxitos exportadores del siglo XIX y comienzos del XX, experimentó un virtual estancamiento de su ingreso por habitante desde mediados de los años 1910. La historia del Cono Sur es similar: un gran avance hasta la Primera Guerra Mundial y un retroceso relativo posterior. Esto fue particularmente notorio en Argentina, uno de los grandes éxitos de crecimiento económico mundial durante la primera globalización. Le sigue en la lista Venezuela, el país con mayores ritmos de crecimiento en América Latina entre las décadas de 1920 y 1960, gracias a su despegue petrolero y la capacidad de “sembrar” parcialmente sus beneficios (para utilizar un término que ha sido usado en la literatura histórica de dicho país), que fue sucedido por un fuerte retroceso relativo posterior. Brasil y México, los grandes éxitos de la industrialización dirigida por el Estado, siguieron esa ruta poco después. Puede decirse quizás que la ausencia de “milagros”, pero también de grandes crisis y, por ello, la capacidad de tener un desarrollo pausado pero estable, han sido los curiosos secretos históricos de Colombia.

A ello se une la fuerte vulnerabilidad externa de las economías latinoamericanas y la volatilidad del crecimiento económico que ha resultado de ella. El factor que ha tenido efectos a lo largo de la historia económica de la región ha sido la dependencia de los productos básicos, sujetos a una fuerte volatilidad de los precios, que además se ha agudizado en algunos periodos, en particular entre la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión de los años 1930, así como desde mediados de los años 1970. A ello se agrega la volatilidad aún más pronunciada que ha resultado del acceso irregular y fuertemente procíclico al financiamiento externo, que ha generado algunos de los ciclos más pronunciados: el auge de la segunda mitad

de los años 1920, sucedido por la dura contracción y moratoria virtualmente generalizada de la deuda externa de los 1930; el auge de la segunda mitad de la década de 1970, sucedido por la década perdida de los años 1980; el auge de 1991-1997, sucedido por la interrupción súbita del financiamiento externo a partir de la crisis asiática de 1997 y la rusa de 1998, que duraría media década; y el auge que antecedió a la crisis financiera del Atlántico Norte, sucedido por la fuerte contracción que tuvo lugar después del colapso del banco de inversión Lehman Brothers en septiembre de 2008. Este último colapso resultó mucho más corto en su duración que los anteriores, ya que se produjo un nuevo auge de financiamiento externo a partir de mediados de 2009 que, pese a las incertidumbres que ha creado la moderación de la política monetaria expansionista de los Estados Unidos desde mayo de 2013, parece no haber llegado a su fin.

Otra de las dimensiones de la vulnerabilidad externa ha sido la fuerte volatilidad del crecimiento económico que ha experimentado la región durante el periodo de reformas de mercado. Ese comportamiento se refleja claramente al comparar la inestabilidad de los ritmos de crecimiento en 1990-2013 con los que habían sido característicos en 1950-1980 (Tabla 1). Esa mayor volatilidad refleja tanto los vaivenes del financiamiento externo y de los términos de intercambio generado por los ciclos de precios de productos básicos, como la tendencia de la política macroeconómica a seguir un patrón procíclico, que solo ha comenzado a superarse parcialmente en épocas recientes. Uno de los resultados de ello es que, si bien ha habido avances en materia de estabilidad de precios y en evitar las crisis financieras, se ha logrado menos en otra dimensión de la estabilidad macroeconómica, que de hecho se ignora con frecuencia cuando se utiliza este término: la estabilidad de los ritmos de crecimiento económico.

TABLA 1.
CRECIMIENTO Y VOLATILIDAD DEL PIB

Crecimiento y volatilidad del PIB			
Promedio ponderado	Crecimiento promedio	Desviación estándar	Coficiente de variación
1950-1980	5,5%	1,7%	0,313
1990-2013	3,3%	2,2%	0,678
Promedio simple			
1950-1980	4,9%	1,1%	0,217
1990-2013	3,9%	1,9%	0,484

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cepal. Excluye Cuba.

Las consideraciones previas dejan claro que la “leyenda negra” que se ha tejido sobre la fase de industrialización dirigida por el Estado no está basada en una observación objetiva de la historia. Este periodo de desarrollo no solo ha sido la etapa de crecimiento más rápido durante un periodo prolongado, sino también de crecimiento estable y, como veremos, de avance social. Fue incluso, al menos

desde mediados de los años 1960 (y antes en el caso de las economías más pequeñas), una etapa de crecimiento y diversificación exportadora, cuando el modelo clásico de desarrollo hacia adentro dio paso a un modelo “mixto”, que combinaba sustitución de importaciones con promoción de exportaciones e integración regional. Sin embargo, resultaría iluso retornar a un patrón de desarrollo de este tipo, cuyos orígenes históricos estuvieron estrechamente ligados al colapso de la primera globalización más que cualquier otro factor. Por lo tanto, dicho retorno resultaría anacrónico bajo la segunda globalización que vivimos hoy.

Además, este modelo manifestó también deficiencias, en particular, su incapacidad para crear una base tecnológica sólida (Bértola y Ocampo, 2013, capítulo 4). Esa incapacidad tiene raíces profundas, ya que se remonta al atraso industrial experimentado durante la primera globalización, a los rezagos educativos acumulados y los aún mayores en construir una base científico-tecnológica propia. A ello se agregó, desde mediados del decenio de 1970, la reversión prematura del proceso de industrialización, ya que tuvo lugar en una etapa todavía temprana del desarrollo, cuyo reflejo fue el freno a la tendencia ascendente de los niveles de productividad que venía experimentado el grueso de las economías latinoamericanas hasta entonces.

En contra de las expectativas de los reformadores económicos, la mayor y en muchos sentidos exitosa integración de América Latina a la economía mundial, las tendencias adversas en la productividad que se iniciaron a partir de la década perdida se mantuvieron hasta la primera mitad de la década del dos mil. Este hecho no fue inconsistente con un buen desempeño de la productividad en las empresas líderes, sino más bien el resultado del creciente dualismo o heterogeneidad estructural que caracterizó la primera fase de las reformas: la coexistencia de empresas de talla mundial (entre ellas, las transnacionales presentes en la región y las translatinas) con un mundo creciente de pequeñas empresas y empleo informal. Por eso, la tendencia adversa de la productividad total de los factores solo se comenzó a revertir durante el auge de 2003-2007, cuando los indicadores de informalidad laboral comenzaron a descender en forma consistente.

Cabe agregar que hasta comienzos de los años 1970, la propensión a la inflación fue una característica casi exclusiva del Cono Sur y Brasil, y que la indisciplina fiscal solo se generalizó en la fase de abundancia de financiamiento externo, que tuvo lugar durante la segunda mitad de dicha década. Por ello, el desborde inflacionario fue más un efecto que una causa de la crisis de la deuda. Los logros en ambas materias son, por supuesto, un éxito del manejo macroeconómico de las dos últimas décadas. Ello ha representado un avance histórico neto para Brasil y los países del Cono Sur y un retorno a lo que era típico hasta la década de 1960 para el resto de los países.

En materia social, los progresos vinieron con más rezago. El lastimoso estado de la educación a comienzos del siglo xx, incluso en los países que lideraron el desarrollo regional, es una muestra de ello. Los indicadores de desarrollo humano

comenzaron a mejorar hacia la tercera década del siglo xx y tuvieron sus mayores avances durante la industrialización dirigida por el Estado, de manera por lo demás relativamente generalizada a lo largo y ancho de la región. Durante las dos últimas décadas del siglo xx, mostraron un estancamiento en relación con el mundo industrializado, aunque con un continuado avance en materia educativa. La reducción de la brecha de desarrollo humano con los países desarrollados se reanudó con firmeza en la primera década del siglo xxi⁷.

En materia de reducción de la pobreza, los pocos estudios existentes indican que los mayores avances durante el siglo xx se dieron nuevamente durante la industrialización dirigida por el Estado. De hecho, Prados de la Escosura (2007) ha estimado que el grueso de la reducción de la pobreza que se logró a lo largo de todo el siglo xx se produjo entre 1950 y 1980⁸. Esta tendencia favorable estuvo sucedida por casi un cuarto de siglo perdido (y no solo una década) en materia de reducción de la pobreza. En efecto, de acuerdo con los datos de la Cepal, la pobreza era todavía del 43,9% en 2002, inferior a los niveles de 1990 (48,4%), pero todavía por encima del nivel de 1980 (40,5%) (Cepal, 2013a, Gráfica 1). Uno de los hechos más notorios en épocas recientes ha sido la fuerte reducción en los niveles de pobreza que se produjo a partir del 2003, que coincidió con una mejoría en la distribución del ingreso en un conjunto amplio de países (Cepal, 2013a.). De acuerdo con las estadísticas de la Cepal, la pobreza se redujo más de diez puntos porcentuales entre 2002 y 2008 (del 43,9% al 33,5%) y siguió haciéndolo a un ritmo más lento en los años posteriores (al 27,9% en 2013) (Cepal, 2013b, Gráfico I.1).

La historia de la desigualdad interna es una historia compleja y diversa que, por lo demás, no sigue un patrón único. Por supuesto que sigue pesando hasta hoy la herencia colonial de sociedades altamente segmentadas económica y socialmente, pero su dinámica se ha visto afectada por otros factores, que han tenido una incidencia diversa en distintos países de la región. Los efectos adversos más generalizados en materia distributiva fueron el resultado de la primera globalización, la crisis de la deuda de los años 1980 y la liberalización económica de fines del siglo xx. Para los países con fuertes excedentes de mano de obra (esencialmente todos, exceptos los del Cono Sur), la presión que estos generaron durante una buena parte del siglo xx tuvo también efectos negativos en materia distributiva, a lo que se ha sumado el sello adverso que han dejado muchas dictaduras militares.

Pero también ha habido fuerzas positivas. A la postre, las mayores ganancias en materia de igualdad social fueron la abolición de la esclavitud, que ocurrió en forma muy tardía en algunos países (Brasil y Cuba), y la lenta erosión de las formas serviles de trabajo rural que predominaban, incluso a comienzos del siglo xx, en el grueso de los países latinoamericanos, que siguieron teniendo incidencia por

⁷ Sobre la evolución de los indicadores históricos de desarrollo humano, véanse Thorp (1998), Astorga, Bergés y FitzGerald (2005) y Bértola y Ocampo (2013, capítulo 1).

⁸ En efecto, de acuerdo con este autor, la pobreza se redujo en seis países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Uruguay y México) del 71% en 1913 a 27% en 1990; de esta reducción, 30 puntos porcentuales (es decir, poco más de dos terceras partes) tuvieron lugar entre 1950 y 1980.

mucho tiempo. La urbanización proporcionó oportunidades a poblaciones rurales que habían vivido bajo el signo de la fuerte segmentación social que caracterizaba las sociedades rurales de la región. El avance tardío de la educación también fue una fuerza igualadora (quizás después de un periodo inicial en que las oportunidades educativas se expandieron en forma desigual) y es quizás la fuente más importante de la mejora distributiva de comienzos del siglo *xxi*. Este avance ha sido, sin embargo, incompleto, como se refleja en los rezagos y desigualdades en términos de la calidad de la educación a la cual accede el grueso de los latinoamericanos. En los países del Cono Sur, la gran migración europea tuvo a la larga efectos distributivos favorables, entre otras cosas porque los inmigrantes trajeron consigo habilidades, conocimientos y, muy especialmente, instituciones (entre las que se destaca el sindicalismo) que contribuyeron a distribuir mejor los beneficios de los procesos de desarrollo. Otros países han tenido giros institucionales hacia la equidad, muy notablemente los que tuvieron lugar en Costa Rica a mediados del siglo *xx* o en Cuba con su revolución.

La forma como se combinaron estas fuerzas de diverso signo fue muy diversa en distintos países, y aunque no existe la información para corroborar con plenitud sus efectos netos, es posible hablar de dos grandes ciclos. El primero se caracterizó por un deterioro distributivo hasta comienzos del siglo *xx* o incluso después en economías con excedentes de mano de obra. A ella le sucedió una de mejoría, que se dio en forma temprana (desde la década de 1920) en el Cono Sur, por los factores institucionales mencionados, y en forma más tardía (en los años 1960 o 1970) en otros países (Colombia, Costa Rica, México y Venezuela), pero que no se produjo nunca en algunos (Brasil)⁹. El segundo ciclo se inició con una fase de deterioro distributivo, que inauguraron nuevamente los países del Cono Sur, pero se generalizó a fines del siglo *xx* con la década perdida y las reformas de mercado. A ello le sucedió una fase de mejoría distributiva en la primera década del siglo *xxi*, que ha beneficiado gradualmente a casi todos los países de la región, aunque manteniendo niveles de desigualdad que son altos en el contexto mundial¹⁰.

Una implicación interesante de las consideraciones anteriores es que, si bien la etapa de industrialización fue de relativo éxito en términos de crecimiento económico, diversificación productiva y desarrollo humano, no lo fue en materia

⁹ Estas anotaciones están basadas en una literatura parcial, cuyos principales aportes son trabajos comparativos de Altimir (1996; 1997), Frankema (2009), Londoño y Székely (2000) y Székely y Montes (2006), cuyas apreciaciones no son necesariamente consistentes entre sí, así como en diversos estudios nacionales, algunos de los cuales se citan en el texto. La recopilación estadística realizada por el World Institute for Development Economic Research (Wider) de la Universidad de las Naciones Unidas, proporciona la mejor recopilación de información sobre tendencias distributivas, pero la calidad y comparabilidad de los datos, sobre todo los disponibles antes de 1980, es debatible. Véase un resumen de las tendencias que proporcionan estos datos desde los años 1950 en Frankema (2009), Cuadro 1.1.

¹⁰ La literatura sobre estos temas es muy amplia. Sobre los años noventa, véanse Cepal (2001), Behrman, Birdsall y Székely (2001) y Székely (2001). Sobre la mejoría distributiva reciente, véanse Cepal (2013a, parte I), Cornia (2014) y Gasparini y Lustig (2011) y la recopilación de López-Calva y Lustig (2010).

de distribución del ingreso. Por el contrario, la década de 2003-2013, aunque no necesariamente espectacular en términos económicos, ha sido un periodo de mejora social indiscutible, tanto en materia de desarrollo humano como de reducción de la pobreza y la desigualdad. Por eso, aunque es difícil hablar de una “década de América Latina” en materia económica, un punto sobre el cual volveré más adelante, sí se puede hablar de una década excepcional en materia social. En desarrollo humano, las raíces se remontan a los esfuerzos por aumentar el gasto público social desde los años 1990, pero en materia de pobreza y distribución el avance solo se produjo a partir de 2003 (quizás un poco antes en unos pocos países).

La historia del desarrollo institucional, entendido como la organización del Estado y, más en general, de la sociedad para la provisión de bienes públicos, muestra también una notoria diversidad regional, aun en países que comparten fronteras y procesos similares de desarrollo, sin que exista ninguna explicación diferente a la trayectoria histórica de cada uno de ellos. Tal vez el elemento más común ha sido la tendencia al rentismo, que ha recaído alternativamente sobre la dependencia de las rentas de los recursos naturales o las que proporciona la relación privilegiada con el Estado. Otro elemento, del cual se escapan solo un puñado de países (entre ellos Colombia y, podría agregarse, solamente en forma parcial), es la ausencia de una sincronía entre el liberalismo económico y liberalismo político en el siglo *xix* y buena parte del siglo *xx*. Curiosamente, esta sincronía se produjo en las dos últimas décadas del siglo *xx*, cuando las reformas de mercado coincidieron con el resurgimiento de la democracia política en la región; no obstante, desapareció a comienzos del siglo *xxi*, tanto por el debilitamiento de la tendencia al fortalecimiento de la democracia, como por el retorno de tendencias más estatistas en materia de política económica en algunos países.

En la relación entre Estado y mercado, la etapa de industrialización dirigida por el Estado representó el mayor avance en términos de desarrollo de las actividades estatales, pero en muchos casos las instituciones correspondientes tenían antecedentes en la etapa previa de desarrollo primario-exportador. Los países de la región desarrollaron durante la etapa de industrialización un modelo de economía mixta similar al de Europa occidental, con pocas excepciones (Cuba y los experimentos socialistas temporales en un puñado de otros). El modelo de industrialización fue, por lo tanto, mucho menos estatista en América Latina que en el grueso de Asia y África, un hecho que también se ignora a menudo.

Desde los años 1970 en unos pocos países, y desde mediados de 1980 en el grueso de ellos, la liberalización económica produjo una redefinición significativa de la relación entre Estado y mercado. Sin embargo, dicha redefinición permitió la sobrevivencia de empresas y bancos públicos en la mayoría de los países, y en todos se caracterizó por una ampliación significativa del gasto público social desde 1990. Hubo también un proceso de fortalecimiento de algunas entidades estatales, en especial de los ministerios de hacienda y los bancos centrales, pero también el retroceso o incluso desaparición de las entidades de planeación y de las encargadas de las políticas de desarrollo productivo (tanto industrial como agrí-

cola). Curiosamente, la recuperación del gasto social no estuvo acompañada en las últimas décadas de una tendencia similar del gasto en infraestructura, por lo cual la región acumuló un rezago considerable en ese campo. La falta de atención aún mayor a la ciencia y tecnología generó, a su vez, un rezago tecnológico considerable en relación con los grupos de referencia relevante (véase *supra*, sección 3, “Repensar la agenda del desarrollo”).

La frustración con las reformas de mercado dio lugar al retorno de visiones más positivas del papel del Estado. Este hecho se reflejó en un surgimiento de movimientos de izquierda de diferente cuño, pero el retorno a una visión más positiva del Estado es un proceso que se dio aun en países con orientaciones de centro o, incluso, de derecha. En todo caso, se trata de una tendencia diversa y con fallas notorias, entre las que se cuenta, en particular, la ausencia de una mayor atención a las políticas de desarrollo productivo. Brasil es el único que ha montado una política ambiciosa en ese campo, seguida de lejos por un puñado de otros países.

LOS CAMBIOS EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL Y SUS EFECTOS SOBRE AMÉRICA LATINA

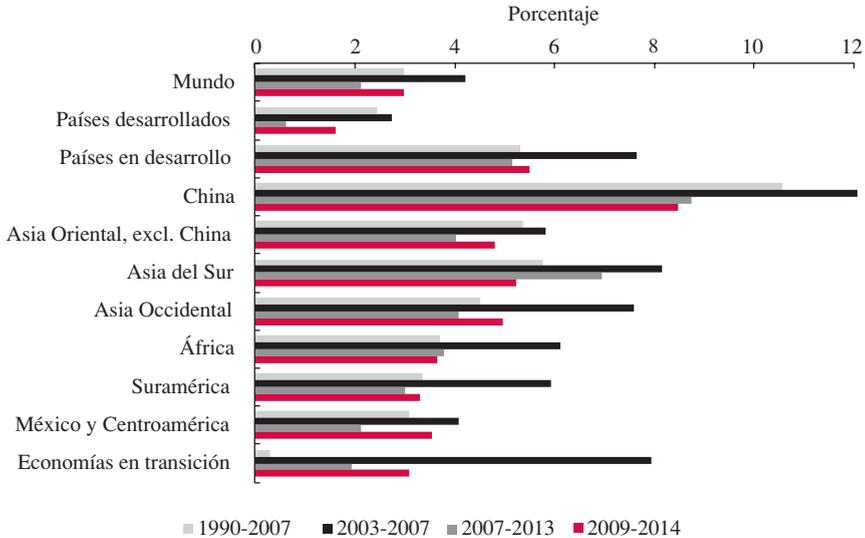
Las tendencias de crecimiento de las distintas regiones de la economía mundial desde 1990, que se reproducen en la Gráfica 2, muestran dos hechos sobresalientes. El primero es el mayor ritmo de crecimiento de las economías en desarrollo en relación con el mundo desarrollado en el último cuarto de siglo. Este patrón, que ha sido resaltado por otros autores (Rodrik, 2013), representa una ruptura histórica con la tendencia a la divergencia en los niveles de desarrollo que caracterizó al mundo durante el siglo XIX y el grueso del XX¹¹. El mayor ritmo de crecimiento se inició en la última década del siglo XX en Asia oriental y del sur, con China e India como los ejemplos más notorios, aunque sufrió los efectos de la crisis de las economías emergentes que se inició precisamente en Asia oriental en 1997. En la primera década del siglo XXI, el mayor ritmo de crecimiento se difundió al resto del mundo en desarrollo: Asia occidental (Oriente medio), África, Sudamérica y, en menor medida, México y Centroamérica (y, este último caso, más por el lento crecimiento de México que de Centroamérica, que sí hizo parte de la expansión). En algunos casos, y en especial en África, este proceso se inició desde comienzos del siglo, en tanto que en América Latina solo en 2003. Una de las explicaciones de esta generalización del crecimiento económico en el mundo en desarrollo es el auge de los precios de productos básicos que se produjo a partir de 2003, ya que las regiones que se unieron en forma tardía a la expansión del mundo en desarrollo son en lo fundamental dependientes de productos básicos (las excepciones

¹¹Véase al respecto Pritchett (1997). Rodrik (2013) también resalta esta tendencia al anotar que la convergencia en niveles de desarrollo ha sido la excepción más que la regla a lo largo de la historia.

son México y Turquía, esta última parte de la región de Asia occidental). A su vez, las llamadas economías en transición de Europa oriental y el centro de Asia, que habían experimentado un periodo de ajuste severo después del colapso del comunismo en los años 1990, también se unieron al auge.

GRÁFICA 2.

RITMO DE CRECIMIENTO DE LAS DISTINTAS REGIONES DEL MUNDO



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU.

El segundo hecho que resalta la Gráfica 2 es la fuerte desaceleración que ha experimentado la economía mundial después de la crisis financiera del Atlántico Norte, aun si se eliminan los años más críticos y se concentra la atención en el periodo 2009-2013. Más aún, en contra de apreciaciones en boga, la desaceleración en relación con el auge de 2003-2007 ha sido mucho más marcada en el mundo en desarrollo y en las economías en transición que en el mundo desarrollado; la excepción la constituyen México y Centroamérica, que había sido, sin embargo, la región menos dinámica del mundo durante el auge. Sin embargo, si la comparación se hace, no con los años del auge, sino con el periodo 1990-2007, la desaceleración de la economía mundial es mínima, aunque hay cambios notables en la composición de las fuentes de crecimiento. En particular, las economías desarrolladas (así como China, el resto de Asia oriental y del sur), crecen menos en años recientes, pero las regiones del mundo en desarrollo más dependientes de recursos naturales y las economías en transición lo hacen a un ritmo más rápido que en 1990-2007, aunque en este último caso muy inferior al característico durante el auge. Lo que esto indica, en particular, es que tanto las economías desarrolladas

como China y el resto de Asia oriental están experimentando un proceso de desaceleración, que es posiblemente de larga duración.

Por lo demás, esta Gráfica corrobora las apreciaciones de la sección anterior sobre el crecimiento económico nada excepcional de América Latina en la última década. En realidad, la región de México y Centroamérica fue la menos dinámica del mundo en desarrollo durante el auge de 2003-2007 y lo fue igualmente en el periodo 2007-2013 (con las economías en transición, que no se consideran en desarrollo), seguida en este último caso por Sudamérica y Asia oriental, excluyendo China. De esta manera, más que una “década de América Latina”, lo que hubo fue un lustro excepcional, en 2003-2007, y solo en Sudamérica.

La incertidumbre que rodea a las economías desarrolladas es, sin duda, una de las más acentuadas de que tengamos memoria, solo comparable en términos económicos a la que rodeó la Gran Depresión de los años 1930. El elemento central es la crisis financiera que ha afectado a Estados Unidos y a Europa occidental. La región más afectada ha sido, sin duda, la eurozona, lo que ha puesto incluso en entredicho en algún momento la estabilidad de la unión monetaria. Aunque se logró evitar el colapso del euro (y la crisis mundial que hubiese acarreado, dado el carácter del euro como la segunda moneda mundial de reserva), la lentitud de los procesos decisorios ha condenado ya a la eurozona a una década perdida (y quizás más). La razón básica es la enorme asimetría de los procesos de ajuste en curso, ya que las políticas fiscales y salariales recesivas que han tenido que adoptar los países de la periferia no tuvieron como contraparte estrategias fiscales y salariales expansivas en los países de la eurozona con mayores fortalezas relativas. Por su parte, el Banco Central Europeo (BCE) actuó eficazmente como proveedor de liquidez, pero ha tenido la política menos expansiva entre los principales bancos de países desarrollados, e incluso comenzó a revertir su política expansiva en 2011, un paso que después corrigió pero que contribuyó a la nueva recesión de la eurozona en 2012. La recuperación posterior ha estado acompañada por una amenaza de que la deflación que ya han experimentado algunos países de la periferia se extienda al conjunto de la eurozona.

Estados Unidos ha tenido, por el contrario, una recuperación mucho más sólida. La fuerte política expansionista adoptada en forma consistente por la Reserva Federal, así como el rápido saneamiento del sistema bancario al inicio de la crisis son, sin duda, las explicaciones básicas de ello. La política fiscal también fue claramente anticíclica durante los años iniciales de la crisis, pero fue sucedida por un ajuste a partir de 2011 que no frenó, sin embargo, la recuperación. El problema más importante que ha enfrentado este país han sido los enfrentamientos políticos agudos, que obligaron a un ajuste fiscal más acelerado de lo deseable, en particular en 2013, cuando se combinaron los ajustes automáticos del gasto público decretados por el Congreso norteamericano con el vencimiento de los beneficios tributarios de la era Bush y de los otorgados durante la crisis a las contribuciones a la seguridad social. Por su parte, en el caso de Japón, la política monetaria fuertemente expansionista que se puso en marcha en años recientes parece haber fre-

nado definitivamente la deflación, pero no ha logrado cimentar una nueva fase estable de crecimiento.

Lo que todo esto implica es que el “centro” de la economía mundial, con la excepción parcial de los Estados Unidos, no generará grandes impulsos dinámicos en el futuro inmediato, e incluso mediato. A esto se agrega la desaceleración de la economía china, como se verá más adelante en este ensayo, y la que viene experimentando desde más atrás el resto de Asia oriental. Es altamente probable, por lo tanto, que la crisis del Atlántico Norte haya sido la transición hacia una economía mundial menos dinámica.

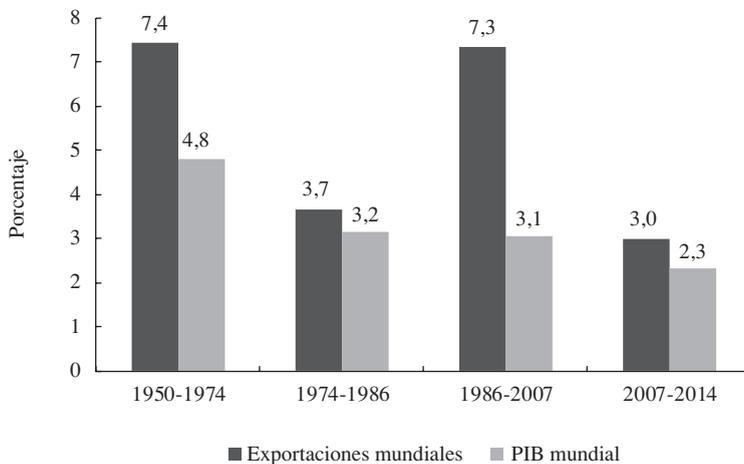
El impacto sobre América Latina ya se ha dado, en primer lugar, a través de las menores oportunidades de migración de mano de obra hacia países desarrollados (Estados Unidos y España, en particular). Este impacto adverso, que puede considerarse definitivo, ha afectado en particular a varios países pequeños y medianos de Centroamérica y el Caribe, así como para el Ecuador (el principal origen de la migración latinoamericana a España). Uno de sus efectos fue la reducción del flujo de remesas, que aunque habían crecido muy rápidamente hasta 2007, no se ha compensado todavía con la recuperación posterior (BID-FOMIN, 2014).

En todo caso, los principales efectos de la desaceleración mundial, y aquellos con efectos generalizados sobre los países de la región, se producirán a través del comercio internacional. El problema principal es que el gran auge que experimentó el comercio internacional entre 1950 y 1974, y nuevamente entre 1986 y 2007, ha llegado a su fin. Desde 2007, se ha producido una dramática desaceleración del ritmo de crecimiento del comercio, no solo por la reducción en el ritmo de expansión de la economía mundial, sino también por la menor elasticidad entre el crecimiento del comercio y el del PIB mundial (1,05 en el periodo reciente vs. 2,39 durante el auge de 1986-2007) (Gráfica 3). Esto es crítico porque, con la liberalización comercial, los países latinoamericanos pusieron todas sus expectativas en el desarrollo exportador, siguiendo además una estrategia más bien pasiva, en la cual se hizo poco énfasis en el contenido tecnológico de la canasta exportadora. Parte del éxito en acelerar el crecimiento exportador, y apenas parcial en términos de jalonar crecimiento económico, se debe, por lo tanto, a condiciones del comercio internacional que ya no estarán disponibles en los próximos años.

Un problema adicional es la creciente dependencia de América Latina de sus exportaciones de recursos naturales. En efecto, la reducción a largo plazo de la participación de las exportaciones intensivas en recursos naturales, que se había dado en las cuatro últimas décadas del siglo xx, con diferencias entre subregiones y países¹², se revirtió en la primera década del siglo xxi, cuando las exportaciones de bienes primarios y manufacturas intensivas en recursos naturales aumentaron del

¹²Véase, al respecto el capítulo 5 de Bértola y Ocampo (2013) y, en particular, el cuadro 5.5.

GRÁFICA 3.
CRECIMIENTO DEL COMERCIO Y DEL PIB MUNDIAL*



*PIB estimado a precios de mercado.

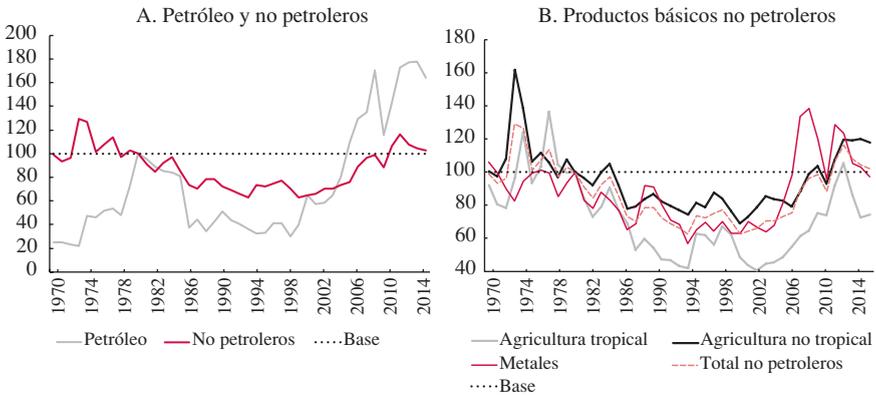
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ONU hasta 2007 y del FMI para el periodo 2007-2013.

45% en 2000 al 57% en 2010, aunque más por efecto de precios que de volúmenes (Cepal, 2012b, Gráfico II.1)¹³.

Este hecho ha jugado en el corto plazo en un sentido favorable para los exportadores de productos básicos de la región, gracias a un superciclo de precios altos, especialmente de productos minero-energéticos (Erten y Ocampo, 2013). En efecto, en 2003 se inició una fuerte alza de precios de productos básicos, especialmente de petróleo, minerales y, en menor medida, de productos agrícolas de clima templado; la agricultura tropical tuvo una recuperación más débil y, de hecho, solo fugazmente retornó a los niveles de los años 1970 (Gráfica 4). La crisis del Atlántico Norte generó una fuerte caída de los precios, pero la recuperación fue rápida. La caída se inició de nuevo, aunque en forma moderada, en 2011, especialmente en metales y agricultura tropical (así como en carbón y gas, que no se muestran en la gráfica), pero no en petróleo ni en agricultura de clima templado. Sin embargo, en 2014 uno y otro se unieron a la tendencia descendente, y con particular fuerza en el caso del petróleo desde mediados del año (estos datos no se muestran en la gráfica porque no estaban disponibles para la totalidad del año al terminar de escribir este ensayo). Es posible que ello haya marcado el final de la fase ascendente del superciclo. La fuerza de la desaceleración de China es aquí el elemento decisivo, ya que dicha economía es la que ha jalonado hacia arriba dichos precios durante la última década.

¹³Véase Cepal (2011b), capítulo II, para un análisis más extenso.

GRÁFICA 4.
 PRECIOS REALES DE PRODUCTOS BÁSICOS, 1970-2014 (1980=100)*



*El deflactor es el índice de precios de manufacturas en el comercio mundial.

Fuente: Ocampo y Parra (2010), datos actualizados por el autor.

¿Puede la “periferia” de la economía mundial compensar este escaso dinamismo del centro? La respuesta es, por una parte, positiva, ya que, como hemos visto, los países en desarrollo han superado el ritmo de crecimiento de los desarrollados en casi cinco puntos porcentuales desde 2003 (Gráfica 2). No obstante, el crecimiento de los países en desarrollo ha seguido siendo muy sensible al patrón cíclico de los desarrollados, como se manifestó en la fuerte desaceleración generada por la crisis financiera del Atlántico Norte y nuevamente en 2012-2014. Por otra parte, este alto ritmo de crecimiento del mundo en desarrollo ha sido jalonado por la economía china, que enfrenta fuertes desequilibrios estructurales, en particular una excesiva dependencia de altísimas tasas de inversión (cercanas al 50% del PIB) y, por el contrario, bajísimas contribuciones del consumo privado (en torno al 35% del PIB). Ello refleja un modelo de desarrollo en el cual hay fuertes transferencias de los hogares hacia las empresas, que deben desmontarse gradualmente para dar paso a un modelo en el que el consumo privado juegue un papel más importante. Este reordenamiento de los patrones de la demanda agregada ha comenzado a darse, pero a un ritmo muy lento. Está por verse, por lo tanto, si se puede producir sin generar una fuerte desaceleración de la economía del gigante asiático, muy superior al “aterrizaje suave” que prevén las autoridades de dicho país.

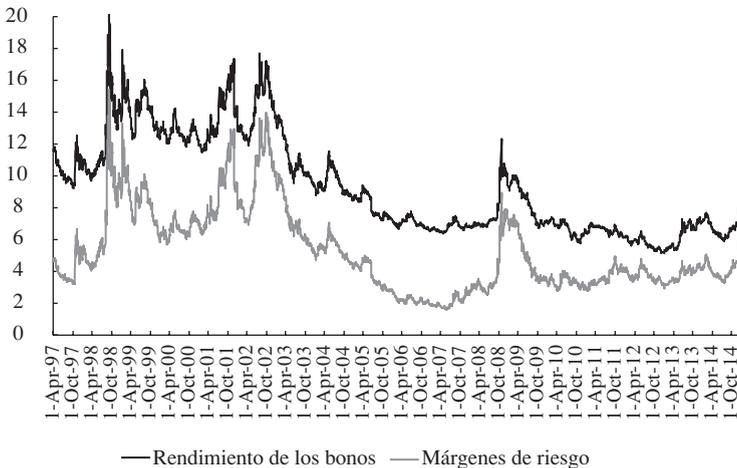
Los intercambios comerciales entre América Latina y China muestran, por otra parte, un gran desbalance estructural, cuya característica más destacada es la concentración de las exportaciones de nuestra región al gigante asiático en un puñado de productos básicos (petróleo, cobre, mineral de hierro, soya y pulpa de papel, en particular) a cambio de un conjunto diversificado de productos manufactureros con creciente contenido tecnológico¹⁴. Este patrón de comercio ha generado, como

¹⁴Las exportaciones intensivas en recursos naturales alcanzaron un 93% de las exportaciones totales de América Latina a China en 2010, la proporción más alta en todos los destinos, aunque

es obvio, un auge en muchas economías sudamericanas, pero no es el más conveniente, en términos de dinamizar la estructura productiva de la región.

Conviene anotar que, frente al cierre de las oportunidades migratorias y las incertidumbres que rodea el comercio internacional, los flujos de capital presentan un mejor panorama. Estos flujos continúan teniendo un patrón procíclico. En particular, se redujeron dramáticamente y los márgenes de riesgo aumentaron fuertemente después del colapso de Lehman Brothers, pero los primeros se recuperaron y los segundos disminuyeron rápidamente con posterioridad. Como lo indica la Gráfica 5, el costo del financiamiento externo había regresado a los niveles de precrisis un año después de dicho choque, gracias a la combinación de la reducción (incompleta) en los márgenes de riesgo y de las tasas de interés de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos, que sirven como referencia. Este comportamiento se compara con los seis años que duró el choque en los costos de financiamiento durante la crisis de las economías emergentes de 1997-2003. Posteriormente, los costos de financiamiento han sido afectados solo en forma temporal y relativamente marginal por la crisis europea e incluso por la moderación de la política monetaria expansionista de los Estados Unidos que se anunció en mayo de 2013.

GRÁFICA 5.
MÁRGENES DE RIESGO Y RENDIMIENTO DE LOS BONOS
LATINOAMERICANOS (ABRIL 1997- DICIEMBRE 2014)



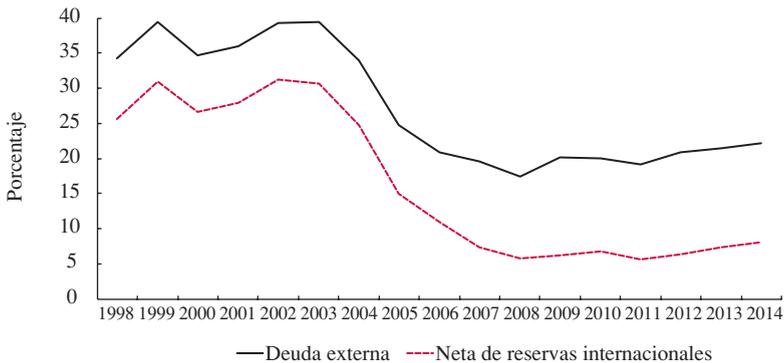
Fuente: JPMorgan.

Hay dos factores que explican este comportamiento relativamente favorable del financiamiento externo. La primera, de origen externo, es el mayor riesgo que

seguida de cerca por las exportaciones a otros países en desarrollo de Asia (87%). Véase Cepal (2012b), Gráfico II.3.

implican las inversiones en países desarrollados en relación con lo que era típico antes de la crisis del Atlántico Norte. La segunda, de carácter interno, es la fuerte reducción del endeudamiento externo que experimentó la región durante el auge de 2003-2007, tanto como resultado de la reducción de la razón de endeudamiento externo a PIB, como de la acumulación de reservas internacionales (Gráfica 6). Esta mejoría se ha mantenido desde entonces y genera correctamente la percepción de que América Latina es una región de bajo riesgo para los capitales internacionales, con la excepción de algunos países sujetos a una percepción de riesgo político. Más bien, en algunos casos se han generado en años recientes flujos de capital que pueden resultar excesivos para la capacidad de absorción de algunos países y que pueden presionar la tasa de cambio hacia una apreciación excesiva. El resultado neto de todo ello es que los flujos y costos de financiamiento jugarán en un sentido mucho menos desfavorable de lo que lo hicieron en el pasado, aunque seguramente habrá una tendencia a la normalización en uno y otro sentido a medida que las economías de los países desarrollados se recuperen.

GRÁFICA 6.
DEUDA EXTERNA COMO PORCENTAJE DEL PIB



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cepal.

LA FASE DE REFORMAS A LA LUZ DE LA HISTORIA

Este conjunto de legados históricos e incertidumbres que caracterizan al escenario internacional actual llama la atención sobre la necesidad de repensar a fondo los patrones y estrategias de desarrollo latinoamericanos. Como es obvio, exige profundizar los avances que ha experimentado la región, en especial en materia de estabilidad macroeconómica, reducción de los niveles de pobreza e incipiente mejoría de la desigualdad en la distribución del ingreso. Sin embargo, muchos de estos avances han sido incompletos, ya que subsiste una fuerte vulnerabilidad externa, una tendencia a la adopción de políticas macroeconómicas procíclicas y elevados niveles de desigualdad. Al mismo tiempo, es esencial repensar a fondo

los problemas asociados a la estructura productiva, que es tal vez la causa más importante del frustrante crecimiento económico que ha experimentado la región a partir de las reformas de mercado, tanto en relación con su propio pasado como con otras regiones del mundo en desarrollo. Los tres retos principales de la región se relacionan, por lo tanto, con la necesidad de adoptar políticas macroeconómicas anticíclicas más consistentes, estrategias activas de desarrollo productivo y continuar en la tarea que apenas se ha iniciado de reducir los altos niveles históricos de desigualdad.

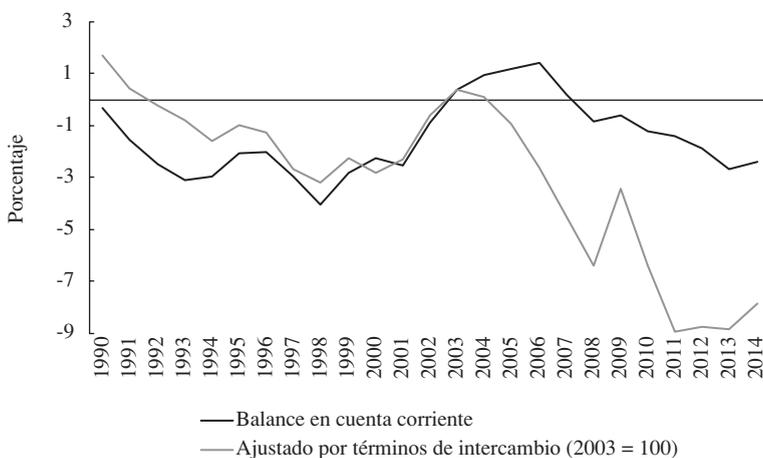
En el terreno macroeconómico, es necesario consolidar lo que ya se ha logrado en materia de reducción de la inflación, sostenibilidad fiscal y disminución del endeudamiento externo neto, este último quizás la causa más importante de los mayores márgenes con los que han contado los bancos centrales de la región para adoptar políticas monetarias anticíclicas. Pero también es evidente que queda mucho por hacer para reducir la histórica vulnerabilidad externa de las economías latinoamericanas. La respuesta a la crisis del Atlántico Norte de 2007-2009 fue positiva para América Latina en muchos sentidos: no hubo crisis financieras internas o de balanza de pagos ni ningún desborde inflacionario, y muchos países pudieron poner en marcha políticas anticíclicas, especialmente en materia monetaria y crediticia. Sin embargo, no se pudo evitar una fuerte contracción inicial del PIB regional y, con la excepción de unos pocos países (entre los que se destaca Chile), las políticas fiscales siguieron siendo procíclicas o simplemente mostraron una fuerte inercia (Ocampo, 2012).

Más aún, el auge que precedió a la crisis mundial reciente, así como el retorno de los capitales y de precios altos de productos básicos que se inició a mediados de 2009, han mostrado que todavía falta mucho por aprender sobre cómo manejar las bonanzas, evitando en particular la tendencia cíclica a la revaluación de las monedas (que resulta particularmente contraproducente en economías con vocación exportadora), el aumento del gasto público cuando los recursos son abundantes y el rápido crecimiento del crédito y del gasto privado que caracterizan estos periodos.

El comportamiento fuertemente procíclico que todavía manifiestan las economías latinoamericanas se hace evidente en la Gráfica 7, donde se muestra el balance en cuenta corriente con o sin ajustes por ganancia o pérdida en los términos de intercambio. Como lo refleja la serie ajustada, la cuenta corriente tiende a deteriorarse durante los periodos de auge (1990-1997, 2003-2007 y 2009-2013) y, por el contrario, a mejorar durante las fases negativas del ciclo económico (1998-2002 y 2009). Como la cuenta corriente equivale a la diferencia entre el gasto y la producción agregada, este patrón muestra el comportamiento fuertemente procíclico del gasto agregado, en especial privado pero también público (es decir, en este último caso el poco avance ya anotado hacia el diseño políticas fiscales anticíclicas). Los fuertes deterioros del balance ajustado durante la última década muestra otro elemento preocupante, que ha sido resaltado con fuerza por el FMI (2013): la tendencia a gastar y, en realidad a sobre-gastar el auge de los términos de intercambio

que la región ha experimentado durante la última década. De esta manera, aunque los bajos niveles de endeudamiento externo neto (Gráfica 6) representan una fortaleza, el elevado déficit en cuenta corriente, estimado con los términos de intercambio previos al auge (en torno al 7% del PIB y mucho más en las economías más intensivas en recursos naturales), muestra la principal vulnerabilidad frente al eventual fin del superciclo favorable de precios de productos básicos.

GRÁFICA 7.
BALANCE EN CUENTA CORRIENTE COMO PORCENTAJE DEL PIB, CON Y SIN AJUSTE POR TÉRMINOS DE INTERCAMBIO*



*El ajuste es una estimación de la ganancia o pérdida en el valor de las exportaciones por mejoría o pérdida, en términos de intercambio en relación con el año 2003.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cepal.

Esto significa que todavía queda mucho por hacer para desarrollar un marco anticíclico amplio que permita manejar la política macroeconómica. El manejo anticíclico de la política monetaria y crediticia y la fuerte acumulación de reservas internacionales durante los auges de financiamiento externo, las áreas en que ha habido mayores avances, deben ser complementados con acciones en tres frentes: 1) marcos anticíclicos más claros para el manejo de la política fiscal, siguiendo el modelo chileno; 2) medidas macroprudenciales más fuertes para moderar los auges crediticios, que complementen el manejo anticíclico de la política monetaria, y 3) una mayor acción para evitar las apreciaciones del tipo de cambio durante los periodos de auge, que deben incluir una mezcla de mayores intervenciones en los mercados cambiarios con regulaciones u otras medidas macroprudenciales orientadas a manejar el comportamiento fuertemente procíclico de los flujos de capital (Ocampo, 2011).

Los retos son aún mayores en materia de desarrollo productivo, esencial para superar el crecimiento económico, que ha sido frustrante para muchos países latinoamericanos durante la fase de reformas de mercado, especialmente en materia de productividad y rezago tecnológico, si se comparan estos últimos indicadores con los de los países y regiones que debemos tener como referencia, en particular las de Asia oriental y las economías desarrolladas intensivas en recursos naturales (Cepal, 2007; 2012a, capítulo II). La historia económica de la región, así como las experiencias de los desarrollos productivos más exitosos de Asia oriental, indican que el objetivo de alcanzar altas tasas de crecimiento no se logrará únicamente con una macroeconomía sana ni con la mera especialización acorde con las ventajas comparativas estáticas. Se requiere también políticas productivas activas orientadas a la promoción del cambio en la estructura productiva hacia actividades con mayor contenido tecnológico¹⁵, un tema que fue explícitamente excluido de la agenda de los gobiernos durante la fase de reformas de mercado. Más aún, se requiere un salto en el diseño de políticas tecnológicas activas, un área donde hubo también un déficit claro aún durante la fase de industrialización dirigida por el Estado, durante la cual el cambio estructural fue más dinámico. Este esfuerzo debe estar complementado con la consolidación de los logros en materia educativa y la reversión de sus falencias, especialmente en materia de calidad y de articulación con las necesidades de transformación del sistema productivo.

El lento dinamismo previsible del comercio internacional hace aún más necesario repensar la tarea de mejorar la competitividad y la calidad de la canasta exportadora, así como el balance entre el mercado interno y el externo. En tal sentido, podría pensarse en tres alternativas, que en realidad no son excluyentes y se pueden adoptar, por lo tanto, en mezclas variables según el país.

La primera es recuperar la atención en el mercado interno. Los efectos positivos que tienen las tendencias sociales que ha experimentado la región contribuyen a dinamizar el mercado interno (el “mercado de consumo de masas”, para utilizar la terminología del presidente Lula). Sin embargo, una estrategia de dicho tipo solo tiene realmente perspectivas favorables en Brasil y en mucho menor medida en algunos países de tamaño medio.

Por ese motivo, la segunda estrategia es preferible: otorgar un peso creciente al “mercado interno ampliado”, revitalizando a fondo los procesos de integración. Como lo ha señalado la Cepal a lo largo de muchas décadas, una de las virtudes de los flujos comerciales intrarregionales es su contenido de manufacturas y, en general de manufacturas con mayor contenido tecnológico. Sin embargo, los procesos de integración sudamericanos vienen experimentando crisis profundas, que han afectado de manera notable a la Comunidad Andina (en particular, con el retiro de Venezuela), pero que se han extendido a Mercosur, donde las restricciones al comercio bilateral entre sus dos principales socios es una señal preocupante de la

¹⁵La literatura que corrobora este punto de vista es masiva. Véanse, entre muchos otros, Ocampo, Rada y Taylor (2009); Rodrik (2007; 2013).

pérdida de compromiso con la integración. Será necesario, por lo tanto, superar los obstáculos políticos que han venido debilitando y en algunos casos francamente torpedeando la integración regional.

La tercera estrategia es la diversificación exportadora, en dos sentidos diferentes: incluyendo explícitamente objetivos de mejorar el contenido tecnológico de la canasta exportadora, al mismo tiempo que se mantiene la atención en ampliar el mercado con las economías asiáticas dinámicas y en particular de China. Estos dos componentes son complementarios, ya que uno de los retos principales es precisamente mejorar la canasta de las exportaciones regionales hacia el gigante asiático.

En materia social, el reto principal es superar la deuda social que representa los enormes niveles de desigualdad heredados. Para ser preciso, se trata no solo de avanzar en mejorar los indicadores de desarrollo humano y reducir la pobreza, sino de enfocar la atención sobre la desigualdad en sí misma. Conviene recordar, en particular, no solo que América Latina sigue siendo una de las regiones más desiguales del mundo, sino también que su nivel de desarrollo humano está sesgado por los altos niveles de desigualdad. Ese hecho se hace evidente al mirar con cuidado los indicadores de desarrollo humano ajustados por desigualdad que publica regularmente el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo desde 2010, de acuerdo con el cual América Latina pierde mucho más que las regiones más cercanas en niveles de desarrollo humano (las economías en transición de Europa oriental y Asia central, y los países de Asia-Pacífico), debido a los mayores niveles de desigualdad, particularmente en la distribución del ingreso.

La tarea en este campo tiene tres elementos básicos. El primero es el desarrollo de capacidades, en particular, en la etapa actual de desarrollo de la región, en el acceso a la educación secundaria y superior y en la calidad de la educación que reciben los sectores de menores ingresos en todos los niveles. El segundo es el desarrollo de sistemas universales de protección social, en el cual una prioridad es la lucha contra la segmentación en la provisión de servicios, que implica en particular que la calidad de los servicios es muy diferente para distintos sectores sociales. Y la tercera es contar con un mayor esfuerzo de redistribución fiscal, tanto por la vía del sistema tributario como del gasto público. En esta última materia, cabe recordar que, aunque existen también diferencias en la distribución del ingreso antes de impuestos y gasto público, la gran diferencia en materia distributiva entre América Latina y los países desarrollados de la OCDE es precisamente el alcance limitado de la redistribución que se lleva a cabo en nuestra región por la vía fiscal (OCDE y Cepal, 2011).

En todo caso, y siguiendo las enseñanzas de la historia, los avances en este plano no serán duraderos si no se articulan con las necesarias transformaciones tecnológicas y productivas. El tema clave en este campo es generación de empleos de calidad, en términos de calificación, estabilidad laboral y acceso a protección social. Esta es una tarea en la cual existe una agenda pendiente, ya que desde la crisis de la deuda hasta comienzos del siglo XXI hubo un deterioro sustancial en alguno o

varios de los indicadores de calidad del empleo virtualmente en todos los países de la región, que solo ha comenzado a superarse parcialmente a partir del auge de 2003-2007. Y sobra agregar que ese esfuerzo debe estar íntimamente ligado al de mejorar la estructura productiva, lo que implica que un criterio básico de la política de desarrollo productivo debe ser la generación de empleos de calidad.

Esto me lleva a las reflexiones finales, que se refieren a la planeación. En un contexto de alta incertidumbre, su función básica es contribuir a diseñar una visión y orientación estratégicas, basadas en un análisis de los escenarios previsibles y en su impacto posible sobre los distintos países. Su propósito fundamental es ayudar a orientar las acciones de los agentes públicos y privados, algo que se vuelve aún más importante en medio de las turbulencias actuales. Por ello mismo, debe ser entendido como un proceso de aprendizaje, en función no solo de cambios en el contexto internacional, sino de la experiencia acumulada. Esa visión debe desarrollarse hoy a través de un proceso participativo, del cual hagan parte distintos agentes sociales. Debe estar acompañada, además, de una capacidad de coordinar las actividades estatales orientadas a alcanzar los objetivos estratégicos y a evaluar las acciones de las agencias del Estado en tal sentido. Todo ello debe hacerse, finalmente, como parte de la tarea más amplia de fortalecer la institucionalidad estatal y, en particular, el desarrollo de un aparato administrativo capaz de ayudar a la sociedad a cumplir las funciones de provisión de bienes y servicios de interés colectivo, dentro de la particular combinación entre Estado y mercado que cada sociedad defina con base en sus propios procesos democráticos.

REFERENCIAS

1. Altimir, O. (1996). Economic Development and Social Equity: A Latin American Perspective. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 38(2-3): 47-71.
2. Altimir, O. (1997). Desigualdad, empleo y pobreza en América Latina: Efectos del ajuste y del cambio en el estilo de desarrollo. *Desarrollo Económico*, 37(145): 3-30.
3. Aravena, C., Badia-Miró, M., Hofman, A. A., Hurtado, C., & González, J. J. (2010). Growth, Productivity and Information and Communications Technologies in Latin America, 1950–2005. En Cimoli, M. Hofman, A. A., & Nanno, (Eds.). *Innovation and Economic Development: The Impact of Information and Communication Technologies in Latin America*. capítulo 5, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
4. Astorga, P., Bergés A. R., & FitzGerald, V. (2005). The Standard of Living in Latin America During the Twentieth Century. *Economic History Review*, 54(4): 765-796.
5. Astorga, P., Bergés A. R., & FitzGerald, V. (2011). Productivity Growth in Latin America over the Long Run. *Review of Income and Wealth*, 57(2): 203-223.

6. Behrman, J. R., Birdsall N., & Székely, M. (2001). Pobreza, desigualdad y liberalización comercial y financiera en América Latina. En Ganuza, E., Paes de Barros, R., Taylor L., & Robert Vos, R. (Eds.). *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*. Buenos Aires: Eudeba / Universidad de Buenos Aires / PNUD.
7. Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*, México:: Fondo de Cultura Económica.
8. BID (Banco Interamericano de Desarrollo). (2010). *La era de la productividad: Cómo transformar las economías desde sus cimientos*. Washington, D.C.: BID.
9. BID-FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones). (2014). *Las remesas a América Latina y el Caribe en 2013: Aún sin alcanzar niveles de pre-crisis*. Washington, D.C.: BID-FOMIN.
10. Cárdenas, E., Ocampo, J. A., & Thorp, R. (2003). *Industrialización y Estado en América Latina: La leyenda negra de la posguerra*. "Lecturas" de *El Trimestre Económico*, 94.
11. Cepal (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2001). *Una década de luces y sombras: América Latina y el Caribe en los años noventa*. Bogotá: Cepal / Alfaomega.
12. Cepal (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2007). *Progreso técnico y cambio estructural en América Latina*. Santiago: Cepal / Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo.
13. Cepal (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2012a). *Cambio estructural para la igualdad: Una visión integrada del desarrollo*. Santiago: Cepal.
14. Cepal (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2012b). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2011-2012*. Santiago: Cepal.
15. Cepal (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2013a). *Panorama Social de América Latina 2012*. Santiago: Cepal.
16. Cepal (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2013b). *Panorama Social de América Latina 2013*. Santiago: Cepal.
17. Cepal (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2014). *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Santiago: Cepal.
18. Cornia, G. A. (2014). Inequality Trends and their Determinants: Latin America over the Period 1990-2010. En Cornia, G. A. (Ed.). *Falling Inequality in Latin America: Policy Changes and Lessons*. Oxford: Oxford University Press, capítulo 2.
19. Erten, B., & Ocampo, J. A. (2013). Super-cycles of Commodity prices Since the Mid-Nineteenth Century. *World Development*, 44: 14-30.
20. FMI (Fondo Monetario Internacional). (2013). *Estudios económicos y financieros, Perspectivas económicas, Las Américas: Tiempo para reforzar las defensas macroeconómicas*, Washington, D.C.: FMI.

21. Frankema, E. (2009). *Has Latin America Always Been Unequal?: A Comparative Study of Asset and Income Inequality in the Long Twentieth Century*. Leiden / Boston: Brill.
22. Gasparini, L., & Lustig N. (2011). The Rise and Fall of Income Inequality in Latin America. En Ocampo, J. A., & Ros, J. (Eds.). *The Oxford Handbook of Latin American Economics*. capítulo 27, Oxford: Oxford University Press.
23. Hofman, A. (2000). *The Economic Development of Latin America in the Twentieth Century*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
24. Londoño, J. L., & Székely, M. (2000). Persistent Poverty and Excess Inequality: Latin America, 1970-1995. *Journal of Applied Economics*, 3(1): 93-134.
25. López-Calva, L. F., & Lustig, N. (2010). *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress*, Nueva York y Washington, D.C.: Brookings Institution Press / Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
26. Ocampo, J. A. (2011). Macroeconomía para el desarrollo: políticas anti-cíclicas y transformación productiva. *Revista de la Cepal*, 104(agosto): 7-35.
27. Ocampo, J. A. (2012), How well has Latin America fared during the Global Financial Crisis? En Cohen, M. (Ed.). *The Global Economic Crisis in Latin America: Impacts and Prospects*. Milton Park: Routledge, capítulo 2 (Una versión previa fue publicada por el Banco Central de Argentina en *Ensayos Económicos*, enero-junio 2011.)
28. Ocampo, J. A., Rada, C., & Taylor, L. (2009). *Growth and Policy in Developing Countries: A Structuralist Approach*. Nueva York: Columbia University Press.
29. Ocampo, J. A., & Parra, M. (2010). The Terms of Trade for Commodities since the Mid-Nineteenth Century. *Journal of Iberian and Latin American Economic History / Revista de Historia Económica*, 28(1): 11-43.
30. OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) y Cepal (2011). *Perspectivas económica de América Latina 2012: Transformación del Estado para el desarrollo*, Paris: OCDE.
31. Prados de la Escosura, L. (2007). Inequality and Poverty in Latin America: A Long-Run Exploration. En Hatton, T. J. O'Rourke, K. H., & Taylor, A. M. (Eds.). *The New Comparative Economic History: Essays in Honor of Jeffrey G. Williamson*. Cambridge, MA.: MIT Press, capítulo 12.
32. Pritchett, L. (1997). Divergence, Big Time. *Journal of Economic Perspectives*, 11 (3): 3-17.
33. Rodrik, D. (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press.
34. Rodrik, D. (2013). The Past, Present and Future of Economic Growth. *Working Paper 1*, Global Citizen Foundation, Ginebra.

35. Székely, M. (2001). Los años 90 en América Latina: otra década de desigualdad persistente, pero con un poco menos de pobreza. *Documento de Trabajo* 454, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
36. Székely, M., & Montes, A. (2006). Poverty and Inequality. En Bulmer-Thomas, V., Coatsworth, J. H., & Cortés Conde, R. (Eds.). *Cambridge Economic History of Latin America*, vol. 2. Cambridge, UK: Cambridge University Press, capítulo 14.
37. Thorp, R. (1998). *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo xx*. Washington, D.C.: BID / Unión Europea.

CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LARGO PLAZO EN ANTIOQUIA, COLOMBIA: ESTIMACIÓN DEL PIB, 1800-1913

Javier Mejía

Mejía, J. (2015). Crecimiento económico de largo plazo en Antioquia, Colombia. Estimación del PIB, 1800-1913. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 507-544.

Este trabajo realiza el primer análisis cuantitativo detallado del nivel de actividad económica de Antioquia para el siglo XIX y la primera parte del XX. A partir de los datos existentes para la economía colombiana, se reconstruye la que es, además, una de las primeras series de PIB regional en Latinoamérica para el periodo estudiado. Se encuentra que en Antioquia, ya a principios del siglo XIX, se disfrutaba de ingresos per cápita superiores a los del promedio colombiano. Por otra parte, se encontraron periodos de auge económico entre 1800 y 1840, 1860 y 1880, y 1905 y 1913, el último de los cuales fue el más pronunciado. Así,

J. Mejía

Profesor asistente de Historia Económica de Colombia. Facultad de Economía. Universidad de los Andes. Bogotá, Colombia.

Correo electrónico: j.mejia10@uniandes.edu.co.

Sugerencia de citación: Mejía, J. (2015). Crecimiento económico de largo plazo en Antioquia, Colombia. Estimación del PIB, 1800-1913. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 507-544. doi: 10.15446/cuad.econ.v34n66.44418.

Este artículo fue recibido el 16 de julio de 2014, ajustado el 13 de noviembre de 2014 y su publicación aprobada el 15 de diciembre de 2014.

se estaría dando una respuesta a la larga discusión sobre el inicio del despegue económico antioqueño.

Palabras clave: Colombia, Antioquia, crecimiento económico, siglo XIX, siglo XX, estimaciones del PIB, historia económica cuantitativa.

JEL: N16, N96, O41, O47.

Mejía, J. (2015). Long term economic growth in Antioquia, Colombia: GDP estimates, 1800-1913. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 507-544.

This paper provides the first detailed quantitative analysis of the economic activity of Antioquia for the 19th century and early 20th. From the existing data for the Colombian economy, one of the first series of regional GDP in Latin America for the period is reconstructed. We discovered that Antioquia, in the early 19th century, enjoyed a higher per capita income than the Colombian average. Moreover, we found periods of economic boom between 1800 and 1840, 1860 and 1880, and 1905 and 1913, the latter being more pronounced. Thus, this paper provides an answer to the long discussion about the economic takeoff of Antioquia.

Keywords: Colombia, Antioquia, economic growth, 19th century, 20th century, GDP estimates, quantitative economic history.

JEL: N16, N96, O41, O47.

Mejía, J. (2015). Croissance économique à long terme en Antioquia, Colombie. Estimation du PIB, 1800-1913. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 507-544.

Ce travail réalise la première analyse quantitative détaillée du niveau d'activité économique de l'Antioquia pour le XIX^e siècle et la première partie du XX^e siècle. A partir des données existantes pour l'économie colombienne, se reconstruit ce qui est, en outre, une des premières séries de PIB régional en Amérique latine pour la période étudiée. On constate que dans l'Antioquia, déjà au début du XIX^e siècle on jouissait de revenus per capita supérieurs à la moyenne colombienne. Par ailleurs, on a constaté des périodes d'essor économique entre 1800 et 1840, 1860 et 1880, et de manière encore plus marquée entre 1905 et 1913. Ainsi, ce serait là une réponse au long débat sur le début du décollage économique de l'Antioquia.

Mots-clés : Colombie, Antioquia, croissance économique, XIX^e siècle, XX^e siècle, estimations du PIB, histoire économique quantitative.

JEL : N16, N96, O41, O47.

Mejía, J. (2015). Crescimento econômico de longo prazo em Antioquia, Colômbia. Estimado do PIB, 1800-1913. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 507-544.

Este trabalho realiza a primeira análise quantitativa detalhada do nível de atividade econômica de Antioquia para o século XIX e a primeira parte do XX. A partir dos dados existentes para a economia colombiana, é reconstruída a que é,

além do mais, uma das primeiras séries de PIB regional na América Latina para o período estudado. Encontramos que em Antioquia, já no início do século XIX, a renda per capita era superior à da média colombiana. Por outro lado, foram encontrados períodos de auge econômica entre 1800 e 1840, 1860 e 1880, e 1905 e 1913, o último dos quais foi o mais pronunciado. Assim, estaria havendo uma resposta à longa discussão sobre o início da decolagem econômica da província de Antioquia.

Palavras-chave: Colômbia, Antioquia, crescimento econômico, século XIX, século XX, estimados do PIB, história econômica quantitativa.

JEL: N16, N96, O41, O47.

INTRODUCCIÓN

Desde hace muchos años, la economía antioqueña del siglo XIX y la primera parte del XX ha sido uno de los principales objetos de estudio de la historiografía económica de Colombia (Dávila, 2012). El interés en ella ha recaído en la identificación del proceso que la llevó a ser la región precursora de la industrialización colombiana¹. El asunto resulta aun más interesante al reconocer que, durante la Colonia, la región parecía ser una de las más atrasadas del país². Sin embargo, han sido pocos los estudios que han pretendido detallar la cuestión a partir de información cuantitativa.

Este trabajo responde a la necesidad de medir la evolución del nivel de actividad económica de la región en el periodo comprendido entre 1800 y 1913. Concretamente, se reconstruyen series del PIB y el PIB per cápita, lo que constituiría, por lo demás, uno de los primeros ejercicios de este tipo en Latinoamérica³. Para ello, se hace una revisión y sistematización general de las estadísticas históricas de Colombia en general y de Antioquia en particular, un asunto que, por sí mismo, representa un paso valioso hacia la construcción de una historiografía cuantitativa regional. Con un ejercicio de estas características, no solo se avanza en la determinación del tamaño de la economía regional, sino que, además, se ofrecen las herramientas para aclarar polémicas mayores surgidas en la literatura cualitativa, producto de confusiones conceptuales.

En particular, la historiografía antioqueña ha estado atascada en la discusión sobre el origen del auge regional, debido, entre otras razones, a la poca claridad de la definición precisa de dicho auge⁴. Este trabajo plantea la necesidad de diferenciar el éxito económico regional en función de indicadores precisos de la activi-

¹ El caso antioqueño resulta de la mayor importancia a la hora de interpretar el desempeño de largo plazo de la economía colombiana. McGreevey, por ejemplo, mencionaba lo siguiente: "Ciertamente, el país experimentó una aceleración en el ritmo de desarrollo económico en el siglo XX [...]. Los cambios aludidos no ocurrieron a lo largo y ancho del país sino que se concentraron en varias ciudades principales y en la región antioqueña. Durante muchos años ha sido materia de controversia la cuestión de si la aceleración del desarrollo económico colombiano puede ser específicamente atribuida en cierta medida a los antioqueños" (1975, p. 189).

² Como se verá, esta idea está basada en los relatos de algunos visitantes de la época y está lejos de ser un asunto resuelto.

³ La reconstrucción de series del PIB para países latinoamericanos durante el siglo XIX y XX se ha hecho un área de permanente exploración. Prados de la Escosura (2009) presenta un compendio bastante completo de los trabajos al respecto. Sin embargo, la reconstrucción de PIB regionales en Latinoamérica es un campo apenas en exploración, cuyos mayores avances están concentrados en la primera etapa del siglo XX (Badía, 2014). Al respecto, resaltan los trabajos de Aguilar-Retureta (2014) para México y García, Martínez-Galarraga y Willebald (2014) para Uruguay. Para un análisis sobre el estado de la cuestión en Colombia, véase Mejía (2013).

⁴ Por ejemplo, Safford (1979) le responde a McGreevey (1975) lo siguiente: "McGreevey rechaza mi tesis aparentemente en el equivocado concepto de que yo había ubicado el desarrollo notable de la región en la primera mitad del siglo. En realidad el artículo mío no tuvo que ver con el desarrollo económico sino con la formación y concentración de capitales de alguna consideración en manos de los comerciantes de Medellín. El desarrollo y el proceso de capitalización son cosas bien distintas" (pp. 38-39).

dad económica, es decir, la producción agregada, la participación relativa de la producción regional en la nacional y la producción per cápita. Al usarse los indicadores estándar en la literatura económica, es posible, además, circunscribir la experiencia antioqueña en la discusión internacional moderna de despegues económicos.

El texto contiene tres secciones, además de la presente introducción. En la primera, se contextualizará históricamente la información disponible de la actividad económica de Antioquia. En la segunda sección, se presenta la metodología empleada para reconstruir la serie del PIB. En el tercer apartado, se presentan los resultados y se discuten a la luz de la literatura historiográfica. Finalmente, en la última sección, se concluye el tema y se plantean las limitaciones del ejercicio, así como las líneas en las que la literatura debería avanzar.

EL CONTEXTO HISTÓRICO: ANTIOQUIA EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA

Existe un acuerdo generalizado entre los historiadores económicos en cuanto a la consideración de que el siglo XIX y la primera parte del XX constituyeron un periodo de alto crecimiento económico para Antioquia, aun cuando se encuentra escasamente medido. Ello ha generado el surgimiento de toda una polémica alrededor del momento concreto en el que se habría dado el “despegue económico” de la región y de qué lo habría causado.

En primer lugar, buena parte de los autores modernos, siguiendo a Hagen (1962) y McGreevey (1975), consideran que solo hasta los albores de la industrialización, en el último par de décadas del siglo XIX, Antioquia habría gozado de un verdadero auge económico (Robinson y García-Jimeno, 2010). Otro grupo, en una línea algo similar, sugiere que es posible hablar del despegue en la década de 1850, que se habría consolidado con la revolución conservadora y los gobiernos de Pedro J. Berrío (Escobar, 2009; Mejía, 2011). Finalmente, un grupo minoritario de autores argumenta que, ya para la primera parte del siglo XIX, es posible reconocer una economía pujante (López, 1970; Safford, 1965).

En segundo lugar, una tradición entera le adjudica a factores culturales el éxito de la región antioqueña. Esta tradición, que recientemente puede identificarse en Sanclemente (2010), sigue la línea de Parsons (1950) y Hagen (1962). Muy cerca de dicha línea, ha ido surgiendo una interpretación institucionalista del desempeño económico de Antioquia. Aquella corriente, que podría rastreadse a la obra de Uribe y Álvarez (1985; 1998), busca sus respuestas en el funcionamiento del sistema político y el comportamiento de las élites (para estudios recientes, véase Escobar, 2009; Robinson y García-Jimeno, 2010). En oposición, una última línea, que seguiría a Safford (1965), McGreevey (1975) y Brew (1977), concentraría su interés en argumentos típicamente económicos, entendiéndose por esto, descripciones

de la evolución de la estructura productiva. Este trabajo habría de adherirse a esta última línea interpretativa.

En todo caso, más allá de la disputa concreta sobre la temporalidad y causas del despegue económico, la literatura parece coincidir en un patrón concreto de evolución de la actividad económica, que partiría del auge en la minería de oro y plata en la primera parte del siglo XIX, prosiguiendo con el ascenso de la economía comercial, la banca y, finalmente, la industria. El cultivo y comercialización del café, aunque menos claramente definido dentro de aquella secuencia, ha sido reconocido también como uno de los sectores líderes en la región, desde por lo menos el último par de décadas del siglo XIX (Fernández, 2013).

También coincide la literatura en que dos elementos protagonizaron la evolución de la estructura económica de Antioquia en el periodo: el nacimiento de un importante mercado interno y la consolidación de los dos rubros exportadores más exitosos en el país para la época (el oro y el café).

Población y mercado interno

El patrón de crecimiento antioqueño parece haber estado asociado al surgimiento de una clase media propietaria y a un significativo aumento de la población. Aquel incremento demográfico fue excepcionalmente alto dentro del contexto colombiano (Tabla 1), y aunque no resulta muy clara la dirección causal de su vínculo con el crecimiento económico⁵, ha sido interpretado por algunos autores, entre ellos Kalmanovitz (2008), como una evidente señal de mejores condiciones de nutrición, salud y educación en la región.

Aunque los datos disponibles para algunos años son cuestionables, en particular los de la década de 1820⁶, en la Tabla 1 se puede observar que la expansión demográfica antioqueña ya se había iniciado con fuerza para 1835, y se habría acentuado entre 1835 y 1898, periodo en el que la tasa de crecimiento anual promedio fue de 2,32%. Así mismo, es posible reconocer que, para principios del siglo XX, dicha expansión había comenzado a ralentizarse.

El hecho de que el *boom* poblacional no parezca estar precedido por ningún evento extraeconómico especial, haría razonable considerarlo como efecto de un auge económico (siguiendo la hipótesis de Kalmanovitz, 2008). Urrutia y Ortiz (2010) parecen coincidir con dicha idea, al afirmar que el apogeo minero en Antioquia de

⁵ Valga decirse que, en el plano teórico, no existe mayor consenso en cuanto a la relación de causalidad entre el crecimiento económico y el aumento poblacional (Bloom, Canning y Malaney, 1999).

⁶ Esto hace parte de la crítica a los censos oficiales que algunos autores como Gómez (1969) y Flórez y Romero (2010) han hecho. Las cifras empleadas aquí son las usualmente utilizadas en la historiografía local, y las interpolaciones realizadas siguen los supuestos más simples, concretamente, se asumen tasas de variación constantes entre los datos oficiales. De todas formas, la demografía del siglo XIX es un campo sobre el cual aún se requiere una mayor investigación, particularmente en el plano regional.

TABLA 1.
POBLACIÓN DE ANTIOQUIA Y COLOMBIA, 1800-1912

Año	Antioquia	Colombia	Participación de Antioquia en población total	Variación anual media, Antioquia	Variación anual media, Colombia
1800*	93.477	821.600	11,4%		
1808*	110.662	932.650	11,9%	2,13%	1,60%
1825	118.620	1.221.000	8,5%	0,41%	3,42%
1828	120.083	1.281.000	9,4%	0,41%	0,60%
1835	144.733	1.433.000	10,1%	2,70%	1,41%
1843	189.534	1.634.000	11,6%	3,43%	1,65%
1851	243.000	2.094.000	11,6%	3,15%	3,15%
1860*	273.680	2.173.800	12,6%	1,33%	0,47%
1864*	288.548	2.327.000	12,4%	1,33%	0,85%
1870	365.974	2.560.000	14,3%	4,04%	1,20%
1883	463.887	3.210.400	14,4%	1,84%	2,87%
1887*	488.764	3.442.000	14,2%	1,31%	0,87%
1898*	617.456	4.172.000	14,8%	2,15%	2,43%
1905	661.389	4.737.600	14,0%	0,99%	1,60%
1912	739.434	5.386.500	13,7%	1,61%	1,62%

*No hubo censos nacionales y/o regionales. Población estimada

Fuente: Flórez y Romero (2010), Uribe (1885), Botero (1888), Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE, 1981), López (1976) y cálculos del autor.

finales del siglo XVIII y principios del XIX habría fomentado el aumento de la población antioqueña. McGreevey (1975), en cambio, al reflexionar sobre experiencias como la estadounidense y la sueca, considera que aquel *boom* demográfico, más que la consecuencia de un apogeo económico, sería la causa del auge de finales del siglo. Esta cuestión se explorará más adelante.

Cualquiera que fuese su causa, la expansión poblacional en Antioquia se caracterizó por un fenómeno migratorio conocido como “la colonización antioqueña”. A pesar de ser el objeto de longevas polémicas (Londoño, 2002), es posible afirmar que estableció un conjunto de localidades en las zonas de frontera, pobladas por pequeños propietarios. Eventualmente, esto generaría un mercado interno, que, ante la presencia de altísimos costos de transporte (Muriel, 1983; Safford, 2010), sería un foco importante de la actividad económica antioqueña.

Considerar la dinámica demográfica de Medellín aporta luces sobre esta cuestión (Tabla 2). A diferencia de lo que suele afirmarse, el crecimiento poblacional

de Medellín no tuvo nada de espectacular en términos relativos. El acelerado proceso de urbanización de Medellín de la segunda mitad del siglo XIX apenas llegó a compensar la importancia poblacional que la ciudad había adquirido a finales del siglo XVIII (Escobar, 2009). De hecho, su crecimiento no fue especialmente alto, si se compara con el de otras ciudades como Barranquilla o Cali (Flórez y Romero, 2010).

TABLA 2.
POBLACIÓN DE MEDELLÍN, 1808-1912

Año	Población total	Población rural	Población urbana	Participación en Antioquia	Participación en Colombia
1808	14.182			15,17%	1,73%
1825	12.592	52,0%	48,0%	10,62%	1,03%
1835	14.800	43,4%	56,6%	10,23%	1,03%
1851	17.644	41,2%	58,8%	5,66%	0,84%
1864	23.630			8,19%	1,02%
1870	29.765			8,13%	1,16%
1883	37.237			8,03%	1,16%
1905	59.815	48,1%	51,9%	9,04%	1,26%
1912	70.547			9,54%	1,31%

Fuente: Flórez y Romero (2010), Álvarez (1996), Uribe (1885), DANE (1981), López (1976) y cálculos del autor.

Luego de 1860, hubo un proceso de atracción poblacional hacia Medellín, que sin embargo parece haber estado precedido de una importante emigración, desde Medellín mismo, hacia las zonas de frontera. La combinación de ambas fuerzas, una centrífuga dirigida a las fronteras, y otra centrípeta concentrada en Medellín, parecen haber pulido la evolución demográfica de la región durante el periodo. Con ello, la creciente importancia de Medellín, frecuentemente referenciada en la literatura (Álvarez, 1996), parecería haber recaído, más que en el incremento relativo de su población, en la concentración del poder político de una región cada vez más grande y rica (Aguilar, Lopera y Porras, 1987; Mejía, 2011) y en la difusión de un conjunto de imaginarios colectivos vinculados a una ciudad de avanzada (Melo, 1997)⁷.

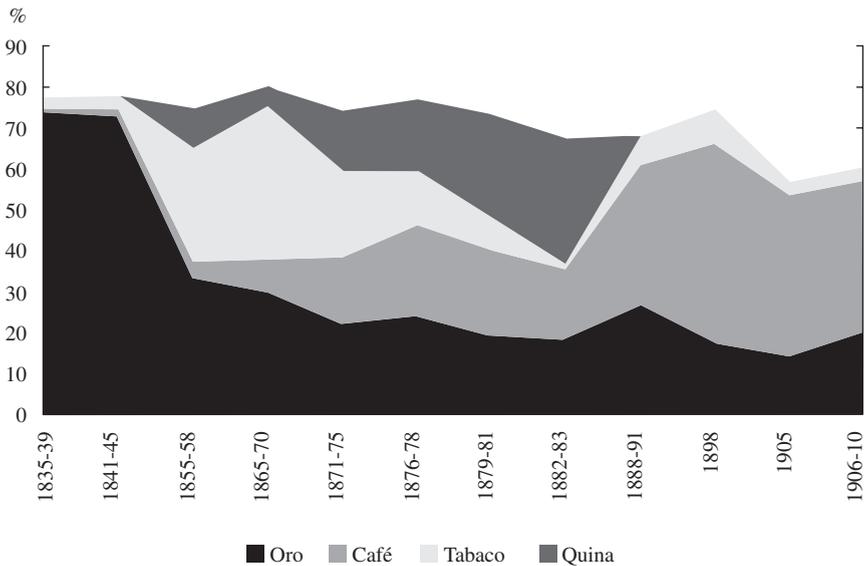
⁷ Esto resulta más comprensible al observar que el resto de los importantes poblados en la Colonia (Santa Fe de Antioquia y Rionegro) fueron quedándose rezagados como urbes en el transcurrir del siglo XIX (véase Botero, 1888).

Exportaciones y mercado externo

Crecimiento guiado por exportaciones

Es largamente aceptado el hecho de que la actividad económica en Colombia durante el siglo XIX estuvo estrechísimamente relacionada a la dinámica de las exportaciones (Ocampo, 2007)⁸ (Anexo 1). En este sentido, prácticamente todos los ciclos económicos del país durante el siglo habrían estado vinculados a auges exportadores (McGreevey, 1975)⁹. Aunque distintos productos de exportación ganaron y perdieron relevancia, debido principalmente a cambios en la demanda mundial, las exportaciones colombianas estuvieron dominadas por cuatro productos en particular: el tabaco, la quina, el oro y el café (Gráfica 1).

GRÁFICA 1.
PESO DE LA QUINA, EL TABACO, EL CAFÉ Y EL ORO EN EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS, 1835-1910



Fuente: Elaboración propia a partir de Ocampo (2010).

⁸ Esta es una postura de vieja data. Uribe y Álvarez (1985) mencionaban lo siguiente: “La historiografía tradicional sobre nuestro desenvolvimiento económico en el siglo XIX ha estado de acuerdo en caracterizarlo como típico de un modelo agroexportador. Esta perspectiva, que se apoya en el hecho de que la actividad económica fundamental del país estuvo dirigida a su participación en el mercado externo, es plenamente aceptada por los investigadores” (p. 55).

⁹ Esto es bastante cierto para la mayor parte de los países latinoamericanos durante el periodo. Al respecto, véase Bértola y Gerchunoff (2011).

El tabaco disfrutó de un auge hacia la década de 1860; además de las favorables condiciones de la demanda internacional, fomentado por la liberalización local del sector. La quina tuvo un *boom* que inició hacia 1870, con un pico en la década de 1880 y un abrupto descenso a partir de ese momento. El oro, aunque perdió importancia en términos relativos durante el siglo, fue de gran importancia, de hecho, según las cifras de Reagan (1982), Colombia fue el mayor productor aurífero mundial entre 1800 y 1830 (Anexo 2), periodo a partir del cual el valor total de su exportación se mantuvo bastante estable. Finalmente, el café disfrutó de un ascenso sostenido desde la segunda mitad del siglo XIX, y se convirtió en el principal rubro de exportación en el XX.

La Gráfica 2 presenta la evolución de los precios internacionales de dichos bienes. Para empezar, los precios del oro se mantuvieron excepcionalmente estables en el transcurso del siglo XIX, con dos únicos picos importantes: en el mercado londinense durante las guerras napoleónicas y en el americano durante la Guerra de Secesión. Por el contrario, el precio internacional del café fluctuó significativamente durante todo el periodo, con un auge entre las décadas de 1870 y 1890, y una caída importante hacia la entrada del siglo XX. La volatilidad también caracterizó el precio del tabaco, que sin embargo presentó sus mayores picos en periodos ajenos al auge exportador colombiano. A pesar de ello, el auge exportador tabacalero aprovechó el aumento de los precios internacionales en los sesenta, debido a la desorganización de la producción en Virginia y Maryland, también durante la Guerra de Secesión. Las series de precios internacionales para la quina son algo más escasas e imprecisas, no obstante, es claro que estos colapsaron a partir de 1882 a causa de las plantaciones establecidas en Java y Ceilan (Ocampo, 1984; Sastoque, 2011).

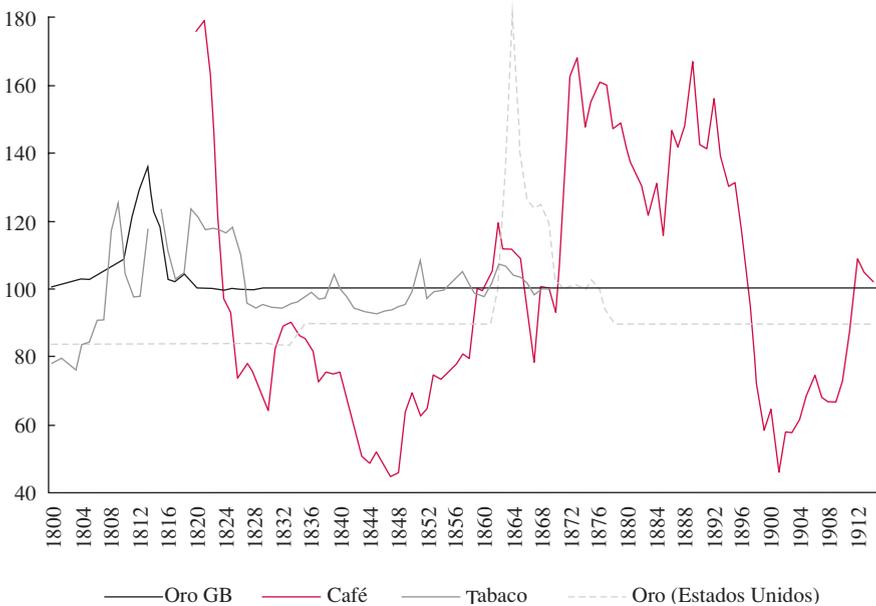
Concentrando de nuevo nuestra atención en Antioquia, es necesario comentar que aunque la explotación de la quina en Colombia fue de carácter típicamente extractivo y aunque su cultivo se expandió rápidamente por el país, este no se presentó en Antioquia¹⁰. Por otro lado, si bien el consumo de tabaco fue bastante alto en la región¹¹ y el gobierno local impulsó fuertemente su cultivo (vía incentivos tributarios), el sector tabacalero en Antioquia se caracterizó por una producción de baja calidad, destinada principalmente al mercado regional. Así, aunque se tienen noti-

¹⁰Echandía y Sandoval (1987) resumen la evolución geográfica del cultivo de quina así: "En Colombia pueden observarse tres grandes auges quíneros de muy corta duración: 1849-1852, 1867-1873 y 1877-1882. Cada ciclo de auge de la exportación de la quina, entendido como el momento en que las exportaciones del país adquieren los niveles más altos, corresponde a la expansión y predominio de una zona diferente, que provee la mayor parte de la cantidad exportada; es decir, se produce una rotación de las áreas ligadas al comercio externo [...]. Así pues, el primer auge quínero comprende el área de Cundinamarca y la parte nororiental del actual departamento del Cauca; el segundo auge presenta al Tolima y el territorio de San Martín como zona de mayor producción; mientras que el tercer auge corresponde a Santander" (pp. 153-154).

¹¹Brew (1977) menciona que, para la década de 1840, Antioquia poseía el consumo per cápita más alto de tabaco del país.

GRÁFICA 2.

PRECIOS NOMINALES INTERNACIONALES DEL ORO*, EL CAFÉ** Y EL TABACO*** (1870 = 100), 1800-1913



*Libras esterlinas por onza: promedio de precio diario en el mercado de Londres. Dólares por onza: Precio oficial o de mercado en EE.UU.

**Centavos de dólar por libra: precio medio de importaciones totales de EE.UU. (1821-1862), precio del café colombiano en el mercado de Londres (1863-1890) y precio del café colombiano en EE.UU. (1891-1915).

***Centavos por libra: mercado inglés.

Fuente: Elaboración propia a partir de Ocampo (1981), Craig y Rimstidt (1998), Officer y Williamson (2011) y Clark (2004).

cias de que la casa Echeverri y Botero alcanzó a exportar algo de su producción¹², es posible afirmar que esta fue una cuantía insignificante, en comparación con las exportaciones de regiones como Ambalema, y que, en general, el sector tuvo escasas repercusiones en la vida económica de la zona (Brew, 1977).

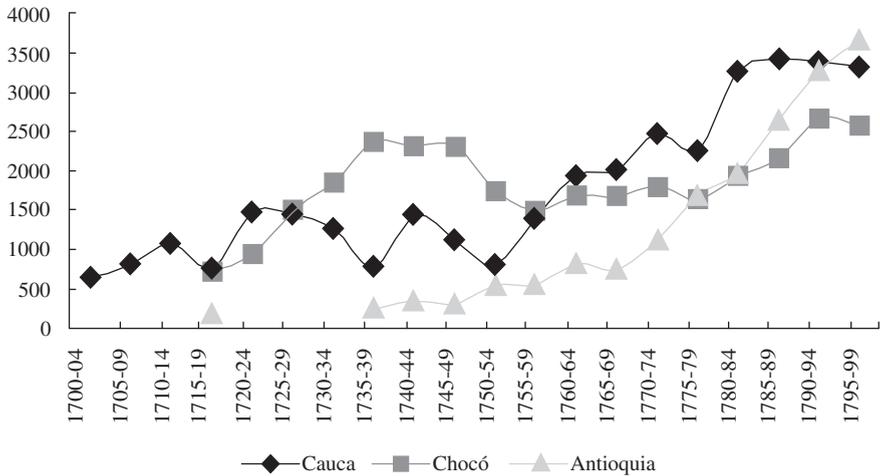
En contraste, el oro y el café fueron productos fundamentales en la actividad económica de Antioquia.

¹²Se menciona que dicha casa habría perdido cerca de 50.000 pesos en la crisis tabacalera de la década de 1870 (Brew, 1977).

La economía aurífera

La extracción de oro floreció en Antioquia durante el último cuarto del siglo XVIII, opacando en poco tiempo los grandes focos mineros coloniales, Cauca y Chocó; incluso cuando ellos también habían disfrutado de un importante auge durante los mismos años (Gráfica 3). Entre 1755-1759, Antioquia producía el 16,1% del oro del país, mientras que Cauca, el 40,6%, y Chocó, el 43,3%; ya para el periodo 1795-1799, cuando en Cauca se extraía el 34,7% y en Chocó el 36,7%, Antioquia se ocupaba con el 38,3% de la extracción (Melo, 1979).

GRÁFICA 3.
PRODUCCIÓN DE ORO EN ALGUNAS REGIONES DE NUEVA GRANADA
(MILES DE PESOS), SIGLO XVIII



Fuente: Elaboración propia a partir de Melo (1979).

En el siglo XIX, la minería continuó aumentando su importancia en la actividad económica antioqueña. Según Restrepo (1888), la producción de oro en Antioquia durante el siglo XIX (137 millones de pesos) duplicó la del siglo XVIII (64 millones de pesos), sobrellevando con bastante estabilidad las dificultades del conflicto independentista¹³ (Tabla 3). Al empezar el siglo, las exportaciones de oro de Antioquia representaban cerca del 39% de las de todo el país, y llegaron a más del 72% al terminarlo. Así mismo, es posible observar que la producción en Antioquia fue mucho más estable que en el resto de la nación: mientras que para Antioquia la desviación estándar de la tasa de variación anual fue de 0,019, para el resto del

¹³Esto se habría debido, en parte, a la brevedad de la lucha en el territorio antioqueño y de la escasa participación esclava en la extracción aurífera (Sierra, 1987).

país fue de 0,069, aun cuando la contracción de la producción fue mucho menor durante el periodo independentista (1811-1820) y entre 1851 y 1864¹⁴.

TABLA 3.

VALOR PROMEDIO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES REGISTRADAS DE ORO. COLOMBIA Y ANTIOQUIA. (MILES DE PESOS), 1801-1900

	Colombia	Antioquia	Tasas de variación anual del resto de Colombia	Tasas de variación anual Antioquia	Participación de Antioquia en el valor de las expor- taciones totales de Colombia
1801-1810	3100	1200			38,7%
1811-1820	1800	900	-7,97%	-3,15%	50,0%
1821-1835	2400	1200	3,25%	3,25%	50,0%
1836-1850	2500	1300	0%	0,89%	52,0%
1851-1860	2200	1200	-2,01%	-0,89%	54,5%
1861-1864	2000	1100	-1,16%	-0,96%	55,0%
1865-1869	2300	1400	0%	2,72%	60,9%
1870-1881	2500	1700	-1,3%	2,18%	68,0%
1882-1884	2800	2100	-1,47%	2,38%	75,0%
1885-1886	2400	2100	-8,98%	0%	87,5%
1887-1890	3500	2400	15,53%	1,49%	68,6%
1891-1900	3300	2400	-2,21%	0%	72,7%

Fuente: Brew (1977) y cálculos del autor.

Por otro lado, la minería en Antioquia tuvo una estructura distintiva. A diferencia del Cauca y el Chocó, donde el apogeo aurífero se basó en la ampliación de la extracción con el uso de esclavos, en Antioquia, desde finales del siglo XVIII, la minería esclava se vio estancada, mientras que fue la mano de obra libre, consistente en un conjunto de emprendedores independientes (los llamados mazamorreros), la propulsora del aumento en la producción (Uribe y Álvarez, 1985; Urrutia y Ortiz, 2010).

Para la década de 1920, junto a la explotación de los mazamorreros, se desarrolló un empresariado local que introdujo nuevas técnicas productivas en las minas de aluvión y, eventualmente, en las minas de veta, que durante el periodo de domi-

¹⁴Entre 1851 y 1864 sí hubo una reducción del dinamismo de la extracción minera en Antioquia, asunto que autores como Ocampo (2010) y Botero (2007) parecen desconocer.

nio español solo se habían trabajado esporádicamente (Safford, 1965). Ya para la década de 1980, las minas de veta representaban cerca del 60% de la producción y el empleo en el sector (Botero, 2007). Algunas de las empresas creadas alcanzaron a ser grandes compañías, con masas importantes de trabajadores asalariados e inversiones sustanciales en maquinaria moderna (Ocampo, 2010).

Tanto el surgimiento de una minería de propiedad independiente en los albores del siglo XIX, como el posterior forjamiento de toda una estructura capitalista alrededor de ella, han sido interpretados por una gran cantidad de estudios (para una muestra reciente, véase Arbeláez, 2000; López, 2007; Botero, 2007) como elementos que incentivaron la actividad económica local y que posibilitaron, de una u otra manera, el surgimiento de la industria en la primera parte del siglo XX.

La economía cafetera

En el último cuarto del siglo XIX, el café empezó a cobrar importancia dentro de la actividad económica, que floreció vigorosísimamente en muy poco tiempo y cobró especial fuerza en el sur de la región (Anexo 3). En la Tabla 4 se puede observar el proceso en el que Antioquia (incluyendo Caldas) pasó de producir algo más del 2% del café del país en 1874 a casi el 36% en 1913, año en el que se vivió el primer boom cafetero en el país (Greco, 2004).

Al igual que la extracción de oro, la producción de café en Antioquia también se estructuró en unidades productivas pequeñas e independientes, a diferencia de lo que sucedía en las regiones dominantes hasta entonces, los Santanderes (Urrutia, 1979). Dicho tipo de propiedad se ha vinculado a la dinamización de la economía –para la última parte del siglo XIX y la primera del XX– y al impulso final del surgimiento de la industria en la región.

Aquel asunto ha generado una polémica de larga data. McGreevey (1971), Arango (1981) y Fernández (2013) coincidían en considerar a la economía cafetera como la principal impulsora de la industria colombiana de principios del siglo XX. Sus argumentos se basaban en el papel del café en la acumulación de capital del empresariado, el surgimiento de una clase media y de un mercado monetizado, los incentivos que generó a la inversión en infraestructura de transporte y la capacitación de la población para el trabajo con maquinaria.

En oposición, autores como Echavarría y Villamizar (2006) rechazan aquella idea, al afirmar que la posición geográfica de Antioquia y su economía minera habrían sido más importantes en el proceso de industrialización que el fortalecimiento de la actividad cafetera, una postura que se acercaría a la interpretación ya clásica de Safford (1965).

TABLA 4.
DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ EN COLOMBIA, 1874,
1892, 1900 Y 1913

Departamento	1874	1892	1900	1913
A. Cantidad (miles de sacos de 60kg)				
Antioquia	1,2	9,5	76,3*	185
Caldas	1,3	2,7	77,4*	199
Valle del Cauca	0,6	8,8	20	50
Cundinamarca	8	6,6	80,2*	200
Tolima	1	9,3	28,6*	60
Santander Norte	90	52,6	150	223
Santander Sur	10	25,6	120	105
Magdalena	0,2	N.D.	N.D.	25
Otros	1,9	1,6	N.D.	38
Total	114,2	116,7	552,5*	1085
B. Distribución porcentual				
Antioquia	1,1%	8,1%	13,8%	17,1%
Caldas	1,1%	2,3%	14%	18,3%
Valle del Cauca	0,5%	7,5%	3,6%	4,6%
Cundinamarca	7,0%	5,7%	14,5%	18,4%
Tolima	0,9%	8,0%	5,1%	5,5%
Santander Norte	78,8%	45,1%	27,1%	20,6%
Santander Sur	8,8%	21,9%	21,7%	9,7%
Magdalena	0,2%	N.D.	N.D.	2,3%
Otros	1,7%	1,4%	N.D.	3,5%

*Estimaciones

Fuente: Ocampo (2010), Arango (1981) y cálculos del autor.

METODOLOGÍA

Consideraciones preliminares

Hasta donde se sabe, solo existe una estimación del PIB per cápita para Antioquia durante el siglo XIX (un solo dato), construida por Robinson y García-Jimeno (2010) a partir de registros tributarios, que afirma que hacia 1850 el ingreso per cápita habría sido de 30,82 pesos corrientes anuales. Mientras que Robinson y García-Jimeno (2010) y Mejía (2011), con base en las estimaciones de ingreso per

cápita colombiano de 1861 elaboradas por Camacho Roldán (43 pesos anuales), descartan que el despegue antioqueño hubiese iniciado antes de la segunda mitad del siglo XIX, al tomar como referencia los cálculos del PIB per cápita de Kalmanovitz y López (2010) (24,8 pesos), es posible considerar que, ya hacia 1850, Antioquia habría sido una región más rica que el promedio colombiano.

Al comparar los datos de Kalmanovitz y López, y Robinson y García-Jimeno, el ingreso medio antioqueño habría sido 7,1 pesos superior al colombiano para mediados de siglo, esto es, una diferencia de cerca de 25%. A partir de este dato y del resto de las series expuestas en el apartado anterior (Anexo 4), es posible realizar una aproximación del ingreso per cápita de Antioquia para el resto del siglo.

Al respecto, es importante mencionar que las estimaciones de Kalmanovitz y López tienen deficiencias no despreciables, entre las que resaltan la poca claridad detrás de la metodología empleada, el uso excesivo de supuestos con respecto a la composición sectorial de la economía y el manejo de una periodicidad confusa, que parece hacer referencia más a promedios que a estimaciones puntuales (Mejía, 2013). Al usar dichos datos como referencia para nuestras estimaciones, estas adolecerán de deficiencias similares.

No obstante, el trabajo de Kalmanovitz y López ha sido, hasta ahora, el ejercicio más juicioso por sistematizar y homogenizar las cuentas nacionales del siglo XIX, y sus estimaciones coinciden medianamente con el resto de trabajos en el área, lo que hace pensar que se trata de una aproximación razonable. Es por esto que dicho trabajo se ha ido consolidando como el referente de la evolución de la actividad económica durante el periodo. Así las cosas, su empleo, aunque lejos de ideal, es la alternativa más sensata.

Modelo

El ejercicio que se propone es el siguiente: tratar de identificar cómo habría variado la relación entre el PIB regional (y_{At}) y el nacional (y_{Ct}). Esto se realizará a través de un indicador que estime la razón de dichos productos (y^*).

$$y^* = \frac{y_{At}}{y_{Ct}} = \left[\sigma_t \left(\sum p_{it} \frac{x_{Cit}}{x_{Ct}} \frac{q_{Ait}}{q_{Ct}} \right) \right]^\alpha + \left[\frac{P_{At}}{P_{Ct}} \right]^\beta \quad (1)$$

donde σ_t es la tasa de cambio; x_{Ct} , los ingresos generados por las exportaciones colombianas; x_{Cit} , los ingresos generados por las exportaciones del producto i ; q_{Ait} , la producción del bien i en Antioquia; y q_{Ct} , la producción del bien i en Colombia. El valor p_{it} sería el precio internacional del bien i ; P_{At} , la población de Antioquia; y P_{Ct} , la población colombiana. Todo esto para el periodo, t .

Este indicador (y^*) propone la razón entre los productos de Antioquia y Colombia como una razón de los ingresos generados en el sector externo (primer corchete) y

en el interno (segundo corchete). Los parámetros α y β representarían la importancia del sector exportador y el interno, respectivamente, en el producto interno bruto.

Para el sector exportador, se estaría ponderando la razón de la producción exportadora antioqueña con respecto a la colombiana, por el precio internacional, la importancia relativa del producto en las exportaciones colombianas y la tasa de cambio. Luego de lo argumentado en la sección anterior, es posible asumir que el sector exportador antioqueño estuvo dominado por las exportaciones de oro y café. Por tanto, resulta razonable asumir que las exportaciones de tabaco y quina fueron cero.

Por otra parte, el mercado interno se aproxima según el comportamiento de la población. Este recurso –empleo, entre otros, por Kalmanovitz y López (2010) para la construcción de su serie del PIB colombiano del siglo XIX–, aunque impreciso, resulta bastante sensato. El diferencial poblacional representa el supuesto de que el sector interno (agricultura y artesanías) habría de crecer a la misma tasa de la población¹⁵.

En términos prácticos, se estaría construyendo el siguiente indicador:

$$y^* = \frac{y_{At}}{y_{Ct}} = \left[\sigma_t \left(p_{gt} \frac{x_{Cgt}}{x_{Ct}} \frac{q_{Agt}}{q_{Cgt}} + p_{kt} \frac{x_{Ckt}}{x_{Ct}} \frac{q_{Akt}}{q_{Ckt}} \right) \right]^\alpha + \left[\frac{P_{At}}{P_{Ct}} \right]^\beta \quad (2)$$

donde g sería el subíndice correspondiente al oro y k el correspondiente al café.

A partir de allí, dada la serie del PIB para Colombia y_{Ct} y del PIB de Antioquia para 1850 (Anexo 5), es posible reconstruir una serie del PIB de Antioquia entre 1800 y 1913.

Escenarios

Identificar los valores de α y β es una labor empírica. Para ello, habría de realizarse un análisis cuidadoso de la composición de la actividad económica de la región y un ejercicio completo de inferencia estadística. Puesto que el interés de este trabajo se centra en la evaluación del nivel de actividad económica y no en el de su estructura, trataremos de aproximarnos a escenarios hipotéticos generales, empleando la literatura en el tema para identificar cuáles de ellos habrían sido probables. En la Tabla 5, se describen dichos escenarios.

¹⁵Kalmanovitz y López (2010) lo describen así: “El supuesto es obvio: la creciente población colombiana sobrevivía y no se registran hambrunas durante el siglo. Para el caso del sector agropecuario, esto obedece a que ‘la mayor parte de los productos agrícolas básicos, hasta donde es posible inferirlo de una documentación muy poco estudiada hasta ahora, no entraba en los circuitos comerciales, o solo se transaba en los mercados locales’ (pp. 336-337).

TABLA 5.
DESCRIPCIÓN DE LOS ESCENARIOS HIPOTÉTICOS DE LA COMPOSICIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA, ANTIOQUIA

Escenario	Condición	Descripción
Hipótesis 1	$\alpha = \beta = 0,5$	Representa una situación en la que el sector exportador y el interno aportan idénticamente a la actividad económica.
Hipótesis 2	$\alpha = 1,$ $\beta = 0$	Considera solo el sector externo. Representaría una situación extrema en la que la economía hubiese sido exclusivamente exportadora.
Hipótesis 3	$\alpha = 0,$ $\beta = 1$	Considera solo la dinámica del mercado interno. Representaría una economía de consumo interno.
Hipótesis 4	$\alpha = 0,75,$ $\beta = 0,25$	Representa una situación en la que el sector exportador aporta más a la actividad económica que el interno.
Hipótesis 5	$\alpha = 0,25,$ $\beta = 0,75$	Representa una situación en la que el sector interno aporta más a la actividad económica que el exportador.

Fuente: Elaboración propia.

En este contexto, las hipótesis 2 y 3 resultan escenarios extremos, inexistentes en la realidad. Las hipótesis 1, 4 y 5 representarían situaciones plausibles, aun cuando sería prácticamente imposible que se hayan cumplido de manera exacta. Lo que verdaderamente se observaría serían valores no constantes de los parámetros a lo largo del tiempo. Esto será abordado más adelante.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Crecimiento económico en Antioquia

La Tabla 6 presenta la evolución relativa (con respecto a Colombia) de los distintos sectores de la economía antioqueña¹⁶. Se puede observar que, mientras el sector interno, determinado por las razones poblacionales, creció hasta 1870, periodo en el que se estabilizó, el sector exportador tuvo un par de picos en las primeras décadas del siglo XIX y del siglo XX.

¹⁶El indicador del oro sería: $p_{gt} \frac{x_{Cgt}}{x_{CTI}} \frac{q_{AgI}}{q_{Cgt}}$; el del café: $p_{kt} \frac{x_{Ckt}}{x_{CTI}} \frac{q_{AkI}}{q_{Ckt}}$, el exportador: $\sigma \left(p_{gt} \frac{x_{Cgt}}{x_{CTI}} \frac{q_{AgI}}{q_{Cgt}} + p_{kt} \frac{x_{Ckt}}{x_{CTI}} \frac{q_{AkI}}{q_{Ckt}} \right)$ y el interno: $\frac{P_{At}}{P_{Ci}}$.

TABLA 6.
ÍNDICES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA RELATIVA EN ANTIOQUIA POR SECTORES, (1870=1), 1800-1913

Año	Interno	Oro	Café	Exportador
1800	0,80	2,57	0	1,11
1832	0,71	2,73	0	2,49
1840	0,81	2,80	0	2,75
1850	0,81	1,33	0	1,30
1860	0,88	1,21	0	1,19
1870	1	1	1	1
1880	1,01	0,99	3,30	1,18
1890	0,99	1,35	18,43	2,53
1900	1,04	0,93	25,39	3,01
1905	0,98	0,75	25,17	1,93
1913	0,96	0,72	76,95	2,19

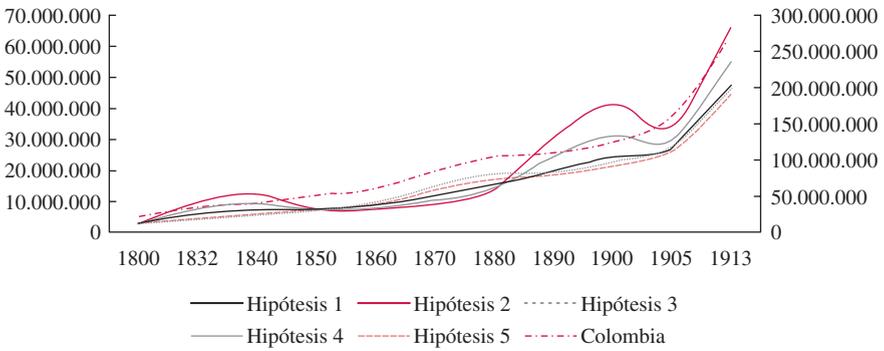
Fuente: Cálculos del autor.

El comportamiento del sector exportador fue el resultado de la reducción en el indicador del sector aurífero a partir de 1850 y del posterior incremento del indicador cafetero. La reducción del indicador del oro reflejó, más que la pérdida de dinamismo del sector en Antioquia, el descenso de la participación del oro en el valor de las exportaciones totales del país. Por otra parte, el indicador del café creció de forma espectacular desde 1880, gracias al aumento de la producción en la región, la participación del café en las exportaciones totales y el incremento del precio (esto para la segunda década del XX).

En términos agregados, la Gráfica 4 muestra los resultados del PIB para cada escenario hipotético. Allí puede observarse una tendencia creciente, similar en todos los escenarios, con un especial aceleramiento a partir de 1905. Dicha tendencia resulta bastante parecida a la del PIB colombiano (eje derecho) y a la de otras naciones latinoamericanas (Kalmanovitz y López, 2010; Maddison, 2007).

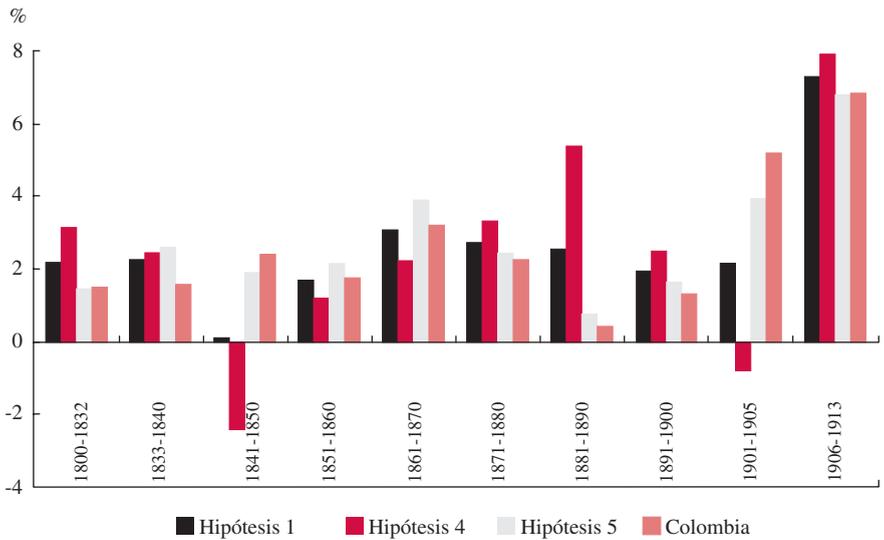
En la Gráfica 5 se presentan las tasas de crecimiento anuales promedio para los escenarios hipotéticos 1, 4 y 5 (se han ignorado los casos extremos). Si bien existen algunas diferencias particulares entre los escenarios (que serán abordadas en la sección siguiente) y la información disponible no nos permite reconocer la evolución detallada del ciclo económico, sí es posible hacer una descripción de su tendencia general.

GRÁFICA 4.
PIB ESTIMADO SEGÚN HIPÓTESIS. ANTIOQUIA Y COLOMBIA, (PESOS CORRIENTES), 1800-1913



Fuente: Cálculos del autor.

GRÁFICA 5.
TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL, PROMEDIO DEL PIB SEGÚN HIPÓTESIS, ANTIOQUIA Y COLOMBIA, 1800-1913



Fuente: Cálculos del autor.

Discusión sobre los escenarios

El comportamiento concreto de la economía habría dependido del escenario en consideración. Siendo así, una discusión sobre ellos resulta conveniente. En la Tabla 7 se presentan los rasgos estadísticos básicos de cada escenario.

Para empezar, la hipótesis 2 mostraría la economía antioqueña completamente dependiente del sector externo, el resultado de ello es una tasa de crecimiento promedio más alta y una mayor volatilidad. Esto sería consecuencia de grandes impulsos al crecimiento durante las bonanzas exportadoras y de fuertes depresiones durante las caídas en el sector.

Opuestamente, la hipótesis 3 presenta una economía autárquica, con un sector productivo basado exclusivamente en el mercado interno, con una menor tasa de crecimiento y una menor volatilidad. Esta tendencia, de forma evidente, está relacionada con el comportamiento de las series poblacionales, que son mucho más estables que las variables del sector exportador.

TABLA 7.

TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL Y DESVIACIÓN ESTÁNDAR SEGÚN HIPÓTESIS, ANTIOQUIA Y COLOMBIA, 1800-1913

	Escenario	Tasa de crecimiento promedio anual del PIB	Desviación estándar
PIB	Hipótesis 1	2,45%	0,018
	Hipótesis 2	2,85%	0,043
	Hipótesis 3	2,40%	0,018
	Hipótesis 4	2,63%	0,029
	Hipótesis 5	2,37%	0,017
	Colombia	2,23%	0,019
PIB per cápita	Hipótesis 1	0,59%	0,021
	Hipótesis 2	0,98%	0,046
	Hipótesis 3	0,55%	0,017
	Hipótesis 4	0,77%	0,032
	Hipótesis 5	0,51%	0,018
	Colombia	0,55%	0,018

Fuente: Cálculos del autor.

Descartando estos casos extremos, la literatura general ha solido resaltar la importancia de la minería y el café en la actividad económica de la región durante el

periodo. Como ilustración, Safford (1965) afirma que para el siglo XIX el valor de las exportaciones per cápita de Antioquia habría sido cuadruplicar el de las colombianas. En esa medida, la literatura general parecería respaldar la hipótesis 4 (una economía principalmente exportadora).

Aun así, la hipótesis 4 reporta episodios de auge y depresión demasiado severos, como los de la década de 1840 y de 1880. Para los años de 1840, si bien es posible identificar un proceso de desaceleración de la economía, debido a la presión poblacional sobre los viejos poblados, a una crisis minera y una intensificación de los conflictos y a revueltas (López, 1970; Melo, 1987), la tasa de crecimiento promedio anual encontrada bajo dicha hipótesis (menor al -2%) es excesiva. De haber sido eso cierto, la economía antioqueña habría decrecido casi un 22% en dicha década, fenómeno que debería haber sido abundantemente identificado en los relatos de la época (cosa que no sucedió). Algo similar, aunque mucho menos concluyente, es que para la década de 1880 el crecimiento anual habría sido superior al 5%. Dicha tasa de crecimiento, resultado del esplendor minero de la época, parecería demasiado alta para haber pasado desapercibida, como en efecto lo fue.

Siendo así, se abre espacio para cuestionar la verdadera importancia del sector exportador en el crecimiento económico de Antioquia. McGreevey (1975), por ejemplo, menciona que, para 1870, la minería solo habría empleado el 10% de la fuerza laboral, que al ser un negocio poco tecnificado habría beneficiado solo a una pequeña población y que, usualmente, habría estado administrado por ingleses.

En esa medida, la hipótesis antagónica (la 5) tendría cierto respaldo. De hecho, otra buena parte de la literatura enfatiza la importancia del comercio (no el de exportación) en la actividad económica antioqueña. La historia empresarial colombiana está repleta de estudios sobre las grandes fortunas antioqueñas creadas con el comercio (Escobar, 2009; Mejía, 2012). Todo esto indicaría la existencia de un mercado interno bastante dinámico.

No obstante, en el llameante comercio antioqueño, las importaciones resultaron especialmente relevantes. Las importaciones, a su vez, estuvieron estrechamente relacionadas a las exportaciones, sobre todo de oro, que servía usualmente de medio de cambio (Calle, 2007). La minería de oro no podría entenderse por fuera de un circuito comercial en el que la producción aurífera se exportaba, en parte, para traer productos de consumo importados¹⁷ (Botero, 2007).

No fue el comercio el único sector del mercado interno beneficiado por la exportación de oro. Botero (2011) describe cómo los *booms* mineros generaron toda una dinámica interna alrededor de la banca, sector clave en la actividad económica de

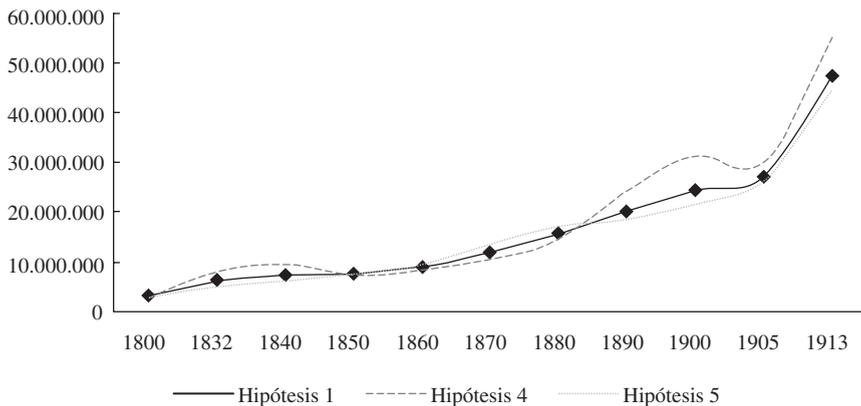
¹⁷De hecho, Escobar (2004) afirma sobre un viajero alemán en Antioquia lo siguiente: "Medellín era pues a sus ojos, en 1870, una ciudad en donde no se hacía comercio de exportación porque solo se poseía oro para enviar al exterior con el fin de traer grandes cantidades de mercancías, como hierros y algodones blancos o crudos de Inglaterra; quincallas, juguetes y fósforos de Alemania; pañuelos, chales y cortes de muselina de Suiza; vinos de España; y lanas, sedas, artículos de mercería, sombreros, calzado, drogas y medicinas de Francia" (p. 214).

finales de las décadas de 1870 y 1880. Siendo así, la hipótesis 1, aunque parezca una solución salomónica injustificada, tiene en el fondo cierto sentido: la necesidad de interpretar la dinámica económica como sistema, en la que el enriquecimiento vía exportaciones habría activado el sector interno. Adicionalmente, las tasas de crecimiento reportadas por la hipótesis 1 resultan bastante plausibles y coincidentes con los hechos y las narraciones de la época.

Por otro lado, no hay razón alguna para pensar que la estructura económica de la región se haya mantenido constante a lo largo del periodo. Como ilustración y para volver al pensamiento de McGreevey (1975), aun cuando él es escéptico de la importancia de la actividad minera, sí consideró clave el desarrollo de la economía exportadora cafetera; implícito en ello está la consideración de que el sector exportador habría sido relevante, no para principios, pero sí para finales del siglo XIX.

Así pues, no se tiene conocimiento exacto sobre la composición concreta de la estructura productiva de la región; sin embargo, se puede lograr algún nivel de certidumbre sobre el crecimiento económico, a pesar de que se sacrifique precisión en el análisis. La solución consiste en considerar un rango cuyos límites serían los escenarios extremos posibles (hipótesis 4 y 5)¹⁸ y en el cual los verdaderos valores del PIB se habrían ubicado. Así, las estimaciones del escenario 1 serían de carácter puntual, y se esperaría por ello que el valor real de la variable fluctuara alrededor de él, siempre acotada por el rango en cuestión (Gráfica 6).

GRÁFICA 6.
PIB ESTIMADO Y RANGO DE ESTIMACIÓN. ANTIOQUIA,
(PESOS CORRIENTES), 1800-1913



Fuente: Cálculos del autor.

¹⁸La razón por la que los límites serían los valores de los escenarios 4 y 5 está en que parecería bastante improbable, por lo visto ya, que la economía antioqueña hubiese sido más exportadora que la hipótesis 4 o más “doméstica basada” que la hipótesis 5.

La economía antioqueña con respecto a la colombiana

Cómo ya se expuso, la interpretación del crecimiento económico colombiano está estrechamente vinculada al crecimiento antioqueño, de manera que identificar la relación entre ambos resulta una cuestión importante.

Para iniciar, en todos los escenarios posibles, la tasa de crecimiento promedio de la economía antioqueña, calculada para el periodo, fue superior a la de la colombiana. Muy posiblemente, la actividad económica de Antioquia haya sido más volátil que la del promedio colombiano (Tabla 7). Esto parecería explicarse por la importancia del sector exportador en Antioquia a lo largo de todo el periodo; este asunto, como se exploró al hablar del escenario hipotético 2 (economía completamente exportadora), habría introducido mayor variabilidad a la actividad económica, aun cuando ello podría haber implicado tasas de crecimiento promedio más altas.

Aunque Antioquia habría seguido un ciclo económico de largo plazo similar al colombiano (Gráfica 5), en dos periodos concretos se habrían distanciado. Mientras Colombia se encontraba en los recesos republicano y conservador (Kalmanovitz y López, 2010), Antioquia mantuvo tasas de crecimiento relativamente altas. Adicionalmente, en el apogeo de 1906-1913, si bien ambas compartieron tasas de crecimiento superiores al 5%, Antioquia creció más rápido que Colombia.

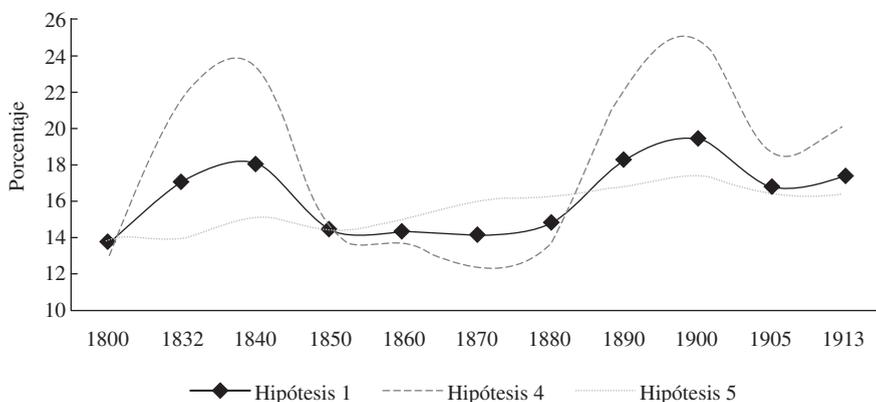
De tal forma, la participación de la economía antioqueña en la economía colombiana varió con el tiempo (Gráfica 7). En esa medida, si bien periodos como el del radicalismo habrían representado auges económicos para Antioquia, los verdaderos éxitos relativos se habrían dado en las primeras décadas de la República y en el final de la Regeneración.

En la Gráfica 7, que detalla este proceso, resalta el tamaño de la economía antioqueña para las primeras décadas del siglo XIX. La región era la responsable de entre el 14% y el 24% del producto nacional, a pesar de que representaba apenas el 10% de la población del país. Esto parecería ser evidencia del excepcional dinamismo de la actividad aurífera de la región durante la época, aspecto bien descrito por Twinam (1976) y Safford (1965), y al escaso impacto económico de los conflictos independentistas en la región (Sierra, 1987 y Deas, 2010)¹⁹.

Por su parte, la recuperación del peso de la economía antioqueña para la última década del siglo XIX se puede interpretar como una evidencia a favor de los defensores del auge antioqueño como resultado de la colonización, la actividad cafetera y los primeros esfuerzos industriales (Parsons, 1950; Brew, 1977; Arango, 1981).

¹⁹Estos datos respaldarían hipótesis como las de Kalmanovitz (2008), quien sugiere la existencia un proceso de variación en el poderío regional luego de la Independencia: “La estructura económica colonial cambió entonces profundamente durante la República: las tres provincias más prósperas antes de la Independencia –Cartagena, Santander y el Cauca– se empobrecieron, mientras que Antioquia y Cundinamarca continuaron enriqueciéndose y Panamá despegó” (p. 224).

GRÁFICA 7.
PARTICIPACIÓN DEL PIB ANTIOQUEÑO EN EL
COLOMBIANO, 1800-1913



Fuente: Cálculos del autor.

PIB per cápita

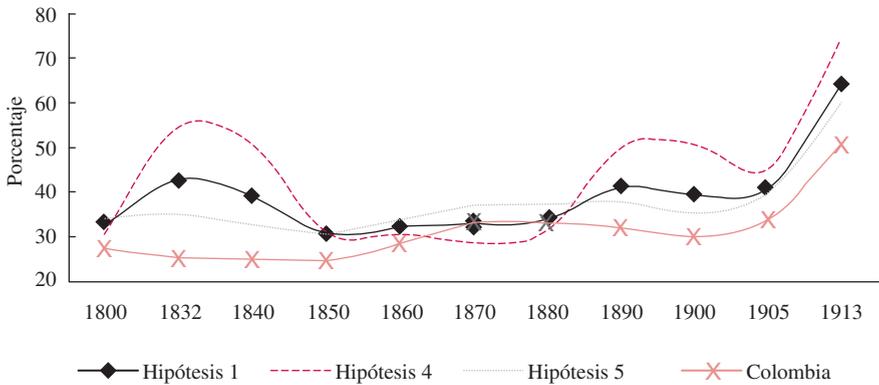
La discusión sobre el nivel de actividad económica resulta incompleta si no se considera en términos per cápita. La Gráfica 8 presenta la evolución del PIB per cápita de Antioquia y Colombia.

Se puede observar que, desde principios del siglo XIX, Antioquia tenía un PIB per cápita superior al del promedio colombiano, contrario a lo que afirmarían toda una tradición representada por Hagen (1962) y McGreevey (1975). De hecho, esto fue un fenómeno constante en prácticamente todo el siglo, exceptuando, quizá, la década de 1870. De otro lado, en términos generales, se puede observar una tendencia creciente del ingreso por persona a lo largo del periodo, lo que evidencia un progresivo dinamismo de la economía local, ya que la creciente tasa de aumento poblacional no llevó a la baja del ingreso promedio. Se identifican máximos locales en 1832, 1890 y 1913, último de los cuales es el máximo global. En definitiva, se encuentra que la región habría mantenido un proceso continuo, más no homogéneo, de enriquecimiento entre 1800 y 1913.

Sin embargo, a esta cuestión ha de sumársele una discusión que Safford (1965) habría traído a colación y que ha sido relativamente olvidada en la literatura. Me refiero a la consideración del costo de vida. Safford consideró que una de las razones por las cuales visitantes foráneos habrían afirmado que Antioquia, hacia finales del siglo XVIII, era una región pobre²⁰, era el hecho de que los costos de vida

²⁰Mon y Velarde describían la falta de servicios públicos; José Manuel Restrepo (antioqueño) hablaría del atraso técnico en las minas y el Padre Finestrada, sobre la pobreza de los trabajadores mineros (Safford, 1965).

GRÁFICA 8.
 PIB PER CÁPITA ANUAL ESTIMADO (PESOS CORRIENTES), ANTIOQUIA
 Y COLOMBIA, 1800-1913



Fuente: Cálculos del autor.

eran superiores a los del resto del país. McGreevey (1975), por su parte, critica los datos de Safford y menciona que, ya para el siglo XIX, los precios entre regiones habrían tendido a converger.

Palacios (1979) construye un índice de precios para Antioquia para finales del siglo XIX y principios del XX, a partir de una canasta de bienes básicos de los registros de la Hacienda Jonás. Al comparar dicho índice con el de Pardo (1972), construido a partir de una canasta de 7 alimentos en Bogotá, es posible observar un comportamiento bastante similar (Gráfica 9). Así, si se hubiese partido de costos de vida similares, como lo sugeriría McGreevey, en el periodo de 1895-1913 no habrían surgido mayores divergencias, a pesar de la inestabilidad monetaria vivida.

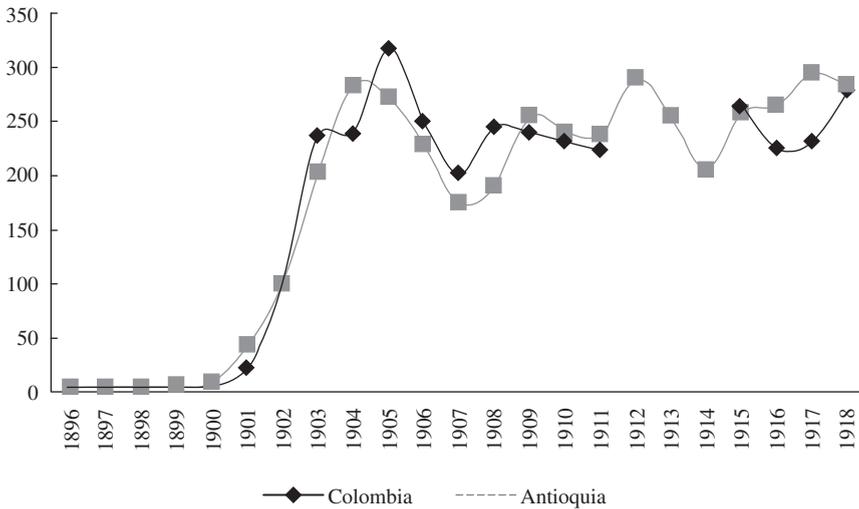
Evidentemente, la cuestión del costo de vida exige un análisis cuidadoso. Este trabajo no pretende más que dejar el asunto como una pregunta abierta, reiterando la importancia que tiene para un análisis de la dinámica económica real de la región.

COMENTARIOS FINALES

Este trabajo se ocupa de darle una nueva mirada a un tema de prioritario interés en la historia económica de Colombia, a saber, el crecimiento económico de Antioquia en el siglo XIX y comienzos del XX. El análisis que se realiza aporta elementos cuantitativos para seguir su evolución a lo largo del periodo, principal falencia de los estudios hasta el momento.

Se han encontrado elementos para dar respuesta a la larga disputa sobre el inicio del despegue antioqueño. Se evidencia que Antioquia, ya para comienzos del siglo

GRÁFICA 9.
ÍNDICES DE PRECIOS, ANTIOQUIA Y COLOMBIA (1902=100), 1800-1913



Fuente: Elaboración propia a partir de Palacios (1979) y Pardo (1972).

XIX era una región rica en el contexto colombiano, y que reportaba además tasas de crecimiento superiores a las del conjunto del país entre 1800 y 1913. Es decir que el nivel de actividad económica per cápita de Antioquia siempre se mantuvo por encima del de Colombia, de manera que, en realidad, nunca habría existido, en el periodo en cuestión, tal cosa como un momento preciso en el que Antioquia pasara de ser pobre a rica. La identificación de dicho evento seguramente ha de buscarse en el auge minero de la segunda mitad del siglo XVIII.

Lo que sí hubo en el periodo analizado, obviamente, fueron épocas de mayor y menor crecimiento económico. La polémica acerca de la temporalidad del auge antioqueño parece estar en el hecho de que, al no seguir la evolución temporal de la producción agregada (como hace esta obra), los autores han identificado en picos parciales, eventos de despegue económico definitivo. De tal forma, las consideraciones de un despegue económico en el periodo no pueden ser más que relativas.

La discusión exige, además, definir en qué términos se está hablando del éxito económico regional. En términos absolutos, los periodos de mayor crecimiento habrían sido 1860-1880 y 1906-1913. En términos relativos, con respecto a la economía colombiana, los periodos exitosos de Antioquia habrían sido 1800-1840 y 1880-1900. Por otro lado, si se estuviera hablando en términos per cápita, los periodos de mejor desempeño habrían sido 1800-1840 y 1906-1913.

Vale la pena enfatizar el carácter aproximativo de nuestras estimaciones. La escasa y poco homogénea información no ha permitido, por ahora, la calibración

precisa de los parámetros del modelo y, por tanto, la generación de estimaciones exactas. El método de los escenarios hipotéticos es un recurso para hacer explícita esa limitación, que se ha intentado resolver de una forma razonable, en la cual se definen claramente los supuestos empleados. Al final, se llega a una estimación puntual y un rango de confianza lo suficientemente angosto para ofrecer conclusiones novedosas en el campo. Es posible discutir si los rangos de confianza representan la parametrización extrema ideal, sin embargo, los propuestos aquí encarnan el ejercicio analítico más simple, y la evidencia cualitativa parece corroborarlos como cotas máximas y mínimas, un hecho conveniente en la etapa en la que se encuentra la literatura sobre el tema. Esto abre espacio para refinamientos posteriores de las estimaciones ofrecidas, a partir de nueva información que permita calibrar el modelo.

De la misma forma, se plantean otras líneas que han ser exploradas con detenimiento en el futuro. En primer lugar, son fundamentales trabajos de verificación y refinamiento de las series empleadas en nuestros cálculos, como las poblacionales y las de PIB nacional, ya que permitirán avanzar en interpretaciones más precisas sobre la dinámica regional. De otro lado, es necesario un análisis cuidadoso de la composición de la estructura productiva de la región y su evolución en el tiempo, así como un estudio de los precios y las condiciones de vida. Abordar estos asuntos permitirá precisar el crecimiento económico real y las variaciones del bienestar en la región.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Aguilar, O. A., Lopera, C. F., & Porras, O. A. (1987). *Las finanzas públicas en el estado de Antioquia 1857-1886*. Tesis Pregrado en Economía, Universidad de Antioquia, Medellín.
2. Aguilar-Retureta, J. (2014). The GDP per capita of the Mexican regions (1895-1930): new estimates. Documento de Trabajo de la Asociación Española de Historia Económica n.º 1415.
3. Álvarez, V. (1996). Poblamiento y población en el Valle de Aburrá y Medellín, 1541-1951. En J. O. Melo (Ed.), *Historia de Medellín* (pp. 57-84). Medellín: Suramericana.
4. Arango, M. (1981). *Café e Industria 1850-1930*. Bogotá: Carlos Valencia Editores.
5. Arbeláez, A. (2000). La minería antioqueña y su importancia en la acumulación primaria de capital. *Semestre Económico*, 8, 79-87.
6. Badía, M. (2014). *PIB regionales en América Latina: relatoría del evento*. Informe Primer encuentro sobre la Reconstrucción de los PIB regionales en América Latina, 1890-2010. Barcelona: Universidad de Barcelona.
7. Bértola, L., & Gerchunoff, P. (2011). *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

8. Bloom, D., Canning, D., & Malaney, P. (1999). Population Dynamics and Economic Growth: The Great Debate Revisited. Discussion Papers Series n.º 46. Boston: Center for International Development of Harvard University.
9. Botero, C. (1888). *Anuario estadístico. Ensayo de estadística general del departamento de Antioquia en 1888*. Medellín: Imprenta del Departamento.
10. Botero, M. M. (2007). Casas comerciales y circuitos mercantiles Antioquia: 1842-1880. *Sociedad y Economía*, 12, 93-114.
11. Botero, M. M. (2011). Moneda y banca en una economía aurífera. La región de Antioquia (Colombia), 1850-1890. *América Latina en la Historia Económica*, 35, 53-81.
12. Brew, R. (1977). *El desarrollo económico de Antioquia desde la Independencia hasta 1920*. Bogotá: Banco de la República.
13. Calle, M. A. (2007). Una aproximación histórica a los negocios internacionales y a la presencia extranjera en la Antioquia del siglo XIX. *Administer*, 7, 113-132.
14. Clark, G. (2004). The Price History of English Agriculture, 1209-1914. *Research in Economic History*, 22, 41-124.
15. Craig, J. R., & Rimstidt, J. D. (1998). Gold production history of the United States. *Ore Geology Reviews*, 13, 407-464.
16. DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas). (1981). *Panorama estadístico de Antioquia: siglos XIX y XX*. Bogotá: DANE.
17. Dávila, C. (2012). *Empresariado en Colombia: Perspectiva histórica y regional*. Bogotá: Universidad de los Andes.
18. Deas, M. (2010). Inseguridad y desarrollo económico en Colombia en el primer siglo de vida republicana independiente: Unas consideraciones preliminares. En A. Meisel y M. T. Ramírez (Eds.), *Economía colombiana del siglo XIX* (pp. 699-706). Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
19. Denzel, M. (2010). *Handbook of World Exchange Rates, 1590-1914*. Farnham: Ashgate Publishing.
20. Echandía, C., & Sandoval, Y. (1987). La historia de la quina desde una perspectiva regional: Colombia 1850-1882. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 13, 153-187.
21. Echavarría, J. J., & Villamizar, M. (2006). El proceso colombiano de desindustrialización. Documentos de Trabajo del Banco de la República (*Borradores de Economía*), n.º 361.
22. Escobar, J. C. (2004). Las élites de la ciudad de Medellín, una visión de conjunto, 1850-1920. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 31, 209-254.
23. Escobar, J. C. (2009). *Imaginario de identidad y élites intelectuales de Antioquia en Euroamérica, 1830-1920*. Medellín: Universidad EAFIT.

24. Fernández, M. A. (2013). Instituciones y éxito regional cafetero en Colombia. *Revista de economía institucional*, 16(30), 215-240.
25. Flórez, C. E., & Romero, O. L. (2010). La demografía de Colombia en el siglo XIX. En A. Meisel y M. T. Ramírez (Eds.), *Economía colombiana del siglo XIX* (pp. 375-418). Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
26. García M., Martínez-Galarraga, J., & Willebald, H. (2014). Crecimiento y estructura productiva regional en Uruguay en la primera mitad del siglo XX: primeras aproximaciones y algunas hipótesis. Ponencia presentada en el Seminario de Investigación del Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.
27. Gómez, F. (1969). *Análisis de los censos de población del siglo XIX en Colombia*. Bogotá: Universidad de los Andes.
28. GRECO (Grupo de Estudios del Crecimiento Económico Colombiano). (2004). *El crecimiento económico colombiano en el siglo XX*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
29. Hagen, E. (1962). *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins*. Belmont: Dorsey Press.
30. Kalmanovitz, S. (2008). Consecuencias económicas de la Independencia en Colombia. *Revista de Economía Institucional*, 10(19), 207-233.
31. Kalmanovitz, S., & López, E. (2010). El ingreso colombiano en el siglo XIX. En A. Meisel y M. T. Ramírez (Eds.), *Economía colombiana del siglo XIX* (pp. 331-374). Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
32. Londoño, J. (2002). El modelo de colonización antioqueña de James Parsons. Un balance historiográfico. *Fronteras de la Historia*, 7(7), 209-250.
33. López, A. (1970). *Migración y cambio social en Antioquia durante el siglo diez y nueve*. Bogotá: CEDE.
34. López, A. (1976). *Escritos escogidos de Alejandro López*. Bogotá: Instituto Colombiano de Cultura.
35. López, J. C. (2007). Minas de oro y plata, origen del espíritu empresarial antioqueño. *Revista Gestión y Región*, 3, 53-122.
36. Maddison, A. (2007). *Contours of the World Economy 1-2030 AD: Essays in Macro-economic History*. Oxford: Oxford University Press.
37. McGreevey, W. P. (1975). *Historia económica de Colombia 1845-1930*. Bogotá: Tercer Mundo.
38. Mejía, J. (2011). ¿Puede ser considerado el auge antioqueño de la segunda mitad del siglo XIX un modelo de desarrollo económico local? Munich Personal RePEc Archive Paper n.º. 35627.
39. Mejía, J. (2012). *Diccionario biográfico y genealógico de la élite antioqueña y viejocaldense. Segunda mitad del siglo XIX y primera del XX*. Pereira: Sello Editorial Alma Mater.

40. Mejía, J. (2013). Fuentes y métodos para la reconstrucción de PIB regionales en Colombia. Siglos XIX y XX. Munich Personal RePEc Archive Paper n.º. 52394.
41. Melo, J. O. (1979). *Sobre historia y política*. Medellín: La Carreta Editores.
42. Melo, J. O. (1987). Progreso y guerras civiles entre 1829 y 1851. En J. O. Melo (Ed.), *Historia de Antioquia* (pp. 101-116). Medellín: Suramericana de Seguros.
43. Melo, J. O. (1997). Medellín 1880-1930: Los tres hilos de la modernización. *Revista de Extensión Cultural*, 37, 11-21.
44. Muriel, R. D. (1983). Comercio internacional y desarrollo del sistema de transportes colombiano. *Lecturas de Economía*, 10, 7-46.
45. Ocampo J. A. (1984). *Colombia y la economía mundial. 1830-1910*. Bogotá: Fedesarrollo.
46. Ocampo, J. A. (1981). El mercado mundial del café y el surgimiento de Colombia como un país cafetero. *Desarrollo y Sociedad*, 6, 127-156.
47. Ocampo, J. A. (2007). *Historia económica de Colombia*. Bogotá: Planeta.
48. Ocampo, J. A. (2010). El sector externo de la economía colombiana en el siglo XIX. En A. Meisel y M. T. Ramírez (Eds.), *Economía colombiana del siglo XIX* (pp. 201-241). Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
49. Officer, L. H., & Williamson, S. H. (2011). The Price of Gold, 1257-2010. Recuperado de <http://www.measuringworth.com/gold/>
50. Palacios, M. (1979). *El café en Colombia, 1850-1970: Una historia económica social y política*. Bogotá: Editorial Presencia.
51. Pardo, A. (1972). *Geografía económica y humana de Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
52. Parsons, J. (1950). *La colonización antioqueña en el Occidente colombiano*. Medellín: Dirección Departamental de Educación de Antioquia.
53. Prados de la Escosura, L. (2009). Lost decades? Economic Performance in post-Independence Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 41(2), 279-307.
54. Regan, D. (1982). *Report to the Congress of the Commission on the Role of Gold in the Domestic and International Monetary Systems*. Washington: U.S. Congress.
55. Restrepo, V. (1888). *Estudio sobre las minas de oro y plata de Colombia*. Bogotá: Imprenta de Silvestre y Cía.
56. Robinson, J., y García-Jimeno, C. (2010). Élite, prosperidad y desigualdad: Los determinantes antes de la detentación de cargos públicos en Antioquia durante el siglo XIX. En A. Meisel y M. T. Ramírez (Eds.), *Economía colombiana del siglo XIX* (pp. 617-698). Bogotá: Fondo de Cultura Económica.

57. Safford, F. (1965). La significación de los antioqueños en el desarrollo económico colombiano: un examen crítico de las tesis de Everett Hagen. *Anuario Colombiano de Historia Social y de Cultura*, 3, 49-69.
58. Safford, F. (1979). Algunos problemas de método y análisis del libro de William Paul McGreevey. En Instituto de Estudios Colombianos, *Historia económica de Colombia: debate en marcha* (pp. 23-42). Bogotá: Biblioteca Banco Popular.
59. Safford, F. (2010). El problema de los transportes en Colombia en el siglo XIX. En A. Meisel y M. T. Ramírez (Eds.), *Economía colombiana del siglo XIX* (pp. 523-574). Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
60. Sanclemente, J. C. (2010). La colonización antioqueña, el emprendimiento y su aporte a la competitividad regional y nacional. *Estudios Gerenciales*, 26(114), 119-147.
61. Sastoque, E. (2011). Tabaco, quina y añil en el siglo XIX: Bonanzas efímeras. *Credencial Historia*, 255, 8-16.
62. Sierra, J. (1987). Independencia. En J. O. Melo, (Ed.) *Historia de Antioquia* (pp. 93-95). Medellín: Suramericana de Seguros.
63. Twinam, A. (1976). *Miners, Merchants and Farmers: The Roots of Entrepreneurship in Antioquia, 1763-1810*. New Haven: Yale University Press.
64. Uribe, M. (1885). *Geografía general y compendio histórico del estado de Antioquia*. París: Imprenta de Víctor Goupy y Jourdan.
65. Uribe, M. T, & Álvarez, J. M. (1985) Minería, comercio y sociedad en Antioquia 1760-1800. *Lecturas de Economía*, 18, 53-115.
66. Uribe, M. T, & Álvarez, J. M. (1998). *Las raíces del poder regional: el caso antioqueño*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.
67. Urrutia, M. (1979). *Cincuenta años de desarrollo económico colombiano*. Bogotá: La Carreta.
68. Urrutia, M, & Ortiz, J. F. (2010). El oro en la Nueva Granada del siglo XVIII. Auge minero y desarrollo regional. Documento presentado en Seminario de Economía Colonial, Banco de la República, Bogotá.

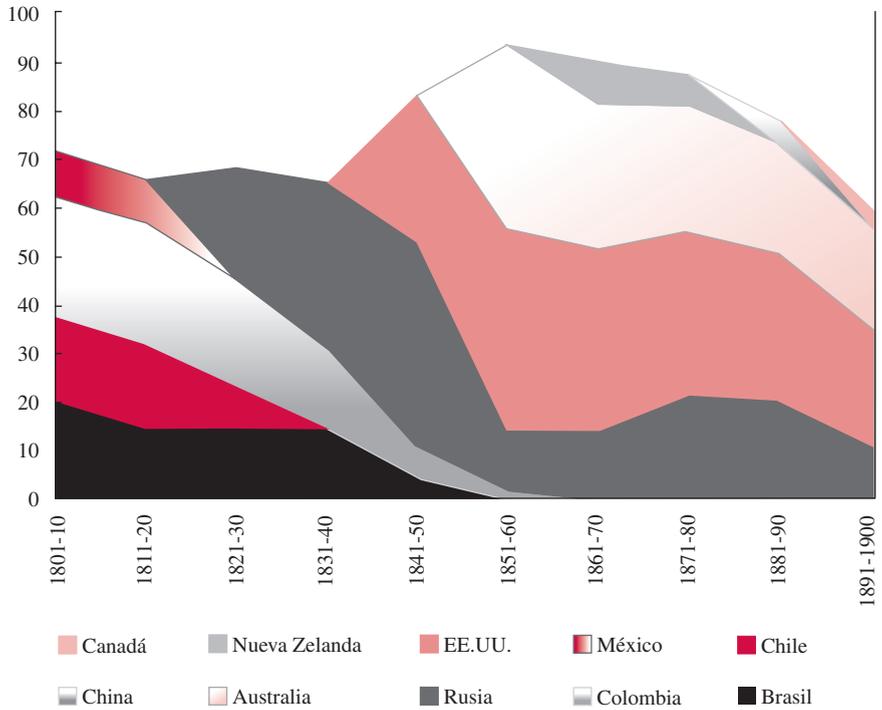
ANEXOS

ANEXO 1.
VALOR DE LAS EXPORTACIONES, COLOMBIA, PRECIOS CORRIENTES (MILES DE PESOS), 1835-1910

Producto	1835-1839	1841-1845	1855-1858	1865-1870	1871-1875	1876-1878	1879-1881	1882-1883	1888-1891	1898	1905	1906-1910
Oro	2413,0	2413,0	2113,8	2227,8	2218,5	2423,7	2608,0	2886,0	3275,0	3332,6	1721,1	3178,0
Plata y platino	25,7	57,8	187,3	157,2	371,0	379,6	648,0	766,2	995,9	1021,1	456,8	660,2
Café	24,8	60,7	258,5	595,6	1637,1	2252,5	2931,2	2607,4	4170,4	9383,0	4822,3	5776,7
Tabaco	86,6	118,5	1769,0	2757,3	2115,7	1341,1	1025,2	179,6	833,4	1581,8	404,1	469,0
Quina	0,8	0,2	620,4	350,8	1466,6	1765,2	3471,9	4763,4	33,7	5,7	16,2	0,0
Animales vivos	80,8	63,7	26,3	1,9	22,2	108,1	669,8	546,3	207,6	821,7	2048,2	n.d.
Cueros	101,9	149,8	253,6	112,6	456,3	580,3	963,3	1200,8	855,9	1061,1	1433,1	1404,5
Algodón	155,3	52,9	7,0	426,5	244,8	146,5	62,3	26,9	132,3	82,1	9,7	18,1
Añil	0,2	0,0	0,4	38,9	334,5	37,4	12,7	6,7	3,1	0,0	0,0	0,0
Bananos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	72,9	167,0	971,4
Sombreros	9,1	25,2	605,0	232,2	300,7	172,8	74,5	79,9	75,8	2,9	122,0	625,5
Caucho	0,1	0,0	53,9	192,5	278,4	194,6	315,9	488,3	325,8	431,9	224,4	517,0
Tagua	0,0	0,4	3,7	29,6	101,0	317,3	373,6	174,6	271,8	219,4	105,1	378,1
Palos de tinte	154,4	218,1	284,1	131,1	178,2	119,8	125,2	314,0	160,6	125,3	117,5	125,6
Otros	208,9	146,2	170,0	140,0	263,2	266,6	407,5	1390,4	817,8	1012,6	568,6	1417,7
Total	3261,6	3306,5	6353,0	7394,0	9988,2	10105,5	13689,1	15430,5	12165,1	19154,1	12216,1	15541,8

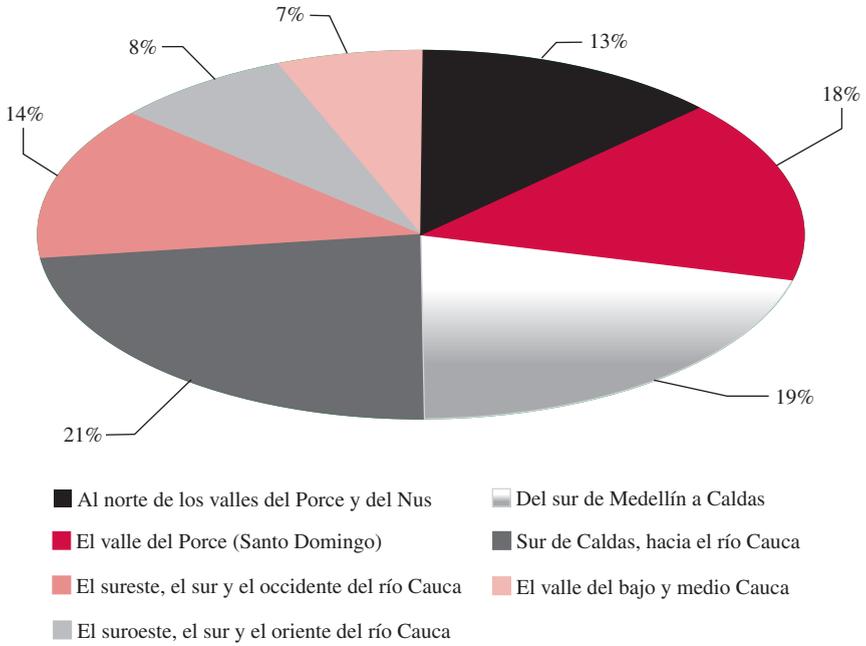
Fuente: Ocampo (2010).

ANEXO 2.
DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ORO MUNDIAL (PORCENTAJE), 1801-1900



Fuente: Elaboración propia a partir de Reagan (1982).

ANEXO 3.
DISTRIBUCIÓN DE CAFETALES EN ANTIOQUIA, 1880



Fuente: Elaboración propia a partir de Brew (1977).

ANEXO 4A.
DATOS EMPLEADOS EN CÁLCULOS DEL PIB

Año	Producción de café de Antioquia (porcentaje del nacional)*	Participación de exportaciones de café en valor de exportaciones totales de Colombia**	Precio del café (1870=100)***	Valor exportaciones de oro Antioquia (porcentaje del nacional)****	Participación de exportaciones de oro en valor de exportaciones totales de Colombia*****	Precio del oro en UK (1870=100)*****	Precio del oro en US (1870=100)*****
1800				38,70%	90%	100	81,64
1832		0,80%	82,5	50%	74,00%	100	81,22
1840		1,80%	75	52%	73,00%	100	87,03
1850		4,10%	64,16	54%	33,30%	100	87,03
1860		8,10%	100,41	54,50%	30,10%	100	87,03
1870	1,64%	16,40%	100	61%	22,20%	100	100
1880	3,52%	16,90%	149,16	72%	18,70%	100	87,03
1890	8,62%	34,30%	167,5	68%	26,90%	100	87,03
1900	23,88%	49,00%	58,33	72%	17,40%	100,22	87,03
1905	27,78%	39,50%	61,66	72%	14,10%	100	87,03
1913	35,39%	53,54%	109,16	81%	11,98%	100	87,03

*Estimaciones del autor a partir de la Tabla 4. Se toma como proxy de la participación del valor de las exportaciones de café de Antioquia con respecto a las de Colombia.

**Estimaciones del autor a partir de la Gráfica 1. Para 1913 se usa valor de GRECO (2004).

***Estimaciones del autor a partir de la Gráfica 2.

****Estimaciones del autor a partir de la Tabla 3. Para 1913 se usan datos de López (1976) y GRECO (2004).

*****Estimaciones del autor a partir de la Gráfica 1. Para 1913 se usa valor de GRECO (2004).

*****Estimaciones del autor a partir de la Gráfica 2.

*****Estimaciones del autor a partir de la Gráfica 2. No se utilizan estos datos en las estimaciones del PIB presentadas.

ANEXO 4B.
DATOS EMPLEADOS EN CÁLCULOS DEL PIB

Año	Tasa de cambio Bogotá Peso-dólar*	Población Antioquia**	Población Colombia***	PIB per cápita Colombia****	PIB Colombia*****	PIB per cápita Antioquia*****	PIB Antioquia*****
1800	0,456	93.477	821.600	27,4	22.511.840		
1832	0,963	144.733	1.433.000	25,3	36.254.900		
1840	1,036	189.534	1.634.000	25,1	40.975.074		
1850	1,036	243.000	2.094.000	24,8	51.931.200	30,82	7.489.260
1860	1,036	273.680	2.173.800	28,4	61.735.920		
1870	1,036	365.974	2.560.000	33,1	84.736.000		
1880	1,178	463.887	3.210.400	33,0	105.943.200		
1890	1,555	488.764	3.442.000	32,0	110.144.000		
1900	2,220	617.456	4.172.000	30,0	125.160.000		
1905	1,635	661.389	4.737.600	34,0	161.078.400		
1913	1,031	739.434	5.386.500	50,7	273.000.000		

*Kalmanovitz y López (2010). Para 1840, 1850 y 1860 se utiliza McGreevey (1975) y para 1913 se usa el valor de GRECO (2004). Para 1832 y 1800 se supone que la tasa de cambio sufrió la misma tasa de variación que la de la moneda brasileña con respecto a la libra esterlina, esto a partir de Denzel (2010).

**Estimaciones del autor a partir de la Tabla 1.

***Estimaciones del autor a partir de la Tabla 1.

****Kalmanovitz y López (2010). Para 1840 se estima a partir de los años de 1832 y 1850. Para 1913 se divide el valor del PIB de GRECO (2004) por la población.

*****La información de la columna anterior por la población. Para 1913 se usa el valor de GRECO (2004).

*****Robinson y García-Jimeno (2010).

*****La información de la columna anterior por la población de Antioquia.

ANEXO 5.

PIB Y PIB PER CÁPITA ESTIMADOS, ANTIOQUIA, 1800-1913

Año		Hipótesis 1	Hipótesis 2	Hipótesis 3	Hipótesis 4	Hipótesis 5
1800	PIB	3.094.139	2.770.449	3.182.997	2.941.893	3.179.291
1832		6.192.609	9.998.228	4.550.604	7.913.123	5.068.288
1840		7.404.574	12.474.367	5.906.576	9.591.120	6.209.159
1850		7.489.260	7.489.260	7.489.260	7.489.260	7.489.260
1860		8.843.289	8.122.196	9.659.227	8.443.179	9.274.857
1870		11.968.286	9.385.546	15.054.252	10.511.858	13.581.667
1880		15.655.965	13.869.025	19.024.230	14.538.250	17.240.474
1890		20.115.668	30.813.596	19.437.041	24.504.764	18.546.558
1900		24.321.119	41.678.488	23.020.154	31.313.897	21.808.170
1905		27.057.212	34.483.126	27.945.819	30.060.777	26.424.922
1913		47.446.847	66.317.165	46.573.229	55.284.645	44.706.016
1800	PIB per cápita	33,10	29,64	34,05	31,47	34,01
1832		42,79	69,08	31,44	54,67	35,02
1840		39,07	65,82	31,16	50,60	32,76
1850		30,82	30,82	30,82	30,82	30,82
1860		32,31	29,68	35,29	30,85	33,89
1870		32,70	25,65	41,13	28,72	37,11
1880		33,75	29,90	41,01	31,34	37,17
1890		41,16	63,04	39,77	50,14	37,95
1900		39,39	67,50	37,28	50,71	35,32
1905		40,91	52,14	42,25	45,45	39,95
1913		64,17	89,69	62,98	74,77	60,46

Fuente: Cálculos del autor.

GOVERNOS GEISEL E DILMA: O PODER DAS FINANÇAS

Angelita Matos Souza

Matos Souza, A. (2015). Governos Geisel e Dilma: o poder das finanças. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 545-567.

O objetivo principal é identificar a origem do poder das *finanças* nos dois últimos governos da ditadura militar, sobretudo no governo Geisel (1974-1978), entendido como definitivo para a compreensão da história política e econômica do Brasil nas últimas décadas. Ao final, sugerimos aproximações entre o governo Geisel e os governos do Partido dos Trabalhadores (PT), possíveis na medida em que ambos praticaram políticas favoráveis ao setor produtivo, sem enfrentamento dos interesses financeiros, afora o breve momento em que o governo Dilma tentou baixar os juros bancários.

Palavras chave: Governo Geisel, autonomia estatal, hegemonia política, Governos do PT.

JEL: N00, O10, O29, E44.

A. Matos Souza

Bacharel em Ciências Sociais pelo IFCH-Unicamp; Mestre em Ciência Política pelo IFCH-Unicamp; Doutora em Economia pelo IE-Unicamp. Professora de História Econômica do Brasil na Universidade Estadual Paulista (UNESP), campus de Rio Claro. São Paulo, Brasil.

Correo electrónico: angelita@rc.unesp.com.br

Aproveito para agradecer comentários e contribuições dos pareceristas anônimos da Revista *Cuadernos de Economía*.

Sugerencia de citación: Matos Souza, A. (2015). Governos Geisel e Dilma: o poder das finanças. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 545-567. doi: 10.15446/cuad.econ.v34n66.49422.

Este artículo fue recibido el 8 de agosto de 2014, ajustado el 26 de diciembre de 2014 y su publicación aprobada el 15 de enero de 2015.

Matos Souza, A. (2015). Gobiernos Geisel y Dilma: el poder de las finanzas. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 545-567.

El objetivo principal del artículo es identificar el origen del poder de las *finanzas* en los dos últimos gobiernos de la dictadura militar, especialmente el gobierno Geisel (1974-1978), entendido como decisivo para la comprensión de la historia política y económica del Brasil en las últimas décadas. Al final se sugieren similitudes entre el Gobierno Geisel y los gobiernos del Partido de los Trabajadores (PT), posibles ya que los últimos también adoptaran políticas favorables al sector productivo, sin enfrentamiento de los intereses financieros, aparte del breve tiempo en el que el Gobierno de Dilma intenta bajar los intereses bancarios.

Palabras clave: Gobierno Geisel. autonomía estatal, hegemonía política. Gobiernos do PT.

JEL: N00, O10, O29, E44.

Matos Souza, A. (2015). Geisel and Dilma governments: The power of finance. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 545-567.

The goal is to identify the origin of the political power of finance in the final two governments of the military dictatorship, especially the Geisel government (1974-1978), understood as definitive in the political and economic history of Brazil in recent decades. We will also highlight similarities between the Geisel and PT governments; that they both adopt policies that are favorable for the productive sector, without opposing bank interests, despite the short time in which the Dilma government tried to lower bank interest.

Keywords: Geisel government, state autonomy, political hegemony, PT governments.

JEL: N00, O10, O29, E44.

Matos Souza, A. (2015). Gouvernements Geisel et Dilma : le pouvoir des finances. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 545-567.

Le principal objectif consiste à identifier l'origine du pouvoir des finances lors des deux derniers gouvernements de la dictature militaire, en particulier le gouvernement Geisel (1974-1978), compris comme décisif pour la compréhension de l'histoire politique et économique du Brésil des dernières décennies. Finalement sont suggérées des similitudes possibles entre le Gouvernement Geisel et les gouvernements du Parti des Travailleurs (PT), étant donné que ces derniers ont adopté des politiques favorables au secteur productif, sans affrontement des intérêts financiers, excepté la courte période durant laquelle le gouvernement de Dilma a tenté de diminuer les intérêts bancaires.

Mots-clés : Gouvernement Geisel. Autonomie de l'État, hégémonie politique, Gouvernements du PT.

JEL : N00, O10, O29, E44.

INTRODUÇÃO

O governo Geisel (1974-1978) pode ser entendido como um momento definitivo tanto para história da industrialização brasileira como no contexto da ditadura militar. Nesse governo, além do início do processo de distensão do regime ditatorial, temos a conclusão do processo de industrialização por substituição de importações. A ideia central que pretendemos defender é a de que, a despeito da autonomia para levar a cabo um plano da magnitude do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), a atuação do governo Geisel esteve delimitada pela articulação da economia brasileira ao mercado financeiro internacional. Assim, em que pese o viés industrializante da política econômica, o capital bancário sairá desse governo fortalecido, sobretudo por conta da política de endividamento externo num momento de oferta no mercado financeiro internacional, ao qual o Brasil recorreria, combatendo os efeitos da entrada de recursos com endividamento público interno, dessa forma favorecendo ainda mais o poder dos banqueiros.

De fato, entendemos que, durante os dois últimos governos militares, foi gestado o *capitalismo financeiro* no Brasil, no sentido da consolidação da influência decisiva dos agentes do capital financeiro sobre os rumos da política econômica estatal¹. No bojo dessa mudança, localizamos a gênese da década perdida dos anos 80, as reformas neoliberais da década dos 90 e a transformação do país em *paraíso dos juros*. Mesmo assim, e sem descurar o papel estimulador da conjuntura de liquidez internacional, é preciso reconhecer que a última onda desenvolvimentista do século XX foi uma *opção* do governo Geisel, no contexto da América do Sul, a mais promissora. Ao menos, o endividamento proporcionou desenvolvimento e o Brasil terminaria o seu processo de industrialização entre as dez maiores economias do mundo (todavia falido).

Após discorrermos sobre a política econômica nos dois últimos governos militares, paralelos rápidos entre o governo Geisel e os governos do Partido dos Trabalhadores (PT)² serão apontados, com destaque para o atual, paralelos inspirados por notas na mídia acerca do *estilo* da presidente Dilma Rousseff: supostamente autoritário/centralizador e pouco cortês no trato com assessores. As dificuldades de diálogo entre governo e empresários também têm sido salientadas, bem como o estado de confiança túbio da parte dos agentes econômicos. Anotações aqui e ali, que fazem lembrar o *estilo* Geisel. O penúltimo presidente da ditadura militar gozava da fama de centralizador, descortês com assessores e pouco afeito ao diálogo com empresários. Aliás, seu governo enfrentaria duas campanhas empre-

¹ Isto é, não nos referimos a formação do capital financeiro a partir da fusão entre capitais produtivo e bancário, conforme definição de Hilferding em *O capital financeiro*, publicado em 1910, retomada por Lenin em *Imperialismo: etapa superior do capitalismo*, de 1916.

² O Partido dos Trabalhadores foi fundado em 1980 pelo ex-presidente Lula e figuras eminentes do mundo sindical, do meio universitário-intelectual da esquerda, além de figuras ligadas à igreja católica, mormente a corrente teologia da libertação.

sariais - antiestatização e pela redemocratização -, expressivas do dissenso no interior do bloco no poder quanto à continuidade do regime ditatorial³.

Ademais da convergência de *estilos*, interessa indicar dificuldades para conciliação de políticas desenvolvimentistas com interesses financeiros dominantes e mais ainda para contrariar tais interesses a fim de praticar tais políticas⁴. A impressão é que somente *factores externos* podem abrir brechas para políticas de desenvolvimento sem o enfrentamento dos interesses financeiros ou para algum enfrentamento, restando às economias periféricas aproveitar tais brechas. No governo Geisel, existia a oferta de recursos internacionais; nos governos Lula, o crescimento da demanda asiática foi providencial e a maior liberdade para expandir gastos após eclosão da crise financeira em 2008 também se relacionaria às *necessidades* da economia mundial. Nos dois casos, as políticas governamentais procuraram priorizar interesses do capital produtivo evitando contrariar os do capital bancário. O governo Dilma procurou se desviar um pouco desse caminho e não encontrou apoio sequer entre os segmentos que seriam supostamente beneficiados pela redução dos juros. Faltaram as brechas e o *estilo* não deve ter ajudado.

BLOCO NO PODER E AUTONOMIA RELATIVA DO ESTADO

Teoricamente, retomaremos a ideia de autonomia relativa do Estado desenvolvida por Poulantzas (1977), que remete às noções de bloco no poder e frações de classe. A despeito das contribuições dos estudos neoinstitucionalistas sobre o tema da autonomia estatal (Skocpol, Evans & Rueschemeyer, 1985) é a noção de base *societária* que nos interessa, à luz das relações entre Estado e bloco no poder e não da perspectiva *desde dentro* da instituição Estado e autonomia decisória da tecnoburocracia durante a ditadura militar no Brasil.

³ Os governos militares em foco, governo Geisel em especial, têm muito mais espaço no texto pois a intenção principal é identificar a gênese do poder dos banqueiros e suas implicações políticas. Quanto à noção de “estilo” apenas retomamos a expressão encontrada na mídia, a exemplo da matéria sobre a presidente Dilma Rousseff, “A afilhada rebelde”, na edição 97 (outubro de 2014) da Revista *Piauí*. Sobre paralelos entre “estilos Geisel e Dilma”, ver Jânio de Freitas (2014, 30 de novembro), “Respostas sem berros”, no jornal *Folha de São Paulo*.

⁴ Sobre o conceito de “desenvolvimentismo”, ver Fonseca (2013), que, retomando estudos consagrados, propôs a seguinte definição: “(...) entende-se por desenvolvimentismo a política econômica formulada, de forma deliberada, por governos (nacionais ou subnacionais) para, através do crescimento da produção e da produtividade, sob a liderança do setor industrial, transformar a sociedade com vistas a alcançar fins desejáveis, destacadamente a superação dos seus problemas econômicos e sociais, dentro dos marcos institucionais do sistema capitalista” (p. 28). O crescimento econômico (da produção e da produtividade) seria condição necessária, mas insuficiente, para o desenvolvimentismo, conceito que incorporaria fins desejáveis, “destacadamente a superação dos seus problemas econômicos e sociais” tais como baixa produtividade, concentração de renda, desigualdade social, vulnerabilidades externas (dependência tecnológica, financeira), desigualdades regionais, melhoria de indicadores sociais nas áreas de educação, saúde, saneamento, meio ambiente.

Por bloco no poder, devemos entender a condição dominante comum aos detentores dos meios de produção e da riqueza (não uma superaliança de classe), numa *unidade* que é contraditória e conflituosa, manifesta sobremaneira nas relações com o Estado. Dessa perspectiva, a situação de classe dominante não corresponde a um conjunto homogêneo ou monolítico e a classe capitalista em especial se distingue pelas funções no processo econômico: produtiva, comercial, bancária, agrária; pelas dimensões do capital: grande capital, médio capital ou sistemas de fracionamento relacionados à inserção do país no sistema internacional (às relações com o capital estrangeiro): burguesia nacional, compradora, interna. Sem falar em classes dominantes de outros modos de produção que sobrevivem na formação social capitalista. (Poulantzas, 1977; Saes, 2014).

Neste texto, o sistema de fracionamento ligado às relações com o capital estrangeiro é o que mais importa, pois o processo de desenvolvimento capitalista no Brasil gerou uma burguesia associada e uma burguesia interna que se tornariam forças definitivas na luta política nas últimas décadas. A burguesia nacional, de inclinação nacionalista e anti-imperialista, foi a grande derrotada pelo golpe de 1964, sendo as grandes vitoriosas a burguesia associada, identificada à defesa dos interesses do capital estrangeiro, e a burguesia interna identificada ao grande capital bancário e produtivo⁵. O que diferencia a burguesia interna da burguesia associada é a sua posição ambígua face aos interesses do capital estrangeiro, com o qual mantém parcerias e interesses comuns ao mesmo tempo em que luta por políticas estatais que protejam as suas posições econômicas internamente da concorrência estrangeira; ela não é eminentemente associada e a sua base de acumulação é sobretudo local.

Tanto a unidade como os conflitos no interior do bloco no poder giram em torno dos interesses das distintas frações burguesas em suas relações com o Estado. O processo de formulação das políticas estatais, mormente da política econômica, constitui um campo de luta no interior da cúpula do Estado, no qual se decidem questões fundamentais relativas aos interesses dominantes. Processo em meio ao qual, a autonomia estatal na condução do processo decisório vai sendo delimitada. Não que a autonomia estatal seja produto apenas do fracionamento e consequentes disputas de interesses entre classes e frações de classe; antes disso, o Estado é uma instituição autônoma, com capacidade decisória distintamente do poder de classe, daí a luta no interior do bloco no poder para controlar diretamente ou exercer influência indireta sobre os ramos estatais decisivos. Como escreveram Codato & Perissinotto:

Na briga política, os grupos políticos e sociais percebem o Estado como uma poderosa organização capaz de definir a distribuição de recursos diversos (ideológicos, econômicos, políticos). Em função disso, lutam entre si

⁵ Tese defendida por Saes (2014), com o qual concordamos. E, como o autor, preferiremos a denominação de burguesia associada à de burguesia compradora usada por Poulantzas, pois seus agentes podem atuar também no setor bancário e industrial.

para *controlar* diretamente ou *influenciar* à distância os diferentes ramos do aparelho estatal (e não necessariamente para *dominar*). Nesse nível da análise é possível admitir o Estado, de um lado, e a(s) classe(s) em nome da(s) qual (is) ele governa, do outro, *como realidades diferentes e autônomas, isto é, separadas*. É possível, portanto, pensar no *poder de Estado* como distinto do *poder da classe* e em relação conflituosa com ela (2011, p. 44, grifos dos autores).

É certo que, diante de políticas contrárias aos seus interesses imediatos, frações da classe dominante podem responder com boicote econômico (greve de investimentos, aumento dos preços, demissões, fuga de capitais), formação da opinião pública (através dos meios de comunicação de massa) contra medidas estatais, oposição parlamentar, *vazamento* de denúncias por setores da burocracia etc. Mas também é certo que o Estado não é um mero refém do poder econômico e conta com capacidade para impor políticas —do contrário seria impossível, por exemplo, tributar o grande capital—, cujo êxito está condicionado ao poder das forças sociais que as apoiam, principalmente da capacidade de organização/pressão das classes trabalhadoras em se tratando de políticas envolvendo reformas tributárias, agrárias, salariais, de proteção social.

O bloco no poder, em meio à luta política, vai se configurando desigualmente, à medida que políticas estatais promovem determinados interesses em detrimento de outros - ou seja, *realizam* a hegemonia no interior do bloco no poder. Poulantzas (1977) seria criticado por estabelecer uma relação estreita entre hegemonia política e interesses economicamente dominantes, enfraquecendo assim a ideia de autonomia ou especificidade do aparelho estatal. Trata-se de uma crítica pertinente ao autor, porém, historicamente não é muito difícil comprovar a relação como tendência dominante, sendo mais acertado mantê-la como tendência dominante a ser comprovada por estudos da política estatal, mormente da política econômica.

De todo modo, no conjunto da obra do autor, é possível resgatar as incertezas impostas pelos conflitos de interesses que envolvem as relações entre Estado (funcionários de carreira e políticos), bloco no poder e classes dominadas, relações que vão conformando a autonomia decisória estatal nas conjunturas concretas. Daí Poulantzas (1977) falar em autonomia *relativa* do Estado⁶. À luz dessa ideia é possível defender que, mesmo sob o capitalismo monopolista, o Estado pode praticar políticas econômicas que priorizem interesses do capital produtivo —como se deu no governo Geisel e, mais recentemente, sob os governos do PT—; no entanto, se os interesses financeiros dominantes não são enfrentados, a autonomia estatal para praticar tais políticas na periferia do capitalismo se estreita muito (e se enfrentados, talvez até mais).

⁶ Como afirmou Décio Saes (1998): “(...) para o Poulantzas, de *Poder político e classes sociais*, a autonomia relativa do Estado não é um conceito e sim um tema geral a ser explorado em múltiplos registros ao longo de todo trabalho teórico”. Conforme entendemos, para Saes a temática da autonomia relativa do Estado, bloco no poder, frações e hegemonia, deve ser estudada empiricamente e analisada da perspectiva histórico-conjuntural.

Cumpra ainda destacar que alterações no interior do bloco no poder, quanto ao exercício da hegemonia, são definitivas para as mudanças nos regimes políticos (Poulantzas, 1978a, 1978b). Dessa ótica, como já indicado, entendemos que o golpe de 1964 representou a derrota das forças ligadas ao nacional-desenvolvimentismo da fase de transição denominada populista, abrindo para o período de hegemonia da burguesia associada e burguesia interna identificadas ao grande capital⁷. Já o processo de redemocratização nos anos 80 estaria relacionado aos descontentamentos advindos da preponderância política da burguesia bancária, favorecida pela política econômica dos governos militares. Inclusive, e principalmente, a partir do governo Geisel, que prometera um rearranjo no bloco no poder em favor da produção, mormente da indústria de bens de capital nacional, efetivamente favorecida.

Entretanto, a alteração na correlação de forças no interior do bloco no poder, em benefício de frações ligadas ao grande capital produtivo, era de difícil sustentação sem o enfrentamento dos interesses financeiros, o que provavelmente dependeria da construção de uma base de apoio popular fora do horizonte da ditadura militar. E o fato é que, durante os dois últimos governos militares, foi sendo gestada a transformação do padrão de acumulação vigente desde meados dos anos 50 — assentado no tripé empresa estatal, capital estrangeiro e capital nacional — para o padrão que se consolidaria nos anos 90, com as reformas neoliberais e consolidação de outro tripé: juros altos, metas de inflação, câmbio flexível.

Sob os governos do PT, é possível identificar uma base de apoio popular, o que tem levado alguns analistas a retomar noções de populismo/bonapartismo em estudos sobre os governos Lula (Sallum Jr., 2008; Singer, 2012). Contudo, a mobilização política dessa base de apoio parece *fora* do horizonte do *lulismo* (Singer, 2012), não configurando uma alternativa de sustentação para a tentativa do governo Dilma de desequilibrar a *solução de compromisso* dos governos Lula: entre os interesses das *finanças* e os do capital produtivo. Mais comprometido com os segundos, o governo Dilma teria buscado uma orientação que contrariava interesses financeiros, sendo seu governo supostamente boicotado⁸.

⁷ Como salientou Saes: “(...) no processo político real, as diferentes modalidades de fracionamento podem ocorrer simultaneamente, o que torna mais complexa a questão teórica da hegemonia política de fração” (2014, p. 117).

⁸ Ver por exemplo “Ataque especulativo” de André Singer (2013, 09 de novembro) na *Folha de São Paulo*; Luiz Carlos Bresser Pereira (2013, 02 de dezembro), “Governo, empresários e rentistas”, *Folha de São Paulo*; Luiz Gonzaga Belluzzo (2013, 29 de dezembro), em entrevista à *Folha de São Paulo*. Trata-se de uma hipótese aventada pelos autores mencionados que carece de investigações empíricas, nosso projeto de pesquisa atual, sobre os governos do PT, tem entre os objetivos principais levantar o maior número de indicações por meio da ampla pesquisa de fontes primárias à comprovação dessa hipótese mas, por enquanto, não temos como oferecer dados a respeito. Vale registrar que o projeto em curso conta com apoio FAPESP (processo N° 2014/01559-4), mas salientamos que as opiniões e hipóteses expressas neste texto são de responsabilidade do autor e não necessariamente refletem a visão da FAPESP.

GOVERNOS MILITARES

O II PND e as transformações na ordem econômica mundial

A economia brasileira, saída da fase do milagre (1968-1973), caracterizava-se pela liderança no setor produtivo da indústria de bens de consumo durável, sobretudo multinacional. O II PND (II Plano Nacional de Desenvolvimento) elegeu, como setor prioritário, a indústria nacional de bens de capital, sendo que ao Estado caberiam os grandes investimentos em infraestrutura cuja demanda por máquinas/equipamentos seria atendida preferencialmente pela indústria local, contando para tanto com incentivos governamentais de toda ordem. De forma articulada, o Plano mirava avanços significativos no sistema de transportes e de telecomunicações, bem como a transformação do país num *global player* relevante, exportador de matérias-primas e manufaturados. Entre os objetivos principais, constavam também a substituição de importações na área de insumos básicos, reduzindo a dependência do petróleo com investimentos em aumento da produção, em fontes alternativas (PROÁLCOOL) e na geração de energia hidrelétrica.

Por trás dos objetivos declarados, o interesse político na manutenção do crescimento da economia, mas também a racionalidade econômica quanto ao projeto de conformação de um parque industrial integrado e de um núcleo tecnológico endógeno com capacidade de inovação. Alguns objetivos seriam relativamente alcançados, outros nem tanto, e o debate sobre o significado do II PND para a história econômica do Brasil está em aberto. Alguns analistas enfatizam motivações eminentemente políticas, mais ou menos racionais; outros destacam a racionalidade econômica e avanços produzidos; ao passo que outros salientam os efeitos posteriores negativos⁹. Não retomaremos tais análises, para o que nos interessa é suficiente a síntese de Almeida & Belluzzo (2012):

Concentrados na expansão dos setores pesados, os investimentos do II PND em meados dos anos 70 deram impulso a um novo ciclo de exportação de manufaturados de tecnologia madura e de substituição de importações. No entanto, a estratégia escolhida não só provocou a crise da dívida do início dos anos 80, como descuroou a incorporação dos setores da chamada Terceira Revolução Industrial, como a eletrônica de consumo, componentes eletrônicos, informatização dos processos produtivos, novos materiais e química fina. A crise da dívida externa e as políticas liberais que se seguiram à estabilização dos anos 90 encerraram uma longa trajetória de crescimento industrial e criaram as bases para o retrocesso da indústria de transformação.

Importa salientar que a trajetória ascendente da dívida externa brasileira a partir de meados dos anos 70 esteve inserida numa conjuntura na qual o capital financeiro

⁹ Dois estudos fundamentais são os de Lessa (1998) e o de Castro & Souza (1985). Entre as análises mais recentes, mencionáramos Aguirre & Saddi (1997); Fonseca & Monteiro (2008); Gremaud & Pires (1999); Velloso (1998). O estudo de Codato (1997), embora não seja sobre o II PND, é bastante elucidativo no entendimento político do governo Geisel.

internacional buscava emprego para o capital ocioso do Euromercado de dólares, após a alta nos preços do petróleo (petrodólares). A *ciranda financeira* gestada no governo Geisel está estreitamente relacionada à *captura* do país por esse mercado, costurada internamente, no último surto desenvolvimentista do Estado brasileiro¹⁰. Em meio à desaceleração da economia mundial, combinada à situação de liquidez internacional, políticas de desenvolvimento na periferia, seriam estimuladas. Segundo Fishlow:

Dois mecanismos de ajustamentos alternativos poderiam ter acomodado o domínio das reservas internacionais repentino e sem precedentes por parte dos países produtores de petróleo. Um deles seria uma redução na atividade econômica global suficiente para apagar o excedente ou parte considerável dele. O outro seria a intermediação financeira - o redirecionamento do poder de compra por meio do empréstimo do excedente para países preparados para usar o comércio exterior para importações imediatas. O último recurso de ação cria, inevitavelmente, uma dívida crescente; mas também corresponde a níveis de comércio mais altos e uma fonte do país em déficit pede exportações dos países com excedentes. A dívida dos países em desenvolvimento depois de 1974 era, portanto, uma consequência necessária para sustentar a atividade econômica global (1978, p. 37).

Como afirmamos em outros trabalhos, a hipótese da *inversão* do papel do Estado na periferia consiste num bom ponto de partida ao entendimento de suas especificidades (Souza, 2001, 2009). A atuação do Estado na periferia seria marcada pela tendência ao desempenho de uma *função* que os Estados do centro não buscam desempenhar: a de garantia das condições gerais para a acumulação capitalista dependente do capital financeiro internacional¹¹. As formas de desempenho da *função* dependem dos rumos da luta política local, em meio as relações de dependência externa (com destaque à dependência financeira do Estado), mas dos Estados na periferia do sistema se espera e *se impõe* o desempenho desse papel.

Dessa perspectiva, a partir de meados dos anos 70, a política de juros altos e o endividamento público interno expressariam a contribuição do Estado brasileiro (não intencional) ao desenvolvimento de um padrão de acumulação novo —a denominada globalização financeira, mundialização do capital, financeirização global. Esse processo amplamente favorável ao domínio do capital financeiro internacional, que quebraria o Brasil nos anos 80, protegeria o grande capital no país dos efeitos da crise. E a herança desenvolvimentista —ao legar um par-

¹⁰A ideia de “captura”, tomada de Cruz (1984), não implica, evidentemente, passividade por parte do “capturado”; pelo contrário, com créditos abundantes no mercado internacional, o endividamento externo era quase um *caminho natural* num processo de industrialização *dependente-associado*.

¹¹Segundo Evers (1985, p. 97): “A função do estado (...) se inverte então: a ‘garantia de existência e expansão do capital nacional no mercado mundial’ passa a ser: garantia da existência e da expansão dos interesses do capital estrangeiro no espaço econômico periférico”. Função *invertida* que não precisa nem deve ser pressuposta (como o faz Evers), mas que constitui um bom ponto de partida para a reflexão e orientação de pesquisas empíricas sobre o Estado na periferia do sistema.

que industrial relativamente integrado, uma burguesia local robusta, diversificação comercial e potencial econômico sem paralelo no continente— dificultaria reformas neoliberais radicais nos anos 90. Burguesia interna, jornalistas, intelectuais, economistas de oposição, bem como representantes da alta burocracia e segmentos da classe trabalhadora conseguiriam impor resistências às radicalizações neoliberais —à maneira argentina, por exemplo.

Do ponto de vista da inserção internacional, é possível afirmar que os dois últimos governos militares estavam inseridos no início, digamos assim, da *fase de transição* para um padrão de acumulação novo. Os governos do PT, ao contrário, estão inseridos na *fase da reprodução* desse padrão, num novo patamar do imperialismo¹², aberto por algumas decisões políticas, com destaque para a decretação unilateral dos Estados Unidos da inconversibilidade do dólar em 1971, que representou uma primeira vitória da finança concentrada, abrindo caminho para as medidas de liberalização e desregulamentação financeiras a partir de 1979. Para os EUA, a passagem para o regime de taxas flexíveis de câmbio significaria o reforço da predominância do dólar frente a todas as outras moedas, domínio fomentado pelo crescimento da dívida pública americana a partir de 1980-1982 (Chesnais, 2001)¹³. O primeiro choque do petróleo, e decorrentes petrodólares, serviriam para o financiamento de políticas econômicas na periferia do sistema, ao passo que o choque dos juros norte-americanos em 1979 levaria os países devedores à beira da bancarrota, promovendo a inversão dos fluxos do capital dos países devedores para o centro capitalista, numa conjuntura de incertezas e desaceleração econômica mundial que atrairá capitais de todo o mundo para os EUA¹⁴.

Após breve recessão, na segunda metade dos anos 80, a economia estadunidense seria impulsionada por investimentos tecnológicos de ponta e desenvolvimento de produtos novos, com a Terceira Revolução Industrial espalhando-se pelas demais potências econômicas, acompanhada inclusive por países da periferia asiática. O processo de monopolização econômica avançaria com as transformações científico-tecnológicas em curso, em meio à revolução nos assuntos militares norte-americanos (*Revolution in Military Affairs*, RAM) e ao próprio fim da divisão

¹²A ideia de novo patamar do capitalismo/imperialismo aparece em vários autores; ver François Chesnais *et al.* (2003); Harvey (2004), que identifica o “novo” como “imperialismo por espoliação” e/ou “capitalismo de rapina”; e Borón (2003), que fala, ironicamente, na globalização como a “etapa superior do imperialismo”.

¹³Embora, como escreveu Belluzzo (2013, p. 160): “O mundo não convergiu para o regime de taxas flutuantes. Muito pelo contrário: a coexistência entre regimes de taxas de câmbio flutuantes e taxas administradas ou fixas tornou-se a marca registrada da economia mundial”.

¹⁴Belluzzo descreve como vai se constituindo e se expandindo, por toda parte, uma engrenagem financeira nova —o “autodesenvolvimento do sistema financeiro” (2013, p. 158)— em torno da dívida estadunidense. Por exemplo: “Carregados de ativos podres latino-americanos e de outros países da periferia, os bancos substituíram em suas carteiras as dívidas dos periféricos por títulos do governo mais poderoso de mundo. A emissão de nova dívida pelo governo norte-americano foi importante para impulsionar o desenvolvimento dos mercados de capitais, ou seja, da securitização e dos derivativos. Os títulos norte-americanos, por sua liquidez e segurança, estimularam a expansão das operações de crédito ‘securitizadas’ (2013, pp. 138-139).”

bipolar do mundo. As transformações no setor de telecomunicação-informatização elevariam a um novo patamar o domínio das *finanças*, alterando as formas de articulação com a produção de mercadorias e de espoliação das nações mais pobres pelas mais ricas.

Politicamente, a potência hegemônica foi assumindo a dianteira entre os países devedores, passando a exercer um domínio financeiro-militar sem precedentes, apesar ou graças à condição de maior devedor do mundo. Seus credores principais estão na Ásia —China, Japão e outros países do leste asiático— mas, praticamente, todos os países capitalistas têm acumulado reservas em dólar, aplicadas em parte em ações, obrigações e títulos americanos. Além de também credor dos EUA, o Brasil foi assumindo neste *mundo novo* a condição de *paraíso dos juros*, condição gestada nos dois últimos governos militares, consolidada nos anos 90 e desde então insuperável¹⁵.

Reestruturação patrimonial do setor privado

Da perspectiva do bloco no poder, a política econômica dos governos militares serviria principalmente ao fortalecimento da burguesia interna identificada com o grande capital bancário. Os mecanismos que mais contribuíram neste sentido foram: 1) A instituição da correção monetária com as Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional (ORTN); 2) Políticas de incentivo ao processo de conglomeração econômica, especialmente no setor bancário; 3) Política de repasse de recursos da poupança financeira em mãos do Estado (que aumentou consideravelmente com as reformas do PAEG) para o Sistema Financeiro Nacional; 4) Política de endividamento externo, público e privado, e o endividamento público interno.

O último item —o único a ser abordado aqui— se converteria no grande veio de riquezas para o setor financeiro a partir do governo Geisel. Com a manutenção do crescimento numa conjuntura internacional adversa, a tendência aos desequilíbrios no balanço de pagamentos se agravaria; a fim de acumular reservas e assim combater riscos cambiais e déficits no balanço de pagamentos, os incentivos à captação externa seriam incrementados. Os empréstimos externos obtidos por meio da Resolução 63 praticamente dobraram: se em 1970 eram de aproximadamente 12,33% do total da dívida externa, em 1980 estavam em torno de 21,9%¹⁶. A inflação, estimulada pela entrada de recursos incentivada pelo governo, seria

¹⁵O conjunto de transformações ocorridas nas últimas décadas tem sido bastante estudado; uma obra pioneira e fundamental é a de Chesnais (1996); o último livro do Belluzzo (2013) é interessante por rebater teses recentes de descolamento entre economia fictícia e real, analisando a natureza nova do entrelaçamento das atividades. Fiori, Medeiros & Serrano (2008) abordam o tema da hegemonia americana e, sobre novas formas de espoliação territorial, destacáramos a obra de Harvey (2004).

¹⁶A reforma financeira do 1º governo militar havia instituído dois mecanismos de colagem da economia local ao mercado financeiro internacional: a Lei 4.131 e a Resolução Nº 63. O primeiro autorizava o acesso ao crédito externo por empresas não financeiras, o que era mais fácil para as grandes empresas, mormente as multinacionais, portanto favorecidas. A Resolução 63 autorizava a captação de recursos externos pelos bancos comerciais e de investimentos para repassarem

combatida com o lançamento de títulos públicos, cuja rentabilidade compensava possíveis quedas nos lucros do grande capital promovidas pela contração decorrente da política de juros altos¹⁷.

O primeiro grande salto no endividamento público interno deu-se no governo Geisel, com um lançamento maciço de letras do tesouro, inaugurando o movimento que ficaria conhecido como *ciranda financeira* (Cruz, 1984). Os aplicadores em títulos públicos, em especial bancos comerciais, passarão a auferir altos ganhos à custa do endividamento do Estado. Endividamento público via títulos do tesouro e endividamento externo das empresas públicas, pois a despeito dos incentivos, num cenário de perspectivas negativas para a economia mundial, a captação externa pelo setor privado vai diminuindo, ao passo que as empresas públicas são empurradas para o endividamento externo devido às restrições creditícias internas e políticas de contenção de preços/tarifas que reduziam a capacidade de autofinanciamento (sem que a aceleração inflacionária fosse debelada).

A subida geral nas taxas de juros, proibitivas para setores mais debilitados da economia, aumentava a necessidade da política de subsídios para esses setores (especialmente setores exportador e agrário), o que levava a mais lançamentos e expansão da dívida pública. O lançamento de títulos públicos ia sendo absorvido mediante rentabilidade crescente, servindo de piso para as demais taxas de mercado num círculo vicioso difícil de romper. Nem sequer a interrupção do fluxo de capitais externos para o Brasil devido à moratória do México, em agosto de 1982, o romperia. Apenas serviria para a alteração dos objetivos: menos que enxugar a liquidez interna promovida pelo afluxo de capitais, o endividamento público interno transformar-se-ia em mecanismo garantidor dos lucros e riqueza patrimonial ao grande capital por meio do mercado financeiro (Almeida & Belluzzo, 2002).

Segundo Almeida & Belluzzo (2002), o endividamento público crescente asseguraria os lucros do grande capital, a sua sobrevivência e reestruturação em meio à crise da dívida e ajuste recessivo dos anos 1980-1983, permitindo a formação de posições líquidas credoras em seu favor, o que garantiu o sucesso das decisões tomadas no âmbito das grandes empresas a fim de defender o lucro líquido e passar da condição de demandante de crédito para a de aplicadora privilegiada de recursos no mercado financeiro. Mesmo com ajuste recessivo, o grande capital conseguiu preservar e expandir as suas margens de lucro (inclusive aumentando os seus preços num contexto adverso), desendividar-se (ou não se endividar), promovendo a sua reestruturação —cortando gastos, postergando ou cancelando novos investimentos—, mantendo e ampliando seu potencial de acumulação. Especialmente os lucros bancários evoluiriam de forma espetacular ao longo dos anos 80.

internamente, em transações praticamente sem riscos, pela qual recebiam comissões entre 4% e 14% (Souza, 2009).

¹⁷Não obstante, a inflação dobrou, saindo de 34% em 1974 para 77% em 1979, e a dívida externa saltou, no mesmo período, de US\$ 20 bilhões para US\$ 55 bilhões, assumindo um caráter cada vez mais eminentemente financeiro (dívidas para rolar dívidas).

Para os autores, os responsáveis pela condução da política econômica julgavam que, preservada a grande empresa privada e restaurado o equilíbrio das contas externas, estariam repostas as condições para que a economia voltasse a crescer. Dessa forma, abrir-se-ia espaço para reações ativas no sentido da ampliação da capacidade produtiva, por meio da sua diversificação rumo a novos investimentos, tecnologias e mercados, promovendo um novo ciclo de crescimento da economia. Entretanto, passada a fase do ajuste, a postura defensiva do grande capital privado não cederia lugar às posturas mais ativas quanto aos investimentos e inovação. Na medida em que os fatores de risco e incertezas não foram removidos e sim agravados pela crise monetária (decorrente da incapacidade de gestão da moeda pelo Estado) e sucessivas tentativas de estabilização (Plano Cruzado, Plano Bresser, Plano Verão), a estratégia persistiu defensiva. Foram mantidos e mesmo ampliados os poderes do grande capital em seus setores e mercados particulares, sem que ocorresse um processo de concentração/centralização e diversificação do capital cujo desdobramento fosse a formação de núcleos econômicos nacionais capazes de patrocinar e capitanear um novo ciclo expansivo. O resultado foi basicamente a reestruturação do setor privado por conta da falência do Estado (Almeida & Belluzzo, 2002).

Campanhas empresariais e o fim da ditadura militar

Na exposição acima, procuramos indicar como a política econômica dos dois últimos governos militares permitiu a preservação e expansão patrimonial ao grande capital em geral. Mas seriam os interesses do capital bancário interno, em consonância com os interesses do capital financeiro internacional, os mais favorecidos. Neste tópico, gostaríamos de retomar a origem do *dissenso* intrabloco no poder e o seu papel no desfecho do regime ditatorial, processo político passível de ser relacionado à hegemonia dos banqueiros, pois, se no imediato pós-golpe os agentes do grande capital industrial e bancário pareciam exercer em condições de equidade o poder no interior do bloco no poder, no penúltimo governo militar vai ficando claro que não seria mais assim.

No processo de industrialização verificado entre 1956-1961, o setor de bens de capital ocupara uma posição de destaque, situação que se inverteu no pós-64, sobretudo na fase do “milagre”, com o despontar da indústria de bens de consumo duráveis. O II PND pretendia reverter esse quadro, fortalecendo a indústria de base nacional a partir, como dissemos, da articulação entre empresas estatais e empresas privadas de bens de capital. Os objetivos prioritários enunciados atendiam aos interesses do setor de bens de capital alojados no Ministério do Planejamento e as metas estabelecidas para o setor *coincidem* com as medidas propostas por seus representantes em documentos de associações de classe, palestras ou declarações públicas de agentes ligados ao setor, assim como aos interesses das empresas estatais e dos grupos agroindustriais locais (Cruz, 1995, pp. 145-200).

E os interesses de praticamente todas as frações dominantes seriam contemplados, na medida mesmo em que se pretendia manter os níveis de crescimento econô-

mico, dos investimentos públicos, a articulação com o mercado financeiro internacional (buscando nesse mercado recursos suplementares necessários aos projetos do II PND) e ainda se acenava com políticas de desconcentração regional. No entanto, foi durante a última experiência desenvolvimentista do século passado que começou a ruir a base de sustentação política do tripé da economia brasileira, sendo seu marco inicial a campanha antiestatização que desembocaria na campanha pela redemocratização na qual o setor de bens de capital se destacaria¹⁸.

Os agentes econômicos ligados ao setor haviam confiado no governo Geisel quanto às metas do II PND e, nos dois primeiros anos do governo, manifestariam entusiasmo diante dos incrementos na indústria de máquinas e equipamentos. O ano de 1976 registraria, contudo, uma mudança no estado de ânimo, provocada pela política de compras em investimentos estatais importantes. Em virtude de acordos firmados pelo governo no exterior, contraindo financiamentos externos vinculados à compra de equipamentos importados, a participação nacional em importantes empreendimentos seria reduzida. Na Usina Siderúrgica de Tubarão, a participação nacional no valor dos equipamentos encomendados seria da ordem de 50%; na Açominas, de 60%; na Hidrelétrica de Tucuruí, de 60%; na ferrovia do Aço, de 50%; nas Usinas Nucleares de Angra II e III, de 30%. Para os agentes do setor, em todos esses empreendimentos a participação da indústria nacional poderia ter sido no mínimo de 85% (à exceção das usinas nucleares, que se situaria em torno de 60%), sendo os percentuais indicados assegurados em geral devido à forte reação contra as importações (Lessa, 1998).

Um amplo leque de descontentamentos começaria a vir à tona. Segundo Codato (1997), descontentamento do conjunto da burguesia quanto às modificações introduzidas pelo governo na condução do processo decisório —entendido como fechamento do processo decisório à participação dos empresários—, acompanhado da insatisfação com a suposta ampliação da presença das empresas estatais na economia. Para o autor, as mudanças na condução do processo decisório - criação do CDE e centralização das decisões pela Presidência —produziram indisposição generalizada presente nas campanhas empresariais contra o governo Geisel. De fato, se existe algo que costuma aborrecer capitalistas (levando-os à indisposição/boicote de governos) é justamente a busca da centralização e controle do processo decisório da parte de chefes de Estado movidos pela vontade de racionalizar a distribuição dos recursos segundo objetivos traçados.

À reivindicação por maior participação no processo decisório, de mais diálogo, somar-se-ia a contrariedade com a perda de espaço da *classe produtora* compa-

¹⁸O marco inicial das campanhas pode ser localizado em fins de 1974, com as críticas de Eugênio Gudin à “estatização da economia”, publicadas na imprensa conservadora. Ganha espaço nos grandes jornais e revistas a partir de uma série de artigos publicados no *O Estado de São Paulo* em princípios de 1975, atingindo seu auge na 1ª metade de 1976, com a intensa adesão à campanha nos meios empresariais. Ao longo de 1977 acentuam-se as críticas de empresários ao governo e surgem manifestações em defesa da redemocratização do sistema político, bandeira que se tornará dominante no início de 1978; a partir daí, críticas ao regime militar, mais ou menos explícitas, tornaram-se correntes nos meios empresariais e imprensa.

rada com a posição dos banqueiros. Críticas indicando a derrota política da *produção* para a *finança* —notadamente dos agentes ligados à indústria nacional de bens de capital— vão ganhando cada vez mais espaço e aparecendo, em várias versões, afirmações como a de Dílson Funaro: “Estamos transformando o Brasil no paraíso dos agiotas” (Revista *Isto É*, 08/12/1976).

Vale notar que entre 1974-1976 e no conjunto do período 1976-1980, a indústria de bens de capital cresceu a taxas expressivas, mais do que o setor de bens de consumo, só perdendo para a construção civil, além de a política de endividamento público abrir possibilidades de valorização para o grande capital em geral. Portanto, o problema não era meramente o lucro, que se manteve satisfatório, inclusive durante o período do ajuste recessivo (pelas razões apontadas antes), mas a perda de espaço político justo no governo que havia prometido levar a indústria nacional à posição de destaque. Perda de espaço político, segundo Codato (1997), para barganhar com o governo (devido ao fechamento dos canais de diálogo por um presidente centralizador) e, conforme entendemos, descontentamento com a perda de poder político comparativamente aos banqueiros.

A guinada para o discurso democrático —a segunda campanha: pela *redemocratização*—, seria a publicação do “Documento dos Oito” no *Jornal do Brasil* (27/06/1978). Neste *Manifesto*, além da defesa da democracia como *um sistema superior de vida* e do ataque cerrado à *ciranda financeira*, é explicitada a insatisfação com a falta de diálogo e defendida a necessidade de restabelecimento dos mecanismos formais de participação dos agentes econômicos no processo decisório estatal. A campanha pela redemocratização aglutinará basicamente os agentes ligados aos setores não financeiros do capital privado nacional, liderados pelos representantes da indústria de bens de capital. E se o perfil ideológico da primeira campanha dificultava sua intersecção com o partido da oposição —o MDB não possuía uma posição antiestatizante—, o mesmo não ocorreria na campanha pela redemocratização. As condições para a articulação entre agentes econômicos importantes e oposição estavam dadas.

Ao mesmo tempo, a eclosão dos grandes movimentos grevistas conquista o apoio de entidades do mundo civil e acirra o debate público sobre o regime ditatorial; entre capitalistas, as opiniões se dividem, mas não chegam a colocar em causa a recente conversão de nomes importantes do PIB à democracia-liberal, embora haja moderação no discurso (em torno de uma “democracia responsável”) e, quanto ao movimento grevista, que seja a solução autoritária em geral recomendada. Ao final, apesar da derrota do movimento por eleições diretas, a oposição conseguiu em parte retirar das mãos dos militares o controle sobre o processo de transição e seu resultado seria uma Constituição democrática avançada, ainda que os direitos civis e sociais sigam de baixa efetividade e qualidade, sem falar nos ataques neoliberais dos anos 90.

Enfim, procuramos expor a gênese do processo de conformação da hegemonia política da burguesia interna ligada ao grande capital bancário, localizando no

governo Geisel o momento definitivo, não obstante o sentido desenvolvimentista da política econômica, de encontro ao das reformas neoliberais em curso em países da região. O governo Geisel foi claramente favorável ao grande capital produtivo, elegendo a indústria nacional de bens de capital como segmento a ser priorizado pelo II PND, em articulação com a expansão de empresas estatais. Porém, a sua política econômica acabou por favorecer a conformação da hegemonia política da burguesia bancária, cujos interesses melhor se articulavam aos do capital financeiro internacional.

Num contexto de liquidez nos mercados centrais, em que o capital financeiro buscava aplicar os recursos disponíveis, o Brasil aproveitou para implementar um megaprojeto de desenvolvimento. Certamente, reside aí um dos problemas centrais da política econômica do governo Geisel: a grandiosidade do II PND, tão salientada por Lessa (1998). Provavelmente, se o governo tivesse aproveitado a crise mundial iminente para diminuir ambições (ao invés de fazer dela razão para seguir adiante), mantendo as diretrizes gerais de incentivo ao capital nacional em patamares mais modestos, evitando criar expectativas irrealizáveis, não se teria abusado do endividamento externo, tampouco gerado a ciranda financeira e falência do Estado. "Podíamos perfeitamente ter crescido menos e libertado o financiamento da acumulação de capital dos seus constrangimentos externos" (Mello, 1999 p. 207). Para Mello: "O que os defensores da política econômica do Governo Geisel, como o Antônio Barros de Castro, disseram foi o seguinte: façamos uma abstração, façamos de conta que o Governo Geisel não quebrou o Brasil e nem Estado brasileiro. Supondo isto, foi um sucesso formidável (risos)" (1999, p. 206).

OS GOVERNOS DO PT

O primeiro ano de governo Lula seria marcado pelo ajuste *macroprudencial* e, por conseguinte, pelo baixo crescimento econômico: de 2,7% em 2002 para 1,15% em 2003. O quadro começaria a melhorar a partir de 2004, especialmente entre 2006-2008, quando a economia brasileira voltaria a crescer, favorecida pela conjuntura internacional e, internamente, pelas políticas expansionistas adotadas: investimentos em infraestrutura, maior ativismo dos bancos públicos no financiamento da economia, crédito ao consumo, política de valorização do salário mínimo e de reestruturação de carreiras do funcionalismo público (realização de concursos, aumentos salariais), ampliação dos programas de distribuição de renda. Segundo Barbosa, a aceleração do crescimento entre 2006-2008 teria sido motivada sobretudo pelo investimento, que cresceu a uma taxa média de 12,4% no período, e pelo aumento do consumo das famílias, ao ritmo de 6,1% ao ano.

Essa expansão devida à demanda doméstica refletiu o impacto de três fatores sobre a economia brasileira. Em primeiro lugar (...) a taxa de câmbio continuou a cair de 2006 a 2008, o que ampliou o poder de compra das famílias e barateou os bens de capital, gerando aumento do consumo e do investimento privados. Em segundo lugar, o aumento do investimento público e do inves-

timento por parte da Petrobras teve forte efeito de “arrasto” sobre toda a economia. Em terceiro lugar, a aceleração do crescimento aumentou os lucros e salários num contexto de redução da taxa de juros e gerou uma expansão no crédito, que aumentou de 28%, em 2005, para 40% do PIB, em 2008 (Barbosa, 2013, p. 76).

Para Morais & Saad-Filho (2011), a política econômica passaria a ser “híbrida”, com adoção de medidas preconizadas pelos *desenvolvimentistas* de forma complementar às políticas *neoliberais* herdadas do governo FHC —o tripé metas de inflação, superávit primário, câmbio flexível¹⁹. E, diante da eclosão da crise financeira internacional, no final de 2008, as medidas expansionistas seriam alargadas, inclusive porque a necessidade de mitigar a recessão nos centros desenvolvidos mudou o próprio sentido das recomendações do FMI, que passou a ser mais *flexível* quanto à expansão dos gastos nos países em desenvolvimento, a fim de “contribuir para a solução dos ‘desequilíbrios’ dos países desenvolvidos” (Bastos, 2012, p. 799). Devido à crise internacional a economia brasileira fecharia 2009 com crescimento negativo; porém, em 2010, por efeito das medidas anticíclicas adotadas, num contexto de elevação dos preços das commodities, o crescimento saltaria para 7,5%, levando a nova onda de políticas restritivas.

De maneira geral, é possível afirmar que a política econômica dos governos Lula oscilou entre medidas expansionistas e contencionistas. Se tomarmos como parâmetro a política de juros, principal expediente contracionista, ela variou conforme o movimento inflacionário: sob os efeitos do ajuste inicial —queda da inflação e apreciação cambial— passou-se à redução progressiva dos juros a partir de meados de 2003: em janeiro de 2003, a Selic estava em 25,50%, em outubro, em 19% e, um ano depois, em 16,25%. O crescimento em 2004 (5,7%) e as expectativas de inflação para o ano seguinte levaram à elevação dos juros ao longo de 2005, chegando a 19,75% e encerrando o ano em 18%. Com o recuo da atividade econômica (3,16%) e a inflação dentro da meta (5,7%), tem início um novo ciclo de baixa, que vai até meados de 2008: dos 18% em dezembro de 2005, cairia para 11,25% em março de 2008, terminando em 13,75%. Em 2009 há desaceleração por efeito da crise e 2010 inicia com a Selic em 8,65%, terminando em 10,66%²⁰.

¹⁹Não retomaremos o debate sobre o novo desenvolvimentismo *versus* neoliberalismo; a esse respeito, ver Bastos (2012); Fonseca, Cunha & Bichara (2013); Gonçalves (2012); Morais & Saad-Filho (2011); Sampaio Jr. (2012). Mas, tomando como referência apenas o volume de recursos desembolsados pelo BNDES no segundo mandato do governo Lula - em grande medida destinado para empresas do setor produtivo -, torna-se duvidoso o acento no continuísmo neoliberal, ainda que seja controversa a de novo desenvolvimentismo. Em 2010, o desembolso do banco ficou em R\$ 168,4 bilhões, ao passo que no primeiro ano do governo Lula (2003) fora de R\$ 35,1 bilhões (BNDES, 2010). A tese do novo desenvolvimentismo seria controversa sobretudo devido à queda da participação da indústria de transformação no PIB, de 18% para 13,3% entre 2002 e 2013. Mesmo economistas ligados ao governo reconhecem aí um problema central; apenas preferem destacar conquistas ao invés de bater na tecla da desindustrialização e reprimarização.

²⁰Ver gráfico disponível em: <http://www.estadao.com.br/infograficos/confira-a-evolucao-da-selic-desde-o-inicio-do-governo-lula.economia.321172> acesso em 22/12/2014. Ou site do Banco Central: <http://www.bcb.gov.br/?COPOMJUROS>.

No primeiro ano do governo Dilma, as medidas de contenção adotadas no ano anterior seriam aprofundadas: elevação dos juros (até meados do ano), da meta de resultado primário, corte nos gastos públicos, paralização dos investimentos em infraestrutura. Serrano & Summa (2012) localizam, criticamente, nessas medidas, a causa principal da desaceleração rudimentar da economia brasileira desde 2011: o objetivo era desacelerar e foi alcançado. Ainda que tenha mantido a política de valorização do salário mínimo e de combate à pobreza por meio da expansão da rede de proteção social, com níveis de desemprego baixos, o governo Dilma seria distinguido pelo fraco desempenho da economia: de 7,5% em 2010 passou-se a 2,75% em 2011, 1,03% em 2012 e 2,49% em 2014.

Além das medidas de contenção, uma hipótese complementar a ser levada em conta é a de *greve de investimentos* (Singer, 2013), um tipo nada incomum de *campanha empresarial* contra governantes. E aí, o *estilo* Dilma pode ter influenciado na tomada das decisões de investir. Vale destacar as manifestações de descontentamento com a falta de diálogo, centralismo decisório e aversão ao lucro atribuído ao governo pelos agentes econômicos privados. Como no governo Geisel, é possível que a tentativa de centralização e controle do processo decisório tenha levado à indisposição e boicote do governo. Ademais, maneiras pouco afáveis no exercício do poder podem produzir inação entre servidores e desconfiança geral. Sendo os boatos verdadeiros, o *estado de confiança* pode ter sido abalado pela maneira como a presidente trataria seus auxiliares: sem demonstrar confiança nos assessores diretos, por que agentes econômicos privados deveriam confiar no governo?

Todavia, pensamos que o definitivo na possível indisposição e boicote do governo seriam decisões tais como a redução na taxa de juros, manobras contábeis (ou contabilidade criativa), oscilações nas políticas de concessões, tentativas de regular para baixo as taxas de retorno dos investimentos, idas e vindas com relação ao setor elétrico, lerdiza nos investimentos de infraestrutura, revisão de contratos suspeitos. No que diz respeito à decisão mais importante, a de reduzir as taxas de juros por meio da utilização dos bancos estatais, ao que tudo indica teria prescindido do diálogo e da tentativa de construção (difícil) de qualquer base social de apoio (elitista e/ou popular). E talvez não se tenha dado a devida importância ao papel do circuito financeiro como *locus* da valorização patrimonial da riqueza, ignorando as *teias* de interesses que sustentam os juros altos no Brasil - da burguesia em geral, classe média alta e mesmo entidades dos trabalhadores. Mas se a forma como foi decidida a política de redução dos juros prescindiu do diálogo e da base social de apoio, o fato é que sua reversão rápida foi determinada pela tendência inflacionária, o que teria pouco a ver com *estilos*. De todo modo, tivesse a presidente buscado um acordo, pelo menos teria a oportunidade de desistir, ao invés de fracassar.

Quanto à inflação, é preciso considerar a hipótese de subida dos preços como forma de compensação da redução dos lucros no mercado financeiro. Para Cardoso (2014), foi o que aconteceu, pois enquanto no mundo inteiro os investimentos privados diminuem com taxas de juros altas, no Brasil se daria o contrário:

os investimentos acontecem com juros altos porque os ganhos no mercado financeiro reduzem os riscos dos investimentos que ainda são financiados pelo BNDES (2010). Não seria a demanda contida pelos juros altos que seguraria os preços e sim o fato de que não seria preciso aumentá-los porque os lucros são assegurados em outro lugar. Agora, quando os juros caem, os preços sobem, daí a inflação e a volta dos juros altos. Na visão do autor, o governo Dilma teria sido punido por fazer o que todo mundo pediu: redução da taxa de juros e desvalorização do real: “(...) Há agentes econômicos com grande poder de veto a medidas que representam, do ponto de vista dos rentistas, perda de renda. Esses agentes não permitiram dólar alto e juro baixo” (Cardoso, 2014).

Enfim, os governos Geisel e Lula puderam promover políticas desenvolvimentistas ou, no caso dos governos Lula, simplesmente crescimento econômico — a julgar pelos que enfatizaram a desindustrialização/reprimarização da economia (Gonçalves, 2012; Sampaio Jr., 2012)— porque condições externas permitiram que isso ocorresse sem o devido enfrentamento dos interesses financeiros. Já o governo Dilma buscou fazer o que se espera de um governo efetivamente desenvolvimentista (ou *keynesiano*): tentou reduzir os juros e não obteve sucesso prolongado.

CONCLUSÃO

Sem força para romper com as *regras do jogo*, os meios políticos *escolhidos* para a consecução do desiderato desenvolvimentista do II PND foram os da contemporização, evitando o conflito com os interesses financeiros estabelecidos, talvez se apostando que o êxito da política econômica promoveria as condições políticas necessárias para rearranjos nas correlações de forças dominantes. No entanto, a expansão da dívida pública interna colada ao processo de endividamento externo favoreceria ainda mais o poder dos banqueiros, além dos lucros não operacionais para o grande capital em geral. Dessa perspectiva, o governo Geisel marca o ponto de *viragem*, com a gestação do capitalismo financeiro no Brasil, no sentido da consolidação da influência decisiva dos banqueiros sobre os rumos da política econômica estatal. No bojo dessa inflexão, encontramos a gênese da década perdida dos 80 e, em certa medida, as reformas neoliberais dos anos 90, quando se afirmou a hegemonia dos interesses da burguesia associada.

Os governos Lula vão priorizar interesses da burguesia interna ligada ao setor produtivo, sem confrontar os interesses financeiros dominantes, sendo certo que a bonança das commodities foi providencial para sustentar tal solução de compromisso, manifesta para nós na política híbrida destacada por Moraes & Saad-Filho (2011). Como escreveu Saes (2014), tendo em vista a posição econômica alcançada pelo Brasil, entre as dez maiores economias industriais do mundo, era inevitável a partilha do espaço econômico entre burguesia associada e interna e, conseqüentemente, a luta pelo poder político. Segundo o autor, a crise do populismo e o golpe militar de 1964 determinaram a desapareição política da burguesia nacional e a emergência política da burguesia associada, cujo auge político deu-

se durante os governos Collor e FHC. A chegada do PT ao poder proporcionou para a burguesia interna espaço político e as medidas favoráveis a esse segmento demonstraram que “a hegemonia política da burguesia associada, instaurada a partir da crise final do populismo e da implantação do regime militar, não era um processo irreversível” (Saes, 2014, p. 117).

Além das disputas políticas entre burguesia associada e burguesia interna, devem ser consideradas as disputas no interior de cada segmento, mormente entre frações da burguesia interna no setor produtivo e bancário. A burguesia identificada com o grande capital bancário atua marcadamente como burguesia associada, ao defender políticas de juros altos de interesse do capital financeiro internacional. Porém, costuma assumir posições condizentes com a sua condição de burguesia interna, defendendo a reserva do mercado local para os bancos nativos, contra a concorrência dos bancos estrangeiros. Oscilações que não dizem respeito apenas aos banqueiros e que tornam mais complexas as análises políticas das relações que se estabelecem entre Estado e bloco no poder nas conjunturas concretas. Sob os governos do PT, essas disputas ficaram muito evidentes e foi praticada uma política econômica ao encontro dos interesses da burguesia interna —protegendo bancos nativos, estimulando a conglomeração entre grandes grupos, o expansionismo desses grupos, as exportações de produtos e serviços etc.

Contudo, temos a impressão que os governos petistas, o de Dilma Rousseff em especial, padeceram de certa confusão, tomando por burguesia nacional uma fração da burguesia interna, nomeadamente a ligada ao grande capital produtivo, supostamente identificada com o interesse nacional e contrária à especulação financeira. Críticas aos juros altos da parte de representantes do setor produtivo podem expressar meramente formas de resistência à incontestável hegemonia do capital financeiro. Daí a insuficiência, por exemplo, da redução dos juros para estimular investimentos, pois discursos muitas vezes não passam de bandeiras de luta, sendo que os agentes ligados ao grande capital em geral ganham muito no circuito financeiro e não têm tanto interesse na redução dos juros, querem apenas o BNDES *para eles*. Da mesma forma, qualquer retórica nacionalista, muitas vezes adotada pela burguesia interna, não deve ser levada demasiadamente a sério, pois menos que tomada de posições anti-imperialistas pode indicar apenas operações discursivas voltadas para conquistas de políticas econômicas favoráveis aos interesses de frações de classe que têm ou desejam ter negócios/associações com o capital estrangeiro. Ou seja, seria melhor não contar com a existência de uma burguesia nacional no Brasil, desaparecida durante a ditadura militar.

REFERÊNCIAS

1. Aguirre, B., & Sadi, F. (1997). Uma alternativa de interpretação do II PND. *Revista de Economia Política*, 17(4), 78-98.
2. Almeida, J. S. G., & Belluzzo, L. G. (2012, 4 de abril). A importância da indústria. *Carta Maior*. Recuperado de: http://www.cartamaior.com.br/templates/materiaMostrar.cfm?materia_id=19913.

3. Almeida, J. S. G., & Belluzzo, L. G. (2002). *Depois da queda*. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira.
4. Banco Central. (2015). Recuperado de: <http://www.bcb.gov.br/?COPOMJUROS>.
5. Barbosa, N. (2013). Dez anos de política econômica. In: E. Sader, (org.), *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma* (pp. 69-102). São Paulo: Boitempo; Rio de Janeiro: FLACSO Brasil.
6. Bastos, P. P. Z. (2012). A economia política do novo-desenvolvimentismo e do social desenvolvimentismo. *Revista Economia e Sociedade*, Campinas, 21 , número especial, dez., 779-810.
7. Belluzzo, L. G. (2013). *O capital e suas metamorfoses*. São Paulo: Editora UNESP.
8. BNDES, *Relatório anual 2010*. Recuperado de: www.bndes.gov.br/Site-BNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/RelAnual/ra2010/relatorio_anual2010.pdf.
9. Borón, A. (2003). *Hegemonia e imperialismo no sistema internacional*. III Conferência Latino-Americana e Caribenha de Ciências Sociais. Recuperado de: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/hegemo/pt/ABoron.rtf>.
10. Cardoso, A. M. (2014, 7 de junho). Entrevista ao *jornal Folha de São Paulo*. Recuperado de: <http://www1.folha.uol.com.br/poder/2014/06/1466547-conluio-antidistributivo-puniu-dilma-e-campanha-sera-mais-radicalizada-diz-sociologo.shtml>.
11. Castro, A. B., & Souza, F. E. P. (1985). *A economia brasileira em marcha forçada*. (2a ed.). Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra.
12. Codato, A. N. (1997). *Sistema estatal e política econômica no Brasil pós-64*. São Paulo: Editora Hucitec.
13. Codato, A. N., & Perissinotto, R. M. (2011). *Marxismo como ciência social*. Curitiba: Editora UFPR.
14. Chesnais, F. (1996). *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Editora Xamã.
15. Chesnais, F. (2001). Mundialização: o capital financeiro no comando. *Outubro*, 5, 7-28.
16. Chesnais, F., Duménil, G., Lévy, D., & Wallerstein, I. (2003). *Uma nova fase do capitalismo?* São Paulo: Cemarx/Xamã.
17. Cruz, P. D. (1984). *Dívida externa e política econômica*. São Paulo: Editora Brasiliense.
18. Cruz, S. C. V. (1995). *Empresariado e estado na transição brasileira: um estudo sobre a economia política do autoritarismo (1974-1977)*. Campinas: Unicamp/Fapesp.
19. Evers, T. (1985). *El Estado en la periferia capitalista* (3ª ed.). México-DF: Siglo XXI.

20. Fiori, J. L., Medeiros, C., & Serrano, F. (2008). *O mito do colapso do poder americano*. Rio de Janeiro/São Paulo: Editora Record.
21. Fishlow, A. (1978). O problema da dívida é um problema. *Ensaio de Opinião*, 9, 28-49.
22. Fonseca, P. C. D., & Monteiro, S. M. (2008). O Estado e suas razões: o II PND. *Revista de Economia Política*, 28(1), janeiro/março, 28-46.
23. Fonseca, P. C. D. (2013) *Desenvolvimentismo: a construção do conceito*. Recuperado de: <http://www.centrocelsofurtado.org.br/arquivos/image/201309121650480.Conceito%20Desenvolvimentismo%20-%20Pedro%20Fonseca.pdf>
24. Fonseca, P.C.D., Cunha, A., & Bichara, J.S. (2013). O Brasil na Era Lula: retorno ao desenvolvimentismo? Belo Horizonte, *Nova Economia*, 23(2), 403-427.
25. Gonçalves, R. (2012). Governo Lula e o nacional-desenvolvimentismo às avessas. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*. Rio de Janeiro, 31, 5-30.
26. Gremaud, A., & Pires, J. M. (1999). II Plano Nacional de Desenvolvimento – II PND (1975-1979). In Anita Kon (org.). *Planejamento no Brasil II* (pp. 67-102). São Paulo: Perspectiva,
27. Harvey, D. (2004). *O Novo Imperialismo*. São Paulo: Loyola.
28. Lessa, C. (1998). *A estratégia de desenvolvimento, 1974-1976; sonho e fracasso* (2 ed.). Campinas: IE/UNICAMP. (Edição 30 Anos de Economia-UNICAMP, 5)
29. Mello, J. M. C. (1999). Entrevista. In G. Mantega & J. M. Rego (Eds.), *Conversas com economistas brasileiros II*. São Paulo: Editora 34.
30. Morais, L., & Saad-Filho, A. (2011). Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula. *Revista de Economia Política* 31(4), 507-527.
31. Poulantzas, N. (1977). *Poder político e classes sociais*. São Paulo: Martins Fontes.
32. Poulantzas, N. (1978a). *A crise das ditaduras*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
33. Poulantzas, N. (1978b). *Fascismo e ditadura*. Rio de Janeiro: Martins Fontes.
34. Saes, D. A. M. (1998). A questão da autonomia relativa do Estado em Poulantzas. *Crítica Marxista*, 1(7), 46-66.
35. Saes, D. A. M. (2014). As frações da classe dominante no capitalismo: uma reflexão teórica. In Milton Pinheiro (org.). *Ditadura: O que resta da Transição* (pp. 105-118). São Paulo: Boitempo.
36. Sallum Jr., B. (2008). Hegemonia liberal, desenvolvimentismo e populismo. Notas sobre a especificidade do governo Lula. *Nueva Sociedad*, 217, 155-171.

37. Sampaio Jr., P. A. (2012). Desenvolvimentismo e neodesenvolvimentismo: tragédia e farsa. *Revista Serviço Social & Sociedade*, 112, 672-688. Recuperado de: <http://www.scielo.br/pdf/ssoc/n112/04.pdf>.
38. Serrano, F., & Summa, R. A. (2012). Desaceleração rudimentar da economia brasileira desde 2011. *Revista Oikos*. Rio de Janeiro, 11(2), 166-202.
39. Singer, A. (2012). *Os sentidos do lulismo: reforma gradual e pacto conservador*. São Paulo: Companhia das Letras.
40. Singer, A. (2013, 24 de agosto). O que querem os empresários? *Jornal Folha de São Paulo*. Recuperado de <http://www1.folha.uol.com.br/colunas/andresinger/2013/08/1331251-o-que-querem-os-empresarios.shtml>
41. Souza, A. M. (2001). *Estado e dependência no Brasil*. São Paulo: Annablume.
42. Souza, A. M. (2009). *Deus e o diabo na terra do sol* (Estado e economia no Brasil). São Paulo: Annablume.
43. Skocpol, T., Evans, P., & Rueschemeyer, D. (1985). *Bringing the State back in*. Cambridge University Press.
44. Velloso, J. P. R. (1998). A fantasia política: a nova alternativa de interpretação do II PND. *Revista de Economia Política*. 18(2), 133-144.

LA SEGREGACIÓN RESIDENCIAL EN TIEMPOS DE LA “GRAN TRANSFORMACIÓN NEOLIBERAL”. UNA APROXIMACIÓN AL CASO DE LA CIUDAD DE NEUQUÉN, 1991-2001

Joaquín Perren
Laura Lamfre

Perren, J., & Lamfre, L. (2015). La segregación residencial en tiempos de la “gran transformación neoliberal”. Una aproximación al caso de la ciudad de Neuquén, 1991-2001. *Cuadernos de Economía* 34(66), 569-603.

El presente artículo tiene como propósito analizar la segregación residencial socioeconómica en una ciudad intermedia argentina. Nos detendremos en el caso de Neuquén, una aglomeración situada en la Norpatagonia, durante el periodo entre 1991 y 2001. Se propone un recorrido con tres momentos claramente dife-

J. Perren

Investigador del CEHIR-ISHIR-CONICET/ Docente de la Universidad Nacional del Comahue. Neuquén, Argentina.

Correo electrónico: joaquinperren@gmail.com

L. Lamfre

Docente de la Universidad Nacional del Comahue. Neuquén, Argentina.

Correo electrónico: lauralamfre@gmail.com

Sugerencia de citación: Perren, J., & Lamfre, L. (2015). La segregación residencial en tiempos de la “gran transformación neoliberal”. Una aproximación al caso de la ciudad de Neuquén, 1991-2001. *Cuadernos de Economía* 34(66), 569-603. doi: 10.15446/cuad.econ.v34n66.44850.

Este artículo fue recibido el 19 de agosto de 2014, ajustado el 1° de enero de 2015 y su publicación aprobada el 15 de enero de 2015.

renciados. En una primera sección, se describe el contexto que funcionó como escenario del fenómeno que pretendemos explicar. Luego, se realiza una breve aproximación a la idea de segregación, utilizando la información de los censos nacionales de población 1991 y 2001. Por último, se presentan los principales resultados que obtuvimos en el análisis de algunas dimensiones para explorar las desigualdades socioespaciales que atravesaron la ciudad en el periodo. En todo este itinerario, a fin de reflejar en el espacio muchos de los fenómenos que las fuentes censales ponen en evidencia, se han elaborado cartografías temáticas a partir de la utilización de sistemas de información geográfica (SIG).

Palabras clave: segregación residencial, ciudades intermedias, historia urbana, desigualdades socioespaciales.

JEL: N36, N96, J00, J01, R12.

Perren, J., & Lamfre, L. (2015). Residential segregation in times of the “great neoliberal transformation”. An approach to the case of the city of Neuquén, 1991-2001. *Cuadernos de Economía* 34(66), 569-603.

This article aims to analyze the socio-economic residential segregation in Argentina's middle-income city. We stop in the case of Neuquén, an agglomeration located in Northern Patagonia, taking into account the period between 1991 and 2001. We propose a journey that has three distinct moments. In the first section, we describe the context that provided a stage for the phenomenon we want to explain. Then will make a brief summary of the idea of segregation, using the information provided by the national population censuses of 1991 and 2001. Finally, we present the main results obtained in the analysis of some of the socio-spatial inequalities that existed in the city during this period. Throughout this journey, in order to spatially represent many of the phenomena that the census data highlighted, we have developed thematic maps using GIS.

Keywords: Residential segregation, intermediate cities, urban history, socio-spatial inequalities.

JEL: N36, N96, J00, J01, R12.

Perren, J., & Lamfre, L. (2015). La ségrégation résidentielle à l'époque de la “grande transformation néolibérale”. Une approche du cas de la ville de Neuquén, 1991-2001. *Cuadernos de Economía* 34(66), 569-603.

Cet article se propose d'analyser la ségrégation résidentielle socioéconomique d'une ville argentine moyenne. Nous nous arrêterons sur le cas de Neuquén, une agglomération de la Patagonie du Nord, pendant la période 1991-2001. Nous proposons un parcours avec trois moments clairement différenciés. Dans une première partie, nous décrivons le contexte qui fut le cadre du phénomène que nous cherchons à expliquer. Ensuite, nous évoquons brièvement l'idée de ségrégation en utilisant l'information des recensements nationaux de population de 1991 à

2001. Enfin, nous présentons les principaux résultats obtenus par l'analyse de certains aspects pour explorer les inégalités socio-spatiales qu'a connue la ville au cours de cette période. Pour traduire dans l'espace de nombreux aspects que les informations du recensement révèlent nous avons élaboré des cartographies thématiques en utilisant des systèmes d'information géographique (SIG).

Mots-clés : ségrégation résidentielle, villes moyennes, histoire urbaine, inégalités socio-spatiales.

JEL : N36, N96, J00, J01, R12.

Perren, J., & Lamfre, L. (2015). A segregação residencial em épocas da “grande transformação neoliberal”. Uma aproximação ao caso da cidade de Neuquén, 1991-2001. *Cuadernos de Economía* 34(66), 569-603.

O presente artigo tem a finalidade de analisar a segregação residencial socioeconômica em uma cidade intermediária argentina. Vamos ficar no caso de Neuquén, uma aglomeração localizada no norte da Patagônia durante o período compreendido entre 1991 e 2001. É proposto um percurso com três momentos claramente diferenciados. Em uma primeira seção, descrevemos o contexto que funcionou como cenário do fenômeno que pretendemos explicar. A seguir, realizaremos uma breve aproximação à ideia de segregação, utilizando a informação dos censos nacionais de população entre 1991 e 2001. Por último, apresentamos os principais resultados que obtivemos na análise de algumas dimensões para explorar as desigualdades socioespaciais que atravessaram a cidade durante o período. Em todo este itinerário, com a finalidade de mostrar no espaço muitos dos fenômenos que as fontes do recenseamento colocam em evidência, foram elaboradas cartografias temáticas a partir da utilização de sistemas de informação geográfica (SIG).

Palavras-chave: segregação residencial, cidades intermediárias, história urbana, desigualdades socioespaciais.

JEL: N36, N96, J00, J01, R12.

INTRODUCCIÓN

Hacia comienzos de 2014, *Página 12*, uno de los matutinos de mayor circulación a nivel nacional, dedicó un artículo al fenómeno de la segregación residencial en la Argentina. Los encargados de elaborar el texto fueron Groisman y Sconfienza, dos voces más que autorizadas dentro del ámbito de los estudios socioespaciales. Con una escritura llana, accesible para el gran público, los autores retrataron lo que entendían como uno de los rasgos más distintivos de las sociedades contemporáneas: las enormes desigualdades que existen en la distribución de los grupos sociales en el tablero urbano. Desde su perspectiva, coincidente con la de otros académicos de talla mundial, esas asimetrías eran un reflejo de la distribución de la riqueza y, por ese motivo, “aquellas sociedades con mayores niveles de igualdad presentaban diferencias menos marcadas en relación con las características de los hogares y su distribución espacial que los países con niveles de desigualdad más altos” (Groisman y Sconfienza, 2014, p. 1). Con ese *background* analítico, nuestros especialistas exploraron el caso del área metropolitana bonaerense y llegaron a una conclusión de alcance general: “si bien el panorama distributivo en Argentina durante los últimos años ha mejorado ostensiblemente, en los segmentos poblacionales en los que perduran la pobreza y la indigencia, la segregación residencial parece haberse consolidado y tiende a perpetuarse” (Groisman y Sconfienza, 2014, p. 2).

Esta nota, además de constituir un formidable fresco de la actualidad, nos brinda algunas pistas sobre la dirección que, en los últimos años, ha tomado la producción académica dedicada al estudio de la diferenciación socioespacial. Al igual que en otros países latinoamericanos, el grueso de la literatura especializada encontró en las áreas metropolitanas los escenarios dilectos de sus indagaciones. Sin ánimos de ser exhaustivos, podríamos mencionar excelentes textos, muchos de los cuales se convirtieron en clásicos de la materia, que abordaron los casos de Buenos Aires, Santiago, Montevideo, San Pablo, Río de Janeiro, Bogotá y México (Aguilar, 2014; Arriagada Luco y Rodríguez Vignoli, 2003; Bähr y Mertins, 1981; 1983; Borsdorf, 2003; Ksztman, 2001; Portes y Robert, 2005; Sabatini, 2003). Con todo, y pese a su innegable relevancia, las grandes urbes representan una minúscula porción de lo urbano. De acuerdo con cifras de la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2002), a comienzos del tercer milenio, solo existían 20 ciudades con más de 10 millones de habitantes y 31 centros con una población de entre 5 y 10 millones. En este reducido número de ciudades, que apenas supera el medio centenar, se alojaba un porcentaje muy pequeño de la población urbana del planeta: las ciudades de más de 10 millones concentraban menos del 8%, mientras que las que se encontraban entre 5 y 10 millones apenas un 5,9% (Bellet Sanfeliu y Llop Tomé, 2004). Una lectura superficial de estos guarismos nos permite arribar a una conclusión más que obvia: la mayoría de la población urbana habita en ciudades pequeñas y medias, que son, al mismo tiempo, mucho más numerosas. En la actualidad, cerca de dos terceras partes de la población urbana residen en urbes de menos de un millón de habitantes. Esta importancia relativa, sin embargo, no se ha traducido

en mayor interés académico: para el caso argentino, son verdaderamente pocos los trabajos que han posado su mirada en la diferenciación socioespacial de aquellas ciudades que César Vapñasky ubica en el casillero de las Aglomeraciones de Tamaño Intermedio (ATI) (Benítez, 2005; Buzai, 2003; Cáceres, 2012; Howell, 1989; Kaminker, 2013; Linares y Lan, 2007; Natera Rivas y Gómez, 2007; Natera Rivas, 2006; Reñe, 1994; Sassone, Sánchez y Matossian, 2007; Tecco y Valdés, 2006).

Además de focalizarse en las grandes ciudades, al punto de asimilar el estudio de una parte con el del todo, los trabajos interesados en el estudio de la segregación residencial se han detenido mayormente en el presente. Existen, al menos, dos razones que ayudan a entender esta preferencia temporal. La primera de ellas nos traslada al siempre complejo terreno de lo heurístico. En este ámbito, la cantidad de atributos captados por los instrumentos estadísticos no ha hecho más que multiplicarse en los últimos diez años. Basta un ejemplo para dar cuenta de este punto: la base Redatam, para el Censo 2001, ofrece a sus potenciales usuarios no solo un elevadísimo número de variables, sino también la posibilidad de realizar cruces entre las mismas. Como bien han señalado Gómez y Natera Rivas, el principal escollo que, hoy por hoy, debe sortear un cientista no es acceder a la información sobre los fenómenos que pretende explorar, sino “elegir un número relativamente reducido, pero significativo de variables” (2012, p. 14). La segunda razón, entre tanto, se vincula con las disciplinas que hicieron las veces de una plataforma desde la cual estudiar el fenómeno de la segregación. Un rápido repaso de la producción reciente sobre esta temática nos alertaría sobre la existencia de una más que evidente asimetría: la abundancia de estudios sociológicos, antropológicos y geográficos contrasta con la escasez de trabajos elaborados dentro de los límites de la historia.

El presente artículo nace de la voluntad de colaborar en la cobertura de las dos lagunas de conocimiento que se desprenden del balance que acabamos de realizar. En lugar de centrar nuestra atención en una de las muchas áreas metropolitanas de la región, nos detendremos en una de las aglomeraciones de tamaño intermedio de mayor crecimiento relativo a lo largo del siglo xx (Vapñasky, 1995): Neuquén, en la Norpatagonia argentina. Al mismo tiempo, y con el propósito de morigerar el sesgo presentista que ha atravesado la literatura sobre la segregación, privilegiamos una aproximación a la década de 1990, siguiendo el expediente abierto, entre otros, por Molinatti (2013), Linares (2012), Mignone (2011) y Prieto (2013) para los casos de Córdoba, el centro de la provincia de Buenos Aires, nordeste argentino y Bahía Blanca, respectivamente. Con esas coordenadas temporales y espaciales en mente, proponemos un recorrido que presenta tres momentos claramente diferenciados. En una primera sección, describiremos el contexto que funcionó como escenario del fenómeno que pretendemos explicar. Bucearemos allí en torno a los efectos sociales y espaciales de lo que Auyero, parafraseando a Polanyi, denominó “gran transformación neoliberal” (Auyero y Burbano, 2012, pp. 3-6). Luego, en un segundo apartado, realizaremos una breve aproximación a la idea de segregación, sondeando posibles vías para medirla al usar la información de los censos nacionales de 1991 y 2001. Por último, presentaremos los prin-

cipales resultados que obtuvimos en el análisis de algunas dimensiones a partir de las cuales exploramos las desigualdades socioespaciales que atravesaron la ciudad durante el periodo seleccionado. En todo este itinerario, a fin de reflejar en el espacio muchos de los fenómenos que las fuentes censales ponen en evidencia, hemos elaborado cartografías temáticas a partir de la utilización de sistemas de información geográfica (SIG).

LA “GRAN TRANSFORMACIÓN NEOLIBERAL”

Aunque muchos de los cambios llevados adelante por el Proceso de Reorganización Nacional, entre 1976 y 1983, se inspiraron en recetas ortodoxas, el mayor proceso de neoliberalización debió esperar a los años noventa. Solo con la llegada de Carlos Menem a la presidencia vemos la consolidación de lo que algunos autores denominaron modelo rentístico financiero o, lo que es igual, un régimen social de acumulación basado en la fijación del tipo de cambio, la desregulación financiera, las privatizaciones, la flexibilización del mercado laboral y la liberalización del comercio exterior. En los tempranos noventa, este conjunto de políticas logró controlar la inflación y estimular un significativo crecimiento económico, pero –a largo plazo– dejó un saldo de desindustrialización y desproletarización. Ambos procesos, que fueron el resultado de la redefinición de las relaciones entre capital y trabajo, nos ayudan a entender el sostenido incremento del desempleo y del subempleo a nivel nacional. En 1991, la tasa de desocupación apenas superaba el 6%, y la de subocupación estaba por debajo del 9% (Calcagno y Calcagno, 2004). Diez años después, ambos valores se habían disparado a 18% y 15%, respectivamente (Casullo, 2005).

Antes de avanzar en el análisis de la “gran transformación” en Neuquén, conviene retroceder en el tiempo a fin de observar cuáles fueron las tendencias que se clausuraron con este proceso. A partir de los sesenta, y más decididamente en los ochenta, la joven provincia patagónica experimentó un tránsito hacia una modalidad de crecimiento basada en los beneficios derivados de la explotación de sus recursos energéticos (hidroelectricidad, petróleo y gas). Esta matriz económica pivoteó alrededor de un conjunto de empresas públicas que, de acuerdo con Bohoslavsky, se imaginaban a sí mismas como “una garantía de la ocupación de la Patagonia y como traccionadoras de esfuerzos, subsidios y personas hacia tierras naturalmente hostiles a la llegada de inversiones y pobladores” (2008, p. 24). Junto a estas auténticas fuentes de energía y soberanía, no podemos dejar de mencionar el impacto que sobre la actividad económica tuvo la creciente presencia del Estado provincial, en especial en áreas hasta entonces descurridas, como la salud y la educación¹. Los fondos que comenzaron a ingresar

¹ En el caso de la salud, entre 1970 y 1980 las partidas destinadas al sistema provincial de salud se multiplicaron diez veces. En todo este periodo, el peso de los fondos girados a la Subsecretaría de Salud estuvo siempre por encima del 13% del presupuesto oficial, mostrando la centralidad que esta área tenía en el diseño estratégico provincial (Blanco, Gentile y Quintar, 1999, p. 120).

por concepto de regalías por la explotación de hidrocarburos, así como también aquellos que llegaban a través del Régimen de Coparticipación Federal, permitieron que la “mano visible” del Estado se extendiera sobre la superficie neuquina. Esta activa presencia oficial, que explica el enorme peso del sector terciario en la conformación del producto bruto geográfico², fue la base material en la que se sostuvo la duradera hegemonía del Movimiento Popular Neuquino, un partido provincial que, desde 1963, ganó cada una de las elecciones en las que se disputaba la gobernación. Sobre las causas de esta sólida *performance* electoral, las palabras de Taranda nos siguen pareciendo válidas:

La intensa presencia material de tener asegurado trabajo, vivienda, educación y salud, siempre al amparo del Movimiento Popular Neuquino, se internalizó en la conciencia de amplios sectores de la sociedad, posibilitando al partido provincial alcanzar, a mediados de la década de 1970, una posición política dominante. (2005, p. 14)

La década de los noventa rompió con las reglas básicas que habían posibilitado la reproducción exitosa de esta estrategia de crecimiento. La nueva legislación sobre el destino de los fondos federales, nacida con el menemismo, hizo inestables los ingresos provinciales³. Simultáneamente, y bajo los efectos de vaivenes en el mercado internacional del petróleo, los fondos en concepto de regalías disminuyeron de forma notoria. Esta situación adquirió ribetes dramáticos cuando, con la privatización de las empresas a cargo de los recursos naturales, se trazaron las líneas maestras de una nueva matriz económica. La desregulación de la actividad extractiva y una estrategia que privilegiaba la salida exportadora de los recursos multiplicaron la producción de petróleo y gas, pero los beneficios de la actividad no se volcaron en el territorio provincial (Favaro y Vaccarisi, 2005). Como no podía ser de otro modo, esta situación dejó su huella en materia de empleo: la reducida ocupación de mano de obra, que contrastaba con la elevada inversión en la producción, comenzó a convivir con una creciente pauperización del nivel de vida de amplios sectores de la población. Se trataba, en definitiva, de la quiebra de un estado interventor, planificador, distribucionista, que puso en jaque las bases sociales y económicas sobre las que se sostenía la provincia.

En el área educativa, los avances fueron igualmente significativos: mientras que a comienzos de los setenta la participación del sector en el presupuesto provincial rondaba el 8%, en 1985 esa proporción se ubicaba por encima del 20% (Blanco *et al.*, 1999, p. 120).

² El sector terciario experimentó, entre 1970 y 1985, un crecimiento sin antecedentes que lo llevaría a concentrar más de la mitad del Producto Bruto Geográfico (PBG) (Perren, 2012, pp. 56-58).

³ Bajo la presidencia de Carlos Menem, hubo pactos que tuvieron cierta influencia en la asignación de recursos. En 1992 se establecieron fondos pre-coparticipables, que permiten a la nación quedarse con un 15% de la masa de recursos antes de la distribución primaria, para asignarlos discrecionalmente. Paralelamente, a las provincias se les garantizó un piso mínimo de recursos de la coparticipación, independiente de la recaudación. En 1993, el Pacto Federal para el Empleo, la Producción y el Crecimiento elevó el piso mínimo y dispuso que el excedente de recursos tuviese una proporción destinada a la cancelación de deudas y el financiamiento de la reforma del Estado (Patrucci, 2005, pp. 4-5).

Esta marea de cambios no podía dejar de afectar la ciudad de Neuquén. Con un Estado provincial escaso de recursos y un conjunto de empresas públicas en franca retirada, la capital neuquina fue objeto de lo que Kessler (1997) definió en términos de una “epidemia del desempleo”. El torbellino ocupacional de las décadas anteriores, ese que la había convertido a Neuquén en uno de los centros urbanos más dinámicos de la Argentina (Perren, 2012, pp. 10-11), se convirtió en un lejano recuerdo del pasado. De acuerdo con datos oficiales, la desocupación promedio de la ciudad prácticamente se duplicó entre 1991 y 1995: pasó de un 8% a cerca de un 16% (Taranda y García, 2001, p. 11). En la segunda parte de la década, merced a la aplicación de un subsidio para los desempleados, los niveles de desocupación tendieron a estabilizarse, oscilando en una franja comprendida entre 11% y 12%. Finalmente, en el marco de la profunda depresión de la economía nacional que caracterizó la corta gestión de la Alianza, vemos un nuevo brote de una enfermedad que, por aquel entonces, no parecía tener remedio. En 2002, justo después de la caída del presidente De la Rúa, la capital neuquina alcanzó la mayor desocupación abierta de su historia: un quinto de la población económicamente activa no tenía empleo (Taranda, 2005, p. 5).

Claro que la epidemia no contagió a la sociedad neuquina en su conjunto y, menos aún, con la misma virulencia. Como bien ha señalado Auyero, “contra el idioma nacional que enfatiza el carácter global, general y transitorio del desempleo, en los noventa ni se encuentra caprichosamente distribuido ni es un fenómeno de corta vida” (2001, p. 49). Al igual que en otros escenarios urbanos, el desempleo aquejó principalmente a los jóvenes: a lo largo de la década que nos interesa, la franja etaria comprendida entre los 15 y los 24 años duplicó la tasa de desocupación promedio, alcanzando picos cercanos al 30%. Otro sector que sufrió los efectos de la falta de trabajo fue el de quienes se empleaban en la parte baja de la estructura ocupacional, sobre todo, aquellos que desempeñaban labores poco calificadas en el mundo de la construcción. Sobre este último, algunas cifras son suficientes para trazar un panorama bastante poco alentador: en 1983, el 16% de los ocupados se desempeñaban en el sector, mientras que, quince años después, esa proporción apenas alcanzaba el 8% del total (Mases *et al.*, 2004). Como este era un nicho claramente etnizado, la caída en desgracia de la construcción afectó con particular dureza a la población de origen chileno. De acuerdo con un relevamiento realizado hacia comienzos del tercer milenio, Neuquén era la ciudad argentina que albergaba, en términos relativos, la mayor cantidad de trasandinos con problemas de empleo (Burnett, 2006).

No era más tranquilizadora la situación de quienes estaban ocupados. El deterioro del mercado de trabajo hizo que los puestos de calidad se convirtieran en algo más propio de una época que ya no existía. Ese “sueño distante”, para usar los términos de McFate (1996), parecía hacerse añicos frente a una realidad signada por la precariedad laboral. En esta área encontramos la prueba más palpable de la existencia de la “desconexión funcional” de la que habla Auyero (2001, p. 47) para el caso del conurbano bonaerense. Pese a que la economía neuquina

mostró, en los noventa, tasas de crecimiento positivas⁴, algo que la diferenciaba de su par nacional, prácticamente no se crearon puestos fijos y bien remunerados. Por el contrario, se observa el aumento en todas las categorías ocupacionales, de los empleos temporarios e inestables. Lo interesante de nuestro escenario es que, lejos de reducirse a la actividad privada, en la que la flexibilización es un eufemismo que encubre situaciones de mayor explotación, los empleos de dudosa calidad se multiplicaron en el sector público. Un dato es suficiente para dar cuenta de esta desestabilización de lo que, hasta entonces, era sinónimo de estabilidad: entre 1998 y 2002, se duplicó el número de trabajadores públicos contratados a término, sin ningún tipo de cobertura social y sindical (Taranda y Bonifacio, 2003).

No resulta sorprendente que la pobreza haya acompañado este avance acelerado de la desocupación y de la precariedad laboral. De hecho, una buena cantidad de trabajos, entre los cuales podemos destacar el clásico estudio de Murmis y Feldman (1992), ha señalado la elevada correlación que existe entre estas variables. Con todo, y pese a ir de la mano, vale la pena hacer algunas distinciones que no hacen más que mostrar la complejidad del caso neuquino. En los noventa, la inercia de las políticas de bienestar, sobre todo las relacionadas con la vivienda y la educación, dificultó el despegue de la proporción de hogares con necesidades básicas insatisfechas (NBI); esto es, de aquellas unidades censales que exhibían situaciones de insuficiencia en variables censales vinculadas a la calidad de la vivienda, disponibilidad de servicios sanitarios, accesibilidad a la educación y ocupación del jefe de hogar (Formiga, 2007). Eso no fue obstáculo para que se produjese una significativa caída del ingreso real medio familiar. Según las estimaciones realizadas por Salvia y Vera (2004), el descenso para el escenario que nos interesa fue del orden del 19,2%: los 1.133 pesos de 1991 (medidos en pesos de octubre de 2001) se convirtieron en 915 pesos en 2001. Así mismo, el ingreso medio por perceptor (medido en pesos de octubre de 2001) pasó de 697 pesos en 1991 a 567 pesos en 2001. Este declive, que fue mucho más pronunciado que el registrado en el área metropolitana bonaerense, afectó con particular fuerza a quienes ocupaban una posición baja en la estructura social: el quintil de menores ingresos perdió, a lo largo de los noventa, un tercio de su capacidad adquisitiva. Dicho de una manera más sencilla, al calor de la “gran transformación neoliberal”, los pobres neuquinos se volvieron aún más pobres.

Como lo han demostrado numerosos autores, desde Castells hasta Harvey, la consecuencia necesaria del hiperdesempleo, de la precarización y de la profundización de la pobreza, es el incremento de la desigualdad social. Neuquén, una ciudad en el sur del sur global, no estuvo al margen de esa tendencia mundial hacia la polarización social. Taranda y Bonifacio (2003), en un trabajo de una riqueza empírica excepcional, brindan sobradas pruebas sobre la fuerte concentración de los ingresos que la capital provincial experimentó en la segunda mitad de los noventa, justo

⁴ El Producto Bruto Geográfico provincial se incrementó en un 74% entre 1991 y 2001, pasando de \$2.532 millones en 1991 a \$4.413 millones en 2001 y a valores constantes de 1993 (Domeett y Kopprio, 2007, p 14).

en el momento en el que el régimen de convertibilidad comenzaba a dibujar una parábola descendente. En 1998, el 40% más pobre concentraba apenas el 13% del ingreso (Taranda y Bonifacio, 2003, pp. 12-13). Cuatro años después, esa proporción se había reducido a un deslucido 11%. Exactamente lo contrario sucedió en la parte alta de la estructura social. En el mismo periodo, la porción del ingreso apropiada por el 40% más rico avanzó dos puntos (de un 72% a un 74%). Y esto, como no podía ser de otra forma, repercutió en Coeficiente de Gini, parámetro por excelencia para medir la desigualdad social, que alcanzó, en mayo de 2002, un significativo 0,46, su punto más alto en la historia reciente de la ciudad (Domeett y Koppro, 2007, p. 15)

Una vez llegados a este punto, algunas preguntas se convierten en obligatorias: ¿Cómo se reflejaron estas transformaciones económicas en la estructura espacial de la ciudad? ¿Los niveles de segregación corrieron a la par del incremento de desigualdad social? ¿Las desigualdades espaciales colaboraron en la profundización del proceso de “dualización” al que se referían Taranda y Bonifacio? ¿“La gran transformación neoliberal” introdujo variantes en el esquema centro-periferia, que había prevaecido en los años dorados del Estado de bienestar *alla neuquina* (Perren, 2010a, pp. 17-18)?

EL CONCEPTO DE *SEGREGACIÓN*: UNA APROXIMACIÓN TEÓRICO-METODOLÓGICA

Antes de responder estos interrogantes, vale la pena preguntarnos acerca de la definición de *segregación residencial*. En palabras de Lévy y Brun, este concepto remite a “las formas de desigual distribución de grupos de población en el territorio” (2002, p. 147). De ahí, que pueda ser pensada como una de las formas en que se expresa el proceso de diferenciación social o, lo que es igual, como la cristalización en el espacio de la estructura social (Machado Barbosa, 2001). Si aplicáramos esta idea al ámbito urbano, alcanzaríamos una definición como la de Sabatini, Cáceres y Cerdá (2001), para quienes la segregación residencial es “el grado de proximidad espacial o de aglomeración territorial de las familias pertenecientes a un mismo grupo social, sea que este se defina en términos étnicos, etarios, de preferencias religiosas o socioeconómicas, entre otras posibilidades” (p. 27). Para el caso que nos ocupa, dejaremos de lado las primeras tres opciones y centraremos nuestra atención en el último de los aspectos considerados por los autores mencionados.

Claro que esta proximidad o aglomeración puede asumir diferentes formas y esto, como es de imaginar, complica cualquier posibilidad de acceder al concepto de *segregación* a través de definiciones sencillas. En términos generales, es posible hablar de tres modalidades a partir de las cuales se manifiesta el fenómeno en cuestión. La primera de ellas se refiere a la proximidad física entre los espacios residenciales de diferentes grupos sociales, fenómeno que los expertos norteamer-

ricanos lograron medir a través de la distancia media entre minoría y mayoría. La segunda apunta a descubrir el grado de homogeneidad social de las distintas fracciones que componen el espacio urbano. Esta faceta de la segregación fue estudiada con detalle por la ecología factorial, disciplina basada en la idea de las “áreas sociales” de Shevsky y Bell (1955). El estudio de estas últimas, sostenido en la aplicación de técnicas estadísticas, permitía el acceso a aquellas dimensiones latentes que explicaban la diferenciación residencial al interior de las ciudades (rango social, urbanización y étnicas). Una última forma de segregación, quizá más conocida debido a la vasta producción científica dedicada al estudio de los guetos, se relaciona con la concentración de grupos sociales en zonas específicas de la ciudad.

La segregación, además de expresar en el espacio distinto tipo de desigualdades, constituye el cemento sobre el que tales diferencias se asientan, reproducen y agravan. Con esto queremos decir que la estructura espacial de la ciudad no solo refleja las asimetrías propias de la sociedad, sino también “retroalimenta una estructura social compleja en la que coexisten y se combinan procesos de diferenciación, desigualdad y exclusión” (Saraví, 2008, p. 27). Esta hipótesis, que pone a la segregación en el lugar de causa y no como una mera consecuencia, fue defendida por dos enfoques teóricos que, aunque diferentes, tienen más de un punto de contacto. El primero de ellos procuró desentrañar lo que algunos autores denominaron “efecto de barrio”. Defendiendo la premisa de que “el vecindario importa”, como alguna vez señaló Katzman (1999), los autores enrolados en esta tradición se esforzaron en demostrar cómo la formación de áreas socialmente homogéneas complicaba enormemente las posibilidades de movilidad social de quienes residían en ellas. En estos casos, el aislamiento espacial servía de catalizador a la reproducción de condiciones de vida, relaciones sociales y experiencias que resultan redundantes y poco enriquecedoras. La segunda perspectiva partía del supuesto que las comunidades con pocas oportunidades son aquellas que presentan inculcables déficits en rubros necesarios para que sus habitantes puedan desarrollar todas sus capacidades. Esa desigual “geografía de las oportunidades” involucra, entre otros elementos, la escasez de establecimientos educativos, la falta de puestos de trabajo, la baja tasa de creación de empleo y una insuficiente capacidad para generar recursos fiscales (Cáceres y Sabatini, 2004; y Galster y Killen, 1995). Más allá de sus obvias diferencias, ambas miradas entienden que el lugar de residencia constituye un factor clave a la hora de explicar los comportamientos individuales o, como alguna vez afirmaron Otero y Pellegrino (2003, p. 45), ambas perspectivas analíticas proponen “pensar lo micro como efecto de condicionantes macro” que operan en el plano espacial.

Ya sea en su carácter de causa o consecuencia, el estudio de la segregación residencial en la ciudad de Neuquén nos obliga a tomar tres decisiones metodológicas de enorme importancia. La primera de ellas consiste en seleccionar una variable que nos permita visualizar las diferencias sociales que atravesaban la capital neuquina hacia comienzos de la década de 1990. Alrededor de este punto, los datos dispo-

nibles presentan una primera dificultad. Lamentablemente, los censos nacionales de 1991 y 2001 no brindan información sobre nivel de ingreso⁵. De ahí que solo podamos acceder a las diferencias sociales de la población a través de un ejercicio de aproximación: en ausencia de información referida a la condición económica de la población, utilizaremos el máximo nivel de instrucción del jefe de familia (MNI) como variable de segmentación socioeconómica. Pese a que se trata de un paliativo, no podría decirse que constituye una decisión caprichosa. Lejos de eso, numerosos trabajos han abrazado esta opción metodológica, y todos parten de una idea común: existe una estrecha correlación entre la educación del jefe de hogar y la probabilidad de obtener mayores ingresos familiares (Groisman, 2013; Rodríguez, 2008). Pero no se trata de una relación que podríamos pensar en términos unilaterales. Como bien han señalado Rodríguez Vignoli y Arriagada Luco (2004), los vínculos entre instrucción y pobreza funcionan en un doble sentido: por un lado, un bajo nivel de instrucción genera pobreza; mientras que, por el otro, la situación de pobreza aparece como un limitante a la hora de adquirir capital educativo, con lo que aquella se reproduce de manera intergeneracional.

Veamos ahora cómo el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) volvió operativa la observación del MNI. Los censos de 1991 y 2001 nos proporcionan ocho categorías educativas que abarcan una gama de situaciones que van desde el analfabetismo hasta la titulación universitaria. Con el propósito de facilitar nuestra aproximación al fenómeno de la segregación, las hemos reagrupado en cuatro niveles: bajo, medio bajo, medio alto y alto. La Tabla 1 muestra la pertinencia de la elección de criterios educativos como forma de acceder al nivel socioeconómico de la población neuquina. Para sostener este punto, solo hace falta hacer referencia a algunos datos provistos por la Encuesta Permanente de Hogares (EPN) para el aglomerado Neuquén-Plottier: el grupo de mayor nivel de instrucción tenía, hacia comienzos de los noventa, un ingreso familiar cuatro veces superior al del grupo de menor instrucción. Poco de este panorama se había modificado en la década siguiente: cuando el siglo XXI estaba dando sus primeros pasos, el estrato educacional menos aventajado ganaba, en promedio, un tercio de lo percibido por quienes estaban en la cúspide de la clasificación. Las diferencias entre los grupos intermedios no escapaban a una realidad surcada por las asimetrías: en 1991, quienes se ubicaban en el casillero “medio-alto” tenían un ingreso superior de más de una vez y media el ingreso de los situados en el “bajo”, mientras que la distancia entre lo percibido por los primeros y quienes estaban situados en el “medio-bajo” era del orden del 60%. Diez años después, esas proporciones se ubicaron en 108% y 58% respectivamente.

⁵ La decisión de tomar la información de los censos de población se fundamenta por ser la única fuente que permite georreferenciar la información completa para la ciudad de Neuquén. Si bien la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), un estudio oficial realizado periódicamente por muestreo, presenta datos sobre ingresos de la población, al ser una encuesta, resulta imposible cualquier tipo de análisis intraurbano.

TABLA 1.
INGRESO MEDIO NOMINAL DE ACUERDO A MÁXIMO NIVEL DE INSTRUCCIÓN DEL JEFE DE HOGAR, NEUQUÉN, 1991 Y 2001

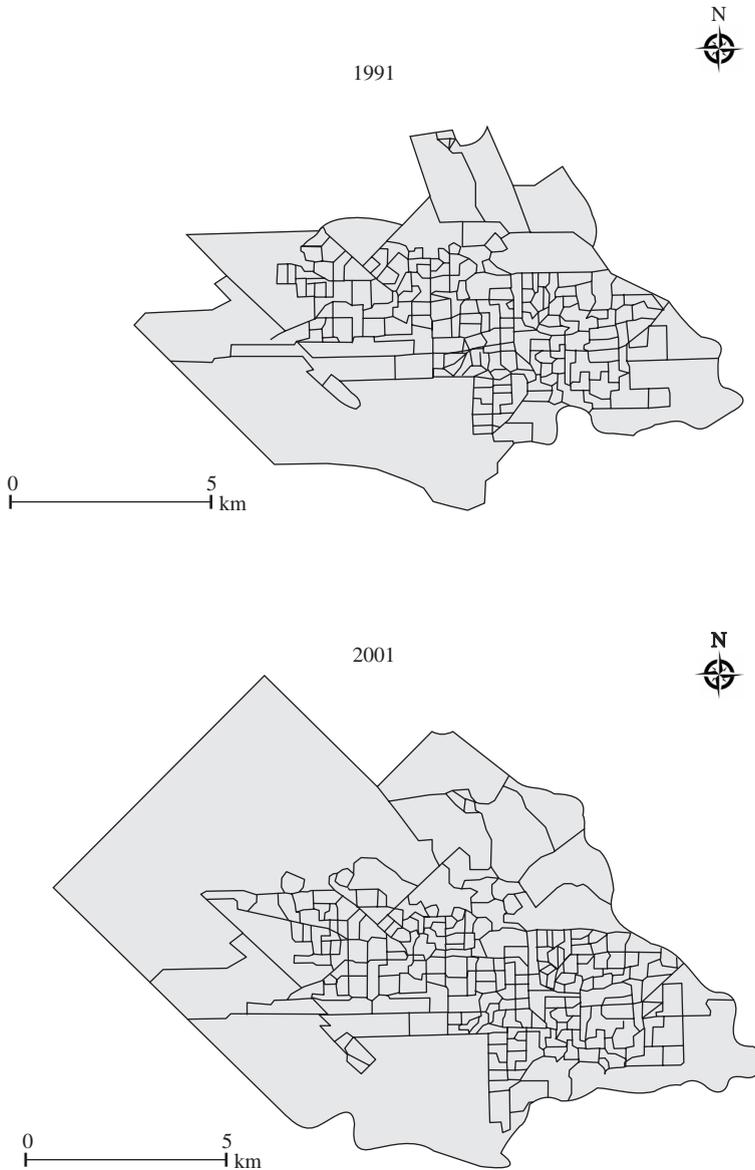
Nivel de educación del jefe de hogar	Ingreso	
	1991 (pesos)	2001 (pesos)
Bajo. Sin instrucción o primario incompleto	327	384
Medio bajo. Primario completo y secundario incompleto	529	504
Medio alto. Secundario completo y superior incompleto	854	800
Alto. Superior y universitario completos	1.349	1.239

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares (EPH) 1991 y 2001 (onda octubre).

La segunda decisión que debemos tomar se vincula a la elección de un conjunto adecuado de unidades espaciales, uno que nos permita apreciar en toda su dimensión el fenómeno de la segregación. En este terreno, resulta inevitable emplear unidades territoriales que, muchas veces, no reflejan “de modo estricto y fiel la realidad socioterritorial imperante” (Velázquez y Gómez Lende, 2007, p. 3). Este inconveniente, que los geógrafos denominaron “problema de la unidad espacial modificable” (PUEM) (Blalock, 1964; Openshaw, 1984; y Reardon *et al.*, 2008), pone de manifiesto algo que, aunque sea obvio, no podemos dejar de mencionar: la operatoria censal no es neutra, sino que, por medio de la división del territorio o de la elección de determinados criterios de agrupamiento, puede enmascarar desigualdades. Con el propósito de controlar esta “artificialidad”, debemos abordar la cuestión de la escala de las unidades espaciales. Al respecto, no estaría mal si dijéramos que, mientras más pequeña sea la unidad espacial escogida, mayores serán las posibilidades de atrapar situaciones que serían imposibles de observar a nivel general. Pero los riesgos de pecar por exceso están siempre presentes: si la unidad espacial elegida es demasiado pequeña, es probable que produzca una sobreestimación de la segregación. Por eso, el desafío reside en la definición de subunidades espaciales que sean lo suficientemente pequeñas, pero que, a su vez, sean significativas en cuanto al número de personas que las habitan. En función de estas recomendaciones, hemos utilizado información a nivel de radio censal que nos proporciona unidades espaciales cuya dimensión podría asimilarse a la de un vecindario (en su inmensa mayoría, superan el millar de habitantes) (Figura 1).

La tercera decisión, por su parte, nos conduce al mundo de los índices o, lo que es igual, de las distintas formas a partir de las cuales puede medirse la segregación. Con relación a esta problemática, decidimos seguir el rastro dejado por Massey y Denton (1988), dos referencias ineludibles en el estudio de la segregación residencial. En una obra clásica, ambos autores advertían que la diferenciación socioespacial se podía analizar a partir de distintos planos. Para los fines que alientan

FIGURA 1.
MAPAS DE LA CIUDAD DE NEUQUÉN SEGÚN RADIOS CENSALES,
1991 Y 2001



Fuente: Elaboración propia con base en Censos de Población 1991 y 2001, INDEC (1991, 2001).

este trabajo, y en función de la información con la que contamos, nos conformaremos con abordar tres dimensiones en particular: la desigualdad, el aislamiento y el *clustering* (Tabla 2). Sin ánimos de ser exhaustivos, podríamos decir que los indicadores que se desprenden de la primera captan la distribución desigual de los grupos sociales en las áreas espaciales en las que puede subdividirse la ciudad. Dicho en otros términos, la desigualdad nos habla de la mezcla habitacional que existe entre dos grupos de la población. La segunda dimensión trata de elucidar el modo en que la distribución espacial condiciona las posibilidades de interacción entre grupos sociales, midiendo “la experiencia de la segregación sentida por el miembro promedio de la mayoría o la minoría” (Massey y Denton, 1988, p. 287). El *clustering*, tercera dimensión seleccionada, apunta a desentrañar en qué medida las áreas habitadas por miembros de un grupo lindan una con la otra en el espacio.

TABLA 2.
DIMENSIONES E INDICADORES DE SEGREGACIÓN

Dimensión	Indicadores
Igualdad	Índice de Segregación (IS) Índice de Disimilitud (ID)
<i>Clustering</i>	Índice de Moran Local (IML) Índice de Moran Global (IMG)
Interacción	Índice de Aislamiento (IA) Índice de Interacción (IIn)

Fuente: Elaboración propia con base en Massey y Denton (1988).

Para la medición de la segregación residencial de la primera de las dimensiones, emplearemos dos de los indicadores más frecuentemente utilizados en la literatura especializada: el índice de Segregación (IS) y el índice de Disimilitud (ID). Se trata de indicadores globales que proporcionan una única medida-resumen de segregación para el conjunto de la ciudad. En el caso de la dimensión interacción, nos conformaremos con calcular el índice de aislamiento (IA); un indicador que estima la probabilidad que tiene un individuo de una determinada condición de encontrarse en el área que habita con alguien de su misma condición social (Molinatti, 2013). Por último, y a fin de identificar aquellas áreas con alta concentración de jefes de hogar con MNI bajo y detectar distintas formas de agrupamientos, utilizaremos otros dos indicadores que, aunque no fueron desarrollados por Massey y Denton, se encuentran inspirados en sus principios: el Índice Moran, tanto global como local (IMG e IML).

DESIGUALDADES ESPACIALES EN TIEMPOS DE “GRANDES TRANSFORMACIONES”

Comencemos este recorrido con los indicadores que incluimos dentro de la dimensión *igualdad*: los índices de segregación (IS) y disimilitud (ID). Como señalamos en otro trabajo (Perren, 2011), ambos presentan rasgos compartidos: toman como referencia al conjunto de la ciudad y se interpretan como la proporción de un grupo determinado que debería mudarse para lograr la desagregación total con respecto a otro. Un valor cercano a 100 nos indicaría que el grupo en cuestión no comparte las áreas residenciales con miembros del otro grupo (realidad de segregación); y uno próximo a cero nos avisa que la proporción de ambos grupos para cada una de las subdivisiones estudiadas es idéntica (realidad de integración). La diferencia entre uno y otro estriba en que, mientras que el IS mide la distribución de un grupo respecto del total de la población, el ID mide la distribución de dos grupos entre sí. Si tuviéramos que marcar las fortalezas que ambos poseen con relación a otros indicadores, no podríamos dejar de destacar dos ventajas: por un lado, dado que se trata de medidas de resumen, su lectura es fácil e intuitiva; por el otro, su implementación no requiere de técnicas de georreferenciamiento (Rodríguez, 2008).

El cálculo del IS para el caso neuquino nos permite descubrir un primer aspecto significativo: los grupos menos homogéneamente distribuidos fueron aquellos que se ubicaban en los extremos de la grilla (Tabla 3). En 1991, cerca de un tercio de aquellos jefes de hogar que presentaban los peores indicadores educativos debía cambiar su lugar de residencia para obtener una distribución homogénea en toda la ciudad. La segregación de quienes mostraban un MNI alto era aún más fuerte. Un IS de 49 nos habla de una población de una escasa mezcla habitacional entre la población de mayores ingresos y el resto de la sociedad neuquina (Tabla 3). Recordemos que, de acuerdo con diferentes autores (Moya, 2003, p. 130), un IS de 30 sería el umbral a partir del cual se puede hablar de una situación de segregación. Luego de la aplicación de las recetas de corte neoliberal, la segregación protagonizada por quienes ocupaban la parte baja de la clasificación se incrementó un 10%, mientras que “por arriba” no se apreciaban cambios significativos. Eso quiere decir que, en los diez años que median entre ambos censos, la localización de los “pobres” en el tablero urbano se hizo aún más desigual, lo que podría leerse, tomando prestadas las ideas de Molinatti (2013), como la expresión de una mayor concentración de los mismos en algunos sectores de la ciudad.

Los grupos que ocupaban los casilleros intermedios de la clasificación exhibieron índices de segregación que se situaban entre ambos extremos. De todos modos, detrás de esta afirmación, bastante general por cierto, se ocultan dos aspectos que no podemos dejar de mencionar. El primero es que el grupo de MNI medio alto mostraba un nivel de segregación cercano a la barrera que arriba mencionamos, pero estable en el tiempo: tanto en 1991 como en 2001, un cuarto de los hogares cuyo jefe había completado el nivel secundario, debía cambiar su lugar de residencia para alcanzar una absoluta integración (Tabla 3). En segundo término, el grupo

TABLA 3.
 ÍNDICE DE SEGREGACIÓN DE ACUERDO A MÁXIMO NIVEL DE
 INSTRUCCIÓN DEL JEFE DE HOGAR, NEUQUÉN, 1991 Y 2001

Nivel de educación del jefe de hogar	Índice de Segregación (IS)	
	1991	2001
Bajo	31	34
Medio Bajo	15	22
Medio Alto	26	25
Alto	49	48

Fuente: Elaboración propia con base en INDEC (1991, 2001).

compuesto por los hogares cuyo jefe mostraba un MNI medio bajo se encontraba bastante mejor distribuido, aunque mostraba una tendencia hacia a una mayor segregación: en los diez años que nos interesan, su IS se deslizó de un modesto 15 a un mucho más significativo 25, lo que nos pone frente a un incremento del orden del 40%. Cifras como estas nos permiten abonar aquella hipótesis, defendida por Groisman y Sconfienza (2014), que sostenía que una distribución regresiva del ingreso tiene como consecuencia necesaria un incremento de las desigualdades espaciales al interior del espacio urbano.

Veamos qué sucede si, en lugar calcular el IS, prestamos atención al segundo de los indicadores a partir de los cuales podemos aproximarnos a la desigualdad: el índice de disimilitud. Los resultados obtenidos permiten sumar la ciudad de Neuquén a la abundante literatura dedicada al estudio de la segregación residencial socioeconómica. Al igual que otros trabajos, la medición del ID pone de manifiesto la alta correspondencia que existe entre la distribución espacial de los grupos y las distancias socioeconómicas entre ellos. El ID alcanza valores más altos al calcularse entre grupos extremos y valores más bajos entre los grupos salteados y contiguos (Tabla 4). Para demostrar lo primero, basta con mencionar una cifra: dos terceras partes de los miembros del grupo de MNI bajo debían cambiar su lugar de residencia para obtener una igual distribución respecto del grupo de MNI alto en todas las áreas de la ciudad. Pero este dato nos dice poco si no observamos desde una perspectiva más amplia: en caso de utilizar los parámetros provistos por Rodríguez Vignoli y Arriagada Luco (2004), estamos en condiciones de sostener que ambos grupos mostraban entre sí una realidad de hipersegregación.

Concentremos ahora nuestra atención en el nivel de segregación existente entre los grupos que no se encontraban en los extremos de la clasificación. En este sentido, las observaciones que realizamos sobre los grupos salteados se encuentran en el rango de lo esperable: el ID desciende si, en lugar de medir los extremos de la clasificación, nos ocupamos de aquellos que se encontraban a un casillero socioeconómico de distancia. De todos modos, la mezcla habitacional entre cada uno de ellos fue muy escasa a lo largo de los noventa, cuando mostraron una clara ten-

TABLA 4.
 ÍNDICE DE DISIMILITUD DE ACUERDO A MÁXIMO NIVEL DE
 INSTRUCCIÓN DEL JEFE DE HOGAR, NEUQUÉN, 1991 Y 2001

Grupos	Relación	Índice de Disimilitud (ID)	
		1991	2001
Bajo / Alto	Extremo	66	65
Bajo / Medio alto	Salteado	44	46
Alto / Medio bajo	Salteado	52	54
Alto / Medio alto	Contiguo	29	28
Bajo / Medio bajo	Contiguo	21	20
Medio bajo / Medio alto	Contiguo	27	30

Fuente: Elaboración propia con base en INDEC (1991a, 2001).

dencia hacia una profundización de la segregación. Los datos que surgen al procesar la información suministrada por los censos de 1991 y 2001 son elocuentes al respecto. Hacia comienzos de la década, la relación del ID entre los grupos de MNI bajo y medio alto era del orden del 44%, mientras que entre medio bajo y alto alcanza el 52%. Diez años después, cuando el régimen de convertibilidad estaba llegando a su fin, dichos porcentajes se incrementaron hasta llegar a 46 y 54 respectivamente. Dicho en una forma más sencilla, cerca de la mitad de quienes conformaban estos grupos debían mudarse para lograr una distribución uniforme al interior de la ciudad. La “dualización” del mercado laboral tenía entonces un claro correlato espacial: la mayor distancia entre los grupos salteados, así como la creciente brecha entre quienes ocupaban en casillero medio-bajo y medio-alto, es la prueba más palpable de ello.

La fuente de fortaleza del IS y del ID es también su principal talón de Aquiles: por tratarse de indicadores-resumen, no nos dicen si las áreas de concentración de los grupos se distribuyen de forma aleatoria en el espacio o se adjuntan unas a otras, conformando contiguos homogéneos (Sabatini *et al.*, 2001). En pocas palabras, con su auxilio podemos saber cuán desigual es la distribución de los grupos sociales en el territorio, pero no resulta posible saber dónde se dispone cada uno de ellos en el espacio urbano. De ahí la importancia de sumar a nuestra caja de herramientas medidas georreferenciadas que, siguiendo a Molinatti, “tengan como punto de partida la semejanza (o no) de las unidades espaciales vecinas” (2013, p. 132). Este es precisamente el rasgo que distingue a los indicadores que operan en la dimensión *clustering*; es decir, aquellos interesados en explorar detalladamente el grado de agrupamiento de las áreas que albergaban una elevada concentración de aquellos grupos que se encontraban segregados en el espacio urbano.

El Índice de Moran (IM) es un indicador que nos permite llevar adelante esa labor, debido a que, como bien han afirmado Buzai y Pineda, “no intenta medir la correlación entre dos variables diferentes en un mismo espacio, sino la correlación que

tiene una misma variable en diferentes unidades espaciales contiguas” (2007, p. 18). En su versión global, el IM nos ofrece una medida general de *clustering*; esto es, de la aglomeración de los radios censales que presentan características similares en alguno de los atributos que podemos distinguir en ellas. El Índice de Moran Local (IML), también denominado LISA (Local Indicators of Spatial Association), nos permite saber a ciencia cierta cuánto contribuye cada unidad espacial a la formación del valor global. Lejos de ser contradictorios, ambos nos brindan elementos para abordar dos facetas indisociables de la segregación: si el IMG nos ofrece un panorama general del fenómeno, el segundo, por operar a escalas intraurbanas, hace posible una representación cartográfica del mencionado fenómeno o, dicho de manera más sencilla aun, que sepamos dónde se ubican las áreas segregadas. Para los fines que alientan el presente trabajo, nos conformaremos con aplicar ambas técnicas a aquellos grupos que, como demostramos anteriormente, mostraban una distribución desigual en el Neuquén de los noventa (MNI alto y bajo).

Cuando calculamos el IMG (Tabla 5) para ambos segmentos de la población neuquina, distinguimos, a lo largo de la década que nos interesa, una conjunción entre cambios y continuidades. En el primero de los renglones, debemos apuntar el fuerte nivel de agrupamiento de aquellas unidades espaciales que mostraban una fuerte presencia de quienes habían tenido un paso exitoso por el sistema educativo. La elevada autocorrelación espacial que detectamos en 1991 y 2001 pareciera así demostrarlo. Otra continuidad tiene relación con el menor nivel de *clustering* de aquellas unidades espaciales en las que los “pobres” mostraban un mayor peso relativo, algo que puede explicarse a partir de un patrón de asentamiento que asume la forma de múltiples enclaves. En lo referido a las transformaciones, no podemos dejar de mencionar el incremento de los niveles de autocorrelación espacial para ambos grupos: en el caso del grupo conformado por quienes ostentaban un MNI alto, el IMG experimentó un aumento del orden del 5%, mientras que en el conformado por quienes estaban en la base de la clasificación evidenciada, ese incremento fue de prácticamente el doble. Nuevamente, en este caso en la dimensión *clustering*, vemos cómo la “gran transformación” reforzó un cuadro de segregación que, como las cifras ponen en evidencia, ya comenzaba a insinuarse hacia comienzos de la década.

Ahora bien, ¿cuál era la ubicación donde se agrupaban aquellos radios censales en los cuales tenían una fuerte participación los “pobres” y los “ricos”? ¿Esos *clusters* de ambos grupos estaban separados geográficamente? ¿Cuál era su tamaño, es decir, estamos en presencia de una segregación a gran escala o una microsegregación? ¿Qué cambios observamos alrededor de estas temáticas en el transcurso de la década de 1990?

Algunas respuestas a estos interrogantes se encuentran al observar los mapas que resultan de la aplicación del Índice de Moran Local para la población de MNI Alto (Figura 2). Una lectura superficial de la cartografía nos permite detectar una línea de continuidad entre 1991 y 2001: la mayoría de las unidades espaciales que se ubicaban en la periferia de la ciudad aparecen en color azul, lo que significa que

TABLA 5.
 ÍNDICE DE MORAN GLOBAL SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO,
 NEUQUÉN, 1991 Y 2001

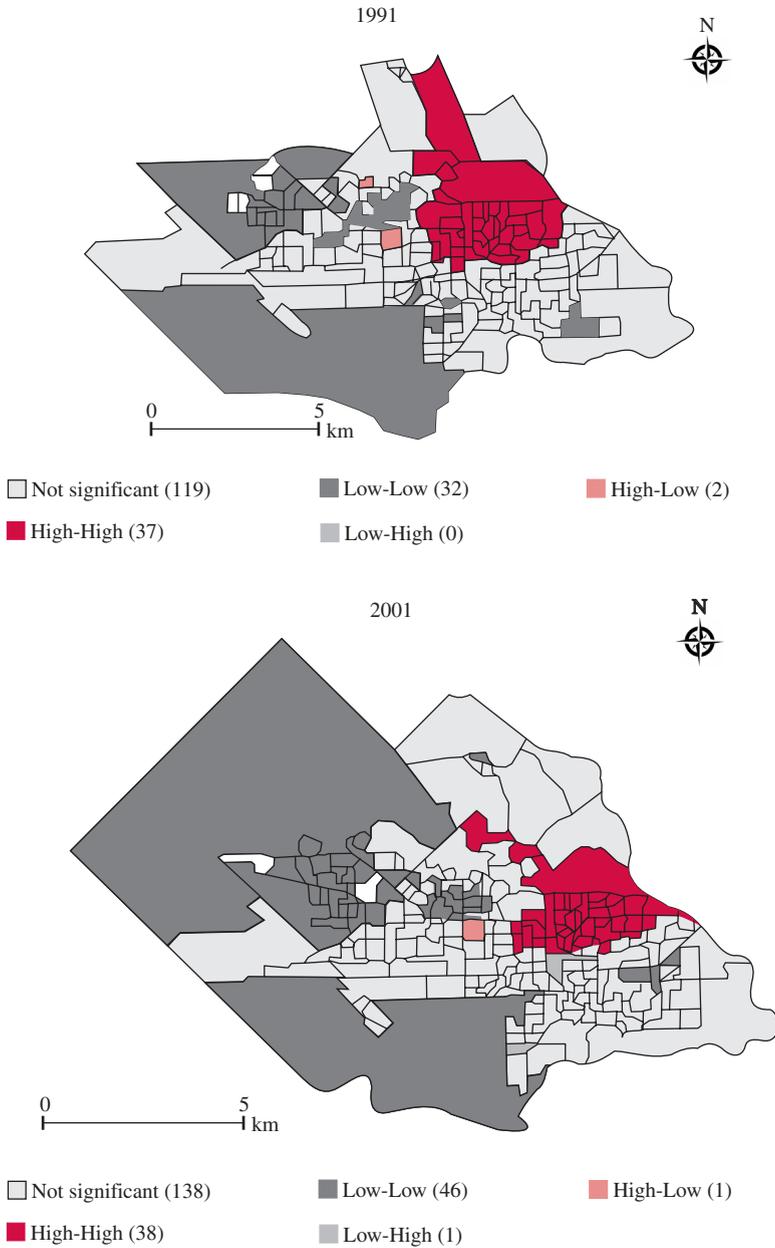
Nivel de educación del jefe de hogar	Índice de Moran Global (IMG)	
	1991	2001
Bajo	0,35	0,39
Alto	0,60	0,63

Fuente: Elaboración propia con base en INDEC (1991, 2001).

allí se agrupaban radios censales con una baja concentración de “ricos”, rodeados por unidades espaciales de las mismas características. En una franja intermedia, aparece una amplia franja de territorio donde no observamos relaciones significativas, dando forma a un espacio socialmente heterogéneo que podríamos pensar en términos de un área de “acrecentamiento in situ” (Griffin y Ford, 1991). Por su parte, las áreas rojizas constituyen el núcleo del agrupamiento, y ocupan una importante superficie que, a grandes rasgos, coincide con el “centro expandido” de la ciudad; es decir, aquel espacio conformado por el damero original y diferentes barrios residenciales que, en virtud del creciente precio de la propiedad inmobiliaria en el área comercial y administrativa, se construyeron en un radio comprendido entre quince y treinta cuadras del centro geográfico de la ciudad (Perren, 2010a). Al igual que otras ciudades latinoamericanas, los grupos sociales de situación socioeconómica más favorable evidenciaban a simple vista una clara segregación a “gran escala”. O, en términos más sencillos, los sectores más encumbrados residían en un área específica de la ciudad, cuyos límites se confundían con lo que en otro trabajo denominamos “continente de la riqueza” (Perren, 2011).

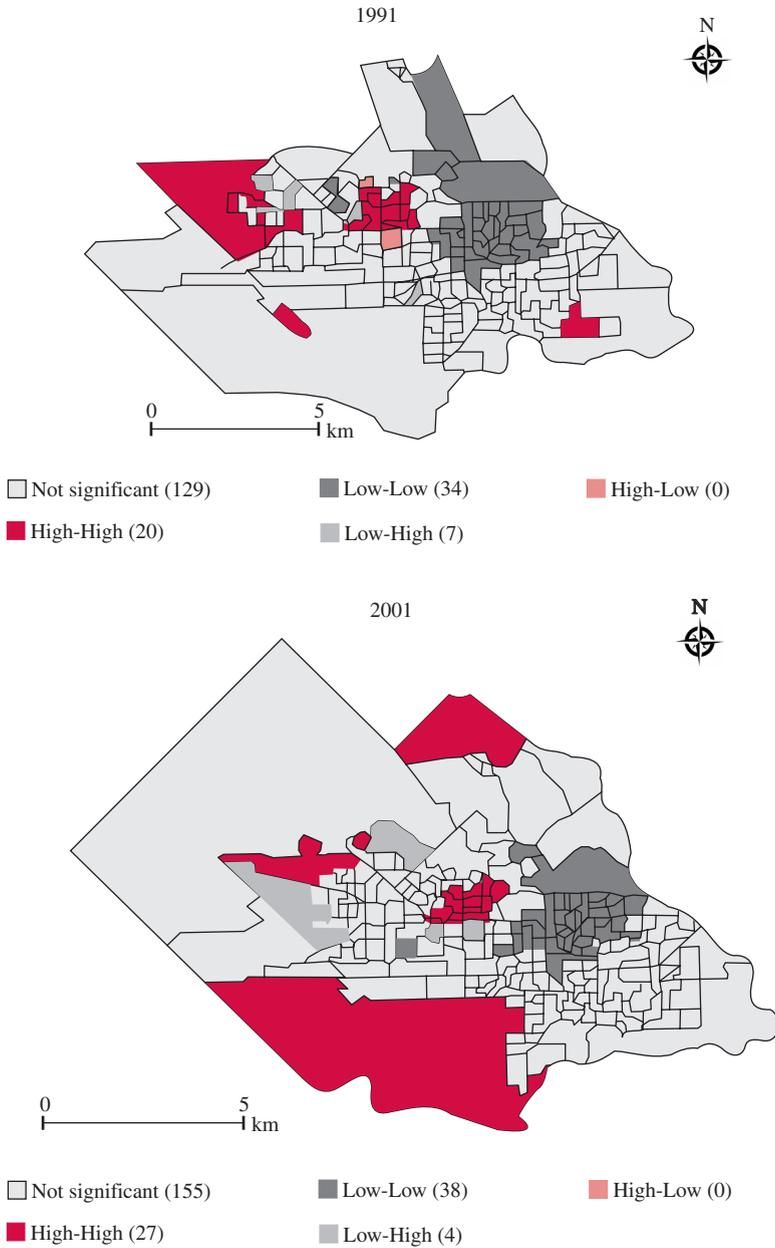
Con una idea clara de lo sucedido en las áreas ricas, estamos en condiciones de observar el nivel de agrupamiento de aquellos radios en los que existía una fuerte concentración de jefes con MNI bajo. Lo primero que podríamos decir es que estos últimos invertían la distribución de las áreas “ricas”: el *cluster* de color rojo lo encontramos en el “centro expandido” y, a medida que avanzamos hacia el noroeste, los niveles de agrupamiento se incrementan (Figura 3). En efecto, tanto en el censo de 1991 como en el de 2001, notamos un fuerte agrupamiento de áreas “pobres” en el sector norte del barrio Progreso, en el cuadrante de la ciudad que luego va a dar origen a dos nuevas jurisdicciones: “Villa Ceferino” e “Islas Malvinas”. Pese a haber sido objeto de algún tipo de ordenamiento hacia fines de los ochenta, estos vecindarios continuaron siendo, a lo largo de la década siguiente, espacios de “destitución infraestructural”, para usar las sugestivas ideas de Auyero y Burbano (2012). Para confirmar este punto, basta con echar un vistazo a las cifras provistas por una investigación periodística de la época: en 1993, ambos barrios presentaban sectores “con una falencia del 70% en todos los servicios [lo que] se agrava porque el 50% de los vecinos no posee la mensura de sus terrenos” (*La revista de Calf*, 1993a, p. 7).

FIGURA 2
ÍNDICE DE MORAN LOCAL (IML) PARA MNI ALTO,
NEUQUÉN, 1991 Y 2001.



Fuente: Elaboración propia con base en INDEC (1991, 2001).

FIGURA 3.
 ÍNDICE DE MORAN LOCAL (IGL) PARA MNI BAJO,
 NEUQUÉN, 1991 Y 2001



Fuente: Elaboración propia con base en INDEC (1991, 2001).

El segundo agrupamiento que pareciera reforzarse a lo largo de los noventa es aquel ubicado en el confín noroccidental de la ciudad. En ese sector, cerca de mil familias vivían en lo que la prensa local denominaba en términos de “asentamientos espontáneos” (*La revista de Calf*, 1995, p. 14). A diferencia de “Villa Ceferino” o “Islas Malvinas”, espacios cuya ocupación databa de fines de los setenta, en este caso estamos frente a un territorio que se comenzó a poblar hacia comienzos de los noventa. Ese carácter reciente hizo que allí se alojase una población a la cual no dudaríamos en ubicar en el casillero de la “pobreza estructural”. Una breve descripción del parque habitacional nos brindaría valiosas evidencias para reforzar esta caracterización. De acuerdo con un estudio realizado por estudiantes de la carrera de Planificación Ambiental de la Universidad Nacional del Comahue, en este cuadrante de la ciudad, que luego se denominó HIPEBA, abundaban las viviendas de “maderas, chapas de cartón y otros materiales precarios; algunas revestidas en telas plásticas para una mejor protección de las filtraciones” (*La revista de Calf*, 1997a, p. 8). Al mismo tiempo, muchas de las soluciones habitacionales eran inconvenientes por haberse instalado en “cárcavas o en sus proximidades, exponiéndose a riesgos en caso de lluvias de cierta intensidad”. Tal como Auyero y Burbano destacan para el caso del Gran Buenos Aires, en estos espacios de relegación asistimos simultáneamente a “una negación de infraestructura adecuada y la rutinaria ausencia de protección contra los riesgos y peligros ambientales” (2012, p. 14).

Un tercer *cluster* se distingue en la franja sur de la ciudad. Lo que, en 1991, era un radio censal aislado, apenas perceptible en la cartografía, diez años después se convirtió en un área bastante más extensa, que comprendía una colonia agrícola (Valentina Sur) y una serie de vecindarios ubicados en la zona ribereña de la ciudad (Don Bosco II, Don Bosco III y Limay). Más allá que no hayan funcionado como un conjunto articulado de experiencias y, menos aún, como un “área social” en el sentido expresado por Shevsky y Bell (1955), estas unidades censales mostraban un claro rezago en lo que a “geografía de las oportunidades” se refiere. Esto es particularmente evidente en el caso del barrio Valentina Sur. Nacido en los setenta, en las grietas de lo que otrora fuera un próspero emplazamiento productivo, este vecindario presentaba –dos décadas después– una realidad de fuerte hacinamiento: ante la falta de una activa política de vivienda por parte del Estado provincial, “los hijos se casa[ba]n y se queda[ba]n a vivir con sus padres” (*La revista de Calf*, 1993b, pp. 12-13), como alguna vez un dirigente vecinal sostuviera en una entrevista periodística. Este déficit habitacional llegaba a extremos tales que existían familias viviendo “en condiciones muy precarias, con una letrina para todos”. No es extraño que esta situación, sumada a la “epidemia de desempleo” de los noventa, haya posibilitado que Valentina Sur liderara del *ranking* de barrios con mayor índice de desnutrición infantil: en 1993, un cuarto de la población menor a los dos años tenía problemas a la hora de alimentarse (*La revista de Calf*, 1993c, p. 13).

Un último agrupamiento de unidades espaciales donde el peso relativo de quienes estaban en la base de la grilla socioeconómica se abre paso en el norte de la ciudad,

constituyendo una novedad con relación a 1991. Encontramos allí a la llamada Ciudad Industrial, un barrio nacido de la expresa voluntad del Estado provincial de replicar las aglomeraciones obreras de ciudades como Rosario o Córdoba. Con ese fin, se construyó un complejo habitacional que contaba con todos los servicios básicos, pero que, en palabras de un vocal de la comisión vecinal, “carecía de los servicios sociales mínimos indispensables” (*La revista de Calf*, 1994, p. 12), entre los cuales el dirigente señalaba la insuficiencia de las instituciones educativas, espacios verdes y alternativas recreativas. En materia laboral, y al igual que otros espacios de relegación, la “ciudad industrial” presentaba un cuadro social extremadamente delicado. Los datos ofrecidos por un censo alimentario-laboral levantado en 1994 hablan por sí mismos: cerca de un centenar de familias se hallaban en una situación crítica o, lo que es igual, unas quinientas personas solo contaban con una bolsa alimentaria para cubrir sus necesidades tradicionales mínimas (*La revista de Calf*, 1994, p. 13). Este barrio, quizá como ningún otro, funciona como una metáfora de los devastadores efectos de la “gran transformación”: una urbanización planificada, recostada sobre el sector secundario, se volvió, al cabo de un puñado de años, en un territorio de marginalidad, exclusión y estigmatización.

En suma, en el caso del grupo cuyo máximo nivel de instrucción es bajo, advertimos una disposición en forma de enclaves que, con el desembarco de las recetas neoliberales, no hicieron más que aumentar en número y en dimensión. El “continente de la riqueza” se transformaba, en el caso de las áreas de mayor concentración de jefes con MNI bajo, en un “archipiélago de pobreza”. En 1984, existía un total de 17 “asentamientos ilegales” que reunían una población aproximada de doce mil habitantes (Perren, 2010b). Trece años más tarde, la capital neuquina albergaba 21 “villas de emergencia”, algunas regularizadas y otras en una situación de incertidumbre, en las cuales residían más de quince mil personas (*La revista de Calf*, 1997b, p. 15). Sin embargo, junto a este mayor peso cuantitativo, debemos señalar un segundo aspecto de enorme importancia analítica: los nuevos espacios de relegación que se abrieron paso en la periferia se localizaban a una considerable distancia del *hot spot* de la “riqueza”. Dicho de otro modo, entre las áreas “ricas” y “pobres” no solo existía un abismo en materia de cobertura de servicios, sino que además la distancia física entre ambas se había incrementado con el paso de los años: un asentamiento tradicional como Villa Ceferino se ubicaba a unos 1.500 m del centro de la ciudad, mientras que, en el caso de HIPEBA, esa distancia se multiplicaba por tres. Esta lejanía relativa es clave para explicar lo que algunos teóricos llaman “desajuste espacial” (Klein, 2004): la distancia creciente entre las oportunidades de trabajo y la ubicación residencial de las minorías desventajadas es un factor clave a la hora de explicar las tasas de desempleo diferenciales al interior del tablero urbano, ya sea por la excesiva duración de los viajes, la discriminación de los empleadores o bien la falta de acceso a la información acerca de los empleos disponibles (Linares, 2013, pp. 9-10).

Luego de este recorrido por la historia urbana neuquina, una cuestión queda en claro: los grupos extremos de la clasificación, además de mostrar una distribución

desigual, exhibieron una concentración en algunas áreas de la ciudad. Queda ahora por descubrir si estos sectores eran homogéneos en términos sociales; algo que nos permitiría aproximarnos, mal no sea superficialmente, al llamado “efecto vecindario”. Con ese propósito, resulta necesario atender a una tercera dimensión de la segregación, la exposición, así como sumar el Índice de Aislamiento (IA) a nuestro instrumental. En palabras de Gómez (2011), este indicador mide la probabilidad que un “individuo comparta la misma unidad con un individuo de un grupo diferente” (p. 57). A diferencia del ID o del IS, los posibles valores del IA oscilan entre 0 y 1 (Tabla 6). El valor máximo nos indica que una determinada subpoblación está aislada en las unidades espaciales en donde reside, mientras que un puntaje bajo nos indica exactamente lo contrario: ese grupo, por habitar en un área heterogénea, debería tener mayores posibilidades de interactuar con otros grupos sociales. En resumidas cuentas, este indicador de exposición mide las probabilidades de interacción de los grupos sociales en el espacio urbano, tomando como ciertos una serie de supuestos que no siempre se cumplimentan. Entre ellos, podemos mencionar tres en particular: a) las personas interactúan solo con quienes viven en su propia área de residencia; b) cada una tiene igual probabilidad de establecer contacto con cualquier otra de la misma área, y c) las posibilidades de interacción tienen como único determinante la distribución residencial de la población (Marcos y Mera, 2009).

TABLA 6.
ÍNDICE DE AISLAMIENTO DE ACUERDO A NIVEL SOCIOECONÓMICO,
NEUQUÉN, 1991 Y 2001

Nivel de educación del jefe de hogar	Índice de Aislamiento (IA)	
	1991	2001
Bajo	0,29	0,26
Alto	0,20	0,25

Fuente: Elaboración propia con base en INDEC (1991, 2001).

La aplicación del IA a la realidad neuquina nos muestra una realidad muy rica en matices. Si bien los grupos de MNI alto estaban más agrupados que aquellos que mostraban una fuerte concentración en determinadas áreas de la ciudad, el nivel de aislamiento de ambas subpoblaciones no era exactamente el mismo. En 1991, quienes exhibían un peor desempeño educativo estaban bastante más aislados que aquellos que podían demostrar un paso completo por la universidad. Los integrantes del grupo de MNI bajo alcanzaron en esta dimensión valores cercanos a 0,29, mientras que los jefes de hogar con MNI alto apenas obtuvieron un puntaje de 0,20 (Tabla 6). Esta diferencia nos indica que la proporción de “pobres” en las “áreas pobres” era mucho más elevada que la proporción de “ricos” en las “zonas ricas”,

lo que indicaría una realidad de segregación que afectaba principalmente a quienes se encontraban en la base de la estructura sociocupacional. Algunos de los problemas que surgen como producto de la aglomeración de familias pobres en áreas socialmente homogéneas son el bajo rendimiento escolar, la desprotección social, el deterioro urbanístico-habitacional, la degradación ambiental y la estigmatización (Katzman, 1999; Sabatini, 2003; Vargas y Royuela, 2006); todos elementos que señalamos cuando nos referimos a las características de cada una de las islas de la pobreza. Dicho de otra forma, el “efecto vecindario”, que descubrimos para el caso neuquino para la década de 1980 (Perren, 2012), gozaba de muy buena salud en los noventa, lo que no hizo más que reforzar los efectos de una sociedad cada vez más polarizada por los efectos del proceso de neoliberalización.

TABLA 7
ÍNDICE DE INTERACCIÓN SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO,
NEUQUÉN, 1991 Y 2001

Nivel de educación del jefe de hogar	Índice de Interacción (IIn)	
	1991	2001
Bajo alto	0,10	0,06

Fuente: Elaboración propia con base en INDEC (1991, 2001).

En los diez años siguientes advertimos un claro proceso de convergencia. El grupo con menos rodaje en el sistema educativo perdió parte de su aislamiento; algo que no podemos explicar a partir de un proceso de movilidad social ascendente, sino por el significativo avance del sistema educativo y por el hecho de que, en función del deterioro generalizado de la economía, la conclusión del nivel primario no garantizaba la obtención de un empleo mejor remunerado (PNUD, 2009, p. 20). En este sentido, no estaría mal si dijéramos que estas cifras abonan la tesis de la dualización de la sociedad neuquina, pues nos indican que los *clusters* de la pobreza comenzaron a albergar a población que podríamos ubicar en el estrato “medio-bajo”. Por “arriba”, en cambio, apreciamos un notable aumento de la homogeneidad de aquellas áreas donde estaban concentrados quienes ostentaban un título universitario. Mucha importancia tuvo en este proceso el despliegue en la ciudad de “barrios privados”, que fueron ideados como espacios residenciales que ofrecían una seguridad y un contacto con la naturaleza que, de acuerdo a las publicidades de la época, comenzaba a escasear en el centro de la ciudad. Que el radio censal que alojaba al Rincón Club de Campo, al norte del “continente de la riqueza”, haya mostrado la mayor concentración de población con MNI alto es una prueba fehaciente de ello: la proporción de este grupo en la mencionada unidad espacial cuadruplicaba la media del grupo en el total de la ciudad. La conjunción de ambos fenómenos nos ayuda a entender la brusca caída del índice de interacción entre “ricos” y “pobres” entre 1991 y 2001: entre ambas fechas, este indicador, que expresa la probabilidad

de que un miembro seleccionado al azar del grupo minoritario se encuentre en su subárea de residencia con un miembro del grupo mayoritario, experimentó un descenso del orden del 40% (Tabla 7).

CONCLUSIONES

El incremento de la segregación en cada una de las dimensiones trabajadas es la manifestación espacial de la creciente polarización de la ciudad de Neuquén, que refleja y refuerza el crecimiento de los niveles de desigualdad social. A lo largo de los diez años que cubre la “gran transformación”, la distribución del ingreso en nuestro escenario se incrementó y esto, tal como sucedió en otros escenarios latinoamericanos, tuvo como efecto una disimetría en la estructura urbana. La aparición de los primeros “barrios cerrados”, de esos enclaves a los que Pirez (2002) piensa en términos de “corredores de modernidad y salud”, así como el notable incremento de los asentamientos irregulares, son las muestras más palpables de este proceso, pero no las únicas.

Tomando distancia de lo sucedido en las áreas metropolitanas de la región, el caso neuquino muestra algunas singularidades que nos brindan pistas sobre cómo el proceso de neoliberalización impactó en las ciudades de tamaño intermedio. La más relevante de ellas es, sin duda, el papel desempeñado por su distrito central: sin dejar de albergar el grueso de la actividad administrativa y comercial, siguió siendo el área donde residieron los miembros más encumbrados de la sociedad. Ese “continente de la riqueza”, en cuyos márgenes hallamos la primera *gated community*, no fue objeto de una estampida hacia los suburbios, tal como ocurrió en otros escenarios urbanos. En todo caso, vemos en estos años los primeros –y todavía tímidos– pasos de un proceso que ganaría importancia conforme nos aproximamos al presente: la periferización de las pautas residenciales de la élite. Claro que no todo fue continuidad en este cuadrante de la ciudad: el creciente valor de la propiedad inmobiliaria, resultado de una demanda habitacional por delante de la oferta, hizo de este espacio uno mucho más homogéneo desde el punto de vista social, lo que restringió la interacción entre los distintos estratos que dieron forma a la estructura social neuquina. En este punto notamos la relevancia de analizar el fenómeno de la segregación a partir de distintos instrumentos. Si solo la hubiésemos explorado a partir de la dimensión *clustering*, no podríamos detectar estos cambios, que resultaron evidentes cuando echamos mano a indicadores ligados a la exposición.

Algo no muy diferente podríamos decir con relación a los asentamiento que se abrieron paso en la periferia de la ciudad. Como alguna vez afirmaron Heller y Evans (2010), estos enclaves son la “vidriera de las formas más durables y perturbadoras de la desigualdad contemporánea” (p. 444). El “archipiélago de la pobreza” de los ochenta, ese que analizamos en detalle en otros trabajos, poco tenía que ver con el que visualizamos una década después. La instalación de las primeras “villas” estuvo asociada a un modelo económico que pivoteaba alrede-

dor del pleno empleo. En los noventa, en cambio, la producción de territorio periférico tuvo como condimento esencial el incremento de la desocupación. Vemos surgir en estos espacios segregados un amplio “precariado” que no solo enfrentaba una delicada situación laboral, sino que habitaban en “ambiente contaminado, riesgoso y degradado” que afectaba “su salud y las capacidades futuras” (Auyero y Swintun, 2009, p. 56). Analizar la “textura de las privaciones” en estos enclaves, en el sentido propuesto por Newman y Massegill (2006), constituye una apuesta a futuro, cuya resolución nos permitiría aproximarnos a las experiencias/vivencias de los sectores populares. En pocas palabras, y en forma de cierre, el desafío hacia adelante podría sintetizarse en una pregunta fácil de formular, pero de muy compleja resolución: ¿Qué tipo de *habitus* y qué clase de prácticas emergen al vivir en una ciudad fragmentada en términos sociales y espacialmente polarizada?

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Aguilar, J. (2014). Location of the Poor: Neighborhood versus Household Characteristics. The Case of Bogotá. *Working papers series*, 4(64), 1-37.
2. Arriagada Luco, C., & Rodríguez Vignoli, J. (2003). *Segregación residencial en áreas metropolitanas de América Latina: magnitud, características, evolución e implicaciones de política*. Santiago: CELADE.
3. Auyero, J. (2001). *La política de los pobres: las prácticas clientelistas del peronismo*. Buenos Aires: Manantial.
4. Auyero, J., & Burbano, A. (2012). Peligro en los márgenes urbanos. *Ethnography* 13(4), 532-557.
5. Auyero, J., & Swintun, D. (2009). *Flammable. Environmental Suffering in an argentinian Shantytown*. Nueva York: Oxford University Press.
6. Bärh, J., & Mertins, G. (1981). A Model of the Social and Spatial Differentiation of Latin American Metropolitan Cities. *Applied Geography and Development*, 19, 22-45.
7. Bärh, J., & Mertins, G. (1983). Un modelo de la diferenciación socio-espacial de las metrópolis de América Latina. *Revista Geográfica*, 98, 23-29.
8. Bellet Sanfeliu, C., & Llop Tomé, J. (2004). Miradas a otros espacios urbanos: las ciudades intermedias. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 8(165), 1-19.
9. Benítez, M. (2005). Desigualdad, protesta social y segregación socio espacial. El caso de la ciudad de Resistencia, Chaco (Arg). Documento presentado en el XXV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, Porto Alegre.
10. Blalock, H. (1964). *Causal inferences in nonexperimental research*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.

11. Blanco, G., Gentile, B., & Quintar, J. (1999). *Neuquén: 40 años de vida institucional*. Neuquén: CEHIR-COPAIDE.
12. Bohoslavsky, E. (2008). *La Patagonia (de la guerra de Malvinas al final de la familia ypefiana)*. Buenos Aires: Biblioteca Nacional / Universidad Nacional de General Sarmiento.
13. Borsdorf, A. (2003). La segregación socioespacial en ciudades latinoamericanas: el fenómeno los motivos y las consecuencias para un modelo del desarrollo urbano en América Latina. En Luzón, J. *et al.* (Comp.), *Transformaciones regionales y urbanas en Europa y América Latina* (pp. 129-142). Barcelona: Publicaciones de la Universidad de Barcelona.
14. Burnett, D. (2006). Análisis demográfico y social de la población de origen chileno residente en argentina. *Estadística y Economía*, 25, 96-134.
15. Buzai, G. (2003). *Mapas Sociales Urbanos*. Buenos Aires: Del Lugar Editorial.
16. Buzai, G., & Pineda, M. (2007). Estructura socioespacial de la república de honduras. *Revista de Geografía*, 11, 13-28.
17. Cáceres, G., & Sabatini, F. (2004). *Barrios cerrados en Santiago de Chile: entre la exclusión y la integración*. Santiago: Lincoln Institute of Land Policy / Pontificia Universidad Católica de Chile.
18. Cáceres, A. (2012). Crecimiento urbano de la ciudad de Río Gallegos, capital de la provincia de Santa Cruz, Patagonia, Argentina (1885-2010). Recuperado de http://geousal.usal.edu.ar/archivos/geousal/docs/crecimiento_urbano_rio_gallegos_1885-2010.pdf
19. Calcagno, A., & Calcagno, E. (2004). Cómo crear trabajo en la Argentina. *Le Monde Diplomatique*, 5(56), 2-3.
20. Casullo, F. (2005). En la empresa somos todos una gran familia. Transformaciones de la ideología del trabajo en la Argentina: ¿Nueva simbiosis con el capital? En Aliverti, O. (Comp.), *Historia, ficción y trabajo. Relatos e ideología en la Argentina actual* (pp. 82-114). Neuquén: Manuscritos.
21. Domeett, G., & Kopprio, S. (2007). Análisis de la dinámica del ingreso y su relación con la pobreza. El caso del Aglomerado Neuquén Plottier, Periodo 1993-2005. Documento presentado en *IX Jornadas Argentinas de Estudios de Población*, Asociación de Estudios de Población de la Argentina, Huerta Grande.
22. Favaro, O., & Vaccarisi, M. (2005). Poder político y políticas sociales en Neuquén, 1983-2003. *Revista de Historia*, 10, 123-139.
23. Formiga, N. (2007). *Una aproximación a la pobreza urbana*. Bahía Blanca: Universidad Nacional de Sur / CIUR Estudios Territoriales.
24. Galster, G., & Killen, S. (1995). The Geography of Metropolitan Opportunity: A Reconnaissance and Conceptual Framework. *Housing Policy Debate*, 6(1), 7-43.

25. Gómez, N. (2011). Segregación residencial en el Gran Santa Fe a comienzos del siglo XXI. *Revista Bitácora Urbano Territorial*, 19(2), 63-73.
26. Gómez, N., & Natera Rivas, J. (2012). Diferenciación residencial de los aglomerados mayores de la región centro de Argentina. *Cuadernos de Geografía*, 21(1), 11-26.
27. Griffin, E., & Ford, L. (1991). A model of Latin American City Structure. *Geographical Review*, 70, 397-422.
28. Groisman, F. (2013). Gran Buenos Aires: Polarización de ingresos, clase media e informalidad laboral, 1974-2010. *Revista CEPAL*, 109, 85-105.
29. Groisman, F., & Sconfienza, M. (2014, 9 de febrero). Segregación espacial. *Página 12*. Recuperado de <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-7443-2014-02-09.html>
30. Heller, P., & Evans, P. (2010). Taking Tilly South: Durable Inequalities, Democratic Contestation, and Citizenship in the Southern Metropolis. *Theor Soc*, 39, 433-450.
31. Howell, D. (1989). A Model of Argentine City Structure. *Revista Geográfica*, 109, 129-140.
32. Instituto Nacional de Estadística y Censo (1991a). Censo Nacional de Población y Vivienda 1991. Buenos Aires: INDEC.
33. Instituto Nacional de Estadística y Censo (1991). Encuesta Permanente de Hogares. Buenos Aires: INDEC.
34. Instituto Nacional de Estadística y Censo (2001). Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001. Buenos Aires: INDEC.
35. Instituto Nacional de Estadística y Censo (2001). Encuesta Permanente de Hogares. Buenos Aires: INDEC.
36. Kaminker, S. (2013). Residential Segregation in Medium Size in Patagonia. Documento presentado en el seminario Governing segregation of migrants in the city. Experiences and responses, Sharing space project, Venecia.
37. Katzman, R. (1999). El vecindario importa, en activos y estructura de oportunidades. Estudio sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay. Montevideo: CEPAL.
38. Katzman, R. (2001). Seducidos y abandonados. El aislamiento social de los pobres urbanos. *Revista de la CEPAL*, 78, 171-189.
39. Kessler, G. (1997). Algunas implicancias de la experiencia de desocupación para el individuo y su familia. En Beccaria, L., & López, N. (Comp.) *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina* (pp. 111-155). Buenos Aires: Unicef / Losada.
40. Klein, J. (2004). A pioneer's perspective on the mismatch literature. *Urban studies*, 41(1), 7-39.
41. *La Revista de Calif.* (1993a, abril). Diagnóstico de situación II, 166, 13-14.

42. *La Revista de Calf.* (1993b, mayo). Que el barrio crezca con nuestros hijos, 163, 12-13.
43. *La Revista de Calf.* (1993c, julio). Niños que tienen hambre y tristeza, 159, 13-14.
44. *La Revista de Calf.* (1994, marzo). Informe de situación, 172, 12-13.
45. *La Revista de Calf.* (1995, septiembre). Una de cal y cuatro de arena, 193, 13-14.
46. *La Revista de Calf.* (1997a, septiembre). Cuando la pobreza decide por las personas, 208, 7-8.
47. *La Revista de Calf.* (1997b, noviembre). Vivir al margen, 212, 14-15.
48. Lévy, J. P., & Brun, J. (2002). De la extensión a la renovación metropolitana: mosaico social y movilidad. En Dureau, F. et al. (Comp.), *Metrópolis en movimiento: Una comparación internacional* (pp. 147-165). Bogotá: Instituto de Investigaciones para el Desarrollo.
49. Linares, S., & Lan, D. (2007). Análisis multidimensional de la segregación socioespacial en Tandil (Argentina) aplicando SIG. *Investigaciones geográficas*, 44, 153-166.
50. Linares, S. (2012). Análisis y modelización de la segregación socio-espacial en ciudades medias bonaerenses mediante Sistemas de Información Geográfica: Pergamino, Olavarría y Tandil (1991-2001). *Revista Geográfica de Valparaíso*, 45, 3-22.
51. Linares, S. (2013). Las consecuencias de la segregación socio-espacial: un análisis empírico sobre tres ciudades medias bonaerenses. *Cuaderno Urbano. Espacio, cultura, sociedad*, 14(14), 5-30.
52. Machado Barbosa, E. (2001). *Urban Spatial segregation: foundation for a typological analysis. International Seminar on segregation in the city.* Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy.
53. Marcos, M., & Mera, G. (2009). Pensar la espacialidad, medir la espacialidad. Propuestas teóricas y desafíos metodológicos para analizar la distribución y diferenciación en el espacio urbano. Recuperado de http://webiigg.sociales.uba.ar/pobmigra/archivos/mera_marcos_espacialidad.pdf
54. Mases, E., Gentile, M. B., & Rafart, G. (2004). *Neuquén. 100 años de historia.* General Roca: Editorial del Diario Río Negro.
55. Massey, D., & Denton, N. (1988). The Dimensions of Residential Segregation. *Social Forces*, 67(2), 281-315.
56. McFate, K. (1996). *Making welfare work: The principles of constructive welfare reform.* Washington: Joint Center for Political and Economic Studies.
57. Mignone, A. (2011). La segregación residencial socio-económica en las capitales provinciales del nordeste argentino entre 1991 y 2001. Docu-

- mento presentado en X Jornadas Argentinas de Estudios de la Población, AEPA, Catamarca.
58. Molinatti, F. (2013). Segregación residencial e inserción laboral en la ciudad de Córdoba. *Revista EURE*, 39(117), 117-145.
 59. Moya, J. (2003). *Primos y extranjeros. La inmigración española en Buenos Aires, 1850-1930*. Buenos Aires: Emecé.
 60. Murmis, M., & Feldman, S. (1992). La heterogeneidad social de las pobrezas. En Minujín, A. (Comp.), *Cuesta abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina* (pp. 45-92). Buenos Aires: Unicef / Losada.
 61. Natera Rivas, J., & Gómez, N. (2007). Diferenciación socio residencial en el aglomerado del Gran Santa Fe (Argentina) a comienzos del siglo XXI. *Revista Universitaria de Geografía*, 16, 99-124.
 62. Natera Rivas, J. (2006). *Diferenciación socio residencial del espacio urbano en las capitales provinciales del noroeste argentino*. Málaga: Mimeo.
 63. Newman, K., & Massengill, R. (2006). The Texture of Hardship: Qualitative Sociology of Poverty, 1995-2005. *Annual Review of Sociology*, 32, 423-446.
 64. Openshaw, S. (1984). *The modifiable areal unit problem*. Norwich: Geo Books.
 65. Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2002). *Urbanization prospects: The 2001 revision*. Nueva York: ONU.
 66. Otero, H., & Pellegrino, A. (2003). Compartir la ciudad. Patrones de residencia e integración de inmigrantes en Buenos Aires y Montevideo durante la inmigración masiva. En Otero, H. (Dir.), *El mosaico argentino. Modelos y representaciones del espacio y de la población, siglos XIX y XX* (19-69). Buenos Aires: Siglo XXI.
 67. Patrucci, M. (2005). El "laberinto" de la coparticipación y el crecimiento de las asimetrías regionales en la Argentina (1990-2005). Recuperado de <http://webiigg.sociales.uba.ar/sepure/Publicaciones/Patrucci%20%282005%29%20Laberinto%20de%20la%20coparticipacion.pdf>
 68. Perren, J. (2010a). Estructura urbana, mercado laboral y migraciones. Una aproximación al fenómeno de la segregación en una ciudad de la Patagonia (Neuquén 1960-1990). *Miradas en Movimiento*, 4, 1-33.
 69. Perren, J. (2010b). Esto también es Neuquén. Los contrastes del proceso de urbanización en una ciudad intermedia argentina (1980-1991). *Cuadernos del Sur. Sección Historia*, 39, 177-202.
 70. Perren, J. (2011). Segregación residencial socioeconómica en una ciudad de la Patagonia. Una aproximación al caso de Neuquén (1991). *Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía*, 10, 65-102.

71. Perren, J. (2012). *Las migraciones internas en la Argentina moderna. Una mirada desde la Patagonia Neuquén: 1960-1991*. Buenos Aires: Prometeo.
72. Pirez, P. (2002). Buenos Aires: fragmentation and privatization of the metropolitan city. *Environment and urbanization*, 14(1), 145-158.
73. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2009). *Aportes para el desarrollo humano en Argentina / 2009. Segregación residencial en Argentina*. Buenos Aires: PNUD.
74. Prieto, M. (2013). Diferenciación socio-espacial y condiciones de vida en Bahía Blanca (1991-2001). *Hologramática*, 1(17), 43-72.
75. Portes, A., & Robert, B. (2005). La ciudad bajo el libre mercado. En Grimson, A. (Ed.), *Ciudades latinoamericanas: un análisis comparativo en el umbral del nuevo siglo*. Buenos Aires: Prometeo.
76. Reñe, M. (1994). *Estructura interna de Rosario: aplicación de un modelo*. Rosario: Sociedad Argentina de Estudios Geográficos.
77. Reardon, S. et al. (2008). The Geographic Scale of Metropolitan Racial Segregation. *Demography*, 45(3), 489-514.
78. Rodríguez Vignoli, J., & Arriagada Luco, C. (2004). Segregación residencial en la ciudad latinoamericana. *Revista EURE*, 29(89), 5-24.
79. Rodríguez, G. (2008). Segregación residencial socioeconómica en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Dimensiones y cambios entre 1991-2001. *Población de Buenos Aires*, 5(8), 4-27.
80. Sabatini, F., Cáceres, G., & Cerdá, J. (2001). Segregación residencial en las principales ciudades chilenas: Tendencias de las tres últimas décadas y posibles cursos de acción. *Revista EURE*, 27(82), 21-42.
81. Sabatini, F. (2003). *La segregación social del espacio en las ciudades de América Latina*. Santiago: Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales (PUCC).
82. Salvia, A., & Vera, A. (2004). Cambios en las condiciones de inserción socio-ocupacional de los hogares 1991-2001. Estudio comparado de: Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Mendoza, San Luis y el Chorrillo, Gran Tucumán y Taffí Viejo y Neuquén y Plottier. En Bonofiglio, N. (Dir.). *Trabajo, desigualdad y territorio. Las consecuencias del neoliberalismo* (pp. 219-243). Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
83. Saraví, G. (2008). Mundos aislados: segregación urbana y desigualdad en la ciudad de México. *Revista EURE*, 34(103), 93-110.
84. Sassone, S., Sánchez, D., & Matossian, B. (2007). Diferenciación social y fragmentación espacial: el caso de San Carlos de Bariloche. En *Contribuciones científicas GAEA Sociedad Argentina de Estudios Geográficas* (435-446). Posadas: Sociedad Argentina de Estudios Geográficas.
85. Shevsky, E., & Bell, W. (1955). *Social Area Analysis*. Berkeley: University of California Press.

86. Taranda, D. (2005). Neuquén: las características de su producto bruto geográfico y la dinámica de la ocupación según los censos de 1991 y 2001. *Revista de Historia, 10*, 71-93.
87. Taranda, D., & Bonifacio, J. (2003). Procesos de dualización social, distribución del ingreso personal total de los asalariados públicos y privados del conglomerado Neuquén-Plottier: 1998-2002. Documento presentado en 6.º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
88. Taranda, D., & García, A. (2001). Riqueza y pobreza anverso y reverso de una economía de tipo “enclave”. Documento presentado 5.º Congreso Nacional de Estudios del trabajo, ASET, Buenos Aires.
89. Tecco, C., & Valdés, E. (2006). Segregación residencial socio-económica e intervenciones para contrarrestar sus efectos negativos. Reflexiones a partir de un estudio en la ciudad de Córdoba. *Cuadernos de Geografía, 15*, 56-66.
90. Vargas, M., & Royuela, V. (2006). *Segregación residencial. Una revisión de la literatura*. Santiago: Universidad Diego Portales.
91. Velázquez, G., & Gómez Lende, S. (2007). Población y calidad de vida en la Argentina. Comparación a escala departamental del índice 1991-2001. Recuperado de http://www.redaepa.org.ar/sitio_anterior/viii/AEPA/B11/Velazquez-Gomez%20Lende.pdf.
92. Vapñasky, C. (1995). Primacía y macrocefalia en la Argentina: la transformación del sistema de asentamiento humano desde 1950. *Desarrollo Económico, 35*(138), 227-254.

ANEXO

INDICADORES DE SEGREGACIÓN RESIDENCIAL

Dimensiones	Indicadores	Fórmula	Definición
Desigualdad	Índice de segregación	$IS = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left \frac{x_i}{X} - \frac{t_i - x_i}{T - X} \right $ $0 \leq IS \leq 1$	Mide la distribución de un determinado grupo de población en el espacio urbano.
	Índice de disimilitud	$ID = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left \frac{x_i}{X} - \frac{y_i}{Y} \right $ $0 \leq IS \leq 1$	Mide la distribución de un determinado grupo de población en relación a la distribución de otro determinado grupo de población en el espacio urbano.
Aislamiento	Índice de aislamiento	$IA = \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{X} \right) \left(\frac{y_i}{Y} \right)$ $0 \leq IA \leq 1$	Mide la probabilidad que un individuo comparta la unidad espacial con un individuo de su mismo grupo.
	Índice de interacción	$I_{int} = \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{X} \right) \left(\frac{y_i}{Y} \right)$ $0 \leq IA \leq 1$	Mide la probabilidad que un individuo comparta la unidad espacial con un individuo de otro grupo.
Clustering	Índice de Moran	$I = \frac{n}{\sum_i \sum_j w_{i,j}} \frac{\sum_i \sum_j w_{i,j} (x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$	Indica el grado de correlación entre valores de unidades territoriales. Su valor varía entre -1 y +1, donde los valores negativos indican un conglomerado espacial de unidades territoriales con valores de análisis distintos y los valores positivos indican un conglomerado espacial de unidades territoriales con valores de análisis similares, sean estos altos o bajos.

ENTREPRENEURSHIP AND ITS ANALYSIS IN COLOMBIA: A CONTEXTUALIZED LITERATURE REVIEW

Omar Rodríguez

Rodríguez, O. (2015). Entrepreneurship and its analysis in Colombia: A contextualized literature review. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 605-628.

This paper presents a literature review contextualized through the different stages of Colombian industrial history up to the first decade of the XXI century, when an attempt is made to organize the growing interest in the topic of entrepreneurship. We find a tight connection between public policy agenda setting and the definition of the research agenda of the topic. We also find a dualistic approach in the research of the topic, with universities and think-tanks leading the investigation on

O. Rodríguez Torres

PhD Fellow Maastricht Graduate School of Governance (Maastricht University) / United Nations University. Maastricht, Netherlands.

Email: orodriguez@merit.unu.edu

This work is part of the literature review of my PhD dissertation on microentrepreneurship policy support as a way of poverty reduction. Major changes have been made to this review after reviewing the study of Jesús A. Bejarano on the State of Economic Analysis in Colombia. I am grateful to Liliana Morales and two anonymous reviewers for insightful comments; remaining mistakes are all mine.

Sugerencia de citación: Rodríguez, O. (2015). Entrepreneurship and its analysis in Colombia: A contextualized literature review. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 605-628. doi: 10.15446/cuad.econ.v34n66.49424.

Este artículo fue recibido el 14 de agosto de 2014, ajustado el 5 de enero de 2015 y su publicación aprobada el 15 de enero de 2015.

accumulative / innovative entrepreneurship, and a consultancy-bias group dedicated to the study of subsistence entrepreneurship.

Keywords: Entrepreneurship, public policy, micro-business history, enterprise policy, industrial policy.

JEL: L26, J48, N86, L53, L52.

Rodríguez, O. (2015). El emprendimiento y su análisis en Colombia: una revisión de literatura en contexto. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 605-628.

Este artículo presenta una revisión del avance en el estudio de emprendimiento, contextualizado a través de las diferentes fases de la historia empresarial colombiana. El artículo presenta una marcada conexión entre las motivaciones detrás de la definición de las políticas industrial y de emprendimiento, y la definición de la agenda de investigación de la comunidad académica. Asimismo, se encuentra un dualismo en el estudio del tema; por un lado, grupos de investigación (universidades e instituciones gubernamentales) dedicados al estudio de emprendimientos acumulativos/ de innovación; y por otro, un sesgo proconsultoría dedicado al estudio de emprendimientos de subsistencia.

Palabras clave: emprendimiento, política pública, política de emprendimiento, historia de microestablecimientos, política industrial.

JEL: L26, J48, N86, L53, L52.

Rodríguez, O. (2015). L'entrepreneuriat et son analyse en Colombie : un examen des publications en contexte. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 605-628.

Cet article présente un examen des progrès dans l'étude de l'entrepreneuriat, contextualisé à travers les différentes phases de l'histoire de l'entrepreneuriat colombien. L'article montre une connexion marquée entre les motivations derrière la définition des politiques industrielle et d'entreprise, et la définition de l'agenda de recherche de la communauté scientifique. Ainsi, nous trouvons un dualisme dans l'étude du sujet ; d'une part, des groupes de recherche (universités et institutions gouvernementales) consacrés à l'étude d'entrepreneuriats accumulatifs/d'innovation ; et d'autre part un biais pro-consultation consacré à l'étude d'entrepreneuriats de subsistance.

Mots-clés : entrepreneuriat, politique publique, politique de l'entreprise, histoire des micro-établissements, politique industrielle.

JEL : L26, J48, N86, L53, L52.

Rodríguez, O. (2015). O empreendimento e a sua análise na Colômbia: uma revisão da literatura em contexto. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 605-628.

Este artigo apresenta uma revisão do progresso no estudo de empreendimento, contextualizado através das diferentes fases da história empresarial colombiana.

O artigo apresenta uma clara conexão entre as motivações por trás da definição das políticas industrial e de empreendimento, e a definição da agenda de pesquisa da comunidade acadêmica. Igualmente, encontra-se um dualismo no estudo do assunto; de um lado, grupos de pesquisa (universidades e instituições governamentais) dedicados ao estudo de empreendimentos cumulativos/de inovação; e do outro, um viés pró-consultoria dedicado ao estudo de empreendimentos de subsistência.

Palavras-chave: empreendimento, política pública, política de empreendimento, história de microestabelecimentos, política industrial.

JEL: L26, J48, N86, L53, L52.

Research on entrepreneurship in Colombia is a reflection of the different stages the country has experienced throughout its history. It is also the reflection of the interests of different governments and their respective orientations and policy attempts to consolidate a growing economy and prosperous society. In agreement with Bejarano (1997), the research agenda in economics has been defined, to some extent, by the advances in public policies or by the country's needs in terms of a growth and development policy. This is also the case for entrepreneurship.

In its depiction of the state-of-the-art of economic analysis in Colombia, Jesús Antonio Bejarano (Bejarano, 1997) suggests this connection and goes further to analyse the main themes studied and by whom. In this respect, it can be argued that the study of entrepreneurship in Colombia has lagged behind that of economics. Despite the reinstatement and impulse provided by the seminal works of Schumpeter¹ (1934, 1942) and the Austrian school, the topic was neglected in the research agenda in Colombia until the middle of the seventies.

In this paper, we show that there is a divide in the study of the topic that becomes more evident in the middle of the seventies, when the structuralist school—founded by Prebisch (1949) and the CEPAL² group in the fifties—was at its apex in terms of political orientation and economic analysis in Latin America. We find that from that period on, the subjects of industry, industrial policies, and, later, accumulative entrepreneurship, innovation and their corresponding policies have been studied by the broader set of research actors, as presented in Bejarano (1997): public and private universities, think-tanks—mainly *Fedesarrollo*— and government institutions such as the Central Bank (*Banco de la República*) and the National Planning Bureau (DNP, hereon).

On the other hand, the subjects of microentrepreneurship, subsistence entrepreneurship, informality and their respective policies have been studied, to a much greater extent, by consultants hired usually by government institutions, in particular DNP or, in later decades, by international agencies, such as the Inter-American Development Bank, the World Bank, and the International Labour Organization, among others. This can be seen in the bibliographic references of policy documents. At the end of the XX century and beginning of the XXI, we notice an increasing trend of hired studies, those especially related to the analysis of poverty where the studies on household enterprises and subsistence entrepreneurship are located. As Bejarano warned, an army of consultants has provided numerous con-

¹ According to the review of Van Praag (1999), an entrepreneur is defined as a bearer of risk. Among the principal authors mentioned in the review —Cantillon, Say, Marshall, Schumpeter, Knight and Kirzner— it is only Schumpeter who does not agree with that definition. Additionally, according to Say, Marshall or Knight, an entrepreneur is understood as an independent owner, decision maker and manager of the firm. For the purposes of this study, we will attach to this latter definition. Nonetheless, as we will see, as theoretical developments has been made the concept itself has evolved, for instance with the outset of the *Global Entrepreneurship Monitor* Project (Reynolds et al., 2005).

² *Comisión Económica para América Latina* (CEPAL). Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) or UNECLAC as the entity established by the United Nations in 1948.

sultancy and policy reports that are rarely published in peer-reviewed journals or even published in the institutions working paper series, providing evidence of the incentives for researching such topics.

We present a brief historiographical contextualization to move through the different stages of Colombian industrial history up to the first decade of the XXI century when an attempt is made to organize the explosive, growing interest in the topic of entrepreneurship.

A HISTORIOGRAPHICAL BEGINNING

Even though entrepreneurship has become topical only very recently, its study in Colombia started earlier, with the historical investigations carried out by Frank Safford (1965a, 1965b) and Twinam (1973, 1979, 1980) in the sixties and seventies. Their analyses represent the first attempts to describe and define the character of the Colombian entrepreneur, i.e., to find an entrepreneurial DNA³ in the Colombian population. Their thorough, archive-based studies present what could be called pre-capitalist period of Colombian economy and lay out the conditions for the appearance of entrepreneurs, in the form of merchants and business owners, as a recognized social class.

Safford (1965b) shows how the fragmented, incipient national economy started its process of industrialization connecting it with the role of entrepreneurs and the conditions under which they developed their activities. The middle of the XIX century was a period characterised by permanent political turmoil, pervaded by several civil wars. In this period, local entrepreneurs took over the majority of enterprising activity in Colombia, initially dominated by foreigners. Wealthy local landowners' endeavours are recorded as the first enterprising initiatives. This period could be highlighted as the genesis of the close relationship between economic and political power in the country.

Confirming this process, Twinam (1979) portrays the interlinked processes of wealth accumulation and political status in Colombia in the eighteenth century. She explains the political status as a result of the economic prosperity in the form of land, and gold mines (in the case of Antioquia). Twinam (1979) also presents the specific conditions that lead Antioqueño merchants and miners to prefer enterprising initiatives over mere land accumulation as opposed to what happened in other regions of Colombia at that time. At this stage, the history of entrepreneurs is the history of wealthy people, consolidated landowners that pursued enterprising endeavours as a way of expanding their economic and political power on rather limited market possibilities, given the limited connection between regions. This was a period of economic consolidation of wealthy families in the different regions.

³ This term is borrowed from genetics. The 'entrepreneurial DNA' is this inherited element in some populations that makes them pursue business endeavours.

The work of these two foreign scholars, especially that of Safford, spurred some interest in the academic community for the business history, the history of enterprises and the role of enterprise and of the entrepreneur/businessman in the economic history of Colombia. The compilation of Dávila (2003) is the result of this increasing interest in historic analysis. Dávila (1997, 2007) presents a thorough study of the advances of business historiography during the 1975-1995 and 2000-2004 periods. Dávila (1997, p. 75) shows that from 1975 business historiography in Colombia has progressed, but as dispersed efforts rather than in the form of research projects or groups. In this matter, he also warns that Colombian, along with Venezuelan and Peruvian scholars lag behind when compared to their peers from Argentina, Brazil, Mexico or Chile.

The work of Ospina (1955) could be said to be one of the pioneering historical studies undertaken by a Colombian about the economic history of Colombia. Although chronologically prior to Safford and Twinam's investigations, Ospina concentrated on the post-colonial period and up to the Great Depression. He presents a judicious analysis of the evolution of industry, industrial policy, and its interplay with the pattern of growth prior to the Great Depression. Ahead of his time, he warned about the potential perverse consequences of protection to the industrial development of the country.

His study and the research agenda of most scholars is a reflection of the public policy agenda during this period. The thrust concentrated on export-driven growth and a historically protected manufacturing sector.⁴ The core of the investigations focused on export-oriented businessmen—usually belonging to wealthy families—that traded mainly primary goods and imported manufactured goods. Technically, they studied what was denominated by Colombian scholars as the '*large industry*.' The public policy concern dealt mainly with macroeconomics; i.e., how to create or maintain the proper export conditions, such as terms of trade, currency exchange, internal prices, and infrastructure for their activities to be competitive in the world economy. Extending well beyond the sixties, studies such as McGreevey (1971) and Ocampo (1984) also show that macro-trends and the Colombian growth process based on the exports—mainly coffee—were the focus of the research agenda in economics.

THE UNEVEN PATH OF DEVELOPMENT

The 1930s crisis brought into the picture the need to turn to manufacturing and a more value added orientation of the industrial policy in Latin America. By the middle of the nineteenth century, Colombia was still a rural country⁵ whose eco-

⁴ One important conclusion of Ospina's final chapter about the 1909-1930 period is that protection was already positioned in the political discourse (protect the industry to protect the jobs). He explains this fact as a response from both majoritarian parties—*Conservadores* and *Liberales*—to the socialist threat over Latin America.

⁵ According to the 1951 Census, 61.3% of the population inhabited rural areas.

conomic growth based on primary goods—mainly coffee—suffered from the international instability provoked by the world wars. As a result of the closure of international trade, there was a reduction in the import of capital goods—necessary for industrial development—that consequentially forced a process of industrialization by import substitution. During this period, entrepreneurs were limited to the existing business owners broadening their business scope through capital accumulation, and the romanticized, individual successful businessman that was the exception and not the rule.

This period is also characterised by a process of demographic explosion, accompanied by an accelerated migration from rural areas to urban centres caused by: i) a search for better living conditions, and ii) forced displacement fostered by the political violence and turmoil. In addition to these, the insufficient absorption of labour supply, given the incipient situation of the industry, led to what Lewis (1954) characterised as dual social systems. The coexistence of sectors growing at different speeds and characterised by markedly different features, such as scale, innovation, wages and social protection within the same society helped to explain part of the problems and challenges of the thereafter called developing economies.

Import Substitution Industrialization

It was not until the fifties and the sixties when following CEPAL's lead, that Latin-American economies, including Colombia, started a deliberate process of modernization and, thus, the *Import Substitution Industrialization*—ISI—was introduced as a policy. Contrary to the first de facto phase, which was the result of the period between wars and its consequent closure of international frontiers, in this period, the government focused its efforts to build a strong, competitive production system.

The ISI process, from an economic perspective, has been extensively documented and thoroughly studied by Misas (Corchuelo & Misas, 1975; Misas, 1975, 1991, 1994, 2001, 2002) and other scholars (Acevedo, Quiroga, & Restrepo, 1984; Berry & Thoumi, 1977; Chica, 1994; Echavarría, 1999; Echavarría & Villamizar, 2007; López, 1982a; Ortiz, Uribe, & Vivas, 2009; Urdinola, 1989), some influenced by the structuralist school.

Latin-American history and economic history analysis between the sixties and mid-seventies was characterised by a prevalence of predictive and development oriented theoretical models ('*Cepalian*', dependency and Marxist approaches) (Dávila, 2007, p. 38). According to Rougier (2013, p. 15), the dependency approach, and to a lesser extent CEPAL, helped spread the perception of a real businessman as a manufacturing, urban entrepreneur only, undervaluing other activities such as agriculture and even commerce.

This fitted Chandler's approach that “reflected the structural-functionalism he had absorbed in the seminars of Talcott Parsons” (McCraw, 2008, p. 220) and some-

how defined the theoretical orientation of most of the studies of enterprises. The industrial studies concentrated principally on the analysis of large firms in an internal market yet to be developed and dominated by either monopolies or duopolies—and seldom oligopolies—and the interaction with macroeconomic policies. Misas (1991, p. 8) argues that since the outset of the ISI the industrial sector, mainly through stringent dollar allocation control,⁶ constituted sectorial oligopolies constraining new producers to enter the market.

Before the seventies, entrepreneurs were neglected by public policies that focused mainly on either small agricultural producers in rural areas or large industries—principally manufacturers—in urban areas. By 1970, urban unemployment and the social pressure associated to it started creating public concern around Latin-American societies. At this point, international actors gained relative importance on the Latin-American scene. Besides CEPAL, the Inter-American Development Bank (IDB, for its acronym in Spanish), the World Bank and the International Labour Organization (ILO) became influential actors in the public policy agenda setting and, as a by-product, in the research agenda.

Cortes, Berry and Ishaq (1987) and Misas (1991) in the Colombian case, and Castillo and Cortellese (1988)⁷ in the Latin-American one, show the growing importance of the small and medium scale production units since the mid-seventies. In terms of public policy, this meant maintaining the support to the ‘*large industry*’ as the main source of labour demand as chief policy target; and fostering small units of production, as subsidiaries of this policy. This also resulted in a policy reorientation from supporting small agricultural producers to small business owners.

In accordance to this, several private initiatives in coordination with NGOs and IDB started entrepreneurship support programmes around the principal cities in Colombia. This model was known as the ‘*Carvajal Model*,’ for its inception by the printing house Carvajal & Co. in Cali. The model imposed business training as a compulsory prerequisite before credit application and approval. It worked under the premise of building strong managerial skills in the entrepreneurs for an optimal use of credit. Thus, guaranteeing to a certain extent the investment and further success, measured as firm growth. All these interventions were implemented under a business oriented perspective (Arboleda, 1997; Ramírez, 1998).

Turbay’s period in office (1978-1982) saw the first national-level policy explicitly designed for microenterprises (Arboleda, 1997). This led to the recognition of a new form of production outside the ‘*large industry*,’ and of specific requirements different from those of well-established industrialists.

⁶ Under the argument of underutilized industrial/factorial capacity in a particular sector, the government constrained new producers to purchase manufactured inputs, such as machinery. It also gave preference to dollar allocation to existing firms.

⁷ Castillo and Cortellese (1988, p. 150) report the founding of government agencies for the support of the small and medium enterprise sector in Colombia (*Corporación Financiera Popular*), Chile (*SERCOTEC*), and Brazil (*SEBRAE*).

In 1982, the Colombian government implemented the Microenterprise Development National Plan (*Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa*, PNDM, hereon). The aim of the Plan was to organize the existing and increasing offer of entrepreneurship support programmes, —‘*Carvajal model*’— and to scale them up to the national level. The evaluation of the Plan (Castañeda & Cubillos, 2002) summarises an important characteristic of the microenterprises: the majority are locally oriented (retail vendors mainly in the neighbourhood where they are located). It recognises recurrent hindrance factors that can also be found in the contemporary literature: lack of capital, lack of information, and tough competition in new markets.

It was not until 1988-1990 that there was an explicit government acknowledgement of the subsistence type of enterprises within the sub-group of entrepreneurs. PNDM was adjusted in accordance. This late reorientation of the Plan clashed with the rationales that had actually motivated it, showing the ambiguous nature of entrepreneurship, particularly at the scale of microbusiness. But more importantly, it shows the growing tension existing between the promotion of employment and entrepreneurship and that of income and poverty reduction in the realm of development policy.

This tension is also transmitted to the academic debate; we witness the appearance of the topic but also of the dichotomy, between the two sub-groups among the broader enterprise sector. The issue of differentiating between accumulative and subsistence within this group has become a challenge in the study of entrepreneurship and in the design of pertinent policies for the different groups in developing countries.

Case in point, BID has dedicated units to deal with these groups separately. One, the *Competitiveness, Technology and Innovation* division is in charge of innovation, business development, entrepreneurship, and institution and environment. The studies by Kantis, Angelelli and Moori (2004) and Lora and Castellani (2014)⁸ that approach entrepreneurship in the accumulative, innovative sense are products of this unit. On the other hand, the *Microenterprises Unit*⁹ was designated for the microenterprise sector in Latin America. Berger and Guillamón (1997) and Orlando and Pollack (2000) show the guidelines and type of analysis undertaken by this unit. Its interests are currently dealt with by FOMIN¹⁰ and the *Private Sector* division covering a broader array of topics mainly related to development issues: poverty, gender, the youth, among others.

The Informal Sector

The study of the informal sector provides evidence of how pressing social matters have defined the research agenda, and also recognise consultancy as a way to

⁸ As a co-publication between BID and the World Bank, the book by Lora and Castellani also provides evidence of the interaction of international organizations.

⁹ This unit functioned around the end of the XX century and the beginning of the XXI.

¹⁰ *Fondo Multilateral de Inversiones* (FMI), Multilateral Investment Fund (MIF).

gather and analyse sufficient information for the definition and/or redefinition of public policies. A result of real income and labour demand contraction (Arboleda, 1997) affecting the living standards of the population, the phenomenon of informality was initially approached as a labour market issue related to unemployment, underemployment, informal employment and poverty (Ramírez, 1998).

At government level, the microenterprise sector was initially approached as an issue of informality. By the end of the seventies, the National Statistics Bureau (DANE¹¹ hereon) had started conducting household surveys systematically. The availability of this new source of information allowed the study of the labour market systematically and with more quantitative rigour.

The end of the seventies and the beginning of the eighties witnessed a good deal of consultancy reports, as part of either larger consultancies or policy documents (for a comprehensive list of reports and papers check Arboleda, 1997). Most of these were used as diagnoses to design public policies or as evidence for the reorientation of existing ones. The works of Lopez (1982b, 1986, 1990, 1994, 1996), some of which were a product of consultancy and later adjusted for publishing processes in peer-reviewed journals, shed light on the effort to introduce the topic in the academic debate. At this point, we witness the constitution of informality as a research field under a dual structure of an academic / consultancy nature.

As extensive as this field is, it is worth mentioning it here to show its importance at the beginning of the study of (micro) entrepreneurship. A thorough analysis for Latin America was undertaken by Perry et al. (2007). A comprehensive bibliography on the informal sector in Colombia can be found in the study by the World Bank (World Bank, 2010).

MARKET LIBERALIZATION REFORMS

The ISI was never intended to close the economy completely but to transform its productive system into a competitive international level actor. Protection measures and local trade agreements—such as the Andean Pact—were instrumental in the search of this purpose (González, 2001, p. 402). Starting in 1974, successive governments advanced the process of trade liberalization that was pushed by the end of the eighties in Barco's government (1986-1990) and accelerated at the beginning of the nineties in Gaviria's government (1990-1994) (González, 2001, p. 399).

This was a turning point for the Colombian economy towards a more open economy bringing along several serious challenges to the productive structure of the country. A new set of quality and productivity standards and tougher competition affected the whole set of national enterprises. The orientation of public policies was adjusted in accordance. In general, the so-called *Washington Consensus*

¹¹Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, for its acronym in Spanish) started operating in 1953.

measures brought to light issues on competitiveness for the producers of tradable goods, and for exporters due to exchange rate liberalization and competitiveness of the non-tradable goods due to prices, quality and productivity disadvantages (Misas, 2002).

For the micro, small, and medium enterprise sector, the policy focus, during this period, was on helping the businesses compete in this liberalized market by means of a) financing: creating specialized, specific types of credit and institutions to provide it; b) technical and technological services: training for workers, technology support for enterprises aiming at productivity improvements; and c) decentralization of the coordination towards a public-private arrangement (Arboleda, 1997; Ramírez, 1998).

Thus, the dichotomy inherent within the sector became clearer. On the one hand, there were the high potential enterprises (gazelles), with entrepreneurs characterised by high levels of human capital with specialised knowledge, business expertise, access to and handling of information and resources. Public policies such as innovation and international trade, specialized financial markets—venture capital, risk capital, business angels—were meant to boost them. On the other hand, there were the subsistence / survival enterprises, with entrepreneurs characterised by low levels of human capital, mainly struggling to keep their business running rather than looking for growth or high profits. Public policies such as training, credit, and formalization were meant to stabilise their activity.

This deepened the divide between the two strands in the analysis of entrepreneurship delineated at the end of the seventies. One maintaining the line of study of the '*large industry*' related to the analysis of consolidated enterprises and its interaction with macroeconomic aggregates. The other, building on the line of study for small economic units with structural deficiencies, operating in depressed areas.

THE ENTREPRENEURIAL ECONOMY

The globalization phenomenon and the technological advances spread after the liberalization process, presented major changes around the world. Characterised as the entrepreneurial economy (Audretsch & Thurik, 2000), the productive structure of the countries are now constituted mainly by microenterprises. According to Sánchez, Osorio and Baena (2007, pp. 321-322), the proportion of microenterprises relative to the enterprises were 90% for United States in 2000,¹² 92% for Europe in 2003,¹³ and 99% for Colombia in 2007.

In the case of developed economies, this sector amounts to a considerable proportion of the value added of the economy. In other words, they can be considered a rather homogenous group of productive, accumulative enterprises. Nevertheless,

¹²Source: Small Business Administration and US Census 2000.

¹³Source: Observatory of European SMEs.

the outlook of this sector changes drastically for the developing context. Even though some enterprises may perform just as well as their developed context counterparts, an important proportion of this set falls into the category of subsistence, survival or informal. This heterogeneity turns the analysis into a rather difficult task due to the combination, within the same sector, of both an accumulative and a subsistence set of enterprises and entrepreneurs.

As proposed by Vesga (2008), this requires a complete change of mind-set for policymakers. Public policy should adjust to the new entrepreneurial economy, rather than just design public policy for entrepreneurship. The same applies to business management; rather than managing in an entrepreneurial way, what is proposed is to adjust management in an entrepreneurial environment.

In Colombia, we witnessed a wide, varied growth of information sources, from both public and private initiatives. As Bejarano (1997) envisaged, the availability of more and better data and information sources would generate a rise and specialization in empirical and theoretical proposals. In the case of the study of entrepreneurship in Colombia, the revision of publications after the beginning of the XXI century shows that the advent of the *Global Entrepreneurship Monitor*, the conduction of specific surveys and, to a lesser extent, the use of public data sources, allowed this growth.

Notwithstanding, a serious conflict with the legal framework that assures anonymity of the population has hindered empirical studies in Colombia. This public mandate forbids government agencies—mainly DANE—to make the information public, representing a major setback to the study of social issues, of entrepreneurship, and of the microenterprise sector. This means that only government-sponsored studies had access to this kind of information. It is only very recently, in 2012, that they ‘released’ the household survey and the LSMS information, yet this is not case for the Micro-Businesses Survey.¹⁴ As consequence of the limited information and the need for specificity, scholars have conducted their own surveys: Cerón, Alcazar and González (2010), Matiz and Fracica (2011), and Matiz and Torres (2011) are some of the examples.

Recent Studies

We present a brief summary of the studies delving into the topic of entrepreneurship at the beginning of the XXI century. Confirming Bejarano’s vision (his study goes up to 1997), we find a rise and consolidation of research groups and the appearance of specialized journals. Matiz (2009) presents the research groups existing in the country and the time they have been created. Before 2000, there were only 5 research groups devoted to the study of entrepreneurship, and only one before the nineties, ICESIs ‘*Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial*’

¹⁴This information is not impossible to get; nevertheless, it requires a rather cumbersome bureaucratic process.

(Centre of Entrepreneurship Development) created in 1985. As a relatively recent phenomenon, the research groups investigating the topic are still at consolidation stage. Around 2009, none of the 23 existing groups were catalogued as top research groups according to Colombian academic standards¹⁵—Colciencias—(Matiz, 2009, p. 178). A rough review of the same registry up to 2013 shows an increase of research groups. Under the term ‘*Entrepreneurship*,’¹⁶ nine groups are registered and only one is ranked in the A category. Under the term ‘*Entrepreneurial spirit*,’ 43 research groups are registered, two are ranked as A1 and two as A. Regarding specialized journals, ICESI’s ‘*Estudios Gerenciales*’ and EAN University’s ‘*Revista EAN*’ have positioned themselves as reference points for the academic debate on the topic.

Conceptualization

Given the renewed topicality of entrepreneurship, some of the efforts to understand it have been dedicated to a concept discussion and contextualization to the Colombian case. For this reason, we can find a lot of work on the concept itself, most of it comparative reviews of the literature, and historical evolution of the concept. This category includes studies by Rodríguez and Jiménez (2005); Cuevas (2007); Gámez (2008, 2009); Rosero and Molina (2008); Marulanda, Correa and Mejía (2009); Matiz (2009); Crissien (2009); and Marulanda, Montoya and Vélez (2014). Whereas Cuevas (2007) presents a rigorous historical study from Smith to Drucker from an economics theoretical standpoint, the rest of the studies cited take a managerial approach, as scholars from business and management schools their analyses look for more operationalized, practical concepts. Although they propose a theoretical debate around the concept, it is striking that some of these studies—Rosero and Molina (2008); Marulanda, Correa and Mejía (2009); and Matiz (2009)—do not refer to well-cited scholars and their seminal works on the topic, such as Schumpeter or Kirzner, to mention just two.

The need to keep working on the understanding of the concept is clear; for instance, Cerón, Alcazar and González (2010), in seeking an entrepreneurial trait, expressly surveyed business owners and managers, finding that only 58% of the group interviewed had actually participated in the process of starting-up a business (Cerón, Alcazar & González, 2010, p. 184).

Gámez (2009) presents the current approaches used in the study of entrepreneurs and their enterprises, i.e., cognitive, behavioural and psychological studies. Complete summaries can be found in Crissien (2009) and Matiz (2009), organizing the state-of-the-art in entrepreneurship research in Colombia. Crissien (2006, 2009)

¹⁵Colciencias uses the following ranking: A1, A, B, C, and D. A1 being top research groups.

¹⁶EAN research group ‘*Entrepreneurship Group*’ is registered using the English word. The remaining eight use its Spanish equivalent, ‘*Emprendimiento*’. Interestingly, terms close to management such as ‘*Espíritu Empresarial*’ (Entrepreneurial spirit) report 43 research groups, two are ranked as A1 and two as A.

presents the links between entrepreneurship and economic growth to justify the study of the entrepreneur as one of the main factors affecting economic growth.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Even though the GEM project started in 1999, it was not until 2006 that Colombia joined it. This research project and its novel dataset have brought a fresh perspective to the analysis of entrepreneurship in the world, in general, and in the country, in particular. It has broadened the concept of the entrepreneur itself,¹⁷ as it realizes the start-up—incubation and setting up of the enterprise—as a pivotal element in the entrepreneurial process (Reynolds et al., 2005). The advent of the GEM also opened room for specialized studies and for the construction of a scientific community all over the world around the topic.

A critical mass of Colombian scholars has gathered around the GEM project. Some of the research groups dedicated to the topic of entrepreneurship are constituents of the Colombian GEM project, namely, *Centro de Desarrollo Empresarial* (Centre of Entrepreneurship Development) at Universidad ICESI, EIDOS at Universidad Javeriana, *Grupo Innovar del Caribe* (the Caribbean Innovate Group) at Universidad del Norte, and the Entrepreneurship Centre at Universidad de los Andes. The first three are research groups registered and accredited in Colciencias, whereas the last one is the Centre designated by the university to support entrepreneurial initiatives started by students or graduates.¹⁸ Members of these groups are leaders in the study of (innovative/accumulative) entrepreneurship in Colombia.

At the micro level, the studies of Matiz and Torres (2011) and Vesga (2011), show some of the first results of the use of the GEM dataset. Vesga (2011) tests the exit and exclusion motive for Colombian entrepreneurs for remaining in the informal sector. He finds that both motives hold, and that most educated entrepreneurs are more prone to formalize their enterprises, in line with findings by Mondragón-Vélez and Peña (2010). Matiz and Torres (2011) use the expert survey to compare it with their own survey administered to organizations that support entrepreneurship in Colombia. They confirm the view of experts for the need for a broader, more specialised financial market to promote entrepreneurial activity.

Using the differentiation between necessity-based and opportunity-based organizations operationalized by the GEM, Hernandez (2008) presents an analysis from an evolutionary perspective of the productive system. From a holistic perspective, he proposes to overcome the dichotomy necessity/opportunity and propounds a systemic policy view that integrates those catalogued as necessity-based into the dynamics of the whole system.

¹⁷I thank one of the anonymous reviewers for pointing this out.

¹⁸The turn to the entrepreneurial economy has represented a turn to the creation of innovation systems. With the entrepreneur at its core, most universities either on their own initiative or fostered by governments are creating these types of Centres to support entrepreneurial endeavours.

In conclusion, the whole potential of the GEM is yet to be exploited at both macro and micro levels of analysis. The relative novelty of the GEM, only 8 waves including 2013, has limited the studies of entrepreneurship time series for Colombia. Hence, there is a window for opportunity in starting to test the impact of entrepreneurial activity on growth and some other macroeconomic aggregates, to exploit its inter-temporal comparability features, and to differentiate them from the studies obtained using household surveys and their labour supply approach.

Micro-Businesses Survey

For the study of small economic units, the common sources of information have been: a) Census Data, very scattered through time due to its high cost; b) Household surveys; and c) the Living standards measurement surveys, also scattered with 4 waves between 1997 and 2012. All the studies based on these three sources are inevitably biased towards the view of the microenterprise as a labour market issue, hence an informality phenomenon, neglecting the productive edge in the analysis.

As complex as the informality phenomenon is, its productive angle had been left aside until the implementation of the *Micro-Businesses Survey* (*Encuesta de Microestablecimientos*). It has been administered since the year 2000 on a regular, periodical basis. This survey collects information of those enterprises that employ up to nine people; hence, capturing both subsistence micro-units and high potential micro-units. As mentioned before, this heterogeneity turns the analysis into a rather difficult task due to the combination, within the same sector, of both an accumulative and a subsistence set of enterprises and entrepreneurs. This fact is confirmed by the PNDM evaluation (Castañeda & Cubillos, 2002, p. 19) where enterprises with more than five employees benefitting from the interventions, doubled their sales when compared to their counterparts with less than five employees.

The studies of Ydrovo (2010) and Hamann and Mejía (2011), both from the Central Bank, are some of the first studies using this survey. These two papers confirm the imbalance present among universities and research groups from institutions with greater resources such as the Central Bank (Bejarano, 1997). In this case, the resource at hand is the institutional character of DANE and the Central Bank. Inter-institutional agreements allow the use of the information, excluding from its use: universities, research centres, and consequently the academic community. The Central Bank working paper series favours its publication, somehow overriding a standard peer-review process.

Regarding the papers, we can also observe the convergence with the topic of informality. Ydrovo (2010) analyses firm informality, its impact on the labour demand, and its effect on productivity. She finds that for equally comparable firms, those in the informal sector hire fewer employees than their counterparts in the formal sector. Hamann and Mejía (2011) present a formal/informal analysis showing that the formal sector is more productive, in terms of net worth, production, value

added and product per worker (Hamann & Mejía, 2011, pp. 8-9). They also run a dynamic partial equilibrium macrosimulation to check the effect of four different policies on the dynamics of enterprise informality. Three of them prove to have a positive impact on the formal sector, namely, reduction of tax rate on profits, reduction of the wage gap differential and reduction in the costs of entering the formal sector (formalization). The fourth one, reduction in the cost of going out of the market did not have any impact on the dynamics between the sectors.

With this potential, the government needs to develop ways to make this type of information available to the academic community—and even to the public in general— so an enriching, critical debate can lead to the improvement of the information collected, i.e., new theoretical developments can be included or national level policies evaluated.

The Study of Financing

One of the areas where efforts have been focused is on the study of financing. Since the work of Evans and Jovanovic (1989), it has been clear that enterprises face stringent liquidity constraints, and that the optimal level of a start-up depends highly on either the entrepreneur's level of assets or the market capacity to satisfy the requirements of capital. So the orientation has moved towards the study of the conditions of the financial system to actually foster the start-up process.

Studies by Sánchez, Osorio and Baena (2007); Matiz and Mogollón (2008); Matiz and Fracica (2011); and Fracica, Matiz, Hernández and Mogollón (2012) look into the general conditions of the Colombian financial market, the constraints faced by the entrepreneurs, and their actual main sources of financing. A common conclusion among these studies is the lack of a developed financial market. Most of the conclusions point at the consolidation of a financial market with more alternatives which are more appropriate for the needs of the nascent entrepreneurs such as business angels, risk capital investors (including seed capital), and venture capital (Matiz & Fracica, 2011; Matiz & Mogollón, 2008).

The state of incipiency of a risk capital market is highlighted by Matiz and Fracica (2011, p. 123). They also present a map of the support available for entrepreneurs in Colombia. Their study presents the type of support offered, population targeted and main uses. It confirms the lack of financial support for start-ups and the lack of business creation support. In relation to the latter, Fracica, Matiz, Hernández and Mogollón (2012, p. 144) diagnose the need for a specialised financial market that targets the different stages of the start-up cycle.

Barona, Gómez and Torres (2006) present the supply side analysis of the financing for enterprises. Surveying a group of bank managers, they extract important insights such as their preference to grant medium/large loans rather than to invest in ventures. They also find that this loan policy responds to a strategy to attract short-term loan consumption.

Matiz and Fracica (2011) surveyed entrepreneurs about their knowledge of the financial mechanisms they can use to fund their businesses. The study shows that the entrepreneurs prefer the regular channels of financing. This is explained in two ways: either they do not know any better or there are no other alternative options they can turn to (Matiz & Fracica, 2011, pp. 127-128). Consequentially, their major concerns and perceived needs about their environment are related to the 'regular' financial market, i.e., a banking system that in principle does not suit their needs. All these studies focus on the accumulative/innovative enterprise sector.

Even though, the divide between accumulative/innovative and subsistence entrepreneurship is also present in the study of financing, the imbalance between academic vs. consultancy is not as marked. Given the fact that microcredit came as a poverty solution rather than as an entrepreneurial search for micro-business funding, the state-of-the-art around the world and in Colombia has moved in parallel, and even arrived first to the academic debate than that of enterprise financing.

The issue 16 of '*Debates de Coyuntura Social*' (Social Situation Debates) (Giraldo, 2005; Marulanda, 2005; Ordoñez, 2005; Saza, 2005; Serra, 2005; Zarruk, 2005) is entirely dedicated to Microfinance in Colombia. The issue, rather than technical topics, presents a general survey of the microfinance market (lenders, providers, and borrowers), assesses the advances and discussion of public policy (design, provision, delivery, and private sector role), presents international and local experiences, and discusses venues for improvement.

The studies by Barona (2004); Gutiérrez and Serrano (2004); and Ossa (2004) capture the nature of the financing problem faced by microenterprises focusing on the banking provision. On top of the ones already referred to for high potential enterprises, subsistence micro-entrepreneurs suffer from lack of collateral, sometimes even the basic knowledge of the banking and financial systems.

The Study of Entrepreneurship Policies

Due to the recent turn to a more entrepreneurial oriented economy, studies focusing on entrepreneurship policies are still at a nascent stage. This is a field yet to be exploited, especially when impact evaluation of public and private intervention are either being conducted or about to yield results. As well as this, it is only in this decade that the mid- and long-term effects of the policies and laws implemented at the beginning of the XXI century will start to show some of their effects. In this matter, the works of Gómez, Martínez and Arzuza (2006); Restrepo (2010); and Tarapuez, Osorio and Botero (2013) are noteworthy.

CONCLUDING REMARKS

The study depicts the different stages of the study of entrepreneurship in Colombia and its relationship with the public policies in place. Before the mid-seventies, a clear *structuralist* approach, more fitted to the '*managerial firm*' proposed by Chandler was present. A '*large industry*' characterised by formality, modern tech-

nology, export orientation, and innovation was clearly differentiated from small and medium production units characterised by informality, traditional/artisanal technology, local orientation, and subsistence motivation. After the mid-seventies, through the eighties and with more intensity at the beginning of the nineties, these boundaries blurred.

The recognition of the dual distinction—accumulative/subsistence—in the analysis of entrepreneurship is consequential to guide further research in developing countries, and particularly in Colombia. It helps adjust methodological approaches to specific target populations, improving as a result, the quality of the investigations. Only through an accurate understanding and characterisation of the mass of entrepreneurs operating in the country will policies ensure the objectives they are actually envisaged for.

The analysis of entrepreneurship is yet to be developed in Colombia. Ranging from theoretical to empirical studies, there is a wide opportunity window to extend academic studies of entrepreneurship and entrepreneurs. New data sources, surveys, and information alongside state-of-the-art techniques and approaches will broaden the scope of the topic.

The turn to a more entrepreneurial perspective of the economy presents an opportunity window for the academic community. There is room for quantitative evaluations of support programmes, either by private or public initiatives. New techniques and approaches such as randomized control trials, unexplored groups within society such as the poor and the youth are yet to be studied. It is clear that interdisciplinary (history, economics, management), and innovative approaches are required if we want public policies that make a real, purposeful impact.

Building bridges between consultancy as a short-term solution to gather knowledge about pressing matters, and research programmes as a solution to long-term scientific knowledge construction is required to build a scientific community that responds efficiently to the knowledge demands in an ever-accelerated society. A change in the availability of information gathered by Colombian government agencies would represent a major opportunity to broaden the scope of research in entrepreneurship.

REFERENCES

1. Acevedo, A., Quiroga, G., & Restrepo, R. (1984). Una aproximación sobre el desarrollo industrial colombiano, 1958-1980. *Lecturas de Economía*, 14, 143-176.
2. Arboleda, J. U. (1997). *Una misión posible. Políticas y programas de apoyo a la microempresa en Colombia*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
3. Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2000). Capitalism and democracy in the 21st Century: From the managed to the entrepreneurial economy. *Journal of Evolutionary Economics*, 10(1), 17-34.

4. Barona, B. (2004). Microcrédito en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 90, 79-102.
5. Barona, B., Gómez, A., & Torres, J. H. (2006). La financiación de nuevas empresas en Colombia: las experiencias y opiniones de una muestra de gerentes bancarios. *Cuadernos de Administración*, 19(32), 45-70.
6. Bejarano, J. A. (1997). La investigación económica en Colombia. *Cuadernos de Economía*, XVI(27), 219-243.
7. Berger, M., & Guillamón, B. (1997). Estrategia para el desarrollo de la microempresa. Banco Interamericano de Desarrollo. Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible. Unidad de Microempresa. Retrieved from <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1481387>
8. Berry, A., & Thoumi, F. (1977). Import substitution and beyond: Colombia. *World Development*, 5(1-2), 89-109.
9. Castañeda, A., & Cubillos, R. (2002). *Situación de la microempresa en Colombia: programas de apoyo y acceso al crédito*. Bogotá: Fundación Corona, Fundación Ford.
10. Castillo, M., & Cortellese, C. (1988). La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina. *Revista de La CEPAL*, 34, 139-164.
11. Cerón, A., Alcazar, F., & González, J. (2010). Entrepreneurship characterization of entrepreneurs in Tundama and Sugamuxi valleys, Boyacá Colombia. *Revista Científica Pensamiento y Gestión*, 29, 163-189.
12. Chica, R. (1994). Reconversión y competitividad en la industria colombiana: 1983-1993. Retrieved from <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/30325>
13. Corchuelo, A., & Misas, G. (1975). El proceso de industrialización colombiano 1945-1958. *Revista Uno en Dos*, 4, 48-82.
14. Cortes, M., Berry, R. A., & Ishaq, A. (1987). *Success in small and medium-scale enterprises: the evidence from Colombia*. New York: Published for the World Bank [by] Oxford University Press.
15. Crissien, J. O. (2006). Espíritu empresarial como estrategia de competitividad y desarrollo económico. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 057, 103-117.
16. Crissien, J. O. (2009). Investigando el *entrepreneurship* tras un marco teórico y su aporte al desarrollo económico de Colombia. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 66, 67-84.
17. Cuevas, H. (2007). La empresa y los empresarios en la teoría económica (Documentos de Trabajo). Universidad Externado de Colombia.
18. Dávila, C. (1997). Los comienzos de la historia empresarial en Colombia, 1975-1995. *América Latina en la Historia Económica*, 4(7), 73-102.
19. Dávila, C. (2003). Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX: Compilación, 1, 5-32.

20. Dávila, C. (2007). La presencia de la historiografía empresarial de América Latina en los *journals* internacionales (2000-2004): balance, temáticas y perspectivas. In *Los estudios de empresarios y empresas: una perspectiva internacional* (1st ed., pp. 39-69). México, D. F.: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas: Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, División de Ciencias Sociales y Humanidades: Plaza y Valdés.
21. Echavarría, J. J. (1999). *Crisis e industrialización. Las lecciones de los treinta* (1st ed.). Bogotá: TM Editores, Banco de la República-Fedesarrollo. Retrieved from <http://www.banrep.gov.co/es/node/16571>.
22. Echavarría, J. J., & Villamizar, M. (2007). El proceso colombiano de desindustrialización. In J. Robinson & M. Urrutia (Eds.), *Economía colombiana del siglo XX: un análisis cuantitativo* (pp. 173-237). Bogotá: Banco de la República-Fondo de Cultura Económica.
23. Evans, D. S., & Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *The Journal of Political Economy*, 97(4), 808-827.
24. Fracica, G., Matiz, F. J., Hernández, G., & Mogollón, Y. (2012). Capital semilla para la financiación de *start-ups* con alto potencial de crecimiento de Colombia. *Revista EAN*, 71, 126-146.
25. Gámez, J. (2008). El emprendedor: hacia una caracterización en Colombia. *Management*, 17(29), 17-32.
26. Gámez, J. (2009). Aproximación a los modelos de emprendimiento. *Management*, 18(31), 153-170.
27. Giraldo, B. (2005). Las microfinanzas como instrumento de política pública. *Debates de Coyuntura Social*, 17, 7-16.
28. Gómez, L., Martínez, J., & Arzuza, M. (2006). Política pública y creación de empresas en Colombia. *Pensamiento & Gestión*, 021, 1-25.
29. González, J. I. (2001). Entre la sustitución de importaciones y la apertura. In G. Misas A., & C. Corredor Martínez (Eds.), *Desarrollo económico y social en Colombia. Siglo XX* (1st ed., pp. 399-425). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas.
30. Gutiérrez, M. L., & Serrano, S. R. (2004). *Mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para microempresarios: perspectivas desde las fundaciones*. Bogotá: Fundación Corona; Fundación Ford; Universidad de los Andes.
31. Hamann, F., & Mejía, L. F. (2011). Formalizando la informalidad empresarial en Colombia (Borradores de Economía 676). Banco de la República.
32. Hernández, I. (2008). *Empresa, innovación y desarrollo*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas.
33. Kantis, H., Angelelli, P., & Moori, V. (Eds.). (2004). *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo; FUNDES International.

34. Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22(2), 139-191.
35. López, H. (1982a). El desarrollo histórico de la industria en Antioquia. El período de consolidación. In M. Melo & Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales (FAES) (Eds.), *Los estudios regionales en Colombia; el caso de Antioquia*. (pp. 187-210). Medellín: FAES.
36. López, H. (1982b). El empleo en el sector informal: el caso de Colombia. *La Problemática del Empleo en América Latina y en Colombia*, CIÉ, Medellín, 171-204.
37. López, H. (1986). Diagnóstico y políticas para el sector informal en Colombia. *Lecturas de Economía*, 21, 133-167.
38. López, H. (1990). *Trabajadores urbanos independientes, ciclo de vida laboral y seguridad social en Colombia*. Medellín: ISS, CIE, Universidad de Antioquia.
39. López, H. (1994). Mercado laboral urbano y desempleo friccional y estructural en Colombia. *El SENA del Siglo XXI*. Bogotá: SENA, 1.
40. López, H. (1996). *El empleo informal urbano en Colombia: un balance de los cambios acaecidos entre los ochenta y los noventa*. Corporación para el Desarrollo de la Investigación y la Docencia Económica (CIDE).
41. Lora, E., & Castellani, F. (Eds.). (2014). *Entrepreneurship in Latin America: A step up the social ladder?* Washington, D. C.: Inter-American Development Bank, The World Bank. Retrieved from <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/978-1-4648-0008-5>
42. Marulanda, B. (2005). Las microfinanzas en Colombia. *Debates de Coyuntura Social*, 16, 40-45.
43. Marulanda, F., Montoya, I. A., & Vélez, J. M. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de Administración*, 30(51), 89-99.
44. Marulanda, J. A., Correa, G., & Mejía, L. F. (2009). Emprendimiento: visiones desde las teorías del comportamiento humano. *Revista EAN*, 66, 153-168.
45. Matiz, F. J. (2009). Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento. *Revista EAN*, 66, 169-182.
46. Matiz, F. J., & Fracica, G. (2011). La financiación de nuevas empresas en Colombia, una mirada desde la demanda. *Revista EAN*, 70, 118-130.
47. Matiz, F. J., & Mogollón, Y. (2008). La cadena de financiación: una necesidad para el desarrollo económico y social a partir del emprendimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 63, 59-72.
48. Matiz, F. J., & Torres, R. A. Z. (2011). The financial support to entrepreneurship in Colombia: Beyond GEM Colombia report. In *Fifth Global GEM Research Conference: Entrepreneurial Activity: Individual Processes and Contexts*. Cartagena, Colombia.

49. McCraw, T. K. (2008). Alfred Chandler: His vision and achievement. *Business History Review*, 82(02), 207-226.
50. McGreevey, W. P. (1971). *An economic history of Colombia 1845-1930*. Cambridge [Eng.]: University Press.
51. Misas, G. (1975). *Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana* (vol. 1). Ediciones Tiempo Presente.
52. Misas, G. (1991). *El papel de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo industrial*. Bogotá: DNP-BID.
53. Misas, G. (1994). Elementos para una política de desarrollo para la industria colombiana. In J. Bernal (Ed.), *Integración y equidad: democracia, desarrollo y política social* (pp. 185-202). Bogotá: Viva la Ciudadanía, Corporación SOS.
54. Misas, G. (2001). De la sustitución de importaciones a la apertura económica. La difícil consolidación industrial. In G. Misas A., & C. Corredor Martínez (Eds.), *Desarrollo económico y social en Colombia. Siglo XX* (1st ed., pp. 111-134). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
55. Misas, G. (2002). *La ruptura de los 90 del gradualismo al colapso*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
56. Mondragón-Vélez, C., & Peña, X. (2010). Business, ownership and self-employment in developing economies: The Colombian case. In *International differences in entrepreneurship* (pp. 89-127). University of Chicago Press. Retrieved from <http://www.nber.org/chapters/c8217>
57. Ocampo, J. A. (1984). *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*. Siglo Veintiuno México.
58. Ordoñez, E. (2005). Bancarizar, además de inclusión es formación. *Debates de Coyuntura Social*, 17, 21-23.
59. Orlando, M. B., & Pollack, M. (2000). *Microenterprises and poverty: Evidence from Latin America*. Inter-American development Bank. Retrieved from <http://publications.iadb.org/handle/11319/5035>
60. Ortiz, C. H., Uribe, J. I., & Vivas, H. (2009). Transformación industrial, autonomía tecnológica y crecimiento económico: Colombia 1925-2005. *Archivos de Economía*, 352, 1-57.
61. Ospina, L. (1955). *Industria y protección en Colombia, 1810-1930* (4th ed.). Medellín: Fondo Rotatorios de Publicaciones FAES, 1987.
62. Ossa, N. (2004). Productos y servicios financieros a gran escala para la microempresa: Hacia un modelo viable. *Cuadernos de Investigación*, 17, 1-67.
63. Perry, G. E., Arias, O., Fajnzylber, P., Maloney, W. F., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: Exit and exclusion*. The World Bank. Retrieved from <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/978-0-8213-7092-6>

64. Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas*. Santiago de Chile.
65. Ramírez, J. (1998). *El Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa en Colombia. Un análisis desde la perspectiva de su desarrollo institucional*. Lima: OIT.
66. Restrepo, J. M. (2010). Sobre la política nacional de emprendimiento: un enfoque desde la competitividad. *Perspectiva - Revista Latinoamericana de Política, Economía y Sociedad*, 23, 47-49.
67. Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
68. Rodríguez, C., & Jiménez, M. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia. Revisión de la literatura. *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 26, 73-89.
69. Rosero, O. M., & Molina, S. L. (2008). Sobre la investigación en emprendimiento. *Informes Psicológicos*, 10(10), 29-39.
70. Rougier, M. (2013). Introducción. Reflexiones sobre la historia de la industria y las empresas en América Latina. *Revista de Historia Industrial*, 53, 13-23.
71. Safford, F. (1965a). *Commerce and enterprise in central Colombia, 1821-1870*. New York: Columbia University.
72. Safford, F. (1965b). Foreign and National Enterprise in Nineteenth-Century Colombia. *The Business History Review*, 39(4, Special Latin American Issue), 503-526.
73. Sánchez, J., Osorio, J., & Baena, E. (2007). Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las Pymes en Colombia. *Scientia et Technica*, 13(34), 321-322.
74. Saza, A. (2005). El discreto encanto de las microfinanzas. *Debates de Coyuntura Social*, 17, 24-33.
75. Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Massachusetts: Harvard University Press.
76. Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. London and New York: Routledge.
77. Serra, C. (2005). Microfinanzas en Colombia. La experiencia de la Fundación WWB Colombia. *Debates de Coyuntura Social*, 17, 17-20.
78. Tarapuez, E., Osorio, H., & Botero, J. J. (2013). Política de emprendimiento en Colombia, 2002-2010. *Estudios Gerenciales*, 29(128), 274-283.

79. Twinam, A. (1973). Antioqueño entrepreneurship: The myth and the reality. *Proceedings from S. U. L. A. Latin American Studies Conference*, 2, 184-207.
80. Twinam, A. (1979). Enterprise and elites in eighteenth-century Medellín. *The Hispanic American Historical Review*, 59(3), 444-475.
81. Twinam, A. (1980). From Jew to Basque: Ethnic myths and Antioqueño entrepreneurship. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 22(1), 81-107.
82. Urdinola, A. (1989). Reestructuración industrial en Colombia. *Industrialización y desarrollo tecnológico*, 6, 46-48.
83. Van Praag, C. M. (1999). Some classic views on entrepreneurship. *De Economist*, 147(3), 311-335.
84. Vesga, R. (2008). *Emprendimiento e innovación en Colombia: ¿Qué nos está haciendo falta?* Bogotá: Universidad de los Andes: Facultad de Administración: Observatorio de Competitividad: Centro de Estrategia y Competitividad.
85. Vesga, R. (2011). The exclusion and exit motivations for the entrepreneurs' decision to remain in the informal economy: A test using the GEM Survey Data in Colombia. In *Fifth Global GEM Research Conference: Entrepreneurial Activity: Individual Processes and Contexts*. Cartagena, Colombia.
86. World Bank. (2010). Informality in Colombia. Implications for worker, welfare and firm productivity (Policy Report 42698-CO). World Bank.
87. Ydrovo, C. (2010). *Informalidad empresarial en Colombia: un obstáculo a la destrucción creativa*.
88. Zarruk, C. (2005). Microfinanzas en Colombia. *Debates de Coyuntura Social*, 16, 34-39.

EL COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS EN UNA ECONOMÍA PREINDUSTRIAL: POPAYÁN, VIRREINATO DE NUEVA GRANADA, 1706-1819

James Vladimir Torres

Torres, J. V. (2015). El comportamiento de los precios en una economía preindustrial: Popayán, virreinato de Nueva Granada, 1706-1819. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 629-680.

En este artículo se construyen y analizan series de precios para 38 productos en Popayán, entre 1706 y 1819. El estudio presenta tres constataciones importantes. La primera, que los precios en esta economía eran bastante dinámicos y que, por tanto, el mercado estaba lejos de ser estático, como sustentaron en su momento algunos especialistas. La segunda, que existió un cambio en los precios relativos que favoreció algunos sectores en detrimento de otros. Finalmente, el análisis del índice general de precios muestra la existencia de ciclos de inflación-deflación que presentaron una importante relación con la minería. Para explicar esta correspondencia,

J. V. Torres

Historiador de la Universidad Nacional de Colombia. La presente investigación fue financiada por el Instituto Colombiano de Antropología e Historia. El autor agradece los comentarios del Área de Historia Colonial del Instituto, así como a los miembros del Grupo de Investigación en Historia Económica y Social de la Universidad Nacional de Colombia. Bogotá, Colombia.

Correo electrónico: jvtorresm@unal.edu.co.

Sugerencia de citación: Torres, J. V. (2015). El comportamiento de los precios en una economía preindustrial: Popayán, virreinato de Nueva Granada, 1706-1819. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 629-680. doi:10.15446/cuad.econ.v34n66.50611.

Este artículo fue recibido el 2 de febrero de 2014, ajustado el 25 de noviembre de 2014 y su publicación aprobada el 15 de diciembre de 2014.

se construyó un modelo que permite observar la relación entre variables reales y nominales.

Palabras clave: historia económica, precios, moneda, Nueva Granada, Popayán, minería.

JEL: N01, N16, N26, E31.

Torres, J. V. (2015). Price movements in a pre-industrial economy: Popayán, viceroyalty of New Granada (Colombia), 1706-1819. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 629-680.

This article analyzes price series for 38 commodities in the city of Popayan between 1706 and 1819. The study has three important findings. The first is that the prices in this economy were quite dynamic. As a consequence, the market was far from being static as is sustained by some scholars. The second is that there was a change in relative prices favoring some sectors over others. Finally, the analysis of the general price index showed the existence of inflation-deflation cycles that revealed a significant relationship with mining. To explain this, the study proposes a model that exposes the link between real and nominal variables.

Keywords: Economic history, prices, money, New Granada, Popayán, mining.

JEL: N01, N16, N26, E31.

Torres, J. V. (2015). Le comportement des prix dans une économie préindustrielle : Popayán, Vice-royauté de Nouvelle Grenade, 1706-1819. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 629-680.

Dans cet article nous élaborons et analysons des séries de prix pour 38 produits à Popayán entre 1706 et 1819. L'étude présente trois constatations importantes. La première, que les prix dans cette économie étaient assez dynamiques et que, par conséquent, le marché était loin d'être statique, comme ont pu l'affirmer, en leur temps, certains spécialistes. La seconde, que les prix relatifs ont connu un changement qui a favorisé certains secteurs au détriment de certains autres. Enfin, l'analyse de l'indice général des prix révèle l'existence de cycles d'inflation/déflation qui ont été fortement en relation avec le secteur minier. Pour expliquer cette correspondance, nous avons construit un modèle qui permet d'observer la relation entre des variables réelles et nominales.

Mots-clés : histoire économique, prix, monnaie, Nouvelle Grenade, Popayán, secteur minier.

JEL : N01, N16, N26, E31.

Torres, J. V. (2015). O comportamento dos preços em uma economia pré-industrial: Popayán, vice-reino de Nueva Granada, 1706-1819. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 629-680.

Neste artigo, são construídas e analisadas séries de preços para 38 produtos em Popayán, entre 1706 e 1819. O estudo apresenta três constatações importantes. A primeira, que os preços nesta economia eram bastante dinâmicos e que, portanto, o mercado estava longe de ser estático, como afirmaram, em seu momento, alguns especialistas. A segunda, que existiu uma mudança nos preços relativos que favoreceu alguns setores em detrimento de outros. Finalmente, a análise do índice geral de preços mostra a existência de ciclos de inflação-deflação que apresentaram uma importante relação com a mineração. Para explicar esta correspondência, foi construído um modelo que permite observar a relação entre variáveis reais e nominais.

Palavras-chave: história econômica, preços, moeda, Nueva Granada, Popayán, mineração.

JEL: N01, N16, N26, E31.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación analiza series de precios para 38 productos en Popayán entre 1706 y 1819. Gracias a una importante base de datos, elaborada a partir de seis conventos de la ciudad, construimos un índice de precios ponderado de 20 productos en el siglo XVIII. Se trata del índice más completo realizado sobre una región neogranadina en el periodo colonial. Además, Popayán constituye un punto privilegiado de observación. Ubicada en el suroccidente del virreinato de Nueva Granada y al haber contado con una población de 18.000 habitantes hacia 1797, esta urbe era el centro político de una gobernación que comprendía los principales centros mineros del Reino (Nieto, 1797/1983). En la primera mitad del siglo, estos producían el 25% del metal amarillo de todo el virreinato, y en la segunda mitad aún generaban el 21% del total (McFarlane, 1997)¹.

El ejercicio es importante porque permitirá examinar la relación entre precios, moneda y minería, que se ha venido desarrollando en otros trabajos (Torres, 2013). Adicionalmente, con el estudio de los precios se tendrá una imagen más completa del desempeño económico regional de la Nueva Granada. En efecto, las señales que envía el mercado permiten examinar el comportamiento sectorial de la economía y obtener en términos reales otros indicadores, como los salarios y el PIB. En este trabajo, sin embargo, nos concentramos en el comportamiento agregado de los precios, aunque se realizan algunos comentarios sobre los precios relativos.

Desde sus inicios, la historia de los precios ha sido una disciplina privilegiada en la historia económica europea y norteamericana (Hamilton, 1974; Labrousse, 1962). Actualmente, el análisis de series largas ha permitido un estudio riguroso de los salarios reales (Allen, 2001; Clark, 2007), de la integración de mercados (Jacks, 2000; O'Rourke y Williamson, 2002; Özmucur y Pamuk, 2007) y del comportamiento comparado de ingresos reales en diversas economías del mundo moderno (Broadberry y Gupta, 2006; Saito, 2005). Igualmente, el análisis histórico de los precios ha sido uno de los insumos de varias herramientas de la teoría económica, tales como la teoría cuantitativa del dinero, el enfoque monetario de la balanza de pagos y la neutralidad del dinero a largo plazo (Bordo, 1986; Friedman y Schwartz, 1963).

Infelizmente, la historia de los precios no ha tenido el mismo dinamismo en Latinoamérica. Los primeros estudios sistemáticos de la evolución de cotizaciones de productos individuales iniciaron con las investigaciones de Romano (1960) sobre Santiago de Chile y, posteriormente, sobre Buenos Aires (Romano y Johnson 1992). Las series construidas por este autor le permitieron plantear dos hipótesis ciertamente polémicas. Por una parte, la existencia de una contracooyuntura entre la evolución de los precios en Europa e Iberoamérica. En efecto, para esta última se tendría un crecimiento de los precios en el siglo XVII y una caída en la

¹ Para una visión de la economía del Virreinato de Nueva Granada, véase Meisel (2011) y Kalmanovitz (2006).

centuria siguiente, ciclos claramente contrarios a los del viejo continente, donde el siglo xvii fue de deflación y el siglo xviii de inflación (Romano, 1992; 1994). Por otra parte, con base en el comportamiento de los precios, sustentó la inexistencia del mercado en estas economías, lo que le llevó a caracterizar la economía colonial como natural, es decir, una economía en la que los intercambios sin moneda eran la regla.

Las consideraciones de Romano son, sin duda, coordinadas importantes que se han establecido para analizar la economía colonial, aunque no han sido las únicas. En efecto, otra vertiente de análisis, establecida por Assadourian (1982) y refinada por Ibarra (1999) y Carrara (2006), ha establecido que fueron los metales preciosos –con su influencia en los precios relativos– el vector fundamental de estas economías.

A los trabajos de Romano pronto se sumaron los textos de Florescano (1986/1969) sobre Ciudad de México y de Arcondo (1971) sobre Córdoba, que validaron el modelo ofrecido por el historiador italiano. En una recopilación de trabajos – que constituyó un nuevo avance en la disciplina– se crearon series adicionales sobre Potosí (Tandeter y Wachtel, 1992), Arequipa (Brown, 1992), Buenos Aires (Johnson, 1992), Santiago de Chile (Larraín, 1992) y Salvador de Bahía (Alden, 1992) además de nuevos datos de precios en México (Garner, 1992). El conjunto de dichas investigaciones, como ha señalado Coatsworth (1992), muestra divergencias en el comportamiento de los precios en el siglo xviii. Se presentaron, en efecto, deflaciones en Santiago de Chile y Potosí e inflaciones en México y Buenos Aires. Con todo, es claro que, luego de 1790, los precios empezaron a crecer en todas las economías analizadas.

Desde entonces, los trabajos han sido más bien escasos. Una excepción es el análisis de Cuesta (2007) sobre Buenos Aires, que al haber encontrado una curva distinta a la de Johnson, corroboró la existencia de una deflación a lo largo del siglo. Poloni (2006) construyó una serie para Cuenca, en la Audiencia de Quito, que muestra una clara estabilidad de los precios entre 1680 y 1780. Además, se han creado nuevas series de otros productos para Nueva España (Espinosa, 1995). Con todo, y a pesar que no se han construido nuevas series, los estudios de Newland y San Segundo (1994) y Gallo y Newland (2004) han permitido un análisis más sofisticado de los datos existentes, al establecer los determinantes de los precios de esclavos y al estudiar la integración de mercados.

En la historiografía colombiana, esta discusión no ha tenido mayor trascendencia. De hecho, solo Pardo (1979) construyó un índice de precios sobre Santafé de Bogotá para el periodo 1636-1966, con base en información dispersa de conventos y otras instituciones religiosas. Posteriormente, De la Pedraja (1978) realizó algunas correcciones subsecuentes a las cifras de Pardo, que indican que los precios subieron a una tasa anual de 0,3 a 0,4% entre 1770 y 1800, cifra que estudios posteriores han identificado como muy baja (Torres, 2013).

Naturalmente, la cuestión de porqué la historia de los precios ha permanecido por fuera de la agenda de las investigaciones es importante. No se trata, por cierto, de una carencia de fuentes. En cambio, su ausencia es la traducción de una perspectiva que ha dominado la historia económica colonial neogranadina: el autoconsumo y el reducido tamaño del mercado hacen de la historia de los precios un indicador marginal. Puestas así las cosas, se ha asumido como verdadera una hipótesis sin siquiera tratar de demostrarla. En efecto, a partir de los datos del cabildo de Popayán, se ha llegado a la simple conclusión de que los precios en la economía colonial no son una variable económica, sino una de tipo social y política. En este sentido, Colmenares señalaba que:

[...] los precios asignados a las cosas se escalonaban en jerarquías que expresan de alguna manera categorías más sociales que económicas [...]. Las paradojas de los precios hacen parte de ese universo que se resiste a la cuantificación y que podría ser objeto más bien de una historia social. (1997a, pp. 100-101)

Barona (1995) ha llevado aún más lejos el argumento de Colmenares. Al observar el carácter estático de las cotizaciones de la carne proporcionadas por el cabildo, sostuvo que los precios no se fijaban por las reglas del intercambio, sino por un conjunto de costumbres que los mantenía estables y, por tanto, que el mercado y la moneda eran fenómenos marginales en la economía de la gobernación. Otros trabajos, también basados en los precios de los cabildos, han llegado a conclusiones similares (Twinam, 1985). Naturalmente, un análisis de los precios máximos solo resulta útil para observar la relación, en el largo plazo, entre estos y el precio de equilibrio y, así, determinar las consecuencias de una injerencia política en el sistema de intercambios. Emplear esos datos para comprender el movimiento general de los precios o, lo que es peor, el comportamiento del mercado, lleva a conclusiones equivocadas sobre las que ya había advertido Hamilton (1974).

Otro conjunto de trabajos ha seguido el precio de productos estancados, como el aguardiente y el tabaco (González, 2005; Mora de Tovar, 1988). Se trata de dos mercancías que, por su importancia en el fisco, dejaron una importante documentación que ayuda a reconstruir los precios, no solo para los bienes finales, sino también para insumos como la leña y la miel. Con todo, los estudios sobre ambos productos no han arrojado una serie rigurosa para comprender su comportamiento.

Un trabajo reciente ha colaborado con la construcción de dos índices de precios más (Torres, 2013), uno sobre Santafé de Antioquia entre 1726 y 1767 y otro sobre Santafé de Bogotá entre 1790 y 1808. Ambos muestran que la economía colonial estuvo lejos de presentar precios estables. De esta manera, tuvo lugar una deflación en la primera mitad del siglo que fue interrumpida debido a una inflación de diez años, luego una vuelta al nivel de precios anterior, para finalmente exhibir un continuo proceso inflacionario. Esta investigación propuso una relación entre precios, moneda y minería, que esperamos retomar en este artículo; al trasladarnos a

una de las economías más importantes del virreinato, la de Popayán, esperamos contribuir a una discusión más informada sobre la economía colonial.

Este escrito se divide en cinco partes, de las cuales esta introducción es la primera. En la segunda, procedemos a analizar las fuentes y la metodología utilizada para construir las series. En la tercera estudiamos el comportamiento de las cotizaciones para varios productos. Posteriormente analizamos el índice general de precios y formulamos un modelo que nos permita entender sus pautas. Finalmente, presentamos algunas conclusiones.

FUENTES Y METODOLOGÍA

Antes de llevar a cabo el análisis de los precios, es importante brindar una explicación rigurosa de cómo se construyeron las series, comenzando por las fuentes. Un feliz hallazgo nos ha permitido sistematizar los libros de gastos ordinarios de cinco conventos y colegios: el Convento de San Bernardino, de la orden de San Francisco (1711-1756); el Colegio de Misiones de Nuestra Señora de las Gracias, también de la orden de San Francisco (1757-1796); el Convento de San Agustín (1706-1819); el Colegio del Sr. San José de la Buena Muerte (1766-1801), y el Convento de Santo Domingo (1749-1817), del que también contamos con el *Libro Extraordinario*, que comprende los años 1732-1772 (ACC, Colonia, sig. 9503, 9504, 9453, 9454, 9609, 9610, 9602, 9600, 9599, 9598, 9590, 9591, 9592 y 9594)². Los libros de instituciones religiosas han sido las fuentes privilegiadas en España y Latinoamérica, dada la inexistencia de mercuriales o datos de fuentes seriadas. Otro camino para la construcción de series son las fuentes fiscales, tales como los registros de diezmos o de alcabalas (Brown, 1990; Espinosa, 1995).

Sin embargo, cada tipo de fuentes tiene dos características distintas. En primer lugar, los religiosos realizaban compras al por mayor, estrategia que no obedecía solo al importante número de personas que tenían que alimentar los conventos, sino también para comprar a precios más bajos. Por ejemplo, los agustinos adquirirían “papa de por junto para excusar el menudeo, que es más cara” (ACC, Colonia, f. 21, sig. 9591) o el pan “se compra por partidas grandes” (ACC, Colonia, f. 31, sig. 9609). Así, los precios de las instituciones presentan cifras generalmente más bajas que aquellas que manejaba un consumidor corriente. Naturalmente, aquí surgen dos problemas fundamentales: ¿Cuál es la diferencia entre ambos niveles de precios? ¿En términos de tendencia, ambos tipos de precios se mueven en la misma dirección? Se trata de dos preguntas a las que es imposible dar respuesta de manera contundente, a pesar de que nuestros datos no nos permiten inferir que las compras al menudeo alteraran de manera dramática la estrategia de compras de las instituciones religiosas examinadas. De este modo, nuestra investigación

² Este conjunto de fuentes hace referencia a los libros ordinarios de los cinco conventos y al *Libro Extraordinario* del Convento de Santo Domingo, todos resguardados en el Archivo Central del Cauca (ACC). En adelante, se citará como ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

descansa en un supuesto básico: los precios aportados por los conventos reflejan, en términos de tendencia y solo en estos términos, los precios que afrontaban otros segmentos de la población.

En segundo lugar –y esto es una ventaja fundamental–, estas organizaciones muestran datos mensuales y, en ocasiones, semanales, que permiten realizar promedios ponderados cuando incluyen las cantidades adquiridas. De esta manera, este tipo de fuente posibilita examinar la dinámica del mercado en intervalos de tiempo más cortos y con un margen de error más pequeño que aquel calculado anualmente por un diezmero o un alcablero.

Ahora bien, no todos los libros ofrecen datos continuos de todos los meses del siglo XVIII. En efecto, los encargados de llevar los registros o bien en ocasiones no especificaban la unidad de medida por dinero invertido o bien hacían un resumen global de los “gastos de cocina” o “gasto diario”. A esta dificultad hay que añadir los folios francamente ilegibles debido a la forma inapropiada de conservación de los documentos. La opción más prudente para construir las series es complementar los datos procedentes de un convento con aquellos de otras instituciones religiosas. Naturalmente, este procedimiento levanta serias críticas de los especialistas (Romano, 1992). Con todo, creemos que los datos de Popayán son bastante robustos, y de hecho, para ninguna otra ciudad latinoamericana se tienen datos para un número tan diverso de conventos.

Para acabar de convencernos de la utilidad del ejercicio, hemos realizado dos pruebas estadísticas. La primera consistió en aplicar la prueba de raíz unitaria para identificar las tendencias estocásticas; la segunda, en calcular la pendiente de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) por periodos que permiten señalar si las tendencias son similares o no. De esta manera, hemos podido identificar qué series se pueden “soldar”, para usar la expresión de Labrousse (1962).

Una vez unificadas las series, el paso a seguir es calcular los promedios anuales a partir de las cotizaciones mensuales. Estas, a su vez, se han obtenido de promedios ponderados de las compras semanales de aquellos conventos cuyos registros indican la cantidad y el precio de cada compra. Aquí, una vez más, surge un problema: ¿qué media usar? Algunos autores han empleado la mediana y otros el promedio aritmético simple. Nosotros hemos optado por calcular este último, siempre y cuando exista al menos un dato por cuatrimestre para cada año. Dada la precariedad de los datos para algunos años, no ha sido posible calcular las medidas de dispersión correspondientes para estudiar la volatilidad del mercado en la mayoría de los casos.

De esta manera, el ejercicio nos ha permitido construir promedios anuales de 38 productos –de los cuales hemos conservado 20 por su continuidad– para la elaboración del índice de precios (IPC). Los 38 productos son los siguientes: maíz, azúcar, sal, carne, sebo, papa, harina, garbanzos, miel, sayal, jerga, leña, tabaco, vino, cerdo, pimienta, carbón, cominos, canela, cera de castilla, papel, pábilo, fríjol,

arroz, lienzo, cacao, lentejas, ruan, cal, aceite, hierro acero, aguardiente, bayeta, breña, cordobán, sayalete y pescado.

Para la elaboración del índice, nos encontramos nuevamente con un obstáculo metodológico. Infortunadamente, y esto debemos enfatizarlo, en Latinoamérica no ha habido una discusión rigurosa sobre la construcción histórica de herramientas como los índices y, por tanto, son pocos los de esta clase construidos para estas economías (Larraín, 1992). Desde un punto de vista netamente estadístico, el problema es relativamente sencillo, pues el IPC es un promedio ponderado del conjunto de bienes de consumo corriente. Si se considera que la elasticidad de sustitución es alta ante un cambio en los precios relativos, se puede aplicar un promedio geométrico ponderado (Clark, 2003). Ambos criterios han sido ampliamente aceptados por los historiadores económicos, ya que la utilización de otras medidas de tendencia central no parece adecuada. De esta manera, hemos calculado un promedio ponderado anual con los siguientes productos y ponderaciones (Tabla 1):

TABLA 1.
PRODUCTOS Y PONDERACIÓN ASIGNADA PARA EL CÁLCULO DEL
PROMEDIO DE PRECIOS PONDERADO

Producto	Ponderación	Producto	Ponderación
Maíz	15	Garbanzos	2
Carne	25	Miel	1,5
Sebo	5	Tabaco	3,5
Papa	7,5	Aguardiente	3,5
Leña	0,5	Cerdo	3,5
Carbón	0,5	Pescado	3,5
Lienzo	7,5	Lentejas	2
Sal	4	Arroz	2
Harina	7	Fríjol	2,5
Azúcar	2	Cacao	2

Fuente: Elaboración propia a partir de Colmenares (1997a), Díaz de Zuluaga (1983), Donoso (1954), Nieto (1797/1983) y Rodríguez (1990).

Estas ponderaciones se han establecido con base en un análisis de la estructura de raciones de las cuadrillas y del análisis de varias observaciones de contemporáneos sobre una dieta representativa. No se trata, confesémoslo, de la salida más rigurosa, pero la ausencia de estudios sobre la alimentación y sobre hospitales en Popayán nos obliga a realizar el ejercicio de esta manera. Sin embargo, creemos

que las ponderaciones asignadas no generarán mayor sorpresa. La carne y sus derivados representaron el 30% del consumo y, sumados a la papa, el maíz, la harina, la sal y el lienzo, constituyeron el 70% del total del egreso.

Una vez definidas las ponderaciones, es necesario explicar cómo utilizamos las series de los distintos productos para llegar al IPC. Como hemos señalado, aun después de complementar las distintas fuentes, existen años de los que no se cuenta con datos. Si nuestro objetivo fuese un análisis individual de los precios en el largo plazo, los vacíos no serían problemáticos. No obstante, para la construcción de un IPC sí es necesario interpolar de una manera rigurosa y clara los guarismos para obtener una serie lo más continua posible. De esta manera, se cuenta con 4836 observaciones mensuales de los 38 productos y, luego de utilizar el criterio de la existencia de al menos una cifra por cuatrimestre, fue posible obtener 1069 datos anuales. Es decir que, de las 3040 observaciones ideales anuales ($38 * 80$) para el periodo 1720-1800, se pudo obtener la información correspondiente a poco más del 30% de los años que cubre el periodo. Sin embargo, solo 20 productos produjeron datos lo suficientemente dispersos en el tiempo para poder realizar interpolaciones con el modelo MCO a un 5% de significancia global, utilizando una prueba F.

Ahora bien, cuando se acepta la hipótesis nula de no significancia del modelo, otra forma de obtener el índice ponderado es reemplazando un producto por otro sustituto, sumando las ponderaciones. De esta manera, hemos formado pares o triadas de bienes para completar las series cuando las interpolaciones por MCO no son significativas: 1) maíz-papa-harina, 2) cerdo-pescado, 3) arroz-lentejas-garbanzos, y 4) tabaco-aguardiente. La única excepción es el lienzo en los primeros 20 años de la serie, que se ha asumido como una variación estacional, entre 2,5 y 3 reales la vara.

Finalmente, es importante señalar una condición “especialmente favorable” para la observación de los precios en el siglo XVIII: el valor intrínseco de la moneda se mantuvo relativamente estable. En efecto, los envilecimientos de 1732, 1772 y 1786 solo influyeron levemente sobre la moneda de plata en un 3,5% y la moneda de oro –que se afectó solamente por los dos últimos ajustes– se envileció en un 4,5% (Céspedes, 1996). Ambos guarismos contrastan con la experiencia en varias economías europeas y asiáticas, donde los envilecimientos por encima de 10% se consideran normales (Munro, 2012; Pamuk, 2001). Como es natural, esa estabilidad cambió en la Independencia, cuando se inició la acuñación de moneda de cobre en 1813 en la ceca payanesa (Barriga, 1969)³. Además, otras provincias iniciaron la acuñación en dicho metal (Cartagena y Santa Marta) o envilecieron hasta en un 50% la moneda de plata (Santafé). El caos monetario continuó al menos hasta 1849, cuando el gobierno al fin unificó el numerario (Jaramillo, Meisel y Urrutia, 2001).

³ De hecho, algunos conventos realizaron compras en moneda de cobre: “[...] en papel tres pesos los que quedaron en cobre cuando ya no pasaron” (ACC, f. 203v, sig. 9602).

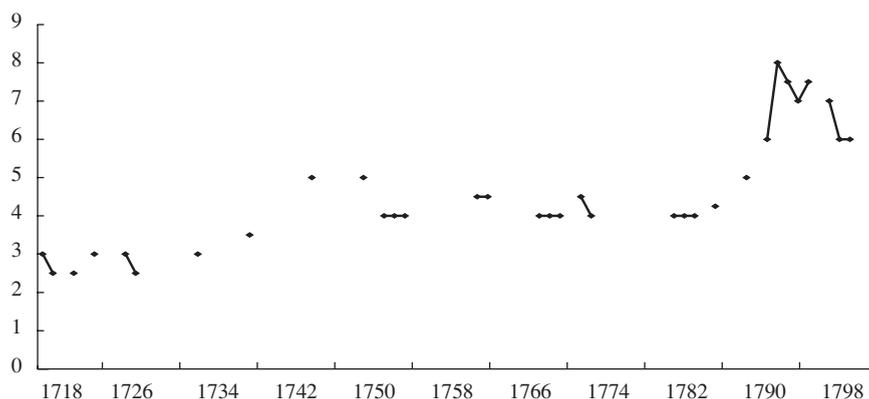
De esta manera, hemos optado por reducir todos los valores en la moneda de cuenta, que por entonces era el peso de plata de 8 reales⁴. Para facilitar las comparaciones, hemos convertido todos los precios a reales (1 peso = 8 reales). Esta es, pues, la forma en que hemos construido nuestras series. Veamos ahora qué podemos hacer con los datos en mano.

LOS PRECIOS RELATIVOS

En la presente sección analizaremos el comportamiento de las cotizaciones de diversos bienes para obtener una imagen preliminar de los precios relativos. Iniciaremos por productos que consideramos constituyeron la canasta básica de un consumidor payanés del siglo XVIII, para luego pasar a aquellos artículos con menos importancia para la canasta global.

Comenzaremos por el análisis de la carne vacuna. Según la historiografía, este producto fue el principal en la alimentación de la gobernación (Barona, 1995; Colmenares, 1997a). Al observar la Gráfica 1, tenemos un crecimiento constante del precio. Sin embargo, el movimiento es distinto al que han encontrado otros autores basados en los datos del cabildo. Los precios de Barona (1995), por ejemplo, muestran una línea horizontal, desde 1740 hasta 1780, en 4 reales, y no dejan observar el alza de mediados de siglo, que sí está presente en los datos de Colmenares.

GRÁFICA 1.
PRECIO DE LA CARNE EN POPAYÁN (REALES POR ARROBA), 1718-1800



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, "Libros de cuentas".

⁴ Sin embargo, es importante señalar que todos los conventos manejaban sus cuentas en pesos de plata de 8 reales.

El precio del sebo (Gráfica 2), que también estaba regulado por el cabildo, permite percibir estabilidad de este hasta 1735 y, desde entonces, un salto hasta 1755. Sin embargo –y aquí el movimiento es distinto al de la carne–, le siguió una caída de veinte años para luego volver a crecer en 1780. A partir del comportamiento de ambos productos, podemos establecer una enseñanza fundamental: aunque similar al movimiento de los precios del cabildo, nuestros datos muestran una mayor dinámica que los primeros. Esto nos indica, por transitividad, que hubo momentos en que el precio máximo se ubicó por debajo y por encima del precio de equilibrio. En efecto, la economía payanesa no vivió periodos de escasez por la concepción simplista de que así eran todas las economías precapitalistas, sino por el influjo negativo de un precio máximo, al que paralelamente se movía un precio de mercado.

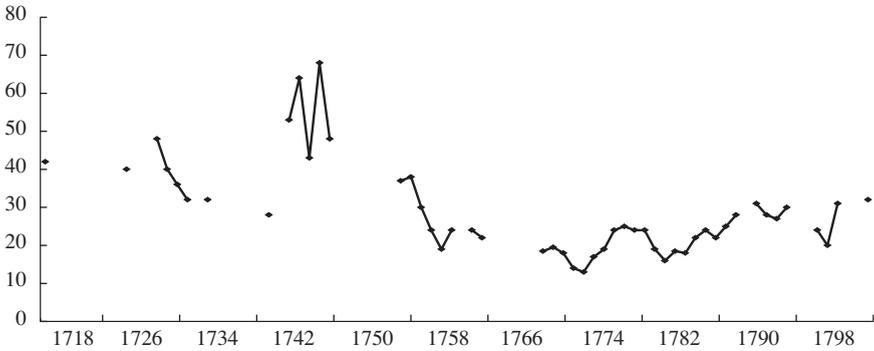
GRÁFICA 2.
PRECIO DEL SEBO EN POPAYÁN (REALES POR ARROBA), 1708-1800



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

Analicemos ahora las Gráficas 3, 4 y 5, en las que observamos tres productos agrícolas de primera importancia: maíz, papa y harina de trigo. Existió un movimiento común en los tres bienes: una deflación secular. En efecto, el nivel de precios fue más alto a principios que a finales de siglo. También existió una tendencia común a lo largo del siglo: alzas entre 1740 y 1755 y entre 1775 y 1800, así como bajas en los periodos intermedios. La diferencia, sin embargo, radica en la amplitud de los movimientos. El maíz es mucho más volátil que el tubérculo y el trigo, pero también la deflación es mucho más clara. Aunque en el caso de la papa y la harina el alza de finales de siglo no alcanzó los niveles de mediados, es claro que la tendencia al final del periodo fue hacia el crecimiento.

GRÁFICA 3.
PRECIO DEL MAÍZ EN POPAYÁN (REALES POR FANEGA), 1718-1800



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

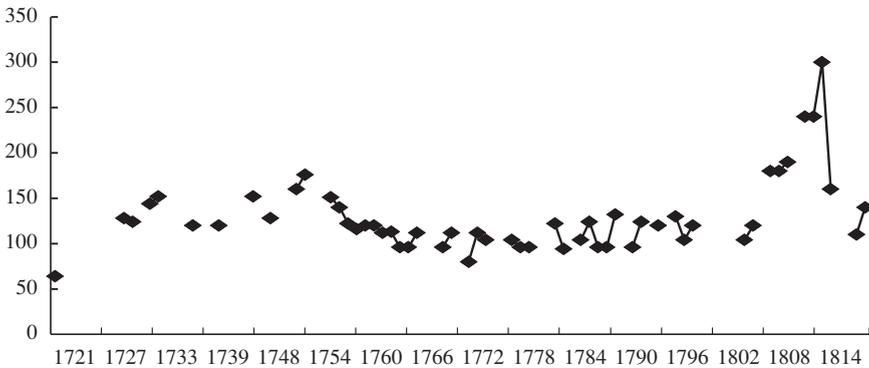
GRÁFICA 4.
PRECIO DE LA PAPA EN POPAYÁN (REALES POR CARGA)



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

La harina es el único producto local para el que se cuenta con datos más allá de 1800, si bien solo para el segundo semestre de cada año, época de verano y, por tanto, de precios altos. Se trata de un artículo que, como hemos señalado, fue fundamental en la dieta payanesa. Nuestros precios se refieren únicamente a la harina producida localmente por Popayán; sin embargo, había una corriente interregional que mostraba articulación con Pasto. La “harina de Pasto”, según nuestros datos, era entre 30 y 35% más cara que la harina local a mediados de siglo. A finales de la centuria, la brecha era alrededor del 20%. Para la economía de la villa,

GRÁFICA 5.
PRECIO DE LA HARINA EN POPAYÁN (REALES POR CARGA)



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

este rubro era fundamental y, de hecho, cuando los precios subían en Popayán, el trigo pastuso se enviaba allí y se importaba el cereal desde Ibarra. Ello muestra que, para que se dé una integración entre dos mercados (A y B), no es necesario que exista una relación directa entre ellos. En efecto, un mercado C puede conectar dicho flujo⁵.

Volviendo a los datos —y comparando únicamente precios de verano—, es claro que en el periodo 1800-1815 continuó la tendencia inflacionista del periodo 1780-1795. Así, tenemos precios para este último intervalo que fluctúan entre 120 y 140 reales, para pasar a 160 en 1804, 180 en 1805, 240 en 1809 y 370 en 1810. La primera República siguió teniendo precios altos, en torno a los 160 reales.

Otros dos artículos importantes fueron la leña y el carbón vegetal. Sin embargo, ambos son productos “especiales”, en lo que al movimiento de los precios se refiere, precisamente porque es inexistente: la leña nunca se desplazó del precio de 2 reales en ninguno de nuestros datos, salvo algunos meses muy puntuales en que se cotizó a 1,5 reales. Los datos de Mora de Tovar (1988) para el estanco de aguardiente entre 1779 y 1798 también indican el mismo comportamiento. El carbón también presentó una estabilidad en torno a los 4 reales, aunque muestra alzas hasta los 6 reales por carga entre 1740 y 1755 y hasta 8 reales entre 1780 y 1795. Estos datos nos indican que la leña no era un producto que pasaba por el mercado. Igualmente, nos señalan que, en la época colonial, no se inició un fenómeno de deforestación que elevara los precios, como sí sucedió en Santafé de Bogotá a finales de siglo.

⁵ Este encuadre puede seguirse mediante las actas del cabildo de Pasto. Por ejemplo, Archivo Histórico de Pasto, Cabildo, caja 6, 1783, ff. 51-53.

La sal fue otro producto fundamental, no solo para el consumo humano, sino también para el consumo animal y para la conservación de otros alimentos (Sánchez, 2011). Se trata, en efecto, de uno de los rubros de comercio interregional por excelencia. La Gráfica 6 nos muestra que la sal presentó un movimiento secular a la baja. Sin embargo, ese comportamiento se vio interrumpido a finales de siglo por una tímida recuperación.

GRÁFICA 6.
PRECIO DE LA SAL EN POPAYÁN (REALES POR ARROBA)



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

Otro producto de comercio interregional y que constituía un elemento esencial de la canasta de consumo popular era el lienzo de Quito, cuyo tráfico era el principal nodo de conexión de las zonas mineras con la economía de la Real Audiencia de Quito. Los datos de los que disponemos no nos permiten realizar una mayor consideración sobre la situación en los primeros treinta años del siglo (Gráfica 7). Es claro, con todo, que los precios en el periodo 1740-1755 eran altos y que luego entraron en una fase de caída. Sin embargo, desde 1770 los precios empezaron a crecer de manera acelerada. Si se examinan los precios en Lima y de otros mercados peruanos –que también consumían otras telas quiteñas–, se encuentra una contra coyuntura: mientras allí los precios decrecieron, en Popayán entraron en expansión (Brown, 1992; Tandeter y Wachtel, 1992; Tyrer, 1988).

Infelizmente, no tenemos datos abundantes para otros productos textiles procedentes de Quito, aunque es claro que la bayeta presentó un comportamiento más estable –en torno a los 4 reales– hacia la segunda mitad de siglo, que llegó a los 6 reales solo en 1788. Se puede hacer el mismo comentario sobre al sayal y la jerga, aunque con niveles de precios distintos. El único producto quiteño que mostró una tendencia a la baja fue el cordobán.

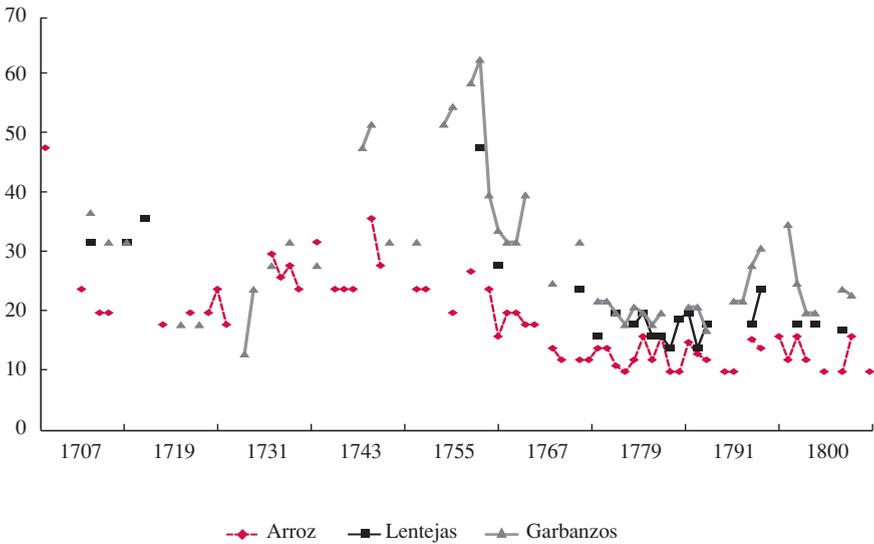
GRÁFICA 7.
PRECIO DEL LIENZO EN POPAYÁN (REALES POR VARA), 1716-1800



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

Es momento de analizar tres productos que fueron un complemento a la dieta corriente: lenteja, garbanzo y arroz (Gráfica 8). La tendencia secular fue prácticamente

GRÁFICA 8.
PRECIOS DE OTROS GRANOS EN POPAYÁN (REALES POR ARROBA)

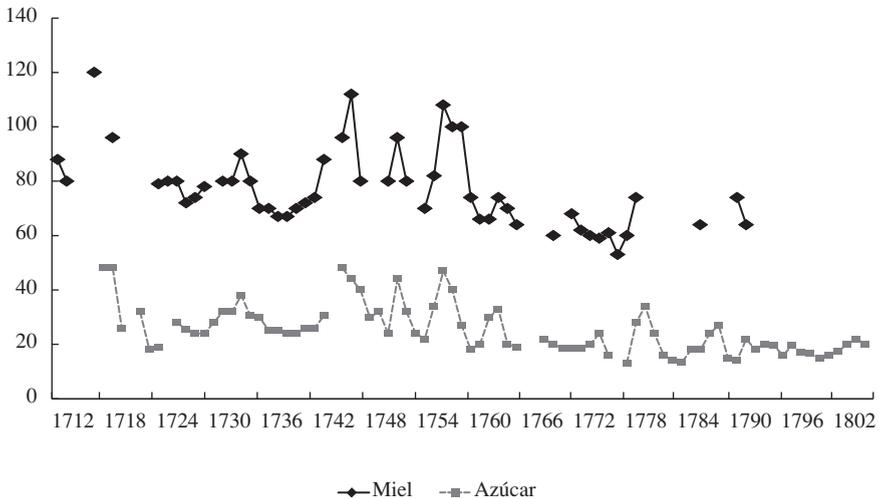


Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

la misma: deflación. Sin embargo, su nivel y comportamiento fueron distintos. El arroz presentó una caída importante en los primeros treinta años, para luego iniciar un crecimiento entre 1740 y 1755. El garbanzo, en cambio, evidenció deflación hasta la década de los treinta y, desde entonces, una fase de expansión hasta 1770. Es el único producto de todos los aquí analizados que siguió creciendo luego de 1755. A partir de esta última fecha, volvió a caer y se sincronizó con la lenteja y el arroz hacia un crecimiento a finales de siglo.

Otros dos productos de marcado cuño comercial fueron el azúcar y la miel. Traídos desde el Valle del Cauca, representaban sectores de amplio dinamismo a nivel interregional (Colmenares, 1997b). La Gráfica 9 nos revela, de nuevo, unos bienes cuyos precios tendieron a la baja a lo largo del siglo. A pesar que tuvo lugar un incremento entre 1740 y 1755, a finales de la centuria ninguno de los dos productos presentó expansión alguna. Un comportamiento similar exhibió el otro artículo de comercio masivo: el cacao. En efecto, una deflación estructural llevó los precios de este artículo de un precio de 16 reales el millar a principios de siglo a solo 6 reales a finales de este.

GRÁFICA 9.
PRECIO DE LA MIEL (REALES POR CARGA) Y DEL AZÚCAR (REALES POR ARROBA) EN POPAYÁN, 1712-1800

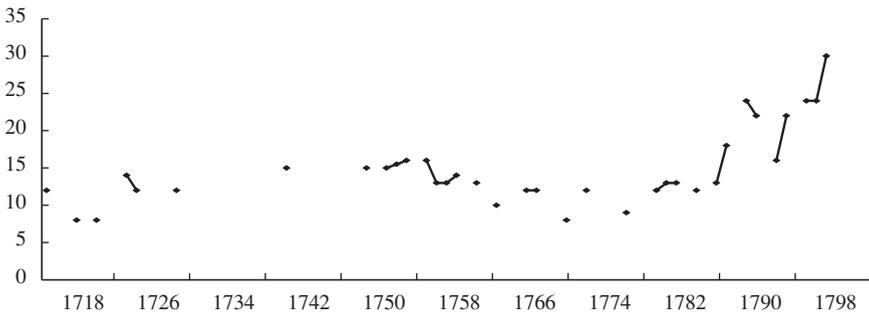


Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, "Libros de cuentas".

Continuemos con dos artículos estancados: el tabaco y el aguardiente. Ambos mostraron comportamientos divergentes (Gráficas 10 y 11). El primero posee una inclinación secular al alza, con dos momentos de auge, a mediados y finales de

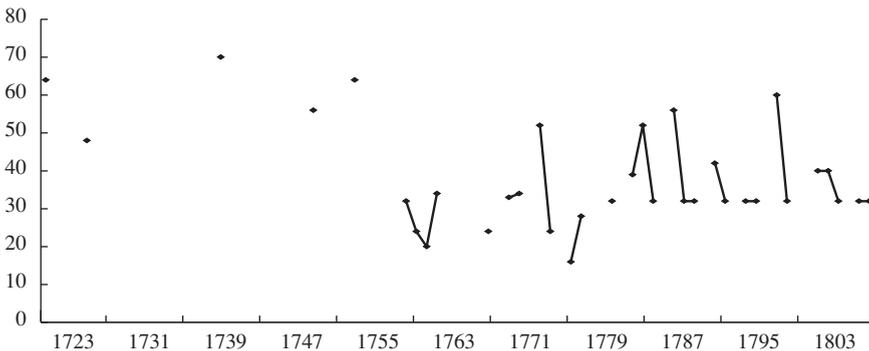
siglo, aunque el último de estos es mucho más pronunciado. El aguardiente, en cambio, expone una tendencia a la baja y es más volátil. Ambos datos nos indican la imposibilidad de la Real Hacienda de incrementar la presión fiscal en el segundo rubro, si bien los insumos como la miel estaban ya disminuyendo. Los precios del tabaco, por su parte, no hacen sino confirmar su importancia para el fisco, que ya había sido señalada por Meisel (2011).

GRÁFICA 10.
PRECIO DEL TABACO EN POLVO EN POPAYÁN (REALES POR LIBRA)



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, "Libros de cuentas".

GRÁFICA 11.
PRECIO DEL AGUARDIENTE EN POPAYÁN (REALES POR BOTIJA)

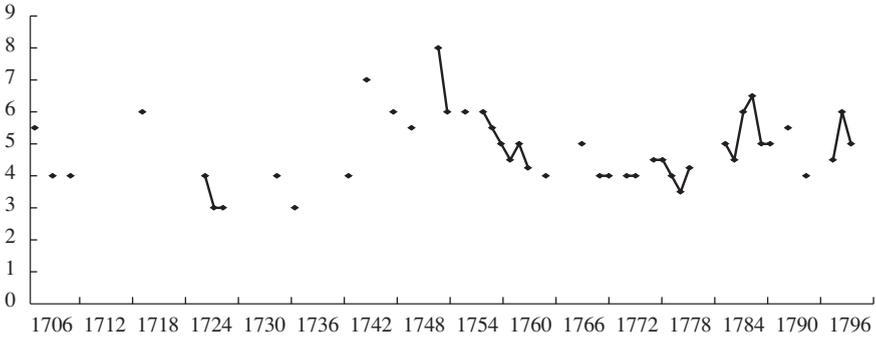


Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, "Libros de cuentas".

Finalicemos con tres productos que constituyeron los grandes complementos a la dieta local: el fríjol, el cerdo y el pescado. El primero, a diferencia de otros granos, no evidenció una tendencia deflacionaria (Gráfica 12). Sin embargo, sí presentó ambos periodos de crecimiento, a mediados y finales de siglo. El cerdo exhibió

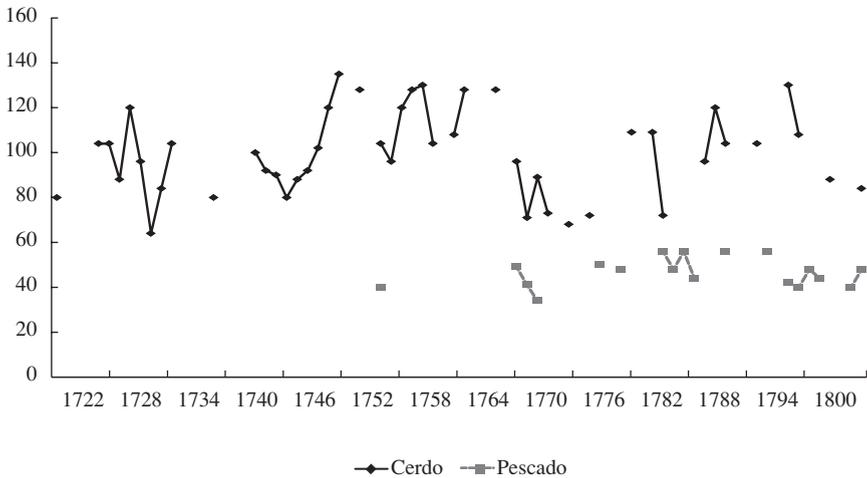
igualmente una tendencia secular estable, aunque también presentó un auge y una caída a mediados y finales de siglo⁶. El pescado, del que solo contamos con datos para la segunda mitad de la centuria, mostró un lento crecimiento (Gráfica 13).

GRÁFICA 12.
PRECIO DEL FRÍJOL EN POPAYÁN (REALES POR ALMUD) 1706-1800



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

GRÁFICA 13.
PRECIO DEL CERDO (REALES POR UNIDAD) Y DEL PESCADO (REALES POR ARROBA) EN POPAYÁN, 1722-1800

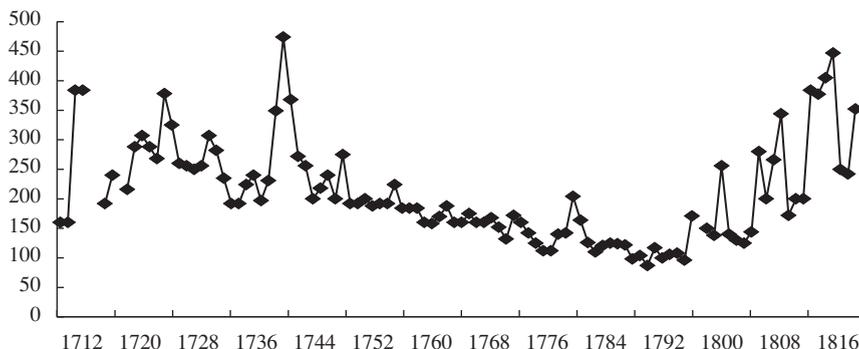


Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

⁶ Es importante anotar que hemos descartado todas las observaciones que viniesen acompañadas de un adjetivo sobre el tamaño del cerdo. De esta manera, no tuvimos en cuenta aquellas entradas como “cerdo grande”, “marrano pequeño” o “cerdito”.

Los precios de los bienes importados presentan, por su parte, movimientos interesantes. Si se observan los precios del vino, la bretaña, el hierro y el acero, todos siguieron una caída secular (Gráficas 14, 15, 16 y 17) que nos permite realizar varias constataciones. La primera es que el decreto de comercio libre no explica la reducción de los precios. En efecto, la tendencia a la caída venía de mucho atrás, y quizá se sintió con mucha más fuerza desde el así llamado “decreto de los navíos de registro”, de 1739, que entró en práctica en el Nuevo Reino al final de la Guerra de la Oreja de Jenkins, en 1750. Este decreto parece ser el verdadero momento de inflexión en el comercio trasatlántico, lo que confirmaría una hipótesis reciente de Lamikiz (2007). Una segunda constatación –en relación con la anterior– es que, si bien el declive se manifestó de manera clara en el vino y la bretaña luego de 1750, el precio del hierro y del acero ya había empezado a caer a partir de 1714; de hecho, en la segunda mitad del siglo ambos géneros presentan estabilidad. Tendríamos, entonces, diferencias sustanciales en el mercado de importación de bienes de capital y en el mercado de bienes de consumo que deben ser explicadas en estudios posteriores.

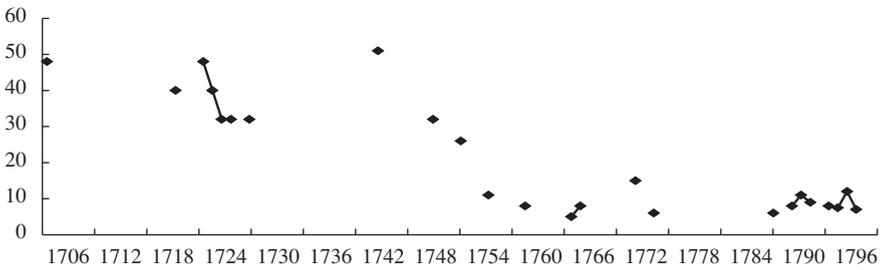
GRÁFICA 14.
PRECIO DEL VINO EN POPAYÁN (REALES POR BOTIJA), 1712-1819



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

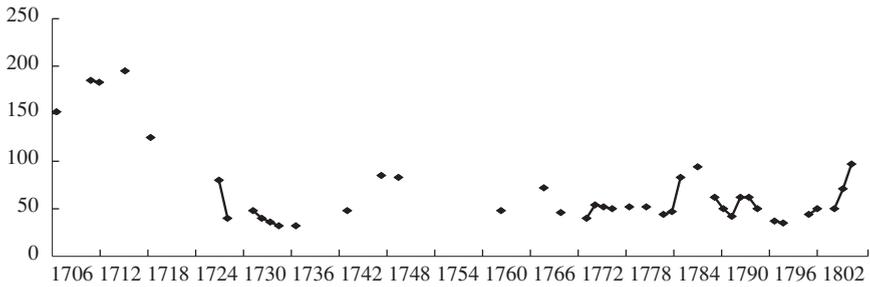
Otra consideración se encuentra en relación directa con el mercado de textiles en la gobernación. En efecto, la aparente crisis del sector textil de Quito –que abastecía la provincia de Popayán– parece haberse acelerado por la competencia de textiles europeos. La vertiginosa caída de los precios de diversas telas europeas en Potosí, Arequipa y Lima parece confirmar dicho encuadre (Brown, 1992; Tanderter y Wachtel, 1992). El mercado de Popayán, en el que también se dio un impresionante descenso del precio de la vara de bretaña, corroboraría el aumento de presión sobre la producción textil de Quito. Sin embargo, como hemos visto, el precio de los lienzos entró en una fase de expansión, mientras que las otras telas no

GRÁFICA 15.
PRECIO DE LA BRETAÑA EN POPAYÁN (REALES POR VARA), 1754-1800



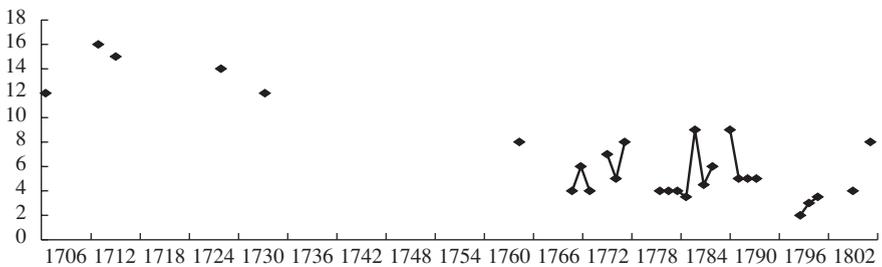
Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

GRÁFICA 16.
PRECIO DEL HIERRO EN POPAYÁN (REALES POR ARROBA)



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

GRÁFICA 17.
PRECIO DEL ACERO EN POPAYÁN (REALES POR LIBRA)



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, “Libros de cuentas”.

presentaron tendencia a la baja. ¿Por qué tuvo lugar esta situación si se trata de bienes claramente sustitutos?

Para entender una posible hipótesis, podemos modelar el mercado textil con una función de demanda no continua. De esta manera, dos vendedores, uno de telas locales con precio p_1 y el otro de telas importadas con precio p_2 , enfrentarían una función de demanda $D_0(p_1, p_2)$, donde el vendedor 1 acapararía gran parte del mercado si $p_1 > p_2$ y el vendedor 2 lo hiciera así si $p_1 < p_2$. La función de demanda sería la siguiente:

$$D_0(p_1, p_2) = \begin{cases} D(p_1) & \text{si } p_1 > p_2 \\ D(p_2) & \text{si } p_1 = p_2 \\ D(p_2) & \text{si } p_1 < p_2 \end{cases} \quad (1)$$

Así, a pesar de que los precios de las telas importadas hubieran caído de manera vertiginosa hasta que no hubiesen alcanzado los de las telas locales, la función de demanda será la que enfrenta el vendedor 1. Todo esto, por supuesto, son consideraciones básicas y que carecen de novedad. Sin embargo, el punto importante del modelo se podría ver confirmado por una constatación adicional: las guerras que obligaron a cerrar los puertos en la segunda mitad del siglo XVIII y que hicieron subir los precios de las telas importadas no tuvieron ningún efecto transitorio en los precios de las telas locales. Esto refuerza nuestra idea de que, aún a finales de la centuria, la función de demanda del vendedor 1 impuso el nivel general de los precios en el mercado textil. Por supuesto, esto contrasta con la situación en los Andes meridionales y en Nueva España, donde las guerras elevaron los precios en los mercados mineros y posibilitaron el auge temporal de producción textil en regiones tan distintas como Guadalajara y Cochabamba (Miño, 1993).

Para finalizar, volvamos al precio del vino, el único bien importado para el que tenemos datos luego de 1800. Al igual que los precios de la harina, el vino muestra un notable incremento hasta el final de nuestra serie, en 1819. Aquí, el cambio de tendencia inició en 1796. La guerra con Inglaterra hizo subir el precio de la bebida, crecimiento que se mantuvo hasta finales de la Guerra de Independencia, cuando los precios alcanzaron los altos niveles de cien años antes. Naturalmente, la Independencia no hizo sino extender una tendencia que venía desde finales de la época colonial. Del mismo modo, el aumento del precio del vino nos ayuda a verificar un fenómeno fundamental, cuando los precios cambiaron de manera crónica: la alteración de las medidas. En 1816, los agustinos señalaban que habían comprado una botija de vino “y adviértase que cada día minoran la medida y por lo mismo cuando digo botija no se admiren de que se consuma pronto pues es constante que apenas llegan a cuatro dedos la bota” (ACC, Colonia, sig. 9602, f. 221). Este tipo de modificaciones se presentaron tanto a mediados como a finales del siglo XVIII, así como a lo largo del periodo de la Independencia. Se trata de un tema

que merece un poco más de atención en investigaciones ulteriores y sobre el cual aquí solo hemos esbozado ciertos problemas. Por ahora, es momento de dirigirnos al nivel general de precios.

CAUSAS Y CONSECUENCIAS DEL MOVIMIENTO DE LOS PRECIOS

En la sección anterior examinamos con cierto detalle el movimiento de los precios de mercancías individuales a lo largo del siglo. Como pudo observarse, no todos se comportaron de la misma manera. Es decir, hubo un cambio en los precios relativos. Por ejemplo, el precio relativo del maíz frente al de la carne disminuyó ostensiblemente. Estos datos permitirán, en el futuro, un análisis sectorial mucho más preciso. Sin embargo, y dado que nuestro objetivo es analizar los precios a nivel agregado, debemos preguntarnos por el nivel general de los precios, y es allí donde entra el IPC que hemos calculado para el periodo 1718-1800 (Gráfica 18).

GRÁFICA 18.
IPC PARA POPAYÁN, 1718-1810 (1750 = 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, "Libros de cuentas".

Los datos nos enseñan las siguientes tendencias:

- 1718- 1739: deflación
- 1740-1755: inflación
- 1756-1775: deflación
- 1776-1800: inflación

¿Qué causas y consecuencias tienen estas tendencias? Esta pregunta ha sido un aspecto fundamental en los debates de historia económica. La historia europea, en efecto, ha presentado diferentes auges y caídas de los precios desde al menos el

siglo XII⁷. Quizá el debate teóricamente más atractivo ha tenido lugar en torno a la revolución de los precios del siglo XVI y la crisis de la centuria siguiente (Bordo, 1986). Igualmente, para los casos de Asia y Estados Unidos, el debate sobre el comportamiento de los precios ha generado consideraciones interesantes sobre la función de los precios en el devenir económico de largo plazo (Grubb, 2005; Pamuk, 2001).

Existen dos grandes explicaciones sobre el movimiento de los precios: la teoría cuantitativa del dinero y la *push-demand theory*, según la cual, la población es la variable fundamental. La primera se concreta en la conocida identidad de cambio de Irving Fisher que, modificada para observar los cambios porcentuales, podemos expresar de la siguiente manera:

$$(\dot{M} + \dot{V}) - \dot{Y} = \dot{P} \quad (2)$$

donde M es la oferta monetaria; V , la velocidad de circulación; Y , el ingreso total, y P , el nivel de precios. Si se mantiene constante V , los precios son una función de la relación M/Y . Si esta aumenta, habrá inflación; y si disminuye, habrá deflación. Naturalmente, no es acertado asumir que la velocidad es constante en todo el desarrollo de la curva. Por ello, se puede transformar la ecuación (2) de la siguiente manera:

$$M = k(PY) \quad (3)$$

donde M es la oferta monetaria; P , el nivel de los precios; Y , el ingreso total, y k (la 'k' de Cambridge) es la demanda por dinero. Esta última se define como una proporción determinada de la renta nominal que los agentes quieren mantener como saldos monetarios en caja; k , además, es la inversa de la velocidad media del dinero (V). Estas dos ecuaciones constituyen, en el fondo, una poderosa herramienta para comprender la historia económica. En efecto, en un trabajo en el que se analiza el comportamiento secular de los precios desde la antigüedad hasta el siglo XX, Schwartz llegó a la conclusión que "los cambios en el largo plazo de los precios se mueven en paralelo a los cambios monetarios" (1987, p. 103; traducción propia). Estudios posteriores han mostrado cómo, efectivamente, los precios son una función de la oferta monetaria. Sin embargo, como suele suceder, el modelo ha sido criticado por diferentes razones (Fisher, 1996; Goldstone, 1991).

En primer lugar, no existió una sincronía entre la llegada de los metales preciosos a Europa y el movimiento de los precios. En segundo término, si la teoría cuantitativa funcionara, todos los precios hubiesen presentado tendencias similares. En cambio, siempre se observa que la inflación es más baja en los productos industriales que en los agrícolas. Ambas objeciones han encontrado en la *push-demand*

⁷ Un recorrido por las diferentes fases de expansión y contracción de los precios europeos se puede encontrar en Fisher (1996). Sin embargo, se trata de un texto sin mayor desafío teórico.

theory y sus variantes una explicación alternativa. Esta sostiene que un aumento de la población frente a una oferta agrícola inelástica produce un incremento de los precios. Dado que el gasto de los agentes puede expresarse como la suma de bienes agrícolas e industriales, un aumento de la población implica un aumento de los primeros a una tasa superior que la de los segundos, debido a la diferencia en sus elasticidades.

Una variante de esta explicación hace énfasis en los cambios en la velocidad de circulación (Goldstone, 1991). Un mayor uso de la moneda –característica de estas economías en tránsito a un sistema mercantil– habría llevado una densificación del número de las transacciones y, por tanto, a un incremento en la velocidad.

Las objeciones anteriores han sido respondidas de manera rigurosa por nuevos trabajos sobre el tema (Fisher, 1989; Glassman y Redish, 1985; Mayhew, 1995; Mironov, 1992; Pamuk, 2001). Para empezar, la falta de correspondencia entre la llegada de los metales preciosos y el movimiento de los precios en los países europeos se explica por el enfoque monetario de la balanza de pagos (Fisher, 1989). Esta aproximación no requiere que haya un flujo de especie entre dos economías para que se cambie el nivel de los precios. De esta manera, la amenaza de arbitraje era suficiente para moverlos.

Un segundo aspecto del debate es el movimiento general de los precios. La respuesta aquí ha sido bastante clara: la ecuación de cambio estaría enfocada en el movimiento agregado y no en el movimiento de los precios relativos (Schwartz, 1987). En efecto, puede haber una oscilación de los precios relativos sin un cambio en el movimiento general. De esta manera, siguiendo a Fisher (1989), la población explicaría los precios relativos, pero el movimiento general estaría determinado por la oferta monetaria.

Finalmente, está el delicado problema de la velocidad de circulación. Como ha señalado Mayhew (1995), la velocidad simplemente mide el “trabajo” que ejerce la moneda. En efecto, no se puede confundir un incremento en el uso de la moneda con uno en la velocidad de circulación. En cambio, una alta velocidad de circulación es un síntoma de depresión más que de ampliación en la oferta monetaria. De hecho, si recordamos nuestra ecuación (2), un aumento del uso de la moneda habría incrementado la demanda por dinero haciendo disminuir V .

En la historiografía latinoamericana se ha dado por descartada la teoría cuantitativa del dinero (Klein y Engerman, 1992). Por supuesto, existen importantes excepciones (Assadourian 1982; Carrara 2006; Ibarra 1999). Otros estudios, si bien no han tenido como tema central los precios, también han demostrado la utilidad de dicho modelo para entender el comportamiento de la economía (Amaral y Ghio, 1990; Noejovich, 2006). El estudio de Torres (2013) sobre la Nueva Granada –utilizando la teoría cuantitativa– mostró cómo el aumento de los precios en Santafé de Bogotá correspondía a un movimiento ascendente de la oferta monetaria y una disminución en la velocidad de circulación.

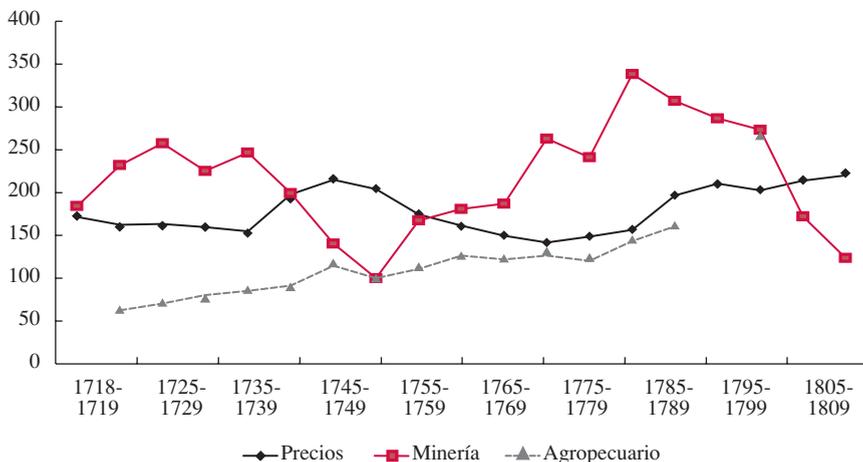
Sin embargo, insistamos: los estudios específicos sobre historia de los precios han seguido la teoría de la demanda en la explicación del problema. Para Romano (1992), quien más influyó en esta historiografía, la caída de los precios en el siglo XVIII se explica por un crecimiento de la producción agrícola muy por encima del de la población. Para los casos de México (Garner, 1992) y Arequipa (Brown, 1992), se ha sostenido que la dirección de los precios se explica por fenómenos demográficos y el comportamiento de la agricultura. Para Potosí, se descartó la explicación monetaria por un raciocinio muy simple: la producción minera y los precios no se comportaban de la misma manera (Tandeter y Wachtel, 1992). Esto esconde, precisamente, uno de los aspectos fundamentales de la relación entre ambas variables: el valor de los metales es el inverso del nivel de los precios (Coatsworth, 1986); por lo tanto, la minería se expande bajo deflación.

Para entender el argumento, hemos retomado un modelo sencillo para explicar el funcionamiento de los precios (Schwartz y Bordo, 1997). La primera consideración es que el nivel de precios fue determinado por la oferta y demanda de metales preciosos. Estos últimos, acuñados o no, constituyeron el componente principal de la oferta monetaria de Popayán. La demanda es una función del PIB regional y la oferta es una función de tres variables: 1) la diferencia entre la producción minera y el uso no monetario de esos metales (para joyas o usos industriales); 2) la relación bimetálica entre el oro y la plata, y 3) la balanza de pagos.

Una consecuencia fundamental de lo anterior es que un aumento en la oferta monetaria llevó a un incremento de los precios y, por tanto, disminuyó el valor de los metales como activo. De esta manera, debemos abandonar el esquema según el cual la deflación es necesariamente contraria al crecimiento económico. Se trata de una lección que Friedman y Schwartz (1963) ya habían advertido. De hecho, como han señalado Bordo y Filardo (2005), lo fundamental es determinar a qué sectores afecta la deflación y su impacto en términos agregados. En efecto, y esta es la hipótesis que manejaremos aquí, la deflación es buena para las economías cuyo sector líder es el minero. Al ser el valor de los metales extraídos el inverso del nivel de los precios, la deflación aumenta claramente la rentabilidad de un sector cuyos eslabonamientos son fundamentales para el conjunto de la economía. De esta manera, existe una relación interesante entre, por un lado, el PIB y –por tanto– la demanda por dinero, y el comportamiento de la minería, por otro. Ciertamente, el primero es una función de esta última. De este modo, durante la época de deflación –y, por tanto, de auge minero–, la relación PIB/M hace disminuir los precios.

Para entender de forma concreta la hipótesis, vayamos a la Gráfica 19, que presenta el movimiento de la minería, los precios y la agricultura. Dado que para el periodo 1801-1810 solo tenemos precios de la harina, hemos asumido que los restantes se mantuvieron constantes, y que únicamente varió el de este artículo. Naturalmente, esto indica que la inflación en dicho periodo pudo haber sido aún mayor. Del mismo modo, hemos ajustado el índice de precios a una escala similar de la minería.

GRÁFICA 19.
COMPARACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS,
LA MINERÍA Y EL SECTOR AGROPECUARIO



Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, "Libros de cuentas".

La gráfica nos enseña cómo el desempeño minero es inverso al de los precios. En efecto, la inflación del periodo 1740-1755 reduce la producción de oro y la deflación subsecuente la vuelve a reactivar. A finales de siglo, observamos el ciclo con toda claridad: la inflación causa de nuevo una disminución en la producción minera. De esta manera, esta actividad presentó los siguientes ciclos:

- 1718- 1739: crecimiento
- 1740-1755: decrecimiento
- 1756-1779: crecimiento
- 1780-1810: decrecimiento

Si observamos la evolución del sector agropecuario, que se mide por los diezmos, se puede notar que no existe relación alguna entre dicho sector y los precios o la minería⁸. En efecto, el crecimiento de los diezmos fue constante; aunque a mediados de siglo se estancó (mas no cayó), lo retomó en 1760. De hecho, su valor promedio anual desde 1720 hasta 1760 fue del 2%, y desde ese año hasta finales de siglo es fue del 3% (Melo, 1980). Estos guarismos están por encima de la población, que creció anualmente entre un 1,2% y un 1,7% (Kalmanovitz, 2006; Meisel, 2011).

⁸ Los registros de diezmos ofrecen principalmente datos del sector pecuario, pero para algunos juzgados de la provincia también sobre el maíz, la papa, el azúcar y otros productos agrícolas (Melo, 1980).

Un camino adicional para observar la sensibilidad de la minería frente a cambios en los precios es el cálculo de la elasticidad mediante el método del punto medio. Hemos realizado el ejercicio a partir de la variación, quinquenio a quinquenio, de los índices de los precios y la minería. La Tabla 2 –que resume los resultados– nos enseña que, de los diecinueve periodos analizados, quince presentan una elasticidad mayor a 1, lo que indica precisamente un importante cambio en la producción minera frente a una modificación en los precios. Naturalmente, la magnitud de dicha elasticidad varía en el tiempo, y llega a tasas altas al finalizar el periodo. De otra parte, es pertinente anotar que los datos están dados en valor absoluto. Sin embargo, al observar lo signos de las elasticidades es claro que, de los quince periodos, nueve son negativos, lo que nos indica que la dirección del cambio es inversa, tal como lo hemos venido estableciendo.

TABLA 2.
ELASTICIDAD PRECIOS- MINERÍA CALCULADA MEDIANTE EL
MÉTODO DEL PUNTO MEDIO POR QUINQUENIOS

Quinquenio	Elasticidad	Quinquenio	Elasticidad
1718-1719	4,16	1765-1769	6,3
1720-1724	16,9	1770-1774	1,8
1725-1729	6	1775-1779	6
1730-1734	2,8	1780-1784	0,42
1735-1739	0,8	1785-1789	1,1
1740-1744	4,2	1790-1794	1,2
1745-1749	6,4	1795-1799	12,6
1750-1754	3	1800-1804	7,5
1755-1759	0,98	1805-1809	31,6
1760-1764	0,44		

Fuente: Elaboración propia.

Ahora bien, debemos observar el mecanismo mediante el cual el modelo explica las cifras expresadas anteriormente. Para iniciar, los primeros cuarenta años de la centuria son de deflación. En ese entonces, la producción de oro se aceleró por dos razones: aumentó el valor del metal en relación con las otras mercancías, mientras que la productividad física hizo rentable su explotación, debido, en efecto, a la caída de los precios de los insumos. ¿Cuáles son esos insumos? Se trata de las raciones para los esclavos, que son los bienes básicos que hemos examinado en la sección anterior: maíz, carne, sal y vestido. Sharp (1976) mostró en su momento cómo los propietarios regulaban el tamaño de sus cuadrillas según su rentabili-

dad⁹. Torres (2013) ha señalado, a partir de una función de producción, que precisamente la producción era una función de los costos de manutención y la tasa de interés. Por su puesto, la deflación también benefició a los esclavos y pequeños mazamorreros, quienes podían comprar más mercancías con los márgenes de ingreso producto de los días libres que le trasladaban sus amos. Estos días libres no fueron un fenómeno marginal, pues en ocasiones llegaron a representar un 30% del año, y se daban como un mecanismo para trasladar los costos por parte del dueño de la cuadrilla.

Volviendo a los datos, desde 1750 hasta 1755, el mercado dictaba lo contrario: se compraba menos con el oro y se invertía más para obtenerlo. Los dos ciclos siguientes –uno de deflación (1755-1775) y otro de inflación (1775-1800)– repitieron el mismo mecanismo. Ahora bien, los precios bajaron hasta que la producción minera creciente no fue contenida por ninguna de las tres válvulas de escape: los usos no monetarios del oro, el radio bimetálico y la balanza de pagos. La importancia de las tres variables se observa por un hecho irrefutable: la amplitud de la onda de la minería fue más alta que la de los precios. Por ello, y solo para tener una imagen el asunto, hemos alterado la escala de los precios en la Gráfica 19. Sin embargo, la dirección de la onda se explica claramente por los precios. Veamos, con los datos disponibles, cómo podemos explicar dicho comportamiento.

Según Torres (2013), los oros dedicados a la facturación de joyas –medidos como el quinto que pagaban los plateros y orfebres– disminuyeron a finales de siglo, al menos en Nóvita, zona minera de influencia de Popayán. Ello indica que la diferencia entre producción minera y la de joyas estaba aumentando y que, por tanto, también la oferta monetaria. La segunda válvula de escape es el radio bimetálico. Como se sabe, en la economía colonial hispanoamericana circulaban monedas de dos metales: oro y plata. Cuando el valor oficial de alguna de ellas difería con respecto a su valor, en el mercado aparecían los premios. En Popayán, los premios del oro sobre la plata macuquina eran de solo del 1%, mientras que en Quito y en Santafé eran del 3%. Esta diferencia hacía atractivo el arbitraje, reduciendo la cantidad de oro en circulación y aumentando la de metal blanco, aunque en menor proporción. Sin embargo, al menos para Santafé, el premio se había reducido a un 1% a finales de siglo, con lo cual se eliminó el incentivo para el arbitraje y se cerró, en parte, otra de las válvulas de escape (Torres, 2013).

De esta manera, mientras que en Santafé los premios se habían reducido de manera significativa, en Popayán la disminución fue más lenta. Este fenómeno, en efecto, se puede seguir con algunos datos los “trueques de doblones” que pagaban los conventos payaneses, que también utilizaban el cambio bimetálico para enviar dineros a Quito: canjeaban plata por doblones para mermar el “corretaje” y para ganar el premio del oro en Quito. Estos pocos datos (Tabla 3), muestran que la

⁹ Los tres textos de lectura obligada sobre la minería payanesa son los de Colmenares (1997a), Sharp (1976) y Barona (1995). Un debate en torno a los tres textos se muestra en Torres (2013), donde además se hace un análisis de la relación entre minería y mercado.

reducción a finales de siglo había sido del orden del 0,25% en Popayán. En cambio, en la capital virreinal, la mengua había sido del 2%, brecha suficiente para desincentivar el arbitraje.

TABLA 3.
PREMIO DE LOS DOBLONES SOBRE LA MONEDA DE PLATA EN
POPAYÁN, 1784-1807

Año	Premio del oro
1784	1,25%
1789	1,0%
1790	1,0%
1795	1,25%
1800	1,0%
1801	1,0%
1804	1,0%
1806	0,75%
1807	0,75%

Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, "Libros de cuentas", sig. 9598 y 9602.

Finalmente, están las exportaciones de metal para saldar la balanza de pagos. De nuevo, a finales de siglo, se presentó un fenómeno fundamental: el ensanchamiento del sector transable. En efecto, hasta 1780, el Nuevo Reino era una economía monoexportadora, cuyo principal rubro de exportación era el oro. Luego de esa fecha, los otros productos exportables llegaron a constituir cerca del 40% del total, y ello a pesar de que el sector minero seguía creciendo en términos físicos (McFarlane, 1997). Esto, sumado a las guerras internacionales que alteraron seriamente la integración de los mercados y dificultaban el flujo de especie o la amenaza de arbitraje (Gallo y Newland, 2004), llevó a una retención inusitada de metales y, por tanto, la amplitud de la curva de la minería es aún más volátil que la de los precios.

Naturalmente, explicar el comportamiento de cada una de las variables anteriores requiere estudios posteriores que no solo nos permitan comprender la situación agregada, sino también cuál era el escenario a mediados de siglo.

CONSIDERACIONES FINALES

En este estudio hemos elaborado series de precios para la ciudad de Popayán entre 1706 y 1819. Además, hemos presentado un índice de precios ponderado con veinte productos entre 1718 y 1800. Los datos permitirán una discusión más informada sobre la economía colonial neogranadina y, por supuesto, abrir campos de investigación nuevos. Estos últimos, sobra decirlo, no solo comprenden la historia

económica, sino también la historia política y social. Los datos nos han permitido llegar a cinco grandes consideraciones.

La primera es que los precios fueron más estocásticos de lo que se pensaba y, por tanto, que el mercado era un elemento fundamental en su formación. De esta manera, la economía colonial está lejos de ser una de tipo natural.

La segunda, que está ligada a la anterior, es que no hubo un comportamiento común de todos los precios. En efecto, los precios relativos cambiaron a lo largo del siglo, lo que indica que distintos sectores respondieron de diversa manera a los estímulos del mercado. Estas respuestas requieren investigaciones profundas que permitan adelantar nuestro conocimiento del problema.

La tercera es que tampoco existió un movimiento secular de inflación o deflación en el nivel general de precios. En efecto, estamos ante ciclos de auge y caída de veinte y treinta años respectivamente a lo largo de la centuria. Sin embargo, todo parece indicar que el último ciclo no se cerró con una deflación, sino que la inflación continuó durante la Independencia.

La cuarta es que existió una relación inversamente proporcional entre la minería y los precios, acorde con los preceptos de la teoría cuantitativa del dinero. De la misma manera, tampoco hubo correspondencia alguna entre el nivel general de precios y la producción agropecuaria en el largo plazo.

La quinta es que las ondas de comportamiento de la minería fueron más amplias que las de los precios, debido al comportamiento de otras variables que también afectaron la oferta monetaria: el bimetalismo, los usos no monetarios de los metales preciosos y la balanza de pagos. Naturalmente, explicar los últimos requiere de estudios adicionales. Aquí solo hemos presentado algunas hipótesis que precisan de la econometría para ser confirmadas o rechazadas.

REFERENCIAS

1. Archivo Central del Cauca. (ACC). Colonia, sig. 9503, 9504, 9453, 9454, 9609, 9610, 9602, 9600, 9599, 9598, 9590, 9591, 9592 y 9594.
2. Alden, D. (1992). Los movimientos de precios en Brasil antes, durante y después del auge del oro, con referencia especial al mercado de Salvador, 1670-1769. En L. Johnson y E. Tandeter (Eds.), *Economías coloniales. Precios y salarios en América Latina, siglo xviii* (pp. 367-406). México: Fondo de Cultura Económica.
3. Allen, R. (2001). The Great Divergence in European Wages and Price from the Middle Ages to the First World War. *Explorations in Economic History*, 38, 411-447.
4. Amaral, S., & Ghio, J. M. (1990). Diezmos y producción agraria. Buenos Aires, 1750-1800. *Revista de Historia Económica*, 8(3), 619-647.

5. Arcondo, A. (1971). Los precios en una economía en transición: Córdoba en el siglo XVIII. *Revista de Economía y Estadística*, 15(1-4), 7-32.
6. Assadourian, C. S. (1982). *El sistema de la economía colonial*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
7. Barona, G. (1995). *La maldición de Midas en una región del mundo colonial. Popayán, 1730-1830*. Cali: Universidad del Valle.
8. Barriga, A. (1969). *Historia de la Casa de la Moneda* (t. 2). Bogotá: Banco de la República.
9. Bordo, M. (1986). Explorations on Monetary History: A Survey of the Literature. *Explorations in Economic History*, 23(4), 339-415.
10. Bordo, M., & Filardo, A. (2005). Deflation in Historical Perspective. Working Paper n.º 186. Basilea: Bank for International Settlements.
11. Broadberry, S., & Gupta, B. (2006). The Early Modern Great Divergence: Wages, Prices and Economic Development in Europe and Asia, 1500-1800. *The Economic History Review*, 59(1), 2-31.
12. Brown, K. (1992). El movimiento de precios en Arequipa, Perú, en el siglo XVIII. En L. Johnson y E. Tandeter (Eds.), *Economías coloniales. Precios y salarios en América Latina, siglo XVIII* (pp. 191-219). México: Fondo de Cultura Económica.
13. Carrara, A. (2006). *Minas e currais. Produção rural e mercado interno de Minas Gerais, 1674-1807*. Juiz de Fora: Editora Universidade Federal de Juiz de Fora.
14. Céspedes, G. (1996). *Las casas de moneda en los reinos de indias. Las cecas indianas en 1536-1825*. Madrid: Museo Casa de la Moneda.
15. Clark, G. (2003). The Price History of English Agriculture, 1209-1914. *Research in Economic History*, 22, 41-124.
16. Clark, G. (2007). The Long March of History: Farm Wages, Population and Economic Growth, England 1209-1869. *Economic History Review*, 60(1), 97-136.
17. Coatsworth, J. (1986). The Mexican Mining Industry in the Eighteenth Century. En N. Jacobsen y H. Puhle (Eds.), *The Economies of Mexico and Peru during the Late Colonial Period, 1760-1810* (pp. 26-45). Berlin: Colloquium Verlag.
18. Coatsworth, J. (1992) Historia económica e historia de los precios en Latinoamérica colonial. En L. Johnson y E. Tandeter (eds.), *Economías coloniales. Precios y salarios en América Latina, siglo XVIII* (pp. 31-44). México: Fondo de Cultura Económica.
19. Colmenares, G. (1997a). *Cali: terratenientes, mineros y comerciantes. Siglo XVIII*. Bogotá: Tercer Mundo Editores / Universidad del Valle / Banco de la República /Colciencias.

20. Colmenares, G. (1997b). *Historia económica y social de Colombia: Popayán, una sociedad esclavista, 1680-1800* (vol. 2). Bogotá: Tercer Mundo Editores / Universidad del Valle / Banco de la República /Colciencias.
21. Cuesta, M. (2007). Precios y mercados en Buenos Aires en el siglo XVIII. *América Latina en la Historia Económica*, 28, 27-57.
22. De la Pedraja, R. (1978). *Los precios de los comestibles en la época del virreinato, 1740-1810*. Bogotá: CEDE.
23. Díaz de Zuluaga, Z. (1983) *Guerra y economía en las haciendas. Popayán, 1780-1830*. Bogotá: Banco Popular.
24. Donoso, J. (1954) *Relación del Chocó o de las provincias de Citará y Nóvita [...]*. En E. Ortega (Comp.), *Historia documental del Chocó* (pp. 205-241). Bogotá: Archivo Nacional / Editorial Kelly.
25. Espinosa, L. (1995). Análisis de precios de los productos diezmos. El bajo oriental 1665-1786. En V. García (Ed.), *Los precios de alimentos y manufacturas novohispanos* (pp. 122-172). México: Ciesas.
26. Fisher, D. (1989). The Price Revolution: A Monetary Interpretation. *Journal of Economic History*, 49(4), 883-902.
27. Fisher, D. H. (1996). *The Great Wave. Price Revolutions and the Rhythm of History*. Oxford / Nueva York: Oxford University Press.
28. Florescano, E. (1969/1986). *Precios del maíz y crisis agrícolas en México: 1708-1810*. México: Ediciones Era.
29. Friedman, M., & Schwartz, A. (1963). *A Monetary History of United States, 1867-1960*. Princeton: Princeton University Press.
30. Gallo, A., & Newland, C. (2004). Globalización y convergencia de precios en el Imperio Español, 1660-1810. *Revista de Historia Económica*, 22(3), 573-596.
31. Garner, R. (1992). Precios y salarios en México durante el siglo XVIII. En L. Johnson y E. Tandeter (Eds.), *Economías coloniales. Precios y salarios en América Latina, siglo XVIII* (pp. 81-118). México: Fondo de Cultura Económica.
32. Glassman, D., & Redish, A. (1985). New Estimates of the Money Stock in France, 1493-1680. *Journal of Economic History*, 45(1), 31-46.
33. Goldstone, J. (1991). Monetary Versus Velocity Interpretations of the Price Revolution. *Journal of Economic History*, 51(1), 176-181.
34. González, M. (2005). *Ensayos de historia colonial colombiana*. Bogotá: El Áncora Editores.
35. Grubb, F. (2005). Two theories of Money Reconciled: the Colonial Puzzle Revisited with New Evidence. NBER Working Paper n.º 11784. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
36. Hamilton, E. (1974). *El tesoro americano y la revolución de los precios en España 1501-1650*. Barcelona: Ariel.

37. Hocquet, J.-C. (1995). Pesos y medidas y la historia de los precios en México. Algunas consideraciones metodológicas. En V. García (Ed.), *Los precios de alimentos y manufacturas novohispanos* (pp. 72-85). México: Ciesas.
38. Ibarra, A. (1999). El mercado no monetario de plata y la circulación interior de importaciones en la Nueva España. Hipótesis y cuantificación de un modelo regional: Guadalajara, 1802-1803. En M. Menegus (Ed.), *Dos décadas de investigación en historia económica comparada en América Latina: Homenaje a Carlos Sempat Assadourian* (pp. 445-466). México: El Colegio de México.
39. Jacks, D. (2000). Market Integration in the North and Baltic Seas, 1500-1800. Working Paper n.º 55. Department of Economic History, London School of Economics.
40. Jaramillo, J., Meisel, A., & Urrutia, M. (2001). Continuities and Discontinuities in the Fiscal and Monetary Institutions of New Granada, 1783-1850. En M. Bordo y R. Cortés-Conde (Eds.), *Transferring Wealth and Power from the Old to the New World* (pp. 414-448). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
41. Johnson, L. (1992). La historia de los precios de Buenos Aires durante el periodo virreinal. En L. Johnson y E. Tandeter (Eds.), *Economías coloniales. Precios y salarios en América Latina, siglo xviii* (pp. 153-190). México: Fondo de Cultura Económica.
42. Kalmanovitz S. (2006). El PIB de la Nueva Granada en 1800: auge colonial estancamiento republicano. *Revista de Economía Institucional*, 8(15), 161-183.
43. Klein, H., & Engerman, S. (1992). Métodos y significados en la historia de los precios. En L. Johnson y E. Tandeter (Eds.), *Economías coloniales. Precios y salarios en América Latina, siglo xviii* (pp. 17-30). México: Fondo de Cultura Económica.
44. Labrousse, E. (1962). *Fluctuaciones económicas e historia social*. Madrid: Tecnos.
45. Lamikiz, X. (2007). Patrones de comercio y flujo de información comercial entre España y América durante en el siglo xviii. *Revista de Historia Económica*, 25(2), 231-258.
46. Larraín, J. (1992). Producto y precios. El caso chileno en los siglos xvii y xviii. En L. Johnson y E. Tandeter (Eds.), *Economías coloniales. Precios y salarios en América Latina, siglo xviii* (pp. 119-152). México: Fondo de Cultura Económica.
47. Mayhew, N. (1995). Population, Money Supply and the Velocity of Circulation in England, 1300-1700. *Economic History Review*, 48(2), 238-257.
48. McFarlane, A. (1997). *Colombia antes de la Independencia*. Bogotá: Banco de la República.

49. Meisel, A. (2011). *Crecimiento, mestizaje y presión fiscal en el virreinato de la Nueva Granada, 1761-1800*. Cartagena: Centro de Estudios Regionales.
50. Melo, J. O. (1980). La producción agrícola en Popayán en el siglo XVIII según las cuentas de diezmos. En *Ensayos sobre historia económica colombiana* (pp. 55-72). Bogotá: Fedesarrollo.
51. Miño, M. (1993). *La protoindustria colonial hispanoamericana*. México: Fondo de Cultura Económica.
52. Mironov, B. (1992). Consequences of the Price Revolution in Eighteenth-Century Russia. *The Economic History Review*, 45(3), 457-478.
53. Mora de Tovar, G. (1988). *Aguardientes y conflictos sociales en la Nueva Granada, siglo XVIII*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
54. Munro, J. (Ed.). (2012). *Money in the Pre-Industrial World: Bullion, Debasement and Coin Substitutes*. London: Pickering & Chatto.
55. Newland, C., & San Segundo, M. (1994). Un análisis de los determinantes del precio de los esclavos hispanoamericanos en el siglo XVIII. *Revista de Historia Económica*, 12(3), 509-524.
56. Nieto, D. A. (1797/1983). Visita a la gobernación de Popayán. *Cespedecia*, 45-46(4), 495-505.
57. Noejovich, H. (2006). Nivel de precios y actividad económica: comparaciones regionales en el virreinato del Perú (siglos XVI-XVII). *Fronteras de la Historia*, 13(2), 375-398.
58. O'Rourke, K. H., & Williamson, J. (2002). When did Globalization Begin? *European Review of Economic History*, 6(1), 23-50.
59. Özmucur, S., & Sevket, P. (2007). Did European Commodity Prices Converge during 1500-1800? En T. J. Hatton, K. H. O'Rourke y A. M. Taylor (Eds.), *The New Comparative Economic History* (pp. 59-85). Cambridge, MA: MIT Press.
60. Pamuk, S. (2001). The Price Revolution in the Ottoman Empire Reconsidered. *International Journal of Middle East Studies*, 33(1), 69-89.
61. Pardo, A. (1979). *Geografía económica y humana de Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo.
62. Poloni, J. (2006). *El mosaico indígena: movilidad, estratificación social y mestizaje en el corregimiento de Cuenca (Ecuador) del siglo XVI al XVIII*. Quito: Abya-Yala.
63. Rodríguez, P. (1990). Aspectos del comercio y vida de los esclavos. Popayán, 1780-1850. *Boletín de Antropología*, 23, 11-26.
64. Romano, R., & Johnson, L. (1992). Notas y debates. Una polémica sobre la historia de los precios en el Buenos Aires virreinal. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Doctor E. Ravignani*, 6, 149-171.
65. Romano, R. (1960). Une économie coloniale: le Chili au XVIII^e siècle. *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 15(2), 259-285.

66. Romano, R. (1992). *Consideraciones. Siete estudios de historia*. Lima: Fomciencias.
67. Romano, R. (1994). *Coyunturas opuestas. La crisis del siglo xvii en Europa y América*. México: Fondo de Cultura Económica.
68. Saito, O. (2005). *Premodern Economic Growth Revisited: Japan and The West*. Working Paper n.º 1605. London: Department of Economic History, London School of Economics.
69. Sánchez, R. (2011). *La salina de Zipaquirá. Un análisis cuantitativo, 1760-1810* (informe final de investigación). Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia.
70. Schwartz, A. (1987). *Money in Historical Perspective*. Chicago: Chicago University Press.
71. Schwartz, A., & Bordo, M. (1997). *Monetary Policy Regimes and Economic Performance: The Historical Record*. NBER Working Paper n.º 6201. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
72. Sharp, W. (1976). *Slavery on the Spanish Frontier. The Colombian Chocó, 1680-1810*. Norman: Oklahoma University Press.
73. Tandeter, E., & Wachtel, N. (1992). *Precios y producción agraria. Potosí y Charcas en el siglo xviii*. En L. Johnson y E. Tandeter (Eds.), *Economías coloniales. Precios y salarios en América Latina, siglo xviii* (pp. 221-301). México: Fondo de Cultura Económica.
74. Torres, J. (2013). *Minería y moneda en el Nuevo Reino: el desempeño económico de la segunda mitad del siglo xviii*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia.
75. Twinam, A. (1985). *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia, 1763-1810*. Medellín: Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales.
76. Tyrer, R. (1988). *Historia demográfica y económica de la Audiencia de Quito. Población indígena e industria textil, 1600-1800*. Quito: Banco Central del Ecuador.

APÉNDICE

SOBRE LAS MEDIDAS

Una historia de los precios debe contar con un conjunto de equivalencias que permitan construir series uniformes. En la época colonial, la diferencia de las medidas, incluso en regiones cercanas, fue un hecho bien conocido por las autoridades. El estudio de Mora (1988) ha mostrado cómo uno de los problemas para la creación del estanco de aguardiente a nivel virreinal fue precisamente la diversidad de medidas. Solo Cartagena tenía unidades similares a aquellas que se manejaban en España. Para afrontar el problema, hemos utilizado un método indirecto para obtener las equivalencias y las hemos contrastado con aquellas encontradas por diversos autores. El método consiste en aislar aquellos periodos de estabilidad y observar si existe una relación entre el precio y la medida. Se trata de un método que Hocquet (1995) ha encontrado útil para otras economías coloniales. De esta manera, tenemos las siguientes medidas utilizadas:

- 1 carga = 2 tercios = 10 arrobas = 2 surrones = 2 cueros
- 1 fanega = 12 almudes = 1 carga
- 1 arroba = 1 pan.
- 1 carga = 60 millares
- 1 quintal = 4 arrobas = 100 libras
- 1 botija = 2 botijuelas = 8 frascos = 24 limetas

Existen otras medidas que no hemos podido abordar. Por ejemplo, el número de varas por pieza, en el caso de los textiles, varía tanto (medida por la desviación estándar de los promedios calculados) que no nos hemos arriesgado a utilizarla. Igualmente, hemos descartado aquellas medidas que divergen en más de 10% de aquellas calculadas por otros autores.

ANEXOS

ANEXO 1.

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Maíz (fanega)	Carne (arroba)	Papa (arroba)	Harina (carga)	Sebo (arroba)	Sal (arroba)
1706	24					
1707						
1708					16	
1709						
1710						
1711						
1712						
1713						
1714						
1715						
1716						
1717						
1718	42	3			16	
1719		2,5				
1720						
1721		2,5		64	16	
1722						
1723		3			16	
1724						
1725					16	
1726	40	3	30		19	
1727		2,5			16	
1728						
1729	48		20	128	17	
1730	40		24	124	16	
1731	36		32			34
1732	32		20	144		24
1733		3	28	152	16	
1734	32		18		20	

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Maíz (fanega)	Carne (arroba)	Papa (arroba)	Harina (carga)	Sebo (arroba)	Sal (arroba)
1735			24		16	24
1736			24			
1737			24	120		
1738		3,5	19			
1739						
1740	28		24	120	24	
1741			38		24	21
1742	53					
1743	64		44		24	24
1744	43	5	32	152	24	24
1745	68		30		24	
1746	48			128		
1747			28		24	
1748			32			24
1749		5		160	24	
1750			28	176	28	24
1751		4			24	
1752		4	26		28	
1753	37	4	34	151	22	26
1754	38		24	140	22	24
1755	30		26	122	26	23
1756	24		24	116	20	20
1757	19		30	120	22	19
1758	24		24	120		18
1759			22	112		18
1760	24	4,5	22	113	22	18
1761	22	4,5	19	96		18,5
1762			17	96		18
1763				112	20	16
1764						
1765						

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Maíz (fanega)	Carne (arroba)	Papa (arroba)	Harina (carga)	Sebo (arroba)	Sal (arroba)
1766		4		96	20	16
1767	18,5	4	16	112	20	24
1768	19,5	4	16			22
1769	18		12	80	20	19
1770	14	4,5		112	20	16
1771	13	4		104	18	12
1772	17					15
1773	19		14			16
1774	24		12	104	18	16
1775	25		18	96	16	15
1776	24		15,5	96		16
1777	24				20	17
1778	19		20			
1779	16	4	16	122	16	17
1780	18,5	4	20	94	20	16
1781	18	4				15
1782	22		22	104	24	16
1783	24	4,25	21	124		18
1784	22		22	96		17
1785	25		24	96	24	18
1786	28	5	28	132	26	18
1787			22		24	20
1788	31	6	24	96	26	18
1789	28	8	20	124	22	17
1790	27	7,5	20		22	18
1791	30	7		120		20
1792		7,5			22	16
1793			24	130	28	16
1794	24	7	18	104		15
1795	20	6	28	120	20	15
1796	31	6				20

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Maíz (fanega)	Carne (arroba)	Papa (arroba)	Harina (carga)	Sebo (arroba)	Sal (arroba)
1797						24
1798						17
1799	32					17
1800						17
1801				104		
1802				120		
1803						
1804				180		
1805				180		
1806				190		
1807						
1808				240		
1809				240		
1810				300		
1811				160		
1812						
1813						
1814				110		
1815				140		

Fecha	Azúcar (arroba)	Garbanzos (arroba)	Miel (carga)	Frijoles (almud)	Arroz (arroba)	Lienzo (vara)	Lentejas (arroba)
1706				5,5			
1707					48		
1708				4			
1709							
1710				4			
1711					24		
1712		37	88				32
1713			80		20		
1714		32			20		

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Azúcar (arroba)	Garbanzos (arroba)	Miel (carga)	Fríjoles (almud)	Arroz (arroba)	Lienzo (vara)	Lentejas (arroba)
1715							
1716		32	120			4	32
1717	48						
1718	48		96	6			36
1719	26						
1720					18		
1721	32						
1722	18	18					
1723	19		79		20		
1724		18	80				
1725	28		80	4	20		
1726	25,5		72	3	24		
1727	24		74	3	18		
1728	24		78				
1729	28	13					
1730	32	24	80				
1731	32		80				
1732	38	28	90		30		
1733	30,5		80	4	26	2,5	
1734	30	32	70		28		
1735	25		70	3	24		
1736	25		67				
1737	24	28	67		32		
1738	24		70				
1739	26		72		24		
1740	26		74		24		
1741	30,5		88	4	24		
1742		48					
1743	48	52	96	7	36		
1744	44		112		28		
1745	40	32	80				

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Azúcar (arroba)	Garbanzos (arroba)	Miel (carga)	Frijoles (almud)	Arroz (arroba)	Lienzo (vara)	Lentejas (arroba)
1746	30			6		3	
1747	32						
1748	24	32	80	5,5	24		
1749	44		96		24		
1750	32		80				
1751	24	52		8			
1752	22	55	70	6	20	5	
1753	34		82				
1754	47	59	108	6	27	5	
1755	40	63	100			4	48
1756	27	40	100	6	24	5	
1757	18	34	74	5,5	16	4	28
1758	20	32	66	5	20	3	
1759	30	32	66	4,5	20	3	
1760	33	40	74	5	18	3	
1761	20		70	4,25	18	3	
1762	19		64			2,75	
1763		25		4	14	3	
1764					12	2,5	
1765	22					3,5	
1766	20	32	60		12	2	24
1767	18,5			5	12	2	
1768	18,5	22	68		14	2,5	16
1769	18,5	22	62	4	14	2,5	
1770	20	20	60	4	11	3	20
1771	24	18	59		10	2	
1772	16	21	61	4	12	3	18
1773		20	53		16	3,25	20
1774	13	18	60		12	3	16
1775	28	20	74	4,5	16	2	16
1776	34			4,5	10	2,25	14

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Azúcar (arroba)	Garbanzos (arroba)	Miel (carga)	Frijoles (almud)	Arroz (arroba)	Lienzo (vara)	Lentejas (arroba)
1777	24			4	10	3	19
1778	16	21		3,5	15	2,75	20
1779	14	21		4,25	13	2,75	14
1780	13,5	17			12	2,5	18
1781	18					3	
1782	18		64		10	3	
1783	24	22		5	10	3,25	
1784	27	22		4,5		4	
1785	15	28		6	15,5	4,75	18
1786	14	31	74	6,5	14	4,5	24
1787	22		64	5		3	
1788	18			5	16	4	
1789	20	35			12	3	
1790	19,5	25		5,5	16	3,5	18
1791	16	20			12	3	
1792	19,5	20		4		3	18
1793	17				10	2,75	
1794	16,5					4	
1795	15	24		4,5	10	3	17
1796	16	23		6	16	4,5	
1797	17,5			5		5	
1798	20				10	3,5	
1799	22					5,5	
1800	20					5	

Fecha	Tabaco en polvo (libra)	Cerdo (unidad)	Cacao (millar)	Aguardiente (botija)	Pescado (arroba)
1706					
1707					
1708					
1709					

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Tabaco en polvo (libra)	Cerdo (unidad)	Cacao (millar)	Aguardiente (botija)	Pescado (arroba)
1710					
1711					
1712					
1713					
1714					
1715					
1716					
1717					
1718	12				
1719					
1720					
1721	8				
1722		80			
1723	8			64	
1724					
1725					
1726	14	104			
1727	12	104		48	
1728		88			
1729		120			
1730		96			
1731	12	64			
1732		84			
1733		104	16		
1734					
1735					
1736			14		
1737		80	12		
1738					
1739					
1740			12	70	

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Tabaco en polvo (libra)	Cerdo (unidad)	Cacao (millar)	Aguardiente (botija)	Pescado (arroba)
1741		100			
1742	15	92			
1743		90			
1744		80			
1745		88			
1746		92			
1747		102			
1748		120			
1749		135		56	
1750	15				
1751		128			
1752	15				
1753	15,5	104	12	64	40
1754	16	96	12		
1755		120	12,5		
1756	16	128	11		
1757	13	130	8,75		
1758	13	104	8	32	
1759	14			24	
1760		108	9	20	
1761	13	128	9	34	
1762			8,5		
1763	10		8		
1764		128			
1765			7,5		
1766	12	96	8	24	49
1767	12	71	7,5		41
1768		89	7,5	33	34
1769		73	7,25	34	
1770	8		10		
1771		68	10	52	

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Tabaco en polvo (libra)	Cerdo (unidad)	Cacao (millar)	Aguardiente (botija)	Pescado (arroba)
1772	12		8,5	24	
1773		72	6,5		
1774			6	16	50
1775			6,5	28	
1776	9		7,5		48
1777		109	7,5		
1778				32	
1779	12	109	6,5		
1780	13	72	7	39	56
1781	13		6	52	48
1782			6,5	32	56
1783	12		7		44
1784		96	6,5	56	
1785	13	120		32	
1786	18	104	7,5	32	56
1787					
1788	24		7	42	
1789	22	104	6,5	32	
1790			7,5		56
1791	16		6	32	
1792	22	130		32	42
1793		108			40
1794	24		6	60	48
1795	24			32	44
1796	30	88			
1797					
1798				40	40
1799		84		40	48
1800				32	

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Vino (botija)	Hierro (arroba)	Acero (libra)	Bretaña (vara)
1706		152	12	
1707				
1708				
1709				
1710		185		
1711		183		
1712	160		16	48
1713	160			
1714	384	195	15	
1715	384			
1716				
1717		125		
1718	192			
1719	240			
1720				
1721	216			
1722	288			
1723	307			
1724	288			
1725	268	80		
1726	378	40	14	40
1727	325			
1728	260			
1729	256	48		48
1730	250	40		40
1731	256	36	12	32
1732	307	32		32
1733	282			
1734	235	32		32
1735	192			

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Vino (botija)	Hierro (arroba)	Acero (libra)	Breñaña (vara)
1736	192			
1737	224			
1738	240			
1739	197			
1740	231	48		
1741	349			
1742	474			
1743	368			
1744	272	85		
1745	256			
1746	200	83		
1747	218			
1748	240			51
1749	200			
1750	275			
1751	192			
1752	192			
1753	200			
1754	188			32
1755	192			
1756	192			
1757	224			26
1758	184	48		
1759	184			
1760	184		8	11
1761	160			
1762	158			
1763	170	72		
1764	188			8
1765	160	46		
1766	160		4	
1767	175		6	

(Continúa)

PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)

Fecha	Vino (botija)	Hierro (arroba)	Acero (libra)	Breñaña (vara)
1768	160	40	4	
1769	160	54		5
1770	168	52	7	8
1771	152	50	5	
1772	132		8	
1773	172	52		
1774	160			
1775	142	52		
1776	125		4	15
1777	112	44	4	
1778	112	47	4	6
1779	140	83	3,5	
1780	142		9	
1781	204	94	4,5	
1782	164		6	
1783	126	62		
1784	110	50	9	
1785	121	42	5	
1786	125	62	5	
1787	124	62	5	
1788	122	50		
1789	98			
1790	104	37		
1791	87	35		6
1792	117		2	
1793	100		3	8
1794	106	44	3,5	11
1795	108	50		9
1796	96			
1797	171	50		8
1798		71	4	7,5
1799	150	97		12

(Continúa)

**PRECIOS DE DIVERSOS PRODUCTOS EN EL MERCADO DE POPAYÁN
EN REALES DE PLATA (1706-1819)**

Fecha	Vino (botija)	Hierro (arroba)	Acero (libra)	Bretaña (vara)
1800	138		8	7
1801	256			
1802	140			
1803	130			
1804	125			
1805	144			
1806	280			
1807	200			
1808	266			
1809	344			
1810	172			
1811	200			
1812	200			
1813	384			
1814	377			
1815	405			
1816	447			
1817	250			
1818	242			
1819	352			

Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, "Libros de cuentas".

ANEXO 2.

IPC PROPUESTO PARA EL MERCADO DE POPAYÁN, 1718-1815 (1750 = 100)

1718	89,02	1751	101,3	1784	82,8
1719	82,74	1752	102,7	1785	86,96
1720	81,87	1753	102,8	1786	96,84
1721	80,8	1754	100,2	1787	95,73
1722	79,14	1755	95,63	1788	102,1
1723	81,44	1756	91,06	1789	110,4
1724	82,71	1757	85,09	1790	107,2
1725	83,94	1758	81,57	1791	103,3
1726	83,94	1759	83,3	1792	106
1727	79,88	1760	85,04	1793	107,2
1728	79,05	1761	82,45	1794	103
1729	81,81	1762	80,46	1795	93,76
1730	79,36	1763	76,8	1796	103,5
1731	78,89	1764	78,95	1797	103,6
1732	79,16	1765	79,52	1798	100,7
1733	82,43	1766	73,83	1799	104,8
1734	80,07	1767	73,03	1800	103,6
1735	77,23	1768	75,88	1801	103,2
1736	76,59	1769	72,24	1802	104,2
1737	76,01	1770	72,83	1803	106,6
1738	77,96	1771	67,43	1804	107,8
1739	79,64	1772	70,81	1805	107,8
1740	81,19	1773	71,46	1806	108,4
1741	93	1774	72,04	1807	109,9
1742	103	1775	74,3	1808	111,4
1743	109,4	1776	73,63	1809	111,4
1744	105,7	1777	76,49	1810	115
1745	113,1	1778	74,4	1811	106,6
1746	102,8	1779	72,93	1812	105,1
1747	104,3	1780	73,62	1813	105,1
1748	105,1	1781	75,53	1814	103,6
1749	110,7	1782	77,34	1815	105,4
1750	100,9	1783	81,93		

Fuente: Elaboración propia a partir de ACC, Colonia, "Libros de cuentas".

ÍNDICE ALFABÉTICO POR AUTORES

Cuadernos de Economía, Vol. XXXIV

Números 64, 65 y 66

Burachik, G. (2015). Divisas e imperialismo en las crisis económicas argentinas. *Cuadernos de Economía*, 34(64), 173-197.

Cendales, A., & Mora, J. J. (2015). Sobornos o representación democrática: ¿qué promueven los concejos municipales en una democracia precaria en el nivel local? *Cuadernos de Economía*, 34(65), 443-474.

Cruz, M. (2015). The need for official reserves in Latin America: Assessing the precautionary motive, 1995-2011. *Cuadernos de Economía*, 34(65), 327-347.

De Jesús Gutiérrez, R., Vergara González, R., & Díaz Carreño, M. (2015). Predicción de la volatilidad en el mercado del petróleo mexicano ante la presencia de efectos asimétricos. *Cuadernos de Economía*, 34(65), 299-326.

Del Corral, M. (2015). Why do people keep their promises? An overview of strategic commitment. *Cuadernos de Economía*, 34(65), 237-259.

Dvoskin, A., & Feldman, G. (2015). Estructura productiva desequilibrada: un análisis de las contribuciones de Marcelo Diamand a la teoría económica. *Cuadernos de Economía*, 34(64), 5-22.

Fernández, D. A. (2015). Evolución de la estructura socioeconómica de la región pampeana argentina. El proceso de concentración de la producción en el período 1988-2008. *Cuadernos de Economía*, 34(64), 143-171.

Fiorito, A., Guaita, N., & Guaita, S. (2015). Neodesarrollismo y el tipo de cambio competitivo. *Cuadernos de Economía*, 34(64), 45-88.

García-Molina, M. (2015). Problemas persistentes de las economías capitalistas. *Cuadernos de Economía*, 34(64), 1-4.

- García-Molina, M., & Chicaíza-Becerra, L. A. (2015). Riesgo, incertidumbre y política pública en vacunas. *Cuadernos de Economía*, 34(65), 229-235.
- Guerra González, M. del R. (2015). Los derechos económicos en una sociedad decente y en teorías de la justicia. *Cuadernos de Economía*, 34(64), 89-114.
- Gutiérrez Ponce, H., & Palacios Duarte, P. D. (2015). Factores de la innovación y su influencia en las ventas y el empleo. El caso de las mipymes manufactureras mexicanas. *Cuadernos de Economía*, 34(65), 401-422.
- Lanzilotta Mernies, B. (2015). Expectativas empresariales: consecuencias en el crecimiento en Uruguay. *Cuadernos de Economía*, 34(65), 423-442.
- López, E. (2015). Una aproximación a los cambios en la composición económica de la clase dominante en el nuevo modo de desarrollo argentino (2002-2009). *Cuadernos de Economía*, 34(64), 115-141.
- Marroquín Arreola, J., Neme Castillo, O., & Valderrama Santibáñez, A. L. (2015). Producción manufacturera, consumo de energía y empleo en México: un análisis por clases manufactureras. *Cuadernos de Economía*, 34(65), 377-400.
- Mateo, J. P. (2015). La financiarización como teoría de la crisis en perspectiva histórica. *Cuadernos de Economía*, 34(64), 23-44.
- Matos Souza, A. (2015). Gobiernos Geisel e Dilma: o poder das finanças. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 545-567.
- Mejía, J. (2015). Crecimiento económico de largo plazo en Antioquia, Colombia. Estimación del PIB, 1800-1913. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 507-544.
- Molina, A. M., & Jiménez, J. A. (2015). Valoración de derivados europeos con mixtura de distribuciones Weibull. *Cuadernos de Economía*, 34(65), 279-298.
- Moro, R., Freidín, E., & Tohmé, F. (2015). Social preferences are not enough: Accounting for anomalous behavior in a complex mixed-motive game. *Cuadernos de Economía*, 34(65), 261-278.
- Ocampo, J. A. (2015). Los retos del desarrollo latinoamericano a la luz de la historia. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 479-506.
- Padilla Sierra, A. de J. (2015). Uso de variables de actividad económica en la estimación del PIB per cápita microterritorial. *Cuadernos de Economía*, 34(65), 349-376.
- Perren, J., & Lamfre, L. (2015). La segregación residencial en tiempos de la “gran transformación neoliberal”. Una aproximación al caso de la ciudad de Neuquén, 1991-2001. *Cuadernos de Economía* 34(66), 569-603.

Rodríguez, O. (2015). Entrepreneurship and its analysis in Colombia: A contextualized literature review. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 605-628.

Torres, J. V. (2015). El comportamiento de los precios en una economía preindustrial: Popayán, virreinato de Nueva Granada, 1706-1819. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 629-680.

Villaverde, J., Maza, A., & Hierro, M. (2015). La curva de Beveridge en España: nueva evidencia para el periodo 2000-2011. *Cuadernos de Economía*, 34(64), 199-228.

PARES ACADÉMICOS

Para el año 2015, la revista *Cuadernos de Economía* ha contado con la colaboración de 147 docentes e investigadores como evaluadores anónimos de los artículos propuestos para publicación, de los cuales 11 (7%) forman parte de la Universidad Nacional de Colombia, 16 (11%) participaron como evaluadores externos nacionales y 120 (82%) son evaluadores externos internacionales.

Evaluadores locales

(Universidad Nacional de Colombia)

Álvaro Moreno	Universidad Nacional de Colombia
Álvaro Zerda Sarmiento	Universidad Nacional de Colombia
Francisco Lozano	Universidad Nacional de Colombia
Johanna Orozco	Universidad Nacional de Colombia
Juan David Velásquez	Universidad Nacional de Colombia-sede Medellín
Mary Vera	Universidad Nacional de Colombia
Olga Manrique	Universidad Nacional de Colombia
Óscar José Mesa	Universidad Nacional de Colombia-sede Medellín
Raúl Chamorro	Universidad Nacional de Colombia
Santiago Medina Hurtado	Universidad Nacional de Colombia-sede Medellín
Sergio Monsalve	Universidad Nacional de Colombia

Evaluadores externos nacionales

Boris Salazar	Universidad del Valle
Darwin Cortés	Universidad del Rosario
Diego Alexander Restrepo Tobón	Universidad EAFIT
Ernesto Cárdenas	Universidad Externado de Colombia
Fabio Sánchez	Universidad de los Andes
Freddy Marín Sánchez	Universidad EAFIT
Giuseppe de Corso	Universidad Jorge Tadeo Lozano
Gustavo Hernández	Departamento Nacional de Planeación
Héctor Zárate	Banco de la República
Hoover Quitian	Universidad Jorge Tadeo Lozano
Ignacio Vélez Pareja	Universidad Tecnológica de Bolívar
Jacobo Campo Robledo	Universidad Católica de Colombia
James Vladimir Torres Moreno	Instituto Colombiano de Antropología e Historia
Jonathan Malagón	Asobancaria
Juan Carlos Muñoz-Mora	Universidad EAFIT
Juan Fernando Vargas	Universidad del Rosario

Evaluadores externos internacionales

Andreas Steiner	University of Osnabrück	Alemania
Alejandro Fiorito	Universidad Nacional de Lujan	Argentina
Andrés López	Centro de Investigación para la Transformación (CENIT)	Argentina
Damián Kennedy	Universidad de Buenos Aires	Argentina
Fernando Groisman	Universidad de Buenos Aires	Argentina
Florencia Molinatti	Universidad Nacional de Córdoba	Argentina
Gustavo Burachik	Universidad Nacional del Sur	Argentina
Ignacio de Angelis	Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires (UNICEN)	Argentina
Juan Luis Martirén	Universidad de Buenos Aires	Argentina
Luis N. Lanteri	Banco Central de la República Argentina	Argentina
María Florencia Correa Deza	Universidad Nacional de Tucumán	Argentina
María Florencia Gabrielli	Universidad Nacional de Cuyo	Argentina
Martín Alessandro	Universidad de Buenos Aires	Argentina
Martín Tetaz	Universidad Nacional de La Plata	Argentina
Martín Wasserman	Universidad de Buenos Aires	Argentina
Rolando Astarita	Universidad de Buenos Aires	Argentina
Santiago Juncal	Universidad Nacional General Sarmiento	Argentina
Alberto Posso	Royal Melbourne Institute of Technology University	Australia
Anthony J. Makin	Griffith University	Australia
Peter Huber	The Austrian Institute of Economic Research WIFO	Australia
Peter Claeys	Vrije Universiteit Brussel	Bélgica
José Peres Cajías	Universidad Católica Boliviana	Bolivia
Adriano Renzi	Universidade Federal da Grande Dourados	Brasil
Angelo Alves Carrara	Universidad Federal de Juiz de Fora	Brasil
Clara Inés Carreño Tarazona	Universidade Estadual Paulista, Assis	Brasil
Cláudio Djissey Shikida	Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (IBMEC)	Brasil
Daniel de Santana Vasconcelos	Universidade Federal do Rio de Janeiro	Brasil
Dilma Andrade de Paula	Universidade Federal de Uberlândia	Brasil
Eduardo Strachman	Universidade Estadual Paulista	Brasil
Fernando Ferrari Filho	Universidade Federal do Rio Grande do Sul	Brasil

Gláucia Maria Vale Vasconcellos	Pontificia Universidade Catolica de Minas Gerais	Brasil
José Luis Oreiro	Universidade Federal do Rio de Janeiro	Brasil
Ladário C. Da Silva	Universidade Federal Rural de Pernambuco	Brasil
Marcelo Ribeiro	Universidade Federal do Rio de Janeiro	Brasil
María Cristina Cacciamali	Universidad de São Paulo	Brasil
María de Lourdes Rollemberg Mollo	Universidade de Brasilia	Brasil
Maria Letícia Corrêa	Universidade do Estado do Rio de Janeiro	Brasil
Nelson Leitão Paes	Universidade Federal de Pernambuco	Brasil
Ricardo Summa	Universidade Federal do Rio de Janeiro	Brasil
Tiago Camarinha Lopes	Universidade Federal de Uberlândia	Brasil
Franck Jovanovic	Université du Québec	Canadá
Alejandro Andalaft	Universidad de Concepción	Chile
Christian Espinosa Méndez	Universidad Diego Portales	Chile
Ercio Muñoz	Banco Central de Chile	Chile
Francisco Parro	Universidad Adolfo Ibáñez	Chile
Juan Gorioitía Gallardo	Universidad de Santiago	Chile
Bente Castro Campos	The Chinese University of Hong Kong	China
Andrés Maroto	Universidad Autónoma de Madrid	España
Bernardino Benito López	Universidad de Murcia	España
Carlos Garcimartín Alférez	Universidad Rey Juan Carlos	España
Carlos Santiago Caballero	Universidad Carlos III	España
Carmen Díaz Roldán	Universidad de Castilla La Mancha	España
Catalina Bolancé	Universitat de Barcelona	España
Cristina Martínez Sola	Universidad de Jaén	España
Daniel Montolio	Universitat de Barcelona	España
Dolores Gallardo Vásquez	Universidad de Extremadura	España
Elena Olmedo	Universidad de Sevilla	España
Emilio Congregado	Universidad de Huelva	España
Emilio Gómez Déniz	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria	España
Enrique López Bazo	Universitat de Barcelona	España
Eva Crespo Cebada	Universidad de Extremadura	España
Fernando Merino de Lucas	Universidad de Murcia	España
Francisco J. Delgado	Universidad de Oviedo	España
Gaetano D'Adamo	Universidad de Valencia	España

Gonzalo Escribano	Universidad Nacional de Educación a Distancia	España
Gustavo Adolfo García	Universidad Autónoma de Barcelona	España
Javier Moreno Lázaro	Universidad de Valladolid	España
Jesús Ferreiro Aparicio	Universidad del País Vasco	España
Joaquín Arriola	Universidad del País Vasco	España
José Ramón García	Universidad de Valencia	España
Juan Carlos Reboredo	Universidad Santiago de Compostela	España
María Arrazola Vacas	Universidad Rey Juan Carlos	España
María José Gutiérrez	Universidad del País Vasco	España
María Xosé Velásquez Rodríguez	Universidad de Vigo	España
Marta Moya-Angeler Pérez-Mateos	Universidad de Murcia	España
Miguel Ángel Negrín Hernández	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria	España
Ramón Barberán	Universidad de Zaragoza	España
Raquel Marbán Flores	Universidad Complutense de Madrid	España
Raúl Ramos	Universitat de Barcelona	España
Roberto Montero Granados	Universidad de Granada	España
Samuel Garrido	Universidad Jaume I	España
Ángel Melguizo	Inter-American Development Bank	Estados Unidos
Ariel Rubinstein	New York University	Estados Unidos
Ayala Arad	University of California, Berkeley	Estados Unidos
Darío Romero	Banco Interamericano de Desarrollo	Estados Unidos
Heriberto Tapia	United Nations Development Programme	Estados Unidos
Lourenco Paz	Syracuse University	Estados Unidos
Ömer Özak	Southern Methodist University	Estados Unidos
Ramón Castillo Ponce	California State University	Estados Unidos
Robert F. McNown	University of Colorado at Boulder	Estados Unidos
Stephen A. Woodbury	Michigan State University	Estados Unidos
Christian Bidard	Université Paris 10 Nanterre	Francia
Jean-François Brun	University of Auvergne	Francia
Pierre Salama	Universite Paris 13	Francia

Christophe Schinckus	University of Leicester	Inglaterra
Nicola Cantore	Overseas Development Institute	Inglaterra
Rosemary Thorp	University of Oxford	Inglaterra
Mario Ferrero	University of Eastern Piedmon	Italia
Massimiliano Barbi	University of Bologna	Italia
Alejandro Valenzuela	Universidad de Sonora	México
Brian J. Phillips	Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE)	México
Carlos Alberto Ibarra Niño	Universidad de Las Américas de Puebla	México
Elvio Accinelli	Universidad San Luis Potosí	México
Jorge Alberto López Arévalo	Universidad Autónoma de Chiapas	México
Karla Juliana Rodríguez Robayo	Universidad Nacional Autónoma de México	México
Pablo Cotler	Universidad Iberoamericana	México
Priscila Ortega Gómez	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo	México
Rigoberto Reyes Altamirano	Universidad de Guadalajara	México
Roberto Joaquín Santillán Salgado	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)	México
Vidal Romero	Instituto Tecnológico Autónomo de México	México
Violetta Mireya Rodríguez del Villar	Universidad Nacional Autónoma de México	México
Francisco B. Galarza	Universidad del Pacífico	Perú
Franklin Huaita	Pontificia Universidad Católica del Perú	Perú
Roberto Urrunaga	Universidad del Pacífico	Perú
Francisco José Alves Coelho Veiga	Universidade do Minho	Portugal
Mikael Stenkula	Research Institute of Industrial Economics (IFN)	Suecia
Juan Flores	University of Geneva	Suiza
Sebastián Álvarez	University of Geneva	Suiza
Adrina Peluffo	Universidad de la República	Uruguay
Luis Bértola	Universidad de la República	Uruguay

ACERCA DE CUADERNOS DE ECONOMÍA

La revista *Cuadernos de Economía* es publicada semestralmente por la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas (Universidad Nacional de Colombia). Es una de las más antiguas del país en el área económica. Su primera edición se realizó durante el primer semestre de 1979.

Nuestra publicación está disponible en índices y bases de datos nacionales e internacionales tales como: SCOPUS, Redalyc, SciELO Brasil, EBSCO, Thomson Reuters Web of Science (antiguo ISI)- SciELO Citation Index, Dialnet, Latindex -Sistema regional de información en línea, CIBERA (Biblioteca Virtual Iberoamericana España / Portugal, Ulrich's Directory, ProQuest, DOAJ (Directory of Open Access Journals), CLASE -Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades, IBSS -International Bibliography of the Social Sciences, e-revistas, HLAS -Handbook of Latin American Studies, RePEc -Research Papers in Economics, CAPES -Portal Brasileiro de Información Científica, SSRN (Social Sciences Research Network), Econlit -Journal of Economic Literature (JEL), DoTEc -Colombia, Publindex, LatAm-Studies y Econpapers.

La revista tiene como objetivo divulgar, en el ámbito académico nacional e internacional, los avances intelectuales en teorías, metodologías y aplicaciones económicas, así como los resultados de investigaciones y trabajos especializados.

Su público está integrado por académicos (investigadores, docentes y estudiantes universitarios), miembros de instituciones gubernamentales y de entidades privadas, que se ocupen del estudio de la teoría económica, la política económica, el desarrollo socioeconómico y otros temas de interés para la disciplina.

El Editor y el Consejo Editorial de Cuadernos de Economía son las instancias que deciden sobre la publicación de las contribuciones. Es importante aclarar que el envío de material no exige su publicación y que el contenido de los artículos es responsabilidad de los autores y no compromete, de ninguna manera, a la revista o a la institución.

El autor interesado en someter a evaluación una contribución, debe hacerla llegar a la revista, conforme a las especificaciones contempladas en las *pautas para autores*. Esta información se encuentra disponible al final de cada número y en el sitio web: <http://www.ceconomia.unal.edu.co>.

Los evaluadores son seleccionados de acuerdo con sus conocimientos en los tópicos cubiertos por cada artículo. La evaluación toma en cuenta aspectos como: la originalidad del contenido, el rigor conceptual, los aspectos metodológicos, la claridad y la coherencia, tanto en la argumentación como en la exposición, y la pertinencia de las conclusiones.

La versión en *pdf* de los artículos puede ser consultada y descargada en el sitio <http://www.ceconomia.unal.edu.co>. Para la adquisición en formato físico de números anteriores, el interesado puede comunicarse con la dirección de la revista: Facultad de Ciencias Económicas, Edificio 310, primer piso, Universidad Nacional de Colombia; al correo electrónico revcuaeco_bog@unal.edu.co o al teléfono 3165000 extensión 12308.

PAUTAS PARA AUTORES

La revista *Cuadernos de Economía* toma en consideración, para su publicación, contribuciones académicas inéditas, artículos de investigación, revisiones bibliográficas, debates y reseñas analíticas de libros, en español, inglés, francés o portugués, que no hayan sido propuestos en otras revistas académicas.

En caso de que una versión preliminar del trabajo se haya presentado como documento de trabajo, se debe incluir la referencia completa. Los textos deben ser un aporte al avance del conocimiento en las áreas económica, política, social, administrativa y demográfica.

El proceso de postulación se hace por medio del sistema de gestión editorial OJS y se deben incluir los documentos en el siguiente link <http://bit.ly/ZsvX1j>.

La recepción de artículos se realiza durante todo el año. La revista podrá desestimar la publicación de un manuscrito si, por decisión interna, se determina que no cumple ciertos estándares académicos o editoriales. Los manuscritos que pasen la revisión inicial, serán enviados a evaluadores.

Con el fin de garantizar la imparcialidad de la evaluación emitida, nuestra publicación emplea el sistema de arbitraje doble ciego, es decir, que tanto los evaluadores como los autores permanecen anónimos.

Los evaluadores son seleccionados de acuerdo con sus conocimientos en los tópicos cubiertos por cada artículo.

La evaluación toma en cuenta aspectos como: la originalidad del contenido, el rigor conceptual, los aspectos metodológicos, la claridad y la coherencia (tanto en la argumentación como en la exposición), y la pertinencia de las conclusiones. Los resultados del arbitraje pueden ser: aprobado sin modificaciones, publicación sujeta a incorporación de cambios y observaciones, reescritura del documento y rechazo del material. La tasa de rechazo de materiales sometidos a evaluación durante 2014 fue de 45,63 %.

Culminado el proceso de arbitraje, las evaluaciones se enviarán a los autores, quienes contarán con un período máximo de 30 días para realizar los respectivos ajustes, si hay exigencia de ellos.

NORMAS EDITORIALES

1. Someter un artículo a Cuadernos de Economía supone el compromiso, por parte de los autores, de no someterlo simultáneamente a otras publicaciones, ya sea en forma parcial o completa.
2. Los trabajos se enviarán en LaTeX o archivo de texto (Word para Windows o Rich Text Format) y deben cumplir con los siguientes requerimientos: una extensión entre 4.000 y 10.000 palabras incluyendo notas y referencias bibliográficas (se debe tener en cuenta que los artículos en economía tienen en promedio una extensión de 4.000 a 6.000 palabras); espacio sencillo; letra Garamond tamaño 13; papel tamaño carta y márgenes de 3 cm.
3. Los datos sobre el autor se indicarán en nota al pie de página con asterisco: nombre del autor, profesión u oficio, nivel de estudios, empleo actual, lugar de trabajo

y, obligatoriamente, su correo electrónico (preferiblemente institucional) y dirección de correspondencia.

4. Debe incluirse un resumen en español y en inglés con una extensión de 100 palabras como máximo. Éste debe ser claro y proporcionar la información suficiente para que los lectores puedan identificar el tema del artículo.
5. Es necesario especificar cuatro o cinco palabras clave en español y en inglés, y cuatro o cinco códigos de clasificación de la nomenclatura JEL, la cual puede ser consultada en la siguiente dirección web: http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php.
6. El título del artículo debe ser explicativo y recoger la esencia del trabajo.
7. Se requiere que los cuadros, gráficas o mapas sean legibles, con las convenciones muy definidas, que se cite su fuente de información en la parte inferior y que se envíen los archivos en los programas empleados para su elaboración (hoja de cálculo para cuadros, tablas y gráficos, e imagen para figuras o mapas). Se debe indicar la página en la que deben ser insertados o si se incluyen como anexos. Si se utiliza material protegido por copyright, los autores se hacen responsables de obtener la autorización escrita de quienes poseen los derechos.
8. Los encabezamientos de cada sección se escribirán en negritas, alineados a la izquierda y en mayúscula sostenida. Los títulos de segundo nivel se escribirán en negritas, alineados a la izquierda, y combinando mayúsculas y minúsculas. Los títulos de tercer nivel irán en itálica, alineados a la izquierda, y combinando mayúsculas y minúsculas.
9. Las ecuaciones deben estar numeradas de manera consecutiva y entre paréntesis: (1),(2)... Esta numeración debe estar alineada a la derecha de la página.
10. Los símbolos matemáticos deben ser muy claros y legibles. Los subíndices y superíndices deben estar correctamente ubicados.
11. Si el documento propuesto incluye citas textuales, es necesario seguir las siguientes indicaciones: si posee cinco líneas o menos irá precedida de dos puntos y entre comillas; si poseen más de cinco líneas se ubicará en un párrafo aparte, a 4 centímetros del borde izquierdo de la hoja, con letra Garamond tamaño 12 y alineado a la derecha.
12. Las notas de pie de página serán, exclusivamente, de carácter aclaratorio o explicativo, no deben incluir referencias bibliográficas.
13. Para emplear una sigla o una abreviatura se indicará su equivalencia completa y a continuación, entre paréntesis, el término que será utilizado en el resto del documento.
14. Las referencias al interior del texto deben conservar el estilo autor-fecha (López, 1998). Cuando la referencia se hace textualmente, el número de la página de donde se tomó debe ir después de la fecha, separado por coma (López, 1998, pp. 52), si incluye varias páginas (López 1998, p. 52-53) en caso de hasta tres autores se mencionan todos la primera vez, si se menciona nuevamente el estudio, se utiliza el primer autor y a continuación “*et al.*” (López *et al.*, 1998), en caso de cuatro o más autores, siempre se menciona el primero seguido de “*et al.*”.

15. La redacción, las menciones en el texto, ya sean textuales o paráfrasis y las referencias bibliográficas deben seguir estrictamente el estilo APA. La bibliografía debe enlistar solamente las fuentes citadas en el trabajo, por lo tanto, la sección se titula Referencias y debe seguir estrictamente el estilo APA (American Psychological Association) <http://www.apastyle.org/learn/faqs/index.aspx> y <http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>.
16. El autor cede los derechos de publicación a la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Cuadernos de Economía se reserva el derecho de publicación impresa, electrónica y de cualquier otra clase, en todos los idiomas.
17. La revista puede realizar los cambios editoriales que considere pertinentes para dar al artículo la mayor claridad posible. Por lo tanto, se recomienda a los autores escribir con el mayor rigor, verificando la ortografía, empleando párrafos cortos y homogéneos, y utilizando, adecuadamente, los signos de puntuación.
18. Excepcionalmente, es posible proponer la reproducción de textos difundidos en otros medios o que requieran traducción, siempre y cuando, no impliquen costos adicionales para la publicación.

CONCERNING CUADERNOS DE ECONOMÍA

“Cuadernos de Economía” is published every six months by the Universidad Nacional de Colombia’s School of Economics (Economics’ Faculty). It is one of the oldest economic journals in Colombia; its first edition appeared during the first semester of 1979.

The journal’s objective is to broadcast (within a national and international academic setting) intellectual advances regarding economic theory, methodology and applications, as well as the results of research and specialized work.

We aim at contributing to the academic debate among national and regional scholars allowing a wide spectrum of competing theoretical approaches. Its public consists of academics (researchers, teachers and university students), members of government institutions and private entities interested in studying economic theory, economic policy, socioeconomic development and other topics of interest for the discipline. Cuadernos de Economía can reject a manuscript if, after an initial internal revision, it is stated that the manuscript does not fulfill certain academic or editorial standards. Those manuscripts passing this first revision, will go through double blind refereeing.

Our publication uses double-blind refereeing (i.e. both the evaluators and the authors remain anonymous). The foregoing guarantees the impartiality of the concept being put forward. The referees are selected according to their knowledge of the topics being covered by each article. Evaluation takes into account such aspects as: the originality of the content, conceptual rigor, methodological aspects, clarity and coherence in both the argument and how it is expressed and the pertinence of the conclusions. The content of an article is the author’s responsibility and does not commit the journal or the institution in any way.

Any author interested in submitting a contribution to be evaluated must ensure that it reaches the journal conforming to the specifications laid down in the *author guidelines*. This information can be found at the end of each issue and on the journal’s web site: <http://www.ceconomia.unal.edu.co>. A PDF version of the journal’s articles can be consulted and downloaded from web site <http://www.ceconomia.unal.edu.co>. If one is interested in acquiring back numbers in physical format then one can get in touch with the journal directly at the following address: Facultad de Ciencias Económicas, Edificio 310, Universidad Nacional de Colombia; at the following e-mail address: revcuaco_bog@unal.edu.co, or on telephone 3165000, extension 12308.

AUTHOR GUIDELINES

Cuadernos de Economía takes into consideration for possible publication unedited academic contributions, research articles, reports and case studies, essays, bibliographic reviews, criticism and analytical reports of books written in Spanish, English, French or Portuguese which have not been previously published (except as a working paper) and which are not under consideration for publication elsewhere. If such material has been presented as a working paper, then the complete reference must be included. The texts must make a contribution towards advancing knowledge in economic, political, social, administrative and demographic areas.

Candidates must apply through the OJS editorial management system and include the documents listed following the link <http://bit.ly/ZsvX1j>.

In case it is decided that an article is publishable, then the peer evaluations will be sent to the authors so that they can make the respective adjustments (if so requested) within a maximum period of 30 days.

Cuadernos de Economía's editorial committee is the final body deciding on whether contributions should be published. It should be stressed that simply sending material does not oblige the journal to publish it. The journal's publication-team is committed to keeping authors informed during the different stages of the publishing process.

Articles will be received throughout the whole year.

EDITORIAL NORMS

1. Work must be sent in a Latex or text file (Word for Windows (.doc) or Rich Text Format (.RTF)) and must comply with the following requirements: material shall have between 4,000 and 10,000 words including notes and bibliographic references (be aware that documents in Economics have between 4.000 and 6.000 words); the text shall be written in single space, Garamond font size 13, on letter-sized pages having 3 cm margins.
2. Data concerning the authors must be indicated in footnotes by an asterisk: author's names, profession or job, level of studies, actual post held, place of work and (obligatorily) their e-mails and their address.
3. An analytical abstract in written in Spanish and English must be included, containing a maximum of 100 words. The summary must be clear and provide sufficient information for the readers to be able to easily identify the article's subject.
4. Four or five key words must be given in Spanish and English and four or five classification codes using JEL nomenclature which can be consulted at the following web site: http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php.
5. The article's title must be explanatory and illustrate the essence of the work.

6. Tables, graphs, plots and/or maps must be legible, having very clearly defined conventions; source information must be cited in the lower part of them and the files must be sent in the software used for drawing them (spreadsheet for tables, plots and graphs, and image for figures or maps). The page on which they must be inserted or whether they should be included as appendices must be clearly indicated. If material which is protected by copyright is to be used, then the authors are solely responsible for obtaining written authorization from those who hold the rights.
7. The headings for each section must be written in bold, aligned to the left and in sustained capitals. Second level titles must be written in bold, aligned to the left and combine capital and small case letters. Third level titles must be written in italics, aligned to the left and combine capital and small case letters.
8. Equations must be numbered in a consecutive manner and be placed within square brackets ([1],[2],[3] ...). Such numbering must be aligned with the right-hand side of the page.
9. Mathematical symbols must be clear and legible. Subscript and superscript must be correctly used.
10. If the proposed document should include textual citation, then the following indications should be followed: if the quotation has five lines or less then it must be preceded by a colon and be placed within inverted commas; if the quotation runs for more than five lines then it must be placed in a separate paragraph, 1 centimeters from the left-hand edge of the page, in Garamond font size 12 and aligned to the right.
11. Footnotes will be exclusively explanatory or explicative; they must not include bibliographic references.
12. If an abbreviation or acronym is to be used then it must indicate its complete equivalent and the term (placed within brackets) which will be used from that point on in the rest of the document.
13. Bibliographic references must retain the author-date style, inserted within the text (López, 1998). When a reference is given textually then the number of the page from which it was taken must be given after the date, separated by a comma (López, 1998, p. 52), if it includes several pages (López, 1998, p. 52-53) and in the case of several authors (López et al., 1998).
14. The bibliography must only list the sources cited in the work; the section is thus entitled Bibliographic References. Examples of the norms for citing other work as used by the journal are the rules of APA Style: (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>).
15. All authors cede their publication rights to the Universidad Nacional de Colombia's School of Economics (Economics' Faculty). *Cuadernos de Economía* reserves printed and electronic publication rights and any other type of rights, in all languages.
16. The journal reserves the right to make any editorial changes which it considers pertinent for providing an article with the greatest clarity possible. It is thus recommended that authors write with the greatest rigor, verifying their spelling, use short, homogeneous paragraphs and use punctuation marks correctly.
17. Exceptionally, it may be proposed that texts be reproduced which have been broadcast in other media or which require translation, always assuming that this does not imply any additional publication costs.

À PROPOS DE LA REVUE CUADERNOS DE ECONOMÍA

La revue *Cuadernos de Economía* est semestriellement publiée par l'École d'Économie de la Faculté de Sciences Économiques (Université Nationale de Colombie). C'est l'une des plus anciennes du pays dans le domaine économique. Sa première édition a été réalisée pendant le premier semestre de 1979.

La revue a l'objectif de divulguer, dans l'enceinte académique nationale et internationale, les avancées intellectuelles dans des théories, des méthodologies et des applications économiques, ainsi que les résultats de recherches et de travaux spécialisés.

Son public est composé par les académiciens (chercheurs, enseignants et étudiants universitaires), les membres d'institutions gouvernementales et d'entités privées qui s'occupent de l'étude de la théorie économique, de la politique économique, du développement socioéconomique et d'autres sujets d'intérêt pour la discipline.

Notre publication emploie le système de paires évaluateurs en appliquant les normes d'un *arbitrage aveugle*, c'est-à-dire, que tant les évaluateurs comme les auteurs restent anonymes. Le précédent, afin de garantir l'impartialité du concept émis.

Les évaluateurs sont choisis conformément à leurs connaissances dans les sujets couverts par chaque article. L'évaluation prend en compte des aspects comme : l'originalité du contenu, la rigueur conceptuelle, les aspects méthodologiques, la clarté et la cohérence, tant dans l'argumentation comme dans l'exposé, et la pertinence des conclusions.

Le contenu des articles est responsabilité des auteurs et il ne compromet, d'aucune manière,

à la revue ou à institution. L'auteur intéressé à soumettre à évaluation une contribution, doit la faire arriver à la revue, conforme aux spécifications contemplées dans les paramètres pour les auteurs. Cette information est disponible à la fin de chaque numéro et dans le site web <http://www.ceconomia.unal.edu.co>.

La version en pdf des articles peut être consultée et être téléchargée dans le site web: <http://www.ceconomia.unal.edu.co>. Pour l'acquisition dans un format physique de numéros précédents, l'intéressé peut s'adresser à la revue : Facultad de Ciencias Económicas, Edificio 310, Universidad Nacional de Colombia ; ou à la boîte mail : revcuaecono_bog@unal.edu.co ou au téléphone 3165000 extension 12308.

PARAMETRES POUR LES AUTEURS

La revue *Cuadernos de Economía* prend en considération, pour sa publication, de contributions académiques inédites, d'articles d'investigation, de rapports et études de cas, d'essais, de révisions bibliographiques, de critiques et des descriptions analytiques de livres, en Espagnol, en Anglais, en Français ou en portugais, qui n'aient pas été proposés dans d'autres revues académiques. Au cas où ils se sont présentés comme documents de travail, il faut inclure la référence complète. Les textes doivent contribuer à l'avancée de la connaissance dans les domaines économique, politique, social, administratif et démographique.

Le processus de postulation se fait par le système de gestion éditoriale OJS et les documents doivent être joints dans le link suivant <http://bit.ly/ZsvX1j>.

Dans le cas des articles à publier, les évaluations seront envoyées aux auteurs pour qu'ils puissent réaliser les ajustements respectifs, s'il y a exigence de d'eux, dans un délai maximum de 30 jours.

L'Éditeur et le Conseil d'Édition de *Cuadernos de Economía* sont les instances qui prend la décision de publier les contributions.

Il est important de clarifier que l'envoi de matériel n'oblige pas à effectuer son publication. L'équipe de travail de la revue se engage à maintenir informé au (aux) auteur (s) pendant les différentes étapes du processus éditorial.

La réception des articles se fait tout au long de l'année.

NORMES ÉDITORIALES

1. Les travaux seront envoyés en fichiers Latex ou de texte (*Word pour Windows ou Ritch Text Formart*) et doivent remplir les demandes suivantes : une dimension de 10.000 mots en incluant des notes et des références bibliographiques ; l'interligne simple ; lettre Garamond taille 13 ; papier lettre et marges de 3 cm.
2. Les données sur l'auteur seront indiquées en note de bas de page avec un astérisque : nom de l'auteur, son occupation ou office, le niveau d'études, l'emploi actuel, le lieu de travail et, obligatoirement, son courrier électronique.
3. On doit inclure un résumé en Espagnol et en Anglais de 100 mots au maximum. Celui-ci doit être clair et fournir l'information suffisante pour que les lecteurs puissent identifier le sujet de l'article.
4. Trois ou quatre mots clés en Espagnol et en Anglais, et trois ou quatre codes de classification de la nomenclature JEL, laquelle peut être consultée dans le site web : http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php.
5. Le titre de l'article doit être explicite et recouvrir l'essentiel du travail.
6. On requiert que les tableaux, les graphiques ou les cartes soient lisibles, avec les conventions très définies, qu'on cite sa source dans la partie inférieure et que soient envoyés dans les programmes employés pour leur élaboration (feuille de calcul

pour les tableaux et les graphiques, et d'image pour les figures ou les cartes). On doit indiquer la page dans laquelle ils doivent être insérés ou s'ils sont inclus comme annexes. Si on utilise du matériel protégé par copyright, les auteurs seront les responsables d'obtenir l'autorisation écrite de ceux qui possèdent les droits.

7. Les entêtes de chaque section seront écrits dans des caractères gras, alignés à gauche et en lettres capitales. Les titres de second niveau seront écrits dans des caractères gras, alignés à gauche, et en combinant de lettres capitales et minuscules. Les titres de troisième niveau iront dans italique, alignés à gauche, et en combinant de lettres capitales et minuscules.
8. Les équations doivent être numérotées de manière consécutive et dans des crochets ([1],[2],[3] ...). Cette numérotation doit être alignée à droite.
9. Les symboles mathématiques doivent être très clairs et lisibles. Les indices doivent être correctement placés.
10. Si le document proposé inclut de cites textuelles, il est nécessaire de suivre les indications suivantes : s'il possède cinq lignes ou moins il sera précédée de deux points et ira entre des guillemets ; s'ils possèdent plus de cinq lignes se placera dans un paragraphe à part, à 1 centimètre du bord gauche de la feuille, avec lettre Garamond taille 13 et aligné à la droite.
11. Les notes de bas de page seront, exclusivement, de caractère explicatif, elles ne doivent pas inclure des références bibliographiques.
12. Pour employer un sigle ou une abréviation on indiquera son équivalence complète et ensuite, entre parenthèses, le terme qui sera utilisé dans le reste du document.
13. Les références bibliographiques doivent conserver le style auteur-date, insérées dans le texte (López, 1998). Quand la référence est faite de façon textuelle, le numéro de la page d'où est tiré l'extrait doit être mentionné après la date, séparé par une virgule (López, 1998, 52), si elle comprend plusieurs pages (López, 1998, 52-53), et dans le cas où il y aurait plusieurs auteurs (López et al., 1998).
14. La bibliographie ne doit mentionner que les sources citées dans le texte, pour cette raison la section s'intitule Références bibliographiques. Les normes de citation employées par la revue sont celles de l'American Psychological Association (APA) : (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>).
15. L'auteur cède les droits de publication à la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Cuadernos de Economía se réserve le droit de publication en papier, électronique et de tout autre classe, dans toutes les langues.
16. La revue peut effectuer les changements éditoriaux qu'elle considère pertinents pour donner à l'article la plus grande clarté possible. Par conséquent, on recommande aux auteurs d'écrire avec la plus grande rigidité, vérifiant l'orthographe, employant de paragraphes courts et homogènes, et utilisant, adéquatement, les signes de ponctuation.
17. Exceptionnellement, il est possible de proposer la reproduction de textes diffusés dans d'autres moyens ou qui requièrent d'une traduction, pourvu qu'ils n'impliquent pas de coûts additionnels pour la publication.

REVISTA INNOVAR JOURNAL

REVISTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

núm.
56
abril - junio



SECCIONES:

ESTRATEGIA Y ORGANIZACIONES

Management Control: Unsolved Problems and Research Opportunities
Luis Silva-Domingo

Factores que impactan los resultados empresariales: un estudio comparativo entre empresas chilenas y españolas
Patricia Huerta, Paloma Almodóvar, Liliana Pedraja, José Navas & Sergio Contreras

¿Conduce la internacionalización al éxito de una empresa familiar?: aplicación al sector textil
Natalia Vila e Inés Küster

Project Management in Development Cooperation. Non-Governmental Organizations
Maricela I. Montes-Guerra, Aida R. De-Miguel, M. Amaya Pérez-Ezcurdia, Faustino N. Gimena & H. Mauricio Díez-Silva

CONTABILIDAD Y FINANZAS

Medidas dinámicas de predictibilidad en el índice S&P 500 y sus determinantes
Javier Humberto Ospina Holguín

Memorias de sostenibilidad e indicadores integrados: análisis exploratorio sobre características definitorias. Una reflexión crítica
Fernando Azcárate Llanes, Manuel Fernández Chulíán & Francisco Carrasco Fenech

El empleo de la Webmetría para el análisis de los indicadores de desempeño y posición financiera de la empresa: un análisis exploratorio en diversos sectores económicos de los Estados Unidos
Esteban Romero Frías, Liwen Vaughan & Lázaro Rodríguez Ariza

Motives for Financial Valuation of Intangibles and Business Performance in SMEs
Belén Vallejo-Alonso, José Domingo García-Merino & Gerardo Arregui-Ayastuy

EDUCACIÓN Y EMPLEO

¿Es posible potenciar la capacidad de liderazgo en la universidad?
C. Delia Dávila Quintana, José-Ginés Mora, Pedro José Pérez Vázquez & Luis Eduardo Vila

Análisis de una innovación social: el Comité Universidad Empresa Estado del Departamento de Antioquia (Colombia) y su funcionamiento como mecanismo de interacción
Silvia Teresa Morales-Gualdrón & Astrid Sulery Giraldo Gómez

volumen
25
2015

Categoría A1 en el Índice Bibliográfico Nacional de Colciencias

SUSCRIPCIONES

Y CANJE INTERNACIONAL:
Por favor comuníquese con la
Coordinación de INNOVAR:

CORREO ELECTRÓNICO:
revinnova_bog@unal.edu.co

PÁGINA WEB:

www.innovar.unal.edu.co

TELÉFONO (57) (1) 3165000, ext. 12367

APARTADO AÉREO 055051



núm.
55
enero - marzo



núm.
Especial
2014



núm.
54
octubre
diciembre

Revista Desarrollo y Sociedad

74

Segundo semestre 2014
ISSN 0120-3584

Edición especial sobre
Educación

Editorial 9

Artículos

The Efficiency of Education Expenditure in Latin America
and Lessons for Colombia

Andrés Felipe Salazar Cuéllar 19

Who Benefits from the Elimination of School Enrolment Fees?
Evidence from Ecuador

Priscila Hermida 69

¿Quiénes eligen carreras en educación en Colombia? Caracterización desde el
desempeño en las pruebas Saber 11°

Juan D. Barón, Leonardo Bonilla, Lina Cardona-Sosa y Mónica Ospina 133

¿Edificar o educar? Impacto de los megacolegios en pruebas
estandarizadas Saber 11°

Tatiana Velasco Rodríguez 181

Are Public Libraries Improving Quality of Education?
When the Provision of Public Goods is not Enough

Paul Rodríguez-Lesmes, José D. Trujillo y Daniel Valderrama 225

The Effects of Bullying on Academic Achievement

Cynthia van der Werf 275

El lado oscuro de la equidad: violencia y equidad en el desempeño escolar

Juan F. Vargas, Luis Fernando Gamboa y Viviana García 309

CEDE
CENTRO DE ESTUDIOS SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO

 Universidad de
los Andes
Facultad de Economía

LECTURAS DE ECONOMÍA

Departamento de Economía
Universidad de Antioquia
Calle 67, 53-108 Medellín 050010, Colombia
Teléfono: (574) 219 88 35
<http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/lecturasdeeconomia>
Dirección electrónica: revistalecturas@udea.edu.co

82-enero-junio de 2015

Desagregación temporal: una metodología multivariada alternativa

Jorge Hurtado
Luis Melo

Evaluación empírica de una función de reacción fiscal para Colombia, 2000-2012

Juan Galvis

¡Tómelo o déjelo! Evidencia experimental sobre racionalidad, preferencias sociales y negociación

Luis Palacio
Daniel Parra

Análisis de la actividad femenina y la fecundidad en España mediante modelos de elección discreta

Aurora Alonso-Antón
Ana Fernández-Sainz
Virginia Rincón-Diez

Impacto del seguro subsidiado en el acceso y el uso de servicios de salud: el caso de Medellín, Colombia

Sara Atehortúa
Lina Palacio

Demografía industrial: un estudio sobre relocalización de firmas en Colombia, 1995-2012

Charle Londoño

Beneficios económicos de Transmetro sobre la reducción de la accidentalidad vial en el área metropolitana de Barranquilla, Colombia

Jorge Perdomo
María Arzuza

Caracterización socioeconómica de la comunidad artesanal de Nariño, Colombia

Manuel Ortiz
Richard López

81 – julio-diciembre de 2014

Equality of opportunity with categorical Data

Carmen Herrero
Antonio Villar

Insurance use and economic growth in Latin America. Some panel data evidence

Ángela Concha
Rodrigo Tabora

Burbujas financieras y comportamiento reciente de los mercados de acciones en América Latina

Jorge Uribe
Julían Fernández

Anomalías de calendario en los mercados accionarios latinoamericanos: una revisión mediante el procedimiento de Bonferroni

Emilio Rojas
Werner Kristjanpoller

Comercio exterior colombiano y su financiación con la banca local: un análisis a nivel de firmas

Sergio Restrepo
Jorge Niño
Enrique Montes

Impacto de los factores externos sobre la creación y destrucción de empleo en el sector manufacturero colombiano

Ligia Melo
Carlos Ballesteros

Community-based conservation programs and local people willingness to pay for wildlife protection: The case of the cotton-top tamarin in the Colombian Caribbean

Andrés Vargas
David Díaz

80 – enero-junio de 2014

Índices de valor unitario y quantum del comercio exterior colombiano

Aarón Garavito
David López
Enrique Montes

Una revisión de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos

Gustavo Hernández

Prueba de sesgo sobre rendimientos financieros en el mercado colombiano

Marisol Valencia
Alejandro Bedoya

La industria minera en México: patrones de desempeño y determinantes de eficiencia

Edgar Gaytán
Francisco Benita

The Relative Importance of the Service Sector in the Mexican Economy: A Time Series Analysis

Ramón Castillo
Carlos Flores
María Rodríguez

Air Pollution and the Willingness to Pay of Exposed Individuals in Downtown Medellín, Colombia

Carlos Gaviria
Daniel Martínez

El sector salud en las ciudades colombianas de Barranquilla y Cartagena

Antonio Orozco

Lecturas de Economía: revista clasificada por Colciencias como tipo A2, en el Índice Nacional de Publicaciones Seriadadas Científicas y Tecnológicas Colombianas –Publindex–, 2009-2014.

Edición Especial 2015

Vol. 33, núm. 76



76

Esta publicación, se encuentra actualmente a disposición del público. La revista ESPE se encuentra indexada en: Colciencias (categoría A2), Scientific Electronic Library Online (Scielo Colombia), International Bibliography of the Social Sciences (IBSS), CLASE (UNAM) e International Periodicals Directory (ULRICH), Scopus, RePEc, CSA Social Sciences Collection incluida en la base Worldwide Political Science Abstracts y en las bases de Sociological Abstracts y en Social Services Abstracts y en los índices electrónicos de la American Economic Association, entre los cuales se encuentran Journal of Economic Literature en CD, e-JEL y EconLit.

Informes:

Adquiera el ejemplar impreso acercándose a la Biblioteca Luis Ángel Arango, punto central de información, calle 11 # 4-14, teléfonos 343 1278, 343 1260.

ESPE se publica semestralmente.

Valor ejemplar \$15.000

Artículos de esta edición:

Procedural transparency in Latin American central banks under inflation targeting schemes. A text analysis of the minutes of the boards of directors

Por: **Rodrigo Taborda**

Timing and duration of IT regimes

Por: **Peter Claeys**

Nicaragua: inflación de umbral, crecimiento económico y la nueva política monetaria después de la crisis internacional

Por: **Rolando Gonzales**

Política monetaria convencional y no convencional: un modelo DSGE para Colombia

Por: **Jesús Botero, Nataly Rendón**

Impactos de la política monetaria y canales de transmisión en países de América Latina con esquema de Inflación Objetivo

Por: **Jorge D. Quintero**

El papel de la estructura del sistema financiero en la transmisión de la política monetaria

Por: **Javier Gutiérrez, Andrés Murcia**

On the design of public institutions: evidence from financial supervision

Por: **Volker Nitsch**

R E V I S T A D E
E C O N O M Í A
I N S T I T U C I O N A L

VOLUMEN 16

NÚMERO 31

ISSN 0124-5996

SEGUNDO SEMESTRE / 2014

EDITORIAL

ARTÍCULOS

La preeminencia intelectual de los judíos
en la Europa moderna
Thorstein Veblen

Camaleones: el mal uso de modelos
teóricos en finanzas y economía
Paul Pfeleiderer

Apuntes teóricos sobre la relación entre
conocimiento colectivo e instituciones
Mario Alberto Morales Sánchez

Institucionalismo y teoría económica:
del "neoclasicismo" a la teoría clásica
Enrico Sergio Levrero

Crecimiento, desigualdad y pobreza:
estado de la cuestión
Alfredo Macías Vázquez

Integración vertical y contratos gerenciales:
herramientas estratégicas en mercados imperfectos
*Flavio Jácome Liévano, Andrés Mejía Villa
y Karen Mendoza Manjarrés*

Altos ingresos e impuesto de renta en Colombia,
1993-2010
Facundo Alvaredo y Juliana Londoño Vélez

Política y crecimiento económico, Colombia 1906-2009
Carlos Humberto Ortiz

Caracterización y comparación del mercado OTC
de valores en Colombia
Carlos León y Jhonatan Pérez

Determinantes de la innovación en
productos o procesos: el caso colombiano
Germán Daniel Lambardi y Jhon James Mora

Propuesta de regionalización del sistema
nacional de propiedad industrial

*Dennis Sánchez Navarro, Natalia Cantor Varga,
Juan Pablo Herrera Saavedra, Jacobo Campo
Robledo y Miguel de Quinto Arrendonda*

¿Habrà una segunda oportunidad sobre la tierra?
Instituciones coloniales y disparidades
económicas regionales en Colombia
Laura Cepeda Emiliani y Adolfo Meisel Roca

CLÁSICOS

Debate sobre el cesarismo democrático
Eduardo Santos y Laureano Vallenilla

NOTAS Y DISCUSIONES

Discurso sobre el estilo
George-Louis Leclerc, conde de Buffon

El hombre que inventó la historia natural
Stephen Jay Gould

Illegales, hongos y levadura
Mauricio Rubio

Carta a Emilio Yunis
Jesús Antonio Bejarano

RESEÑAS

La introducción del pensamiento moderno
en Colombia: el caso de Luis E. Nieto Arteta
Charles Bergquist

¿De la Tercera Vía a la cuarta revolución?
Julián Arévalo Bencardino

RESÚMENES/ABSTRACTS

POLÍTICA EDITORIAL

ÍNDICE TEMÁTICO N.ºs 1-31

Universidad
Externado
de Colombia

Suscripciones y canjes
Cra. 1.^a n.º 12-68 Casa de las Mandolinas, Bogotá
PBX: 342 0288/341 9900, ext. 1307
E-mail: ecoinstitucional@uexternado.edu.co
www.economiainstitutional.com

Cuadernos de Economía, 34(66)
se terminó de editar, imprimir y encuadernar
en Proceditor, en junio de 2015,
con un tiraje de 300 ejemplares,
sobre papel bond blanco bahía de 70 g.
Bogotá, D. C., Colombia.

