

REVISTA URUGUAYA de HISTORIA ECONÓMICA

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica



Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica - Año V - No. 7 - Mayo de 2015

ARTÍCULOS

¿CONTRIBUYENTES O PRESTAMISTAS? DISEÑOS FISCALES Y PRÁCTICAS DE FINANCIACIÓN DEL ESTADO DECIMONÓNICO EN COLOMBIA

Pilar López Bejarano

ENTRE EL "TORBELLINO DE LA PATRIA" Y EL BOOM DEL GUANO: AGRICULTURA, COMERCIO Y AGUARDIENTE EN LA ECONOMÍA DECIMONÓNICA DE AYACUCHO (PERÚ)

Nelson E. Pereyra Chávez

GLOBALIZACIÓN, INSTITUCIONES Y LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA DESIGUALDAD EN CHILE ENTRE 1850 Y 1873

Javier E. Rodríguez Weber

CONTRACT ENFORCEMENT IN URUGUAY DURING THE FIRST GLOBALIZATION: A METHODOLOGICAL PROPOSAL AND SOME COMPARISONS

Carolina Román y Henry Willebald

NOTA DE INVESTIGACIÓN

APLICACIÓN DEL PAQUETE ESTADÍSTICO GRETL EN LA ENSEÑANZA DE LA HISTORIA ECONÓMICA

Cristián A. Ducoing

REVISTA
URUGUAYA de
HISTORIA ECONÓMICA

Revista de la Asociación Uruguaya de Historia Económica
Año V - No. 7 - Mayo de 2015 - Montevideo, Uruguay

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica





Revista Uruguaya de Historia Económica

Año V - No. 7 - Mayo de 2015 - Montevideo, Uruguay

Publicación semestral de carácter científico de la Asociación Uruguaya de Historia Económica. La Revista Uruguaya de Historia Económica (RUHE) publica artículos originales, resultados de investigación, que se enmarquen dentro de la Historia Económica, entendida en un sentido amplio.

Editor Responsable

Reto Bertoni
Constituyente 1502 - C.P. 11.200
Montevideo - Uruguay

Consejo Editorial

Reto Bertoni. Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República
María Inés Moraes. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República
Henry Willebald. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República

Consejo Académico

Alcides Beretta (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UDELAR, Uruguay)
Magdalena Bertino (Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UDELAR, Uruguay)
Luis Bértola (Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Uruguay)
María Camou (Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Uruguay)
Renato Colistete (Departamento de Economía, FEA-USP, Brasil)
Marcelo De Paiva (Departamento de Economía da PUC-Rio, Brasil)
Daniel Díaz Fuentes (Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Cantabria, España)
Ana Frega (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UDELAR, Uruguay)
Jorge Gelman (Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Argentina)
Alfonso Herranz (Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Barcelona, España)
Raúl Jacob (Sistema Nacional de Investigadores, Nivel III, Uruguay)
Luis Jáuregui (Instituto de Investigaciones Doctor José María Luis Mora, México)
Pedro Lains (Instituto de Ciências Sociais, Universidade de Lisboa, Portugal)
Carlos Marichal (El Colegio de México, México)
Benjamín Nahum (Facultad de Ciencias Económicas y Administración, UDELAR, Uruguay)
Antonio Ocampo (School of International and Public Affairs, Columbia University, United States)
Andrés Regalsky (Universidad Tres de Febrero, Universidad Nacional de Luján, Argentina)
José Rilla (Facultad de Ciencias Económicas y Administración, UDELAR, Uruguay)
Ana María Rodríguez (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Uruguay)
Marcelo Rougier (Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina)

Diseño y diagramación

Carina Custodio / custodio.carina@gmail.com



Constituyente 1502 – Piso 4
C.P. 11.200 – Montevideo – Uruguay
Tel.: (+598 2) 413 6400
Fax: (+598 2) 410 2769

directiva@audhe.org.uy
www.audhe.org.uy

Comisión Directiva

Ejercicio 2014-2015

Titulares

Reto Bertoni (Presidente)
Javier Rodríguez Weber (Secretario)
Carolina Román (Tesorera)

Suplentes Respectivos

María Camou
Gastón Díaz
Melissa Hernández

Comisión Fiscal

Titulares

Nicolás Bonino
Cecilia Lara
Rodolfo Porrini

Suplentes Respectivos

Jorge Álvarez
Ulises García Repetto
Inés Moraes

TABLA DE CONTENIDOS

EDITORIAL	pág. 6
NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES	pág. 7
ASOCIACIÓN URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA “PREMIO ANUAL AL MEJOR ARTÍCULO EN HISTORIA ECONÓMICA PROF. JULIO MILLOT”	pág. 9
NOTICIAS DE LA ASOCIACIÓN	pág. 10

ARTÍCULOS

¿CONTRIBUYENTES O PRESTAMISTAS? DISEÑOS FISCALES Y PRÁCTICAS DE FINANCIACIÓN DEL ESTADO DECIMONÓNICO EN COLOMBIA Autora: Pilar López Bejarano	pág. 11
ENTRE EL “TORBELLINO DE LA PATRIA” Y EL BOOM DEL GUANO: AGRICULTURA, COMERCIO Y AGUARDIENTE EN LA ECONOMÍA DECIMONÓNICA DE AYACUCHO (PERÚ) Autor: Nelson E. Pereyra Chávez	pág. 27
GLOBALIZACIÓN, INSTITUCIONES Y LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA DESIGUALDAD EN CHILE ENTRE 1850 Y 1873 Autor: Javier E. Rodríguez Weber	pág. 45
CONTRACT ENFORCEMENT IN URUGUAY DURING THE FIRST GLOBALIZATION: A METHODOLOGICAL PROPOSAL AND SOME COMPARISONS Autores: Carolina Román y Henry Willebald	pág. 65

NOTA DE INVESTIGACIÓN

APLICACIÓN DEL PAQUETE ESTADÍSTICO GRETL EN LA ENSEÑANZA DE LA HISTORIA ECONÓMICA Autor: Cristián A. Ducoing	pág. 81
--	---------

EDITORIAL

Es muy grato presentar, en este primer semestre de 2015, el número 7 de la Revista Uruguaya de Historia Económica. El contenido del mismo tiene una fuerte impronta regional, lo que se manifiesta tanto en el contenido de los artículos como en la nacionalidad de sus autores.

Tres de los artículos refieren a temas de crecimiento, distribución y fiscalidad en el siglo XIX andino, refiriendo a fenómenos imbricados en el proceso de construcción de los estados nacionales en Colombia, Perú y Chile.

Pilar López Bejarano nos plantea los diseños fiscales y prácticas de financiación durante el período neogranadino (1830-1862) de la actual Colombia. En él se propone una reconsideración de la relación entre la contribución directa y las soluciones fiscales basadas en préstamos exigidos a la población, señalando que lo ocurrido en esos años fue la convivencia y superposición entre impuestos y préstamos que tuvo un impacto significativo dentro de la trayectoria estatal neogranadina.

Nelson Pereyra Chávez estudia las principales actividades económicas de la región de Ayacucho (en la República de Perú) en el siglo XIX. A partir de la revisión de fuentes cuantitativas y cualitativas, discute la imagen de una crisis secular y afirma que hubo una dinámica económica importante en el período. El análisis incorpora evidencia de la producción agropecuaria y el comercio de ganado, lana y aguardiente, alentadas por las políticas proteccionistas implantadas por el Estado republicano y posteriormente por el impacto de los ingresos por la exportación de guano.

Javier Rodríguez Weber analiza lo ocurrido con la distribución del ingreso en Chile entre 1850 y 1873, con el objetivo de aportar al debate relativo a los orígenes y causas fundamentales de la desigualdad. El foco se posiciona en el proceso de crecimiento exportador enmarcado en la Primera Globalización y el impacto de la economía internacional al que autores como Jeffrey Williamson imputan el origen de la desigualdad latinoamericana. Recurriendo a evidencia reciente que muestra un deterioro de la distribución del ingreso durante el período, en el artículo se adopta un enfoque de economía política a fin de superar la falsa dicotomía entre mercado e instituciones que en ocasiones se observa en este debate.

El cuarto artículo de este número, de autoría de Carolina Román y Henry Willebald, nos propone una estimación de uno de los indicadores de calidad institucional -Contract Intensive Money (CIM)- para Uruguay durante la Primera Globalización. Este indicador constituye una medición indirecta del enforcement de los contratos y se evalúa su fiabilidad mediante dos ejercicios. Por un lado, se considera cuán representativa es la evolución del indicador del proceso histórico llevado por Uruguay durante el período. Por otro lado, se compara dicha evolución con los mismos indicadores de otras economías de reciente asentamiento y con otros indicadores de calidad institucional (Polity IV). La conclusión es que el CIM es un indicador adecuado de calidad institucional, en términos del enforcement de los contratos, con la ventaja de ser sencillo y que es posible su construcción para períodos largos.

La última contribución de este número es una nota de investigación, en la que Cristián Ducoing comparte su experiencia en la utilización del paquete estadístico GRETl como una herramienta educativa que puede ser utilizada en la Historia Económica con resultados favorables y defiende la facilidad de uso en el manejo de bases de datos históricas y series temporales. Por medio de un trabajo práctico sobre términos de intercambio en base a las series de Williamson (2008), se presenta la forma de incluir el programa en la enseñanza de la disciplina para alumnos de pre grado y post grado.

*Consejo Editorial
Revista Uruguaya de Historia Económica*

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

La Revista Uruguaya de Historia Económica (RUHE) publicará artículos originales, resultados de investigación, que se enmarquen dentro de la Historia Económica, entendida en un sentido amplio. Además de los artículos, la Revista contará con una sección “Notas de investigación” –destinada a avances de investigación y notas de trabajo– y otra para “Reseñas Bibliográficas”.

Los trabajos con pedido de publicación deberán ser enviados al Comité Editor (comiteditor@audhe.org.uy), en formato Word (.doc) u Open Office (.odt), el que se compromete a hacer acuse de recibo del manuscrito original al autor en un plazo inferior a 10 días.

Todos los artículos originales pasarán, al menos, por una doble evaluación externa anónima. Previo a ello, los manuscritos recibidos serán sometidos a una “pronta revisión” por los editores o especialistas del área, en la que se preservará el anonimato del autor. Esta revisión procurará discernir la originalidad, relevancia e interés científico del artículo, para decidir su paso o no a revisión externa. Ello será notificado al autor en un plazo inferior a 15 días a partir del acuse de su recepción.

Si la revisión inicial es positiva, la RUHE enviará el manuscrito a dos o más especialistas externos, siguiendo el sistema de revisión por pares con el formato doblemente ciego, lo que no implica compromiso alguno de aceptación. Únicamente luego de haber recibido, al menos, dos de los informes solicitados, la RUHE decidirá sobre el artículo. Los especialistas tendrán cuatro semanas para revisar los manuscritos.

Después de la “evaluación completa” del manuscrito, los autores recibirán, a través del Consejo Editor, comentarios de forma anónima elaborados a partir de los informes de los especialistas.

Si los comentarios son favorables, el manuscrito será usualmente aceptado, condicionado a que el autor considere las sugerencias, observaciones y dudas propuestos en las revisiones. Sólo muy ocasionalmente un manuscrito es aceptado sin requerir al menos ciertas revisiones mínimas. Si los comentarios son, mayormente, favorables, pero al mismo tiempo varias revisiones y cambios son sugeridos, el manuscrito será aceptado condicionalmente, solicitando que el autor considere los comentarios y reenvíe el manuscrito revisado. En cualquiera de los dos casos, el plazo para realizar esta revisión es de cuatro semanas. Si el autor realiza los cambios y reenvía el manuscrito a la RUHE, éste será enviado a por lo menos uno de los especialistas anónimos originales. En esta revisión, los especialistas evaluarán los comentarios y cambios realizados por el autor después de haber introducido las críticas originales. En este caso, el proceso de revisión también es realizado de forma anónima. Si las revisiones del manuscrito reenviado son favorables, es probable que el manuscrito sea aceptado para publicación. Esta segunda revisión no será desarrollada en más de dos semanas.

Los autores deberán tener en cuenta las siguientes recomendaciones de presentación, cuyo incumplimiento será causa suficiente para la devolución del trabajo:

- 1) Los originales irán precedidos de una hoja en la que figure el título del trabajo, el nombre del autor (o autores), su dirección electrónica y su afiliación institucional, en caso de tenerla.
- 2) Cada artículo deberá ir precedido de un resumen en español y un abstract en inglés, y cada uno no deberá exceder las 200 palabras. En caso de corresponder, los agradecimientos deberán ser incluidos también en hoja aparte.
- 3) La extensión de los artículos no superará las 12000 palabras, tamaño A4 con tipo de letra Times New Roman 12 puntos a espacio simple (incluidos cuadros, gráficos, mapas, notas y bibliografía). Las colaboraciones destinadas a las secciones “*Notas de investigación*” cumplirán los mismos

requisitos, mientras que las correspondientes a “*Reseñas bibliográficas*” no deberán exceder de 1800 palabras.

- 4) Las notas se ubicarán al final del artículo y precediendo a la Bibliografía.
- 5) Las referencias bibliográficas irán al final del trabajo bajo el epígrafe *Bibliografía*, ordenadas alfabéticamente por autores y siguiendo siempre el siguiente orden: apellido (en mayúscula), nombre (en minúscula) del autor, año de publicación, (entre paréntesis, seguidos de dos puntos, y distinguiendo a, b, c en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas) o del libro (en cursiva), lugar de la publicación y editorial (en caso de libro), volumen y número de la revista. Sólo se incluirán en la bibliografía obras y autores citados en el texto.
- 6) Si el trabajo contiene un amplio número de referencias a documentación de archivo, material estadístico o fuentes documentales, estas deberán aparecer tras las referencias bibliográficas bajo el título *Fuentes*.
- 7) Las referencias en el texto irán a continuación de la cita, indicando entre paréntesis autor, año y página (Ejemplo: Thorp, 1988: 79), y en caso de varias obras de ese autor se las distinguirá con a, b, c, etc. Si se trata de fuentes editadas (prensa, revistas, repertorios documentales publicados por archivos, etc.) se ajustan a la normativa ya conocida. (Ejemplo de referencia de prensa: “El Industrial Uruguayo”, Año II, segunda época, N° 23; Montevideo, Junio 7 de 1907). Si se trata de fuentes inéditas organizadas en instituciones públicas se indicará en primer lugar el nombre de la institución, y a continuación el fondo consultado, cajas y /o carpetas y la numeración o fojas del documento si corresponde. En los casos de papelería de instituciones privadas o públicas que no se encuentre organizada se buscarán las formas que permitan la identificación del documento (Ejemplo: Archivo Camera di Commercio Italiana di Montevideo, en adelante ACCIM, Carpeta caratulada “Relazione sommaria dell’anno 1890”, Nota de la Camera di Commercio ed Arti di Firenze a la CCIM; Firenze, 27 Luglio 1890.) En síntesis, las referencias de fuentes inéditas se presentarán de la forma más adecuada para identificar el documento.
- 8) Las citas textuales, si exceden de tres líneas irán con sangría a ambos lados. En dichas citas los intercalados que introduzca el autor del trabajo deberán ir entre corchetes, para distinguirlos claramente del texto citado.
- 9) Los cuadros, gráficos y mapas incluidos en el trabajo deberán ir numerados correlativamente, tener un breve título que los identifique e indicación clara de sus fuentes, en ambos casos estando fuera de la imagen.

ASOCIACIÓN URUGUAYA DE HISTORIA ECONÓMICA “PREMIO ANUAL AL MEJOR ARTÍCULO EN HISTORIA ECONÓMICA PROF. JULIO MILLOT”

Objetivo de la propuesta

Crear un Premio al mejor artículo de Historia Económica publicado por un socio de AUDHE (sólo o en coautoría) en una revista indexada. La convocatoria será bienal, realizándose la primera en 2013.

Fundamento

La larga trayectoria de AUDHE respalda la creación de un premio a la calidad académica de los trabajos de investigación de sus socios como forma de reconocimiento y valoración por parte de sus colegas.

El contexto actual de la investigación en ciencias sociales otorga creciente relevancia a la publicación en revistas que cumplen con los más altos criterios de calidad e impacto. En ese marco, la creación de este premio servirá para reconocer la actividad de los socios así como promover este tipo de publicaciones en nuestra comunidad.

Denominación

Se propone la denominación “Premio Prof. Julio Millot”, como homenaje a uno de los investigadores fundadores de AUDHE y de relevante producción en la investigación sobre la historia económica nacional.

Postulación y plazos

Los investigadores deberán postular sus artículos –o podrán ser postulados por terceros– para la obtención del premio con manuscritos publicados en los dos años anteriores al de su adjudicación, y será entregado en ocasión de celebrarse las Jornadas Anuales de Investigación de la Asociación. El plazo para la presentación de postulaciones vence el último día hábil del mes de marzo del año de adjudicación. (Aclaración: en 2013 se entregará el premio a los artículos publicados en 2011-2012; en 2015 se entregará el premio a los publicados en 2013-2014 y así sucesivamente).

Premio

El premio consistirá en un objeto conmemorativo del acto cuyo diseño representará a los elementos identificativos de la Asociación.

Evaluación

Los artículos serán evaluados por un comité (Tribunal) de cinco investigadores de notoria capacidad técnica y trayectoria de investigación en Historia Económica. El comité estará compuesto por dos investigadores locales y dos cuyos centros de investigación de referencia estén en el exterior (preferentemente, uno latinoamericano y otro de fuera de la región). El quinto integrante será el Redactor Responsable de la Revista Uruguaya de Historia Económica cuya visión especializada se considera relevante para la toma de decisión. El Tribunal será propuesto, en diciembre de cada año, por la Directiva (previa consulta con los involucrados) y será aprobado por la Asamblea de Socios que se realiza al cierre de cada año.

El premio valorará la contribución académica del artículo para el desarrollo de la historia económica como campo disciplinar. La evaluación del Tribunal contemplará: (i) la relevancia y pertinencia de la temática; (ii) la claridad y rigurosidad en el planteo, en la descripción de la estrategia empírica y en la aplicación de la metodología; (iii) la consistencia entre marco conceptual, hipótesis e interpretación de los resultados.

El Tribunal tendrá la facultad de decidir sobre cualquier situación que se presente no prevista en esta propuesta. En caso de no existir un dictamen unánime, el Tribunal decidirá por simple mayoría. El premio podrá ser declarado desierto y su fallo será inapelable.

NOTICIAS DE LA ASOCIACIÓN

6TAS. JORNADAS URUGUAYAS DE HISTORIA ECONÓMICA

La Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE) organiza **las 6tas Jornadas Uruguayas de Historia Económica** que tendrán lugar los días **2, 3 y 4 de diciembre de 2015**, en la ciudad de Montevideo, Uruguay. La sede de las Jornadas será la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República.

A veinte años de su primera convocatoria, es propósito de AUDHE que esta nueva edición de las Jornadas Uruguayas de Historia Económica se constituya -al igual que en las anteriores ediciones- en un espacio de encuentro, discusión, reflexión y colaboración que refuerce los vínculos que unen a la comunidad de historiadores económicos de Uruguay con colegas de otros países así como de otras disciplinas de las ciencias sociales. Esta amplia convocatoria responde a la convicción de que la Historia Económica en diálogo y fertilización recíproca con otras tradiciones disciplinarias, incrementa su potencial como herramienta idónea en la reconstrucción del pasado y en la búsqueda de explicaciones a los problemas del desarrollo en nuestro continente.

Simposios aprobados:

El pasado 5 de mayo el Comité Organizador de las VI Jornadas Uruguayas de Historia Económica publicó la lista de simposios aprobados. La misma puede consultarse en: <http://www.audhe.org.uy/sextas-jornadas-de-investigacion-2015.html>.

Calendario:

20 de julio de 2015: fecha límite para la presentación de propuestas de ponencia a los organizadores de cada simposio. La misma deberá incluir:

- Título de la ponencia
- Nombre y filiación institucional del/os autor/es
- Resumen que sintetice el contenido de la ponencia en no más de 300 palabras
- Cinco palabras clave

3 de agosto de 2015: comunicación de resúmenes aprobados.

12 de octubre de 2015: fecha límite para la recepción de ponencias. Las mismas deberán estar escritas en castellano, portugués o inglés y no podrán exceder las 12.000 palabras (incluyendo bibliografía y notas). Se utilizará letra Times New Roman tamaño 12 o Calibri tamaño 11.

9 de noviembre de 2015: difusión del programa

¿CONTRIBUYENTES O PRESTAMISTAS? DISEÑOS FISCALES Y PRÁCTICAS DE FINANCIACIÓN DEL ESTADO DECIMONÓNICO EN COLOMBIA

TAXPAYERS OR LENDERS? FISCAL POLICY AND STATE FINANCING PRACTICES IN 19TH CENTURY COLOMBIA

PILAR LÓPEZ BEJARANO*

Resumen

Este artículo aborda aspectos de la fiscalidad del período neogranadino (1830-1862) de la actual Colombia. En él se propone una reconsideración de la relación entre la contribución directa y las soluciones fiscales basadas en préstamos exigidos a la población. Un empréstito forzoso del año 1854 nos permite reconstituir prácticas -institucionales y relacionales- de recaudo y de reintegro de esta fuente de recursos del erario público. El análisis de los reclamos hechos al gobierno, en esta ocasión, permite identificar a los actores implicados y detenerse en la manera como estas prácticas fiscales se articularon con dinámicas económicas y políticas. Con este examen es posible afirmar que más que una oposición entre dos fiscalidades excluyentes, tal como lo presentaron en la época los programas de gobierno y como lo ha referenciado una amplia historiografía del periodo, lo que se produjo en estos años fue una convivencia y, en muchos aspectos, una superposición entre impuestos y préstamos, en cotidianas prácticas que tuvieron un impacto significativo dentro de la trayectoria estatal neogranadina.

Abstract

This article deals with certain aspects of taxation during the Neogranadine period of Colombia (1830-1862). It reexamines the relation between fiscal policy based on direct contributions, and fiscal solutions based on loans demanded from the population. An 1854 compulsory loan allows for reconstructing institutional and relational collection and reimbursement mechanisms by the public purse. Analyzing claims to the government provides the opportunity to identify those citizens and government servants involved, as well as examining the way in which these fiscal practices were articulated with wider financial and political dynamics. As a result it can be asserted that over this time period there was a co-existence, and to a great extent, an overlap of taxes and loaning. This feature had a significant impact on the trajectory of the Neogranadine state. This analysis thus offers a perspective diverging from the one claiming the opposition of two sequential and mutually exclusive fiscal practices. The later appears in government plans of the period, and over a long time has been referred to in related historiographical documents.

* pilarlb@gmail.com. Investigadora, proyecto SBLA-ERC: <http://statebglat.upf.edu/>

1. PRESENTACIÓN¹

El impuesto directo fue la forma de contribución estatal que pregonaron los gobiernos republicanos durante todo el siglo XIX. Tanto en Europa como en América, los cambios de corte liberal que jalonaaron el siglo, tendieron a implantar este tipo de recurso. Dentro de esta tendencia general, la historia de su implantación es también la de sus dificultades y resistencias. En Colombia, durante el siglo XIX, la contribución directa fue varias veces creada y suspendida, se la implementó de manera general o parcial y se la abandonó a cada intento. La insistencia en volver sobre este tipo de imposición a pesar de las dificultades, nos señala que -más allá de su desempeño- la contribución directa se pensaba dentro de un postulado político, como componente necesario de una idea de gobierno económico, la de un liberalismo moderno que buscaba construir un “Estado de contribuyentes”, y en la que todas las demás soluciones fiscales se concebían como pasajeras: soluciones no programáticas en respuesta a situaciones de urgencia.

Quienes se han ocupado en pensar el problema del impuesto en la instalación de regímenes constitucionales en el siglo XIX señalan, en efecto, la búsqueda del necesario paso de formas extraordinarias de financiación estatal a formas ordinarias y reguladas de imposición; cambio que hace parte y es la base del problema más amplio de la transición de gobiernos indirectos y mediados a gobiernos directos administrados sobre una burocracia estatal². Así lo ha mostrado, por ejemplo, una ya instalada historiografía francesa y española (Rosanvallon, 2010; Dubet, 2008; Pro Ruiz, 2008) y una Latinoamérica (Pinto, 2012; Villaveces, 2005; Restrepo, 1992; Jáuregui, 2006; Gelman y Santilli, 2006). Para comprender este proceso general, adoptaremos en este artículo una perspectiva local y relacional, entendiendo que la implantación de un impuesto directo moderno representaba un complejo cambio en las interdependencias que sustentaban el entramado estatal tardo-colonial, que implicaba la transformación de los compromisos en que se estructuraba o, de manera más general, la redefinición de las expresiones del don y de la reciprocidad que conlleva todo orden social³. En el marco de este planteamiento, veremos algunas de las tensiones y contradicciones que se dieron en la transformación fiscal que acompañó el proyecto político republicano en Colombia.

El estudio de los impuestos y las contribuciones ofrece un amplio espectro para el análisis. En este trabajo sólo trataremos un aspecto: el proyecto de la contribución directa, relacionada con los préstamos exigidos a la población. Las contribuciones indirectas, de cuya importancia da cuenta la atención que en ellas ha puesto la historiografía del período en Colombia (Deas, 1979; Ospina Vázquez, 1987; Melo, 1989; Ocampo, 1990), solo entrarán en nuestro análisis como elemento del sistema fiscal, ya que son justamente los recursos que procura una fiscalidad indirecta, los que respaldan la promesa que implica cada actualización del endeudamiento estatal mediante préstamos. Aquí nos ocuparemos entonces en presentar cómo, con los préstamos forzosos y/o voluntarios, se instaló un recurso fiscal con gran calado en el funcionamiento estatal del siglo XIX. Buscaremos comprender cómo se opusieron, se suplantaron o se complementaron el préstamo y el impuesto.

2. CONTRIBUCIONES Y PRÉSTAMOS: LO NUEVO Y LO VIEJO O LA AMBIGÜEDAD DE UN PROCESO

El modelo de fiscalidad que, como decíamos, guió el rumbo de los gobiernos bajo la impronta liberal decimonónica, se puede presentar en cuatro puntos que dan cuenta de los ejes de su carácter innovador. El historiador Juan Pro Ruiz (2008: 292) los resume así: el primer punto es el proceso de implantación de un monopolio de la fiscalidad, atendiendo a la eliminación completa de todo impuesto no estatal, en particular recuperando los impuestos en torno a la Iglesia y a poderes privados; el segundo punto atañe a la aplicación de las contribuciones directas, principal pilar del nuevo modelo financiero de un Estado constitucional, mediante el cual se pone en práctica el principio de proporcionalidad entre el monto del impuesto y las riquezas de cada ciudadano; el tercero tiene que ver con la creación de un espacio económico y financiero unificado, con procesos como, por ejemplo, la eliminación de aduanas internas; el cuarto y último punto, versa en torno a la conformación de una administración centralizada y directa, eliminando intermediarios, estableciendo una relación directa entre el Estado y sus contribuyentes mediante una obligación fiscal que exprese el vínculo político de cada ciudadano con el gobierno de la

nación (ver igualmente Pro Ruiz, 2011). En estos puntos se funda la novedad del proyecto decimonónico y es en función de estos procesos que se justificará todo cambio en la estructuración fiscal del Estado.

En este contexto de ideas, los préstamos solicitados o exigidos a la población (¿no debería ser “de la población?”) han sido considerados en la historia económica latinoamericana, y dentro de esta en la colombiana, como formas menores, arcaicas y poco elaboradas de fiscalidad. Prácticas que hunden sus raíces en la experiencia fiscal colonial de los siglos XVII y XVIII (Liehr, 1995; Deas 1979; Amaral, 1995; Quiroz, 1995)⁴, las cuales, a su vez, se remontan a una tradición fiscal medieval.⁵ No obstante, en el territorio de lo que actualmente es Colombia el recurso a los préstamos forzosos no se generalizó sino hasta el siglo XIX y a partir de las guerras de Independencia. En registros de “data y cargo” de las Reales Cajas neogranadinas de finales del siglo XVIII, solo se encuentran algunos casos de préstamos voluntarios (*AGI, Santa Fe, 784 y 1096*), pero no hemos encontrado ninguna referencia a los préstamos forzosos como práctica fiscal usual en el virreinato. Solo se empieza a recurrir a este tipo de préstamos a partir de la formación de las llamadas Provincias Unidas de la Nueva Granada (1810). Así lo referencia un reciente estudio sobre la Caja Real de Santa Fe entre los años 1803 y 1815, en el que se señala que una de las grandes transformaciones fiscales que se dio a partir de 1810, fue el recurso a los préstamos y contribuciones forzosas (Muñoz, 2010: 73). A partir de ese momento la historia fiscal del siglo XIX no mostrará sino una progresión de esta “antigua” práctica impositiva.

Teniendo en cuenta lo dicho, no parece pertinente concebir esta forma de préstamo simplemente como un remanente de “antiguo régimen”. Sin negar el origen antiguo de esta modalidad de recaudo estatal, no deja de ser menos cierto que fue solamente durante la República que en la Nueva Granada se fue instalando el recurso gubernamental a estos préstamos de manera sistemática. En este proceso, de la misma manera que la aplicación de un préstamo de corte antiguo modeló la práctica fiscal decimonónica, el contexto de esta época le otorgó un carácter diferente a estas “antiguas” formas de contribución. Asumiendo plenamente los desafíos que presenta la ambigüedad de esta situación, abandonamos explicaciones en función de la idea de un necesario y lineal *reemplazo* del *antiguo* préstamo por la *nueva* contribución, para proponer la pertinencia de explicaciones en términos de cruces renovados, de nuevos tejidos con antiguos hilos, de nuevos hilos en viejos tejidos, de superposiciones donde se combinan recursos y se le dan nuevos sentidos a clásicas oposición binarias.

3. CONTRIBUCIÓN DIRECTA: VOLUNTADES, NECESIDADES Y PRÁCTICAS

La idea de una contribución única y directa, empezó a hacer su camino con los proyectos políticos que se propusieron desde mediados del siglo XVIII en el contexto de la Monarquía ibérica. Ya bajo el reinado de Fernando VI se había ordenado la realización de un catastro; censo que, se pensaba, debía servir para suplantarse los impuestos tradicionales por un nuevo sistema tributario basado en una “contribución única y proporcional a la riqueza personal” (Pro Ruiz, 2011; Ministerio de Hacienda de España, 1982: 14). El proyecto encontró muchas oposiciones y no llegó a implementarse, lo que no impidió que la idea empezara a encontrar nuevas repercusiones. En el virreinato de la Nueva Granada un razonamiento derivado de esta idea de contribución única, se adoptó para reconsiderar el tributo indígena y la pertinencia de su abolición.⁶ No obstante, aunque presente dentro de las posibilidades políticas desde finales del siglo XVIII, esta idea solo se convirtió en proyecto aplicable a partir de la Independencia. La primera ley sobre contribución directa fue emitida por el Congreso de Cúcuta, el 28 de septiembre de 1821, como parte de la normativa de la nueva República. Dice la ley:

1° Que es un deber del cuerpo representativo de la Nación el proveer de fondos bastantes para la subsistencia de los ejércitos, que tan gloriosamente combaten por la independencia de la República, lo mismo que para sostener los demás ramos de la administración. 2° Que no alcanzando en la actualidad las rentas comunes y ordinarias a cubrir semejantes gastos sería forzoso para llenar el déficit, ocurrir con frecuencia a contribuciones extraordinarias, que debiéndose cobrar dentro de un breve término, vejan a los pueblos y no pueden guardar la proporcionada igualdad, tan necesaria en los impuestos [...] Art.1 Se exigirá en todo el territorio de Colombia un impuesto sobre las rentas o ganancias de los ciudadanos, bajo el título de Contribución Directa. (*Codificación Nacional -en adelante CN- t.1: 79-80*)

Si la decisión de adoptar este principio de fiscalidad se presentó como fundamental, su aplicación real resultó, por el contrario, tímida y parcial. Los recaudos fueron bajos y se levantaron clamores y protestas en su contra. A raíz de la crisis política y fiscal del año 1826, cuando se agotaron los recursos de dos préstamos ingleses que habían auxiliado los gastos públicos en estos primeros años, se realizaron una serie de reformas que, a nivel fiscal, significaron la reinstauración de buena parte de las contribuciones coloniales que habían sido eliminadas en 1821, al tiempo que, se suspendieron las leyes sobre contribución directa. La decisión no se presentó como una medida permanente, se argumentó que era necesario esperar a que “mejor instruido el pueblo”, se pudiera renovar esta contribución (*CN t.II: 433*).

A partir de este momento, entre la disolución de la llamada Gran Colombia y la definición de la República de la Nueva Granada y de esta última hasta las experiencias federales y centrales colombianas, el principio tributario de contribución directa se aplicó y se suspendió varias veces: en 1841 se lo retomó transitoriamente; en 1850, dentro del proceso de descentralización de rentas y gastos, se lo asumió en algunas provincias; en 1857 nuevamente se estableció a nivel del Estado central, para quedar relegado a la aplicación opcional de los gobiernos de los Estados federados a partir de 1862 y se lo adoptó definitivamente a inicios del siglo XX (López Garavito, 1992; Villaveces, 2005). Insistimos en señalar esta trayectoria intermitente, pues será en el corazón de esta inestable política fiscal donde, a fuerza de intentar la anhelada contribución directa y de aplicar en su lugar préstamos forzosos o voluntarios, estos dos recursos no llegaron a sustituirse, como lo pretendieron las leyes, sino que terminaron cruzándose y superponiéndose de diferentes maneras.

El cruce se da desde las primeras leyes. Lo vemos unos meses antes de la suspensión de la contribución directa en 1826, cuando una solicitud de un préstamo forzoso fue justificada como un “adelanto de la contribución directa” (*Gaceta de Colombia No.244:1*); préstamo que obviamente no llegó a convertirse en impuesto. Años después, en un nuevo intento por aplicar la contribución directa, el secretario de Hacienda, Jorge J. Hoyos, realizó un interesante parangón entre impuestos directos y préstamos que translucen bien su cercanía y transposición en las prácticas institucionales de Hacienda:

Sería además muy conveniente que se le ampliase la autorización para repartir en toda la República una contribución, en vez de los empréstitos generales que debiendo distribuirse por pequeñas cantidades entre muchas personas, son dispendiosos en su ejecución y presentan dificultades casi insuperables en el modo de expedir los documentos y de pagarlos, cediendo pocas veces en provecho de los prestamistas más pobres las obligaciones con que carga el Tesoro, porque frecuentemente ellos reputan las cantidades que prestan como pérdidas, no se informan acerca de los medios de pago, desprecian los documentos que se les expiden; y por esto refluyen todas las obligaciones a las manos de pocos individuos que especulan sobre la ignorancia, indiferencia o descuido de los que contribuyen, mientras que en el ánimo de estos pesa tanto la contribución siendo por vía de empréstito, como si fuera de otro modo. (*Memoria de Hacienda –en adelante MH- 1842, 36*)

Un aspecto que llama la atención de la anterior reflexión es que el peso administrativo que comúnmente se le otorga a una contribución o a un impuesto, en este caso se le asigna al préstamo forzoso (“empréstitos generales”), lo cual nos da una idea de hasta dónde se habían instituido estos préstamos en la dinámica institucional de la Hacienda pública. Esta reflexión pone igualmente de manifiesto, hasta qué punto cobrar un préstamo exigía una considerable inversión de tiempo y el manejo de cierta información sobre el funcionamiento institucional, situación que convertía la delicada labor de hacerse pagar por el Estado, en materia de especulación o en prebenda de unos pocos. Más adelante volveremos sobre este punto.

En 1857, bajo el gobierno conservador de Mariano Ospina, se vota una nueva ley de contribución directa y en 1860 un decreto la retoma. En esta ocasión, la asociación entre préstamo y contribución fue la contraria a la descrita en 1841, pues si en el primer caso los préstamos forzosos –o voluntarios- se podían convertir en un impuesto directo, en 1860 se da que, bajo ciertas circunstancias, el dinero debido por contribución se podía transformar en préstamo. Esta conversión, de una contribución directa en un crédito contra el Estado, se permitió a condición de consignar, al mismo tiempo y en dinero, una cuota igual a la de la contribución obligatoria; esta modalidad de préstamo voluntario debía recibir un interés del 12% anual. El Ministro encargado de la operación justificó y aclaró esta medida en los siguientes términos:

El objetivo de esta combinación ha sido el de preferir los empréstitos voluntarios al pago forzoso de la contribución (...) consultando cada uno su propio interés (...) preferirá en todo caso ser prestamista a ser contribuyente, o en otros términos, que no habrá necesidad de exigir la contribución forzosa por obtenerse, en fuerza de la conveniencia particular, el empréstito voluntario con interés, variándose de esta manera, útil a ambas partes, la naturaleza y el sacrificio del desembolso. En suma, el Poder Ejecutivo no exime a nadie del pago de la contribución, no obliga a nadie a hacer el empréstito: cada ciudadano es libre para preferir uno de los dos medios, aceptando o renunciando a su voluntad del derecho que se le da, con lo cual quedan todos igualados. (MH, 1861: doc. anexo)

El camino por el que este razonamiento llega a una forma de fiscalidad equitativa y general, es sin duda desconcertante. Le da un giro particular a la común noción de contribución directa al tratarla de “forzosa”, oponiéndose a lo que el mismo documento cita como principio constitucional: “pesa sobre todos los ciudadanos el deber de contribuir para los gastos nacionales según la riqueza de cada uno”, postulado en el que la contribución es un deber político y no una extracción obligada. En el uso cruzado de nombres (contribución forzosa/préstamo voluntario) y en la superposición de prácticas que conlleva cada uno, encontramos que esta contribución directa fue un recurso extraordinario destinado a la guerra y se “repartió”, exactamente de la misma manera como se repartían los préstamos forzosos (CN t.XIX, 32-39). Pero más allá del aspecto económico y formal, en términos sociales, esta amalgama entre contribución y préstamo, permitió un cambio de posición de ciertos ciudadanos (aquellos con el capital suficiente para doblar la cuota asignada), los cuales en lugar de ubicarse como contribuyentes de los fondos estatales comunes, terminaron convirtiéndose en prestamistas de fondos privados.

No es necesario insistir en la ambigüedad que traen estas transposiciones, las referencias podrían seguir multiplicándose de manera general a lo largo del siglo. No obstante, el conocimiento de estas prácticas se verá igualmente enriquecido con el estudio de un caso puntual, que permita dar cuenta del tejido fino de las interacciones personales que alimentaron dichos procesos sociales e institucionales. Con este objetivo, examinaremos una serie de reclamos del año 1855, correspondientes a los préstamos exigidos el año anterior, en el contexto de una de las guerras que marcaron el siglo.

4. UN PRÉSTAMO FORZOSO DEL AÑO 1854

Vamos a ocuparnos de la capacidad y de los mecanismos del gobierno para recaudar fondos mediante un masivo préstamo forzoso, así como aquella de los acreedores para cobrar las sumas así prestadas. Los documentos sobre los que vamos a focalizar nuestra atención (Archivo General de la Nación (AGN), Sección República (SR), Reclamaciones (R), t. 1 a 3) son los recibos que se presentaron ante la Secretaría de Hacienda por cuenta de los dineros y los auxilios que sirvieron para restablecer el gobierno, tras el golpe militar de José María Melo, que tuvo lugar entre abril y octubre de 1854. En esta ocasión, importantes sumas de dinero se recolectaron entre la población de las diferentes provincias, un solo decreto -13 de junio de 1854- da cuenta de \$620.000 pesos en préstamo forzoso (CN, t.XVI, 85-87), suma que seguramente no se recaudó íntegramente, pero de cuya importancia da cuenta la multitud de reclamos realizados en los años que siguieron a la confrontación.⁷ Un mes después de instalado el gobierno en la capital, tras la rápida neutralización del movimiento golpista (en apenas seis meses), el secretario de Hacienda, José María Plata, y el encargado del Gobierno, José de Obaldía, establecieron los procedimientos para el reconocimiento y pago de los créditos por préstamos para la guerra (Decreto del 15 diciembre de 1854, CN, t.XVI, 81-84). La mayor parte de las solicitudes de reembolso que vamos a estudiar hacen referencia a la existencia de este decreto y, salvo algunas excepciones, dichos expedientes fueron presentados entre el mes de marzo y el 31 de mayo de 1855, término que dicho decreto establecía para justificar y reclamar pagos.

Los trámites establecidos fueron los siguientes:

a. Los acreedores debían presentar una solicitud en las gobernaciones donde se habían realizado los préstamos, dichas solicitudes debían acompañarse “con los documentos que comprueben la legitimidad y el monto del crédito”, es decir: con los recibos emitidos por las diferentes autoridades civiles y militares dentro de la provincia (este tipo de documento en imagen 1).

b. En las gobernaciones se les tomaba informe a los empleados civiles o militares que habían intervenido en el recaudo, para cerciorarse de la legitimidad de los mismos, y se corroboraba que los créditos no hubiesen sido ya cubiertos.

c. La gobernación debía formar, con estas bases, una “liquidación” y dar, a cada interesado, un documento “reconociendo” el crédito. Si se trataba de suministros para el Ejército, el expediente debía pasar enseguida a la Secretaría de Guerra y si era producto de un préstamo (forzoso o voluntario) el expediente debía direccionarse a la Secretaría de Hacienda.

d. Cuando, según este procedimiento, los expedientes eran considerados válidos y completos, las Secretarías de Hacienda y de Guerra que los recibían, debían emitir órdenes de pago que podían ser cambiadas en la Tesorería General por “vales flotantes”, por una suma igual al valor capital y ganando un interés del 6% anual desde la fecha en que se hizo el suministro o se depositó el préstamo; estos documentos normalmente se cobraban a corto plazo y generalmente se cobraban en las aduanas.

e. En cuanto a los préstamos voluntarios, donde la forma de pago y la tasa de interés no eran necesariamente las mismas, se dispuso respetar los acuerdos pactados en cada caso, aunque cuando no existiese un pacto previo se debían cumplir las mismas formalidades de cobro que para los forzosos.

Más adelante volveremos sobre el cobro de estos préstamos, veamos ahora la primera etapa: la recaudación.

4.1 ¿CÓMO SE RECAUDABA UN PRÉSTAMO FORZOSO?

Puesto que una cosa es ordenar y otra recaudar, el préstamo forzoso guarda ciertas características en su proceso que vale la pena examinar. Lo primero es aclarar que a pesar de que a un tipo de préstamo se lo denominaba como forzoso, este no siempre fue aplicado a la fuerza, ni se trató exclusiva y necesariamente de decomisos arbitrarios en medio de las campañas militares⁸. Por su lado, el préstamo que se denominó “voluntario” tampoco correspondió siempre a un acto sin presión. La ambigüedad de los actos “voluntarios” o “forzosos” que acompañaron dichos préstamos, aparece claramente en los expedientes del conjunto documental examinado, veamos algunos casos.

En el expediente que presentó Juan Nepomuceno Duque, vecino de Neiva, por una serie de préstamos forzosos del año 1854, se aclara que una parte de los recibos presentados son: “por empréstito oficioso que la gobernación califica de voluntario” (*AGN-SR-R, t.1, f. 310*). En dicho expediente encontramos también un recibo en el que el alcalde de Neiva, Juan García, le aclara a Silvestre Leguízamo que, si no entrega la suma que le ha sido asignada debe saber que: “el empréstito referido hoy como voluntario, se convertirá en forzoso” al no ser consignado en los días que siguen al repartimiento (*f. 306-A*). Así pues, para los préstamos forzosos se hablaba de dar “voluntariamente” lo que las autoridades asignaban como cuota obligatoria. En varios casos, las gobernaciones establecieron que si la cuota del préstamo “forzoso” se entregaba de manera “voluntaria”, se daba un ½ por ciento más de interés; en otros casos, si no se entregaba a tiempo se aumentaba la cuota en una tercera parte (*AGN-SR-R, t.1 y 2; CN t.XVI, 84-87*).

En este contexto, “voluntariamente” quería decir entregar el dinero a tiempo o darlo sin que las autoridades encargadas de recaudarlo recurrieran a la expropiación. Por ejemplo, en junio 14 de 1854, el alcalde del distrito parroquial de San Vicente, Juan E. Conde, explica que del “(...) reparto forzoso entre todos los vecinos y propiedades existentes en el distrito para el sostenimiento de las tropas”, la cuota o “donativo” correspondiente a la hacienda Barragán (25 pesos fuertes) se cobró por parte de una comisión de cuatro vecinos quienes, por medio de una carta, fueron asignados para esta labor. Dicha carta decía: “si voluntariamente no consignaren la suma expresada, usaran de expropiación”, apoyando esta orden en una ley de 1848 sobre expropiación por causa de necesidad pública (*CN, t.XIII: 227*) y en la propia Constitución⁹. No sabemos en qué medida esta amenaza del uso de una forma de violencia constitucionalmente permitida, era dirigida a los vecinos de la comisión para darles legitimidad y asegurar la eficacia de la operación, o si la amenaza también se le hizo al interesado en el momento del cobro. De cualquier manera, en este caso no fue necesario aplicar ninguna de estas disposiciones, ya que cuatro días después, los dueños de la hacienda, los señores Cancino, entregaron “voluntariamente” el dinero que les había sido exigido (*AGN-SR-R, t.1, f.231-233*).

Como ya señalamos, una parte importante de los préstamos forzosos de esta guerra se sustentó en un decreto firmado en Ibagué el 13 de junio de 1854, que autorizó un préstamo de 620.000 pesos. Dentro de esta suma total, la cuota de cada provincia fue variable: mientras que a Medellín y Socorro les

correspondió aportar 40.000 pesos; provincias como Cartagena y Neiva debieron aportar 32.000 pesos; Panamá y Tunja 25.000 pesos; Buenaventura 16.000 pesos; Mompo 12.000 pesos; Pasto 10.000 pesos; y Valledupar 8.000 pesos. En total, la suma se repartió entre 31 provincias, excluyendo aquellas que controlaban los golpistas. El decreto señalaba, además, la forma precisa en la que debía llevarse a cabo la recaudación. Cada gobernación la distribuía entre sus respectivos distritos de acuerdo a su riqueza. En cada distrito, la suma asignada se repartía, a su vez, entre “los vecinos más acomodados”, labor que realizaba el alcalde, asociado al presidente del cabildo y al primer juez parroquial. Este reparto se hacía considerando los “capitales de los individuos”, aunque se recomendaba tener especial consideración en no recargar la cuota de aquellos que habían prestado servicios “más espontáneos y eficaces a la causa constitucional” (CN t.XVI, 85-87).

La documentación consultada nos lleva a pensar que en esta ocasión no hubo mucha diferencia entre lo decretado y lo recolectado. Aunque no todos los expedientes dan referencia explícita de la suma repartida y de la recaudada; hubo algunos casos en los que se exigieron aclaraciones especiales, que permiten ver que un alto porcentaje del monto asignado se cumplió. Por ejemplo, un expediente en el que no se encontró la lista a la que correspondía un recibo presentado por Ignacio Barona, indica que para 50 pesos asignados a la parroquia de Tena, existía registro de 46 pesos recaudados, distribuidos entre 11 vecinos; Otros recibos hacen referencia a la cuota parroquial, lo que permite comparar el monto conseguido, aunque es difícil reconstituir la relación completa entre lo que decretó el Ejecutivo y lo realmente recaudado (AGN-SR-R, t. 1 f. 306, t.2 f.226-227, t.3 f.200-205).

Para tener una idea más amplia de cómo funcionaban los mecanismos institucionales de recaudación de estos préstamos y el cumplimiento de las cuotas asignadas, recurrimos a una situación anterior evocada por un reclamo sobre un préstamo forzoso del año 1852, es decir, sobre un préstamo forzoso realizado en tiempo de paz, o de postguerra, ya que el levantamiento armado anterior es del año 1851. En este caso, aunque relacionado con una confrontación (el préstamo se ordenó para atender las pérdidas que había provocado la guerra), los trámites no se hicieron bajo la inmediatez que impone una situación bélica y dieron espacio a reclamos que dejaron rastro en la documentación de Hacienda. El que examinamos se realizó en la provincia de Bogotá cuando, un año después de haber sido decretado un préstamo forzoso, el Tesorero General pidió explicaciones sobre irregularidades en las sumas recaudadas en el cantón de Guatavita.

En los intercambios de correspondencia entre el Tesorero y el Jefe Político del cantón, podemos captar la dinámica ordinaria de este tipo de recaudación. El funcionamiento era el siguiente: la gobernación debía realizar unas listas con las cuotas correspondientes, los Jefes Políticos las recibían y hacían un reparto más detallado, recaudaban las sumas por ellos asignadas y remitían a la Gobernación una nueva lista con lo realmente recolectado y, solo entonces, se formaba la lista definitiva del préstamo en la provincia correspondiente. Esto quiere decir que, en buena parte, la realidad de las listas, de las cuotas personales, se establecía en función de lo ya ejecutado. En el cantón, objeto de la reclamación en cuestión, la primera repartición provocó protestas por parte de algunos vecinos que se creían “los unos mal calificados y otros incluidos en la lista indebidamente”. Estos vecinos, hicieron reclamos ante la Gobernación, llevando a que el Jefe Político comisionase una junta de vecinos “para que hicieran las variaciones correspondientes en la lista original, de acuerdo con los reclamos que se habían ocasionado”. Rufino Cuervo y Agustín Rico fueron eximidos de las listas, “sustituyéndolos con otros para llenar el déficit de lo que a aquel distrito le señalaron de empréstito” (AGN-SR-R, t.1, f.71-73). De estos trámites y transacciones, surge, por un lado, una visión del espacio que estos préstamos “forzoso” podían, en ciertas circunstancias, dar para el ajuste y la negociación y, por el otro, se constata la dinámica administrativa que para ellos se ponía en marcha. Este reclamo, realizado un par de años antes del empréstito de 1854, nos permite pensar este tipo de préstamos como mecanismos habituales y mucho menos arbitrarios de lo que comúnmente se supone. En este punto parece lícito equiparar los recurrentes préstamos forzosos con una forma de contribución directa, atendiendo en particular al recaudo, puesto que a este nivel, como hemos visto, fue necesaria tanta violencia, tanta legitimidad y tanta organización burocrática, como la que podía requerir la implantación de un impuesto directo (Deas, 1979).

Con los elementos expuestos, podemos decir en síntesis que el recaudo de un préstamo forzoso significó, a mediados del siglo XIX, la aplicación de una práctica común que ponía en movimiento las cadenas institucionales de administradores centrales, gobernadores, jefes políticos y alcaldes; un actuar institucional que comprometió la destreza y la práctica del cálculo de los repartos, que iban desde la

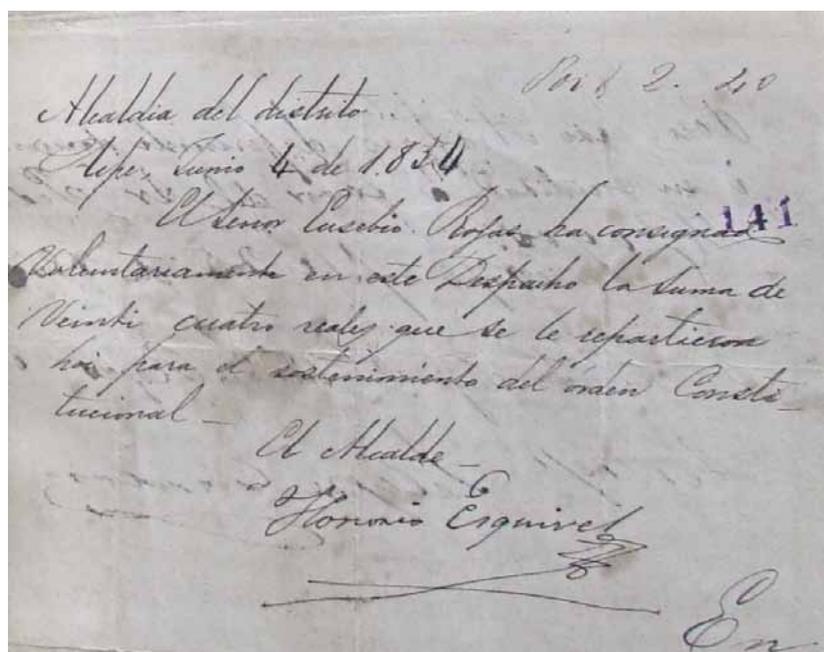
cuota asignada a cada provincia hasta la que le tocaba a cada persona en la parroquia más alejada. Paralelamente, las dinámicas sociales que permitían estas acciones superaban el ámbito de la administración de Hacienda; en efecto, no se trataba de una recaudación perfectamente definida y aritméticamente regulada por unas oficinas, había lugar para las negociaciones y los reclamos, para las excepciones y las preferencias, que remiten a maneras tradicionales de gobierno.

4.2 ¿CÓMO SE COBRABA UN VALE DE PRÉSTAMO FORZOSO?

Si para la recaudación por parte del gobierno se pusieron en juego las cadenas de funcionamiento institucional apoyadas en los poderes locales y en las negociaciones interpersonales; por el contrario, para el cobro por parte de los acreedores lo que se puso en juego fue, en primer lugar las redes interpersonales de negociación y de concentración de recibos y, solo después, se acudió a las distintas instancias institucionales encargadas de regular el pago de los préstamos. Aunque era posible presentar solo y directamente un recibo ante la gobernación para validarlo y cobrarlo o negociarlo, son pocos los casos que encontramos comparados con los que, para llegar a las oficinas del gobierno, se pasó por las redes locales, organizadas casi siempre por comerciantes.

IMAGEN 1

Recibo de préstamo forzoso del año 1854



Fuente: AGN-SR-R, t.3, f.141.

De este tipo fueron la gran mayoría de los recibos que el gobierno entregó a los ciudadanos como constancia de un préstamo forzoso. Estos recibos no solo sirvieron para reclamar reembolso o réditos, sino que circularon a lo largo del territorio, mediante endoso, en transacciones entre particulares.

Los expedientes que veremos a continuación se generaron, como ya señalamos, en respuesta a los parámetros que estableció el Decreto del 15 de diciembre de 1854, que fijaba como término “improrrogable” para justificar y reclamar el pago de préstamos y suministros de esta guerra, el día 31 de mayo de 1855 (*Art. 15, CN t. XVI: 84*). Los expedientes fueron presentados por los acreedores ante las diferentes gobernaciones en el lapso de los cinco meses establecidos y, una vez legitimados y reconocidos, fueron trasladados a la Secretaría de Hacienda para la emisión de las correspondientes “órdenes de pago”, según el procedimiento que estableció el citado decreto. Pero más allá de esta unidad administrativa, el examen de estos documentos permite reconstituir, en su diversidad, los vínculos mediante los cuales se actualizaron aquellos parámetros que, de manera general, estableció la legislación. Es bajo esta perspectiva que trazamos estas trayectorias de cobro:

1. Pedro Hoyos, vecino de Neiva, presentó ante la gobernación una serie de ocho legajos con 168 recibos para su “debido reconocimiento” (*AGN-SR-R, t.2, f. 55-213*). El reclamo se presentó el 29 de marzo de 1855. Los recibos presentados sumaron una deuda de 1.338 pesos, correspondientes a los préstamos consignados por 132 vecinos en diversas localidades de la provincia de Neiva: Villavieja, Agrado, la Plata, Hobo, Unión, Aipe, Campoalegre, Guaguas, Gigante y Garzón. Las fechas de los préstamos iban desde el mes de abril de 1854 hasta febrero de 1855, realizados, la mayoría de estos, en los meses de mayo, junio y julio de 1854. La suma referida incluyó 110 pesos de préstamo calificado como voluntario y los restantes 1.238 pesos fueron de préstamo forzoso. Todos los recibos fueron endosados a nombre de Pedro Hoyos, y casi todos en el lugar mismo en el que se hizo el préstamo; algunos tienen dos endosos diferentes para terminar a favor de Hoyos. Las fechas de los endosos en las diferentes localidades van del 12 de febrero al 25 de marzo de 1855, lo que deja pensar que realizó una gira recolectando estos recibos, o que sus contactos en las localidades los hicieron endosar a su nombre para, enseguida, entregárselos en la ciudad de Neiva. El 22 de abril de 1855, se emitió un documento a favor de Hoyos para que pudiera reclamar como legítima, ante el Tesoro Nacional, la suma señalada. Los montos de los recibos iban de 0.40 centavos¹⁰ hasta 100 pesos. De estos recibos ninguno corresponde a un préstamo realizado por Hoyos, aunque en otro expediente encontramos dos recibos a su nombre endosados a otra persona. Veamos.

2. Juan Nepomuceno Duque presentó un expediente con 20 recibos (*AGN-SR-R, t.2 f. 295-311*). Dos expedidos a su nombre, por 100 y 20 pesos de préstamos forzosos y el resto de recibos endosados a su nombre. De estos últimos, dos se los endosó Pedro Hoyos, por préstamos entregados por Hoyos en la ciudad de Neiva, en mayo y junio de 1854 (16 pesos y 100 pesos respectivamente); otro recibo por 200 pesos se lo endosó Ramón Duque. Otros dos fueron elaborados en la alcaldía del Hobo, por 50 pesos cada uno, endosados primero a Pedro Duque, secretario del alcalde, quien enseguida se los endosó a Juan Nepomuceno Duque,¹¹ y dos más de Joaquín Duque por préstamos hechos en la alcaldía de Pital, por seis y cuatro pesos. De los once recibos restantes nueve pasaron primero por Pedro Hoyos antes de ser endosados a Nepomuceno Duque, estos últimos con doble endoso eran por sumas inferiores a diez pesos. El cruce de información entre este expediente y el que presentó Pedro Hoyos, deja ver claramente la participación central e intensa de Hoyos en el negocio del cobro de préstamos. El conjunto de recibos que presentó Duque ascendió a 626 pesos, suma por la cual el demandante pidió que se le expidiera rápidamente el documento correspondiente, argumentando que los necesitaba para hacer un pago al gobierno y que en caso de demora le iban a ser aplicados los intereses establecidos (*f. 310*). La demanda fue hecha el 23 de febrero de 1855 y la autorización por parte de la gobernación data del 27 del mismo mes. Sin duda, la agilidad en la autenticación se debió a las posiciones y los contactos que, según dejan ver estos mismos documentos, tenían los Duque en la provincia.

3. El trámite de Manuel de Jesús Torres, muestra una situación diferente (*AGN-SR-R, t.1 f. 80-222*). Este vecino de la parroquia de San Jacinto, en la provincia de Cartagena presentó, además de dos recibos a su nombre, 149 recibos que le habían sido endosados por los vecinos de su parroquia; ningún recibo comportaba más de un endoso y todos eran producto de varios repartos forzosos, realizados en la misma parroquia entre los meses de junio y septiembre de 1854. Los 151 recibos sumaban 190 pesos, siendo todos de poca monta: entre 0.5 centavos y cuatro pesos, la gran mayoría era por un peso. La solicitud de Torres se realizó en Cartagena el 3 de mayo de 1855, cumpliendo con las fechas límites establecidas, como vimos. Un año y medio después, el 30 de octubre de 1856, el administrador principal de correos de la provincia, da cuenta de los recibos validados de acuerdo con las sumas registradas en su administración y señala una diferencia de ocho pesos entre sus cálculos y los que presentó originalmente Torres. La orden de liquidación fue entonces de 182 pesos con 20 centavos. Al final, Torres y los vecinos de la parroquia de San Jacinto debieron esperar dos años y medio para que se emitiera el certificado de sus modestos créditos. Con fecha del 10 de septiembre de 1857, la gobernación hace la liquidación:

Se reconoce a favor del Sr. Manuel de J. Torres y a cargo del Tesoro Nacional la suma de ciento ochenta y dos pesos veinte centavos y en su constancia se le expide la correspondiente certificación, insertándose en ella la presente liquidación. (*f. 222*)

Este reclamo llegó a formar un expediente de casi doscientos folios, incluyó 151 recibos buscando el reconocimiento de tan solo 190 pesos. Un trámite que solo en su primera fase de liquidación duró dos años y medio, mientras que otros expedientes se resolvían en días, como el que ya vimos de Juan Nepomuceno Duque en Neiva o, por ejemplo, otro que presentó Ventura Fajardo en la provincia de Popayán: con dos recibos reclamaba 324 pesos, en un expediente de dos folios que se resolvió en pocos días (*AGN-SR-R, t.1 f.242-243*).¹² La capacidad de cobrar rápidamente los vales del gobierno dependía, en efecto, de recursos relacionales, que no todos tenían; por esta razón, las diferentes actualizaciones de un mismo trámite podían ser experiencias completamente diferentes.

Los expedientes que hemos presentado llegan solamente hasta el reconocimiento de la deuda. Como ya vimos, el paso siguiente (común a los préstamos forzosos, voluntarios y a los suministros o auxilios) fue recibir en la Tesorería General el valor equivalente en “vales de deuda flotante al 6%”, los cuales, decía un decreto del 15 de diciembre de 1854 :

Serán admitidos en las aduanas y en las demás oficinas de Hacienda de la República en que se recauden los derechos de importación, en la misma forma, con los mismos requisitos y con igual valor que los vales flotantes comunes, pero con un fondo particular de 8 unidades de cada 100 de derecho primitivo de importación. (*CN t.XVI: 84*)

Dado que eran los comerciantes quienes requerían los vales de deuda flotante para sus negocios de importación, el final del ciclo de cobro terminaba dependiendo de las capacidades de los acreedores para entrar en negocios con ellos. Muchos de los que presentaron expedientes eran, en efecto, comerciantes y en este caso utilizaron sin problema los vales en las aduanas al valor nominal. Mientras tanto, quienes no estaban en esta posición debieron aceptar venderlos con descuento a los comerciantes y/o agiotistas o utilizarlos como medio de pago circulante mediante los habituales endosos. En uno y otro caso, la circulación de vales representó una característica del dispositivo puesto en marcha por este tipo de endeudamiento y respondió, al mismo tiempo, a una de las circunstancias económicas sobre las que existió el Estado decimonónico colombiano, la sistemática escasez de moneda circulante¹³.

Si las dinámicas de endeudamiento estatal se entrelazan con las más amplias tramas de la economía del país, otro tanto podemos decir del vínculo de estos préstamos con las prácticas políticas en las que se jugaba el poderío de unos y otros, de caudillos y funcionarios, de contribuyentes y gobernantes, de acreedores y prestatarios. El manejo de la información muestra bien este cruce con lo político. Recordemos que tanto en las explicaciones de la época como en buena parte de la historiografía, la razón de la incapacidad para aplicar las ponderadas contribuciones directas fue la inexistencia de un catastro que las sustentase, es decir, la ausencia de un conocimiento preciso de las riquezas de los ciudadanos que permitiera establecer un impuesto proporcional. No obstante, lo que acabamos de exponer sobre la aplicación institucionalizada de los préstamos forzosos muestra que la dificultad no se debía solo a un problema técnico de información, ya que para repartir un préstamo forzoso la información requerida era básicamente la misma. La dificultad radicaba, más bien, en cómo se detentaba esta información y, sobre todo, en las características de las tramas sobre las que se respaldaba la acción del Estado. Un informe en la prensa oficial, en julio de 1854, pone a la vista estos manejos políticos de la información:

Han regresado a esta ciudad los Señores Ignacio Ospina y Próspero Salcedo, que habían pasado a la ciudad de Cali a negociar algunos auxilios pecuniarios para el servicio público. Obrando ellos, con el patriotismo y el celo que les es conocido a favor de la causa constitucional, han obtenido mediante la cooperación del benemérito Ciudadano General López y del patriota Gobernador Fernández de Córdoba, que han sabido despertar el generoso desprendimiento de aquellos habitantes, los recursos más necesarios para la grande obra que ocupa ahora a toda la república: la destrucción del motín de malhechores que se ha apoderado de Bogotá. Prontamente se obtuvieron los siguientes resultados: Un empréstito voluntario de seis mil pesos, un descuento o avance del comercio, sobre derechos de importación, de diez mil trescientos ochenta pesos (...) (*Boletín Oficial, 22 de julio de 1854: 2*)

Las legitimidades, las posibilidades y las dependencias tenían su asiento en la mediación de caudillos y líderes políticos, la cual no solo aparece en esta cita como central, sino incluso fundamental para

la obtención de recursos (préstamos al gobierno) en las localidades. La capacidad para “*despertar el generoso desprendimiento de aquellos habitantes*” aludía a la capacidad para movilizar redes de dependencias personales, clientelas y comunidades adscritas a sus influencias locales. La característica de estas acciones de recaudación, donde el vínculo que sostiene la entrega era básicamente de clientelas políticas, de amistades o de lealtades personales, muestra que los mecanismos por los que existía la acción estatal tenían poco asiento en relaciones directas y estandarizadas entre las instituciones de gobierno y sus gobernados, según los modelos estatales que se buscaban construir¹⁴. No se trataba, sin embargo, de una sustitución o de una alternativa (las instituciones o las personas), sino de una forma de institucionalidad que integraba y daba un protagonismo a las relaciones interpersonales de poder.

5. ¿ENDEUDARSE O EXIGIR IMPUESTOS?

Entre las tramas superpuestas de las necesidades y de las capacidades económicas y políticas, cabe hacerse la pregunta sobre la opción entre impuestos o deudas ¿fueron los préstamos forzosos –o voluntarios– una opción o simplemente una consecuencia? A lo largo del siglo XIX, el sistema de endeudamiento estatal fue abiertamente condenado y criticado. Cuando los administradores se referían a él era para justificar las nefastas consecuencias de las guerras, para denunciar el manejo de anteriores administradores o para explicar las dimensiones fuera de todo control a las que habían llegado las finanzas públicas y, por lo tanto, las limitaciones que esta situación engendraba. Por ejemplo, en 1856 se lo criticaba, en estos términos, en un informe de la Comisión de Crédito del Senado:

Este sistema de encontrar recursos con empréstitos, está hoy reconocido como el peor de todos; i solamente puede adoptarse en circunstancias anormales, como cuando pelagra la independencia nacional, o una revolución política hace necesario un recurso extraordinario (*BN-FP, 923/2: 60*)

La economía política de la época insistía sin descanso en las peligrosas consecuencias de no establecer acciones transparentes y bien definidas en torno al crédito del Estado; en general un buen crédito se consideraba el de la Gran Bretaña o el de los Estados Unidos, definidos como sistemas con reglas claras y medios concretos para amortizar sus deudas (*BN, FP 923/2; Ganilh, 1827*). En este contexto de pensamiento, llama la atención el encontrar una defensa del endeudamiento tal y como se presentaba, es decir, de un endeudamiento opaco, sin proporción con las posibilidades de pago y en medio de altos niveles de incertidumbre. Con una racionalidad claramente opuesta al común ataque de los mal vistos préstamos y empréstitos, la explicación que da Rafael Núñez en 1856, entonces Ministro de Hacienda, nos brinda interesantes elementos que clarifican la opción y la persistencia de los endeudamientos estatales en estos años y señala parte de las resistencias que jugaron en contra de la tan mentada contribución directa.

Las palabras de Núñez son categóricas, plantean sin ambigüedades las virtudes de los préstamos frente a los impuestos en tanto arbitrios del Estado. Presenta estas ventajas como evidencias que todos consideran, aunque pocos hablen de ellas. La primera ventaja es la facilidad: “no complican el sistema tributario, ni embarazan las operaciones de la industria”; la segunda es con relación al tiempo y la rapidez: “producen un resultado inmediato y satisfacen a tiempo las necesidades públicas”; la tercera ventaja es la costumbre y el interés común que genera el endeudamiento: “en lugar de ser elemento de disgusto, de resistencias y hasta de trastornos, establecen nuevos vínculos de unión entre el gobierno y los ciudadanos”; la cuarta plantea el sistema de los préstamos como un servicio y una facilidad para una parte de la población: “proporcionan colocaciones fáciles i seguras a los capitales de aquellas personas que por su edad, sexo u otra circunstancia no pueden entrar en el movimiento activo de la industria” (*MH, 1856: 59*). Estas consideraciones nos permiten comprender un poco mejor de qué manera mientras se hablaba de un Estado de contribuyentes se propiciaba un estado de prestamistas.

A lo anterior no podemos dejar de agregar la incidencia y las resonancias que adquiriría la díada contribución/préstamos, en un contexto como el que aquí examinamos, dónde las centenarias experiencias de los tributos y de los fueros que los exceptuaban, formaban parte de los elementos con los que se estructuraban las relaciones sociales. La denigrante posición de subordinación y sometimiento que había implicado el pago del tributo indígena, al lado del prestigio y reconocimiento que otorgaba la “donación

graciosa” o los préstamos que se hacían al Rey, no pueden dejar de tenerse en mente: pagar un impuesto directo era demasiado parecido a tributar. El repudio hacia cualquier acto relacionado con una *talla* o un *tributo*, respondía sin duda a una experiencia social muy cercana, la misma en la que la posición de donante o prestamista parecía prestigiosa y alejada de cualquier posición servil.

Aspectos como la defensa del préstamo frente al impuesto o como los hábitos seculares de prácticas impositivas, nos llevan a considerar que durante la primera mitad del siglo XIX, la opción fiscal de endeudamiento no era ni una mera fatalidad, ni pura necesidad. Aunque también hubo algo de esto, no debemos olvidar que en el rumbo de las finanzas estatales estaba determinado tanto por las circunstancias y modelado por las interdependencias, como decidido -activa o pasivamente- por los actores implicados¹⁵.

En 1861, José María Samper reconocía en estos términos las tensiones y resistencias que hasta entonces habían puesto trabas a los impuestos directos:

La riqueza, concentrada en pocas manos, solo habría podido ofrecer rendimientos apelando a las contribuciones directas. Pero estas conformaron precisamente la resistencia del clero y de las gentes más acaudaladas é influyentes. Los impuestos indirectos, gravando los consumos y la producción, pesaban sobre poblaciones pobres y detenían el desarrollo de la riqueza (Samper, 1861: 204)

La dificultad del impuesto directo frente a los instalados préstamos, como arbitrio principal del Estado, se ubica en la misma lógica y configuración que llevaba a favorecer los impuestos indirectos. En ambos casos, la opción resulta del cruce de intereses privados, de la percepción social, de la practicidad o la facilidad de su aplicación. A su vez, la trayectoria fiscal así configurada producía resultados que se integraban como elementos del proceso. Uno de ellos fue el sobreendeudamiento estatal, pues si es posible establecer la cercanía y sustitución entre préstamos forzosos y contribución directa, tomar los primeros en lugar de los segundos desemboca en una diferencia matriz: los préstamos debían ser reintegrados mientras que las contribuciones no.

6. CONCLUSIÓN: LOS PRÉSTAMOS FORZOSOS EN LA DINÁMICA FISCAL

A mediados de siglo y después de más de cuarenta años de prácticas sistemáticas de endeudamientos variados, los préstamos solicitados o exigidos a la población son parte nodular de la dinámica institucional de Hacienda.¹⁶ Los casos y los procesos observados permiten comprender que, entre las posibilidades y las expectativas (tanto por el lado del gobierno para recaudar, como por el de los acreedores para cobrar), los préstamos forzosos y voluntarios a la población se inscribieron completamente en los procesos constitutivos del orden estatal decimonónico. Con ellos se desarrolló una forma de financiación estatal que constituyó, a pesar de lo antiguo del tipo de práctica, una verdadera novedad en cuanto a su intensidad y centralidad en el funcionamiento de las finanzas gubernamentales tanto en tiempo de guerra como de paz. Lo vimos en acciones precisas dentro de las instituciones del Estado: la organización de los cálculos de los repartos, la conformación de listas de los mismos, el despliegue de los mecanismos de recaudación o el control en los pagos. Y lo vimos en el cruce de las prácticas institucionales con otros ámbitos de la vida social, por ejemplo, el expresado en acciones como las que impulsaron los acreedores al remitir sus expedientes a la Secretaría de Hacienda, al negociar el cobro de vales y bonos del gobierno por medio de agiotistas, comerciantes o abogados capitalinos o frente a la obligación de desplazarse hasta la capital, Santafé de Bogotá, para hacerse pagar estas deudas. Todas estas prácticas, administrativas e interpersonales, oficiales y extraoficiales, pusieron en relación a las personas con las diferentes instancias administrativas, vincularon las localidades con el gobierno central, perfilaron los caminos para los negocios con el gobierno y alimentaron la circulación de vales de deuda pública, participando de esta manera, unos y otros, del tejido social estatal.

Por su lado y puesto que las deudas estaban lejos de representar lo buscado -a pesar de ser lo recurrentemente aplicado- el recurso a los préstamos, lo hemos visto, no se dio sin contradicciones y notorias paradojas. Una de ellas es el juego entre lo *regular* y lo *circunstancial*. El carácter recurrente y la relativa institucionalización de los préstamos, junto con su legitimidad en las convenciones que organizaron la acción social en estos años, no desdibujan en absoluto el cariz de un recurso percibido como excepcio-

nal; característica de acto puntual, y por lo tanto fuente finita e inestable de recursos, que comparten con otras comunes soluciones de Hacienda, como pudieron ser la retención de sueldos civiles y militares o la venta de bienes del Estado. Se trataba así de unas prácticas *regulares*, aplicadas como *circunstanciales*, paradoja que al tiempo que acerca los préstamos forzosos a una forma de contribución directa, los aleja en el sentido de su actualización y en las consecuencias que se derivan. En este mismo registro vimos aparecer, en las fuentes estudiadas, otras complejidades, tensiones o contradicciones que no dan cabida a comprensiones lineales o a opciones excluyentes; como aquellas que se dan entre las normas y las prácticas; las acciones establecidas y las emergentes o las percepciones de lo nuevo y de lo viejo en materia fiscal.

Al estudiar la ambigua relación entre préstamos e impuestos y el resultante predominio de los procesos de endeudamiento, frente a la aplicación de una contribución de los ciudadanos -proporcional y obligatoria- según lo pregona la economía política moderna, no podemos sino subrayar la necesidad de estudiar el endeudamiento estatal (que incluye la práctica de los préstamos voluntarios y forzosos pero que no se limita a ellos) como elemento clave de la comprensión de las trayectorias históricas que le dieron forma y existencia al Estado colombiano a lo largo del siglo XIX.

NOTAS

- 1 Este trabajo es parte de una investigación sobre el endeudamiento estatal colombiano durante el siglo XIX (Pilar López Bejarano. *Un Estado a Crédito. Deudas y configuración estatal de la Nueva Granada en la primera mitad del siglo XIX*. Bogotá: Editorial Universidad Javeriana, 2015). Para la discusión puntual que propone este artículo, quiero agradecer las atentas lecturas que hicieron Mario Etchechury y Juan Carlos Garavaglia; los comentarios inteligentes e incisivos de los colegas con quienes compartí mesa en el último congreso latinoamericano de historia económica (CLADHE IV -Simposio: “Desempeño económico y proceso de construcción estatal en las periferias, siglo XVI-XIX”- Bogotá, 2014) y las precisiones de los evaluadores anónimos que permitieron definir posiciones y completar ideas.
- 2 Remitimos por ejemplo a: Gabriel Ardant, *Théorie sociologique de l'Impôt* (1965); Norbert Elias, *La dynamique de l'Occident* (1975); Pierre Rosanvallon, *L'État en France, de 1789 à nos jours* (1990); Pierre Bourdieu, *Sur l'État, cours au collège de France, 1989-1992* (2012); Charles Tilly, *Coerción, capital y los Estados europeos, 990-1990* (1992).
- 3 La bibliografía que desarrolla esta perspectiva se ha incrementado en las últimas décadas, referimos -sin pretensiones de exhaustividad- algunos estudios teóricos y/o aplicados en la historia de América Latina: Zacarías Moutoukias, “Narración y análisis en la observación de vínculos y dinámicas personales (1995); “Las formas complejas de la acción política: justicia corporativa, faccionalismo y redes sociales el concepto de red personal en la historia social y económica” (2000); Clément Thibaud y M.T Calderón, “La construcción del orden en el paso del antiguo régimen a la República, redes sociales e imaginario político...” (2002); Pilar Ponce y A. Amadori, “Redes sociales y ejercicio del poder en la América Hispana: consideraciones teóricas y propuestas de análisis” (2008); Darío Barreira, “Por el camino de la historia política: hacia una historia política configuracional” (2002).
- 4 Alfonso Quiroz lo refiere así para el Perú: “(...) in the seventeenth and early eighteenth centuries the financial relationship between the state and the merchant guild had been based on monopoly rights and privileges guaranteed to the guild in exchange for services to the crown, which included donations, forced loans and loans without interest” (1995: 379).
- 5 “En 1449 el Rey Juan II mandó a la ciudad de Toledo que acudiese con 1.000.000 de maravedies en préstamo a repartir entre sus vecinos” (Carrera, 1987: 26).
- 6 Lo proyectó Joseph del Campillo y Cosío (1789: 73). Lo planteó el virrey Manuel Antonio Flores en un informe a la Corona en 1779 (*AGI, Santa Fe 595, cuaderno 39*); el mismo año lo retomó el fiscal y protector de indios del virreinato, Francisco Moreno y Escandón (Melo, 1985: 32), y en 1789 lo decía Francisco Silvestre en un informe de gobierno “dejar a los indios en la clase de libres y sujetos a sus cargas, repartiéndoles las tierras de sus resguardos con títulos de propiedad a cada uno...” (1989: 147)
- 7 Para dar una idea del peso de los préstamos forzosos en esta ocasión, basta comparar con el monto que en esta modalidad se recaudó en la confrontación anterior. Frente a los 620.000 pesos de este año de 1854, en el período 1839-1842, durante la llamada Guerra de los Supremos, los préstamos exigidos a la población ascendieron a solamente 190.668 pesos en cuatro años de confrontación (*MH*, 1845:16-19). Otro punto de referencia es el monto del presupuesto de rentas en estos años, que se ubica alrededor de los dos y medio millones de pesos.
- 8 Aunque esto también era práctica común en tiempo de guerra, pero se les llamaba “auxilios”. Préstamo y auxilio, fueron dos cosas diferentes en el momento de la recaudación, aunque en el momento de hacer las cuentas y de pagar era posible asimilar unos a otros.

- 9 Inciso 3 del Art. 5 que exceptúa el caso de guerra por la inviolabilidad de la propiedad y el Art. 9 que dice es deber de todo granadino “contribuir para los gastos públicos” (*Constitución de la República de la Nueva Granada de 1853*)
- 10 La cantidad de recibos de baja monta deja pensar que, a pesar de que el gobierno ordenó recaudar el préstamo entre “los vecinos más acomodados” (Ley del 13 de junio de 1854), en realidad el reparto fue extendido al conjunto de la población. Más adelante veremos otros casos similares.
- 11 Estos recibos están firmados tres veces por Pedro Duque: 1) la firma que los autoriza como secretario de la alcaldía; 2) la firma del primer endoso, ya que él mismo lo firma “a ruego” de los interesados; y 3) la firma con la que los endosa a Juan Nepomuceno Duque.
- 12 La familia Fajardo aparece vinculada con las familias poderosas de Popayán (véase Garnica y Gutiérrez, 2010).
- 13 Sobre la situación monetaria de la Nueva Granada durante el siglo XIX ver Guillermo Torres García (1945: c.II).
- 14 Esta es una temática que se ha trabajado ampliamente en la historiografía colombiana del siglo XIX y XX; ver por ejemplo: Laura Guerrero, *Clientelismo político ¿desviación de la política o forma de representación? Estado del arte sobre las aproximaciones al clientelismo en Colombia 1972-2012* (2013); Lariza Pizano “Caudillismo y clientelismo: expresiones de una misma lógica” (2001), Rodrigo Uprimny, “Legitimidad, clientelismo y política en Colombia. Un ensayo de interpretación” (1989).
- 15 Esta perspectiva relacional de una historia de los actores y de los procesos se puede ver, para el caso latinoamericano, en las propuestas de los historiadores Sergio Serulnikov (2010) y Zacarias Moutoukias (1995, 2000, 2010).
- 16 Es posible hacer un seguimiento sistemático de cada ocurrencia de los préstamos forzados a lo largo del siglo analizando la serie de las *Gacetas Oficiales* donde se publicaron los decretos que los ordenaron, así como, frecuentemente, los recaudos que efectivamente se consiguieron.

BIBLIOGRAFÍA

- ARDANT, Gabriel (1965) *Théorie sociologique de l'Impôt*. París, École Pratique des Hautes Études / Imprimerie Nationale.
- AMARAL, Samuel (1995) “La deuda pública de Buenos Aires 1800-1850”. En Liehr, Reinhard. *La deuda pública de América Latina en perspectiva histórica*. Madrid, Iberoamericana: 119-154.
- BARREIRA, Darío (2002) “Por el camino de la historia política: hacia una historia política configuracional. *Secuencia, revista de historia y ciencias sociales*, vol.53: 163-196.
- BOURDIEU, Pierre (2012) *Sur l'État. Cours au collège de France, 1989-1992*. París, Raisons d'agir / Seuil.
- CAMPILLO Y COSÍO, Joseph del (1789) *Nuevo sistema de gobierno económico para América*. Edición facsímil. Mérida, Universidad de los Andes. 1971.
- CARRERA RAYA, Francisco José (1987) *Antecedentes histórico-jurídicos de la deuda pública española*. Málaga, Universidad de Málaga.
- DEAS, Malcom (1979) “Los problemas fiscales en Colombia durante el siglo XIX”. En *Ensayos sobre historia económica de Colombia*. Bogotá, Fedesarrollo.
- DUBET, Anne (2008) *Les finances royales dans la monarchie espagnole (XVI^o-XIX^o siècles)*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes.
- ELIAS, Norbert (1975) *La dynamique de l'Occident*. París, Calman-Levi/Poket.
- GANILH, M (1827) *Diccionario Analítico de Economía Política*. Traducido por Mariano José Sicilia. París, Librería Americana.
- GARNICA, Armando y GUTIERREZ, Daniel (2010) *Quién es quién en 1810. Guía de forasteros del Virreinato de Santa Fe*. Publicación digital en la página web de la Biblioteca Luis Ángel Arango del Banco de la República. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/historia/guia_de_forasteros/indice.htm Búsqueda realizada el 16 de mayo de 2013.
- GELMAN, Jorge y SANTILLI, Daniel (2006) “Entre la eficiencia y la equidad. Los desafíos de la reforma fiscal en Buenos Aires. Primera mitad del siglo XIX”. *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, no. 3: 491-520.
- GUERRERO, Laura (2013) *Clientelismo político ¿desviación de la política o forma de representación? Estado del arte sobre las aproximaciones al clientelismo en Colombia 1972-2012*. Universidad del Rosario, Facultad de Ciencia Política y Gobierno. Bogotá.
- JÁUREGUI, Luis (2006) *De riqueza e inequidad. El problema de las contribuciones directas en América Latina, siglo XIX*. México, Instituto Mora.
- LIEHR, Reinhard (1995) *La deuda pública de América Latina en perspectiva histórica*. Madrid, Iberoamericana.

LÓPEZ BEJARANO, Pilar (2015) *Un Estado a Crédito. Deudas y configuración estatal de la Nueva Granada en la primera mitad del siglo XIX*. Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana, Opera Eximia / SBLA.

LÓPEZ GARAVITO, Luis Fernando (1992) *Historia de la Hacienda y el Tesoro en Colombia 1821-1900*. Bogotá, Banco de la República.

MELO, Jorge Orlando (1985) “Introducción. Francisco Antonio Moreno y Escandón: retrato de un burócrata colonial”. En: Moreno y Escandón, Francisco, *Indios y Mestizos de la Nueva Granada a finales del siglo XVIII*. Bogotá, Biblioteca Banco Popular: 5-36.

_____ (1989) “La evolución económica de Colombia, 1830-1900”. En: Jaramillo, J. (dir.), *Nueva Historia de Colombia*, t.2. Bogotá, Editorial Planeta.

MINISTERIO DE HACIENDA DE ESPAÑA (1982) *La Hacienda de los Borbones en España y en Indias*. Madrid, Ministerio de Hacienda.

MOUTOUKIAS, Zacarías (1995) “Narración y análisis en la observación de vínculos y dinámicas personales; el concepto de red personal en la historia social y económica”. En Bejerg y Otero (comp.) *Inmigración y redes sociales en la Argentina moderna*. Tandil. IHES, 221-241.

_____ (2000) “Las formas complejas de la acción política: justicia corporativa, faccionalismo y redes sociales (Buenos Aires, 1750-1760)”. *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*. Colonia 39: 69-102.

_____ (2010) “Dépendences temporelles, réseaux sociaux et changements institutionnels en Amérique Hispanique, fin XVIIIe début XIXe”. En Bertrand, M. y Priotti, J-P., *Pratiques sociales, espaces maritimes et pouvoirs dans la monarchie hispanique (XVe-XVIIIe siècles)*. Rennes: Presses de l’Université de Rennes.

MUÑOZ, Edwin (2010) “Estructura del gasto y del ingreso en la Caja Real de Santafé, 1803-1815”. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, no. 37/2: 45-85.

OCAMPO, José Antonio (1990) “Comerciantes, artesanos y política económica en Colombia” En Colmenares, G. et al., *Ensayos de Historia Económica de Colombia*. Bogotá, Legis Editores.

OSPINA VÁZQUEZ, Luis (1987) *Industria y protección en Colombia, 1810-1930*. Medellín, FAES.

PINTO BERNAL, Joaquín (2012) «Los orígenes del impuesto directo y progresivo en América Latina». *Historia y Sociedad*, no. 23 (enero-julio): 53-77.

PIZANO, Lariza (2001) “Caudillismo y clientelismo: expresiones de una misma lógica”. *Revista de Estudios Sociales*, nº 9: 75-83.

PONCE LEIVA, Pilar y AMADORI, Arrigo (2008) “Redes sociales y ejercicio del poder en la América Hispana: consideraciones teóricas y propuestas de análisis”, *Revista Complutense de Historia de América*, vol. 34: 15-42.

PRO RUIZ, Juan (2008) “Des finances royales aux finances publiques: le contribuable et l’administration dans le nouvel ordre fiscal (1833-1852)”. En Dubet, Anne. *Les finances royales dans la monarchie espagnole (XVI-XIX siècles)*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes: 291-305.

_____ (2011) “La contribución directa como motor de construcción del Estado en España, 1810-1850”. Conferencia *En Coloquio Changement institutionnel et fiscalité dans le monde hispanique (1750-1850)*. Toulouse: FRAMESPA / Université Toulouse II / Le Mirail, Disponible en http://www.canalu.tv/video/universite_toulouse_ii_le_mirail/la_contribucion_directa_como_motor_de_construccion_del_estado_en_espana_1810_1850_juan_pro_ruiz.9825 Búsqueda realizada el 15 de marzo de 2013.

QUIROZ, Alfonso (1995) “Public Debt and the Domestic Financial Structure in Peru 1850-1914”. En Liehr, R. (ed.) *La deuda pública en América Latina en perspectiva histórica*. Madrid, Iberoamericana.

RESTREPO, Juan Camilo (1992) «¿quién ha pagado el estado?» *Boletín Cultural y Bibliográfico* XXIX, no. 30. Bogotá, Banco de la República.

ROSANVALLON, Pierre (1990) *L’État en France, de 1789 à nos jours*. París, Seuil.

SAMPER, José María (1861) *Ensayo sobre las revoluciones políticas y la condición social de las Repúblicas colombianas (Hispano-Americanas)*. París, Imprenta de E. Thunot y C^a.

SERULNIKOV, Sergio. “En torno a los actores, la política y el orden social en la independencia hispanoamericana”. Nuevos Mundos, Mundos Nuevos. 2010. Disponible en: <http://nuevomundo.revues.org/59668>

SILVESTRE, Francisco (1989). “Apuntes reservados” [1789]. En G. Colmenares (ed.) *Relaciones e informes de los gobernantes de la Nueva Granada*, t. II. Bogotá, Biblioteca Banco Popular, p.35-152.

TORRES GARCÍA, Guillermo (1945) *Historia de la moneda en Colombia*. Bogotá: Banco de la República. Versión digital en: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/historia/him/him1.htm> Búsqueda realizada el 23 de enero de 2014.

THIBAUD, Clément y CALDERÓN, María Teresa (2002) “La construcción del orden en el paso del antiguo régimen a la República”. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, no. 29: 135-165.

TILLY, Charles (1992) *Coerción, capital y los Estados europeos, 990-1990*. Madrid, Alianza Editorial.

UPRIMNY, Rodrigo (1989) "Legitimidad, clientelismo y política en Colombia. Un ensayo de interpretación. Cuadernos de Economía, 13: 113-164.

VARGAS, Pedro Fermín de (1790) "Pensamientos políticos sobre la agricultura, comercio y minas del Virreinato de Santa Fe de Bogotá". En Colmenares, G. (ed.) *Relaciones e informes de los gobernantes de la Nueva Granada*. Bogotá, Biblioteca Banco Popular, 1989.

VILLAVECES, Juanita. (2005). "Propuestas hacia el progreso económico en el siglo XIX en Colombia: impuesto directo, aduanas, vías de comunicación y federalismo". *Borradores de Investigación*, no. 83.

FUENTES

AGN (Archivo General de la Nación) Bogotá

- SR (Sección República)
- R (Reclamaciones) t.1 a 3

AGI (Archivo General de Indias) Sevilla

- Audiencia de Santa Fe
 - 595 *Informe*. Virrey Manuel Antonio Flórez (1779).
 - 784 *Estado*. *Cuentas del año 1784-1785 de la Caja Real de Santa Fe* (1786).
 - 1096 *Tanteo*, *Corte y vista de las Cajas Reales de esta ciudad y provincia de Cartagena de Indias* (1801).

BN (Biblioteca Nacional) Bogotá

- FP (Fondo Pineda)
- 923/2 *Informe del Senador Tomás C. de Mosquera a las comisiones*

MH (Memorias de Hacienda)

- (1842) *Exposición que hace el Secretario Estado en el despacho de Hacienda sobre los negocios de su departamento al Congreso Constitucional de la Nueva Granada en 1842*. Bogotá: Imprenta de J. A. Cualla.
- (1845) *Informe General del Secretario de Hacienda al Congreso de 1845*. Bogotá, Imprenta de J. A. Cualla.
- (1856) *Exposición que el Secretario de Estado del Despacho de Hacienda de la Nueva Granada dirige al Congreso Constitucional de 1856*. Bogotá, Imprenta del Neogranadino.
- (1861) *Memoria sobre la Hacienda Nacional de la Nueva Granada presentada al Congreso de 1861*. Bogotá, Imprenta de la Nación.

Diarios oficiales:

Gaceta de Colombia

- Nº 244, 18 de junio, 1826, Bogotá, Imprenta de M. M. Viller Calderón.
- Nº 252, 13 de agosto, 1826, Bogotá, Imprenta de M. M. Viller Calderón.

Boletín Oficial

- julio 22 de 1854, Ibagué, Imprenta Provincial F.F. Paul.

Legislación:

Leyes y Decretos:

CN (Codificación Nacional) Codificación Nacional de todas las leyes de Colombia desde el año 1821. Consejería de Estado:

- t.1. (1821-1824) Bogotá, Imprenta Nacional, 1924.
- t. II (1825-1826) Bogotá, Imprenta Nacional, 1924.
- t. XIII (1848-1849) Bogotá: Imprenta Nacional, 1929.
- t. XVI (1854 -1855) Bogotá: Imprenta Nacional, 1929.
- t. XIX (1860-1861) Bogotá: Imprenta Nacional, 1930.

Constituciones:

1819 Ley fundamental de 1819. Disponible en:

<http://bib.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/12504981945698273098435/index.htm>

1821 Colombia. *Ley fundamental de la unión de los pueblos de 1821*. Disponible en:

<http://bib.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/78037392101469684765679/index.htm>

1853 Constitución de la República de Nueva Granada. Disponible en:

<http://bib.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/67926281091469673665679/index.htm>

ENTRE EL “TORBELLINO DE LA PATRIA” Y EL BOOM DEL GUANO: AGRICULTURA, COMERCIO Y AGUARDIENTE EN LA ECONOMÍA DECIMONÓNICA DE AYACUCHO (PERÚ)

BETWEEN THE “WHIRLWIND OF THE FATHERLAND” AND THE GUANO BOOM: AGRICULTURE, TRADE AND BRANDY IN 19TH CENTURY AYACUCHO (PERU)

NELSON E. PEREYRA CHÁVEZ*

Resumen

El presente artículo estudia las principales actividades económicas de la región de Ayacucho (en la República de Perú) en el siglo XIX. A partir de la revisión de fuentes cuantitativas y cualitativas, discute aquella proposición que considera que con la independencia empezó una crisis secular y al contrario, propone que en la mencionada centuria hubo producción agropecuaria y comercio de ganado, lana y aguardiente, en la que participó la población campesina. Dichas actividades fueron alentadas por las políticas proteccionistas implantadas por el Estado republicano y posteriormente por el impacto de los ingresos por la exportación de guano.

Abstract

This article examines the main economics activities of Ayacucho (in the Republic of Peru) in the 19th century. From the review of quantitative and qualitative sources, it argues about proposition that believes that independence began a secular crisis and in contrast, it proposes that in the mentioned century there were agricultural production and livestock trade, wool and brandy, in which the peasant population participated. These activities were fueled by protectionist policies implemented by the Peruvian State and later by the impact of the income of guano exports.

* Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga (Ayacucho, Perú)
Correo electrónico: nelson.pereyra@pucp.edu.pe

1. INTRODUCCIÓN

El departamento de Ayacucho es en la actualidad uno de los cinco departamentos más pobres del Perú. Su Índice de Desarrollo Humano (IDH) es de 0,5617 y su Valor Agregado Bruto (VAB) en el 2011 fue de 2.014.667 nuevos soles, con un aporte de 1 por ciento al VAB nacional. En el 2012 su población fue estimada en 666.029 habitantes, con más de la mitad por debajo de la línea de pobreza. Solo son 200.167 los pobladores económicamente activos. Incluso en algunas de sus provincias (como Páucar del Sara Sara o Huancasancos) la PEA está formada por menos del 2 por ciento de habitantes.

Esta pobreza es el efecto de la subsistencia de una economía primaria basada en la agricultura, minería y comercio, que conforman poco más del 40 por ciento de la estructura productiva. La agricultura y la minería contienen un bajo índice de transformación y se desarrollan especialmente en el ámbito de unidades domésticas, comunales o pequeño-empresariales de carácter informal. El casi 60 por ciento restante de la estructura productiva se dispersa en la construcción, servicios gubernamentales, manufactura, transportes y comunicaciones, restaurantes y hoteles, pesca, etc.¹

No obstante, las altas tasas de pobreza contemporáneas también son resultado del conflicto armado interno que empezó en Ayacucho a inicios de la década de 1980 y se expandió hacia otros departamentos del Perú. La guerra, desatada por Sendero Luminoso (un grupo maoísta que enarbolaban un discurso excesivamente dogmático), ocasionó en Ayacucho un saldo trágico de 26.259 muertos y desaparecidos, la mayoría de ellos pobladores rurales analfabetos, poco integrados al Estado y al mercado y continuamente sometidos al abuso de poder.² Además, Sendero Luminoso destruyó la poca infraestructura existente e implantó además estrictas normas de supervivencia para contar con el respaldo de los campesinos.

La violencia fue desplegada en Ayacucho con el telón de fondo de la pobreza y del atraso. Aunque esta miseria no engendró la guerra, ayuda a explicar por qué estalló en este escenario y plantea interrogantes sobre sus orígenes históricos.

Unos autores señalan que la pobreza y atraso de Ayacucho se originaron a inicios del siglo XX, cuando el capitalismo causó la fragmentación de la región, su crisis productiva y su subordinación a otros polos de desarrollo como la sierra central o la costa sur-central (Degregori, 2011; Montoya, 1980; Urrutia, 2014). Otros alargan el tiempo histórico y consideran que la crisis empezó a inicios del siglo XIX, con la ruina de la minería colonial, de la producción obrajera y de los circuitos mercantiles debido a las reformas borbónicas, la independencia y la importación de mercancías británicas (Pozo, 1924; Huertas, 1972; Husson, 1992).

No obstante, hay que interrogarse por la dinámica de ciertas actividades económicas, especialmente en tiempos de crisis. En tal sentido, en el presente trabajo se estudiarán la producción agropecuaria y el comercio de tejidos, coca y aguardiente en dos coyunturas claves (entre los inicios de la República y la economía del guano) y como medios con los que la población (especialmente campesina) enfrentó la adversidad económica.

2. EL ESCENARIO REGIONAL Y SU POBLACIÓN

El departamento de Ayacucho se localiza en los andes sur-centrales de la República del Perú. Al iniciar la etapa republicana (1824), Ayacucho tenía una extensión de aproximadamente 47.842,23 kilómetros cuadrados. Estaba políticamente dividido en seis provincias con sus respectivas subprefecturas: Huanta y Huamanga al norte del territorio; Cangallo al centro; Lucanas y Parinacochas hacia el sur y Andahuaylas hacia el este.³

El territorio de Ayacucho se encuentra atravesado por la cordillera del Razuhuilca al norte y por la cordillera del Huanzo al centro-sur. Ambas cadenas sirven de marco para diferenciar hasta cuatro grandes sectores ecológicos: las “cabezas”, ubicadas al suroeste de la región; la puna, ubicada al centro y sur de la región, la quechua, entre el norte y centro del territorio y la selva alta o ceja de selva hacia el noreste.

Las “cabezas” o bocas de entrada de los valles costeros se ubican entre los 1.000 y 3.000 metros de altitud. Son apropiadas para el cultivo de maíz y alfalfa por tener recursos hídricos. Distinta es la puna, un territorio formado por amplias llanuras y laderas cubiertas de pasto todo el año y desprovis-

tas de árboles debido a las condiciones climáticas reinantes entre los 3.500 y 5.000 metros de altitud. Aquí se cultivan tubérculos, como papa, mashua y olluco, y se crían ovejas, llamas, alpacas y ganado vacuno.

La zona quechua, ubicada entre los 1.500 y 3.500 metros de altitud, comprende unos pocos valles que se hallan encajonados en medio de la accidentada topografía regional. En ellos se cultiva principalmente maíz, frijol y calabaza, mientras que en las tierras ubicadas a mayor altura se producen tubérculos andinos mezclados con la suculenta haba y el trigo criollo. Dos tipos de manejo de cultivos se distinguen en las quebradas productoras de la zona quechua: los cultivos de *mishka*, sostenidos con riego, y los cultivos del *hatun tarpuy* o siembra grande dependientes de las lluvias que aparecen entre noviembre y marzo (González Carre, Urrutia y Lévano, 1997: 9). A excepción de los valles cultivables, el resto de la zona se compone de suelos muy pobres, con poco humus, escasas de agua y exceso de radiación solar. En esta parte del territorio predominan árboles (como el molle), arbustos, hierbas, cactus y especialmente tunales, un recurso que ofrece frutos y la cochinilla parasitaria de las pencas, que se utiliza como colorante textil. Finalmente, hacia el noreste de la región, se halla el espacio de la selva alta o ceja de selva, entre la vertiente oriental de la cordillera andina y el río Apurímac, que va de los 800 a los 1.500 metros de altitud, donde los principales cultivos son la coca y la caña de azúcar.

Hacia el siglo XVIII la Intendencia de Huamanga (rebautizada por Bolívar como Departamento de Ayacucho en honor al llano donde se selló la independencia latinoamericana el 9 de diciembre de 1824) tuvo una economía autosuficiente, pero también integrada al mercado. Formaba parte del sistema económico colonial (Assadourian, 1982). Las haciendas y obrajes producían para la demanda de las minas de Huancavelica (que todavía producían alrededor de 3.000 quintales) y acumulaban cierto capital.⁴ Dicha producción se complementaba con la elaboración de artesanías que sirvieron para fines domésticos o para rituales ganaderos como la marcación de reses (Fisher, 1977; Urrutia, 1985).

Este espacio regional, según los datos del censo del virrey Gil de Taboada de 1791-1795, tenía 109.185 habitantes, siendo 73.074 (67 por ciento) indígenas y 29.621 (27 por ciento) mestizos (Fisher, 1981: 275). Los españoles sumaban 5.507 y los negros libres y esclavos eran casi inexistentes (1 por ciento). La mayoritaria población indígena se concentraba en los Partidos de Huanta (26 por ciento), Andahuaylas (21 por ciento) y Parinacochas (16 por ciento), donde además conformaba más del 60 por ciento del total de habitantes. Al contrario, en el Partido de Huamanga los mestizos conformaban el 55 por ciento del total de la población y los indígenas, 29 por ciento.

En 1827 los indígenas eran nuevamente mayoría (84.142 habitantes), seguidos por las otras castas (37.634 habitantes). Aquellos se ubicaban en Parinacochas (28 por ciento) y Huamanga (20 por ciento), que en esta etapa se convertían en las provincias más "indianizadas" del departamento. La población total del departamento era de 121.776 habitantes (Gootenberg, 1995: 36).

Una comparación de las cifras revela que entre 1795 y 1827 la población de la región tuvo un crecimiento estacionario de 0,3 por ciento anual, debido a la combinación de los factores muerte bélica y reclutamiento / epidemias y factores ambientales / evasión tributaria. Este aumento ocurrió principalmente en Huamanga (1,6 por ciento anual), Parinacochas (1,2 por ciento anual) y Cangallo (0,7 por ciento), mientras que en Lucanas y Huanta sucedió un decrecimiento poblacional con tasas negativas de -2,2 y -0,3 por ciento respectivamente.

Al compás del crecimiento anterior, la población indígena de la región también aumentó en 0,4 por ciento anual. Dicho incremento ocurrió especialmente en Huamanga (2,4 por ciento anual) y Parinacochas (1,6 por ciento anual), que como se mencionó se transformaron en las provincias más "indianizadas" del departamento. Lo contrario sucedió en las otras jurisdicciones, cuyos habitantes indígenas decrecieron en una tasa promedio de -0,8 por ciento anual. Lucanas registró la tasa de decrecimiento más alta, de -2,9 por ciento anual.

El siguiente censo, de 1876, registra la cantidad de 198.315 habitantes para la región de Ayacucho, siendo los campesinos el 72 por ciento de la población total del departamento. Además, esta mayoría se concentraba en Huamanga (21 por ciento), Andahuaylas (20 por ciento), Cangallo (14 por ciento) y Parinacochas (14 por ciento). En Cangallo, Lucanas, Parinacochas y La Mar existía un buen porcentaje de habitantes campesinos que superaba el 60 por ciento del espectro poblacional. Situación distinta se notaba en Andahuaylas y Huanta, donde los criollos y mestizos conformaban el 53 y 51 por ciento de población y estaban por encima del grupo campesino (Bonilla, 1987).

La comparación de las cifras demográficas de 1827 y 1876 revela un superior incremento de la población criolla y mestiza en 0,9 por ciento anual, en relación con los campesinos que presentan una tasa de crecimiento de 0,7 por ciento anual, en un lapso de 49 años.

3. COMERCIO, AGRICULTURA Y GANADERÍA A INICIOS DE LA REPÚBLICA

Al culminar la larga etapa colonial fueron la producción agropecuaria y el comercio de tocuyo, bayeta, coca y derivados del cuero las principales actividades económicas, fuertemente afectadas por la guerra de la independencia. En efecto, el conflicto acaparó entre 1814 y 1830 bienes, mano de obra y capital de unidades productivas como las haciendas.

Por ejemplo, el regidor del ayuntamiento de Huamanga José María Palomino, fiel seguidor del realismo, señalaba que su hacienda “nombrada Sachabamba en el Partido de Cangallo fue el centro de las correrías de los insurgentes y morochucos, quienes por castigar mi inequívoca fidelidad al Rey [...] se robaron casi todo el ganado vacuno y caballar [...] y las casas todas [han sido] incendiadas [...]” (ARAY, Intendencia, Leg. 42, año 1821). Casi al mismo tiempo, la indígena Petrona Lifoncia, de la parroquia de La Magdalena (en las afueras de la ciudad), se quejaba en los siguientes términos:

[...] ahora un año y siete meses con mi marido tomamos en arrendamiento una huerta sita en la Totorilla [...] estando en ella pasados de cuatro meses cayó el torbellino de la Patria y se arrasó con ella. Después de este acaecimiento tan funesto con justicia y razón se estancaron la dicha huerta con su alfalfa para el abasto de las bestias de la tropa nacional que hasta ahora existen. (Ídem., Leg. 48, año 1822).

Años después, en 1853, el hacendado de Cangallo Domingo Cáceres Oré (padre del héroe de la breña, Andrés A. Cáceres) exigió el cobro de 4.152,3 pesos de indemnización por haber suministrado víveres a los ejércitos de los caudillos hasta en dos ocasiones, “cuyos desmembrados fueron de su propiedad y todos estos perjuicios sufrió en su hacienda nombrada Anhuayro, sito en la provincia de Andahuaylas” (Ídem., Sección Notaria, Leg. 197, Mariano Tueros, Protocolo 256, Ayacucho, 13 de abril de 1853).

El prolongado conflicto además concentró la mano de obra de las haciendas. En 1818 los pobladores de Andahuaylas contabilizaron la ausencia de 1.400 hombres “que se han sacado para el ejército” (Ídem., Intendencia, Causas Civiles, Leg. 8). En 1824 –en plena campaña final– el Intendente de Huamanga demandó al Subdelegado de Cangallo el envío de 36 hombres para la formación del batallón Huamanga en apoyo a los patriotas. Y en 1827, durante la sublevación de los campesinos de Huanta, tanto los rebeldes como los republicanos enrolaron gente en Huanta y Cangallo respectivamente (Pérez, 1982: 102 y 167).

La guerra también provocó la interrupción de los circuitos mercantiles en desmedro de los bienes que se llevaban a regiones vecinas como la sierra central. La coca, que era comercializada en Huanavelica y Tarma, perdió su mercado de demanda, tal como lo expuso el hacendado Antonio de Cárdenas, quien aducía no poder cumplir con sus obligaciones fiscales porque

[...] los funestos acontecimientos que pronostican las críticas circunstancias del tiempo [...] cuyo motivo y el de haber estado serrado por más de diez meses el paso general de Jauja y Guancayo por los disidentes siendo esos lugares del espendio con utilidad de la coca que produce dichos partidos [Anco y Chungui] en que a los interesados se les ha inferido gravísimos daños y perjuicios [...] (ARAY, Municipalidad, Leg. 46, Alcaldía: oficios remitidos, año 1820).

Y la situación se agudizó porque ningún agente económico estaba dispuesto a invertir en la economía, no sólo por la existencia de un escenario devastado, sino porque fueron compelidos a entregar dinero a las tropas patriotas o realistas. El comerciante español Pedro Zorraquín, por ejemplo, señalaba que “con el Rey tiene perdidos más de 4.000 pesos en préstamos y suplementos a la fuerza; iguales empréstitos a la Patria que pasan de 8.000 pesos fuera de muchos otros quebrantos que he padecido en las presentes compulsiones políticas” (Ídem., Juzgado de Primera Instancia, Leg. 1, Causas Civiles, año 1825). De igual forma el cura de Viñac Francisco Sáenz se quejaba por haber sido obligado por el

comandante de las “tropas insurgentes” a dar una cantidad de dinero, “poniendo en mi casa dose [sic] soldados y una mula para que en el caso de no dar en toda esa noche mil pesos fuese conducido al Puerto de Pisco” (Ídem., Intendencia, Leg. 42, año 1820). Y en el decenio de 1820 los pobladores de la región entregaron aproximadamente 136.321 pesos para sostener a los ejércitos realista y patriota (Solier, 1995: 24-26). Por todo ello, los historiadores ayacuchanos consideran que la coyuntura de la independencia concibió una larga etapa de “languidecimiento” republicano.⁵

No obstante, pese al conflicto, los textiles continuaron produciéndose y vendiéndose, aunque con altas y bajas. Jaime Urrutia (1994: 24) ha cuantificado las cifras de aduanas del Archivo General de la Nación y establecido tres ciclos en el comercio de tocuyo y bayeta: a) un primer período entre 1784 y 1798, cuando se colocaron alrededor de 20.000 varas en las haciendas y ferias de la región; b) un segundo ciclo entre 1800 y 1809, cuando se exportaron 700.000 varas a Lima y Cerro de Pasco; c) un último tiempo posterior a 1809, en el que disminuyó la producción de tejidos debido al descenso de la explotación de las minas de Cerro de Pasco y la importación de textiles ingleses, aunque los tejidos huamanguinos eran colocados en Lima, Cerro de Pasco y Copiapó (Chile). Estos bienes eran producidos en los chorrillos y telares familiares de los barrios de la ciudad o de comunidades como Pacaycasa.

Pese a que las cifras de exportación de la Aduana de Huamanga se interrumpen en 1818, se puede sostener que esta importante producción y comercio de telas continuó en años posteriores a la independencia y se contuvo recién a inicios de la década de 1850, cuando el estado republicano implementó de forma definitiva el liberalismo comercial (Gootenberg, 1997). Un estímulo para la producción de tejidos fue el consumo propiciado por los ejércitos de los caudillos en pugna. En 1829 las autoridades de la región llegaron a un acuerdo con el gobierno de Agustín Gamarra para que los soldados “usen preferentemente las camisas de tocuyo, mantas o frazadas y zapatos de esta ciudad” (AGN, OL, 185-436, Prefectura de Ayacucho, 17 de octubre de 1829). Al año siguiente, el Gobierno pidió a los artesanos locales la confección de 18.600 camisas para las tropas, a un precio de 3 reales la unidad (Del Pino, 1993: 8). En 1837 se hizo una subasta para la confección de 4.000 pares de zapato para el ejército, que fue ganada por la zapatera Rosa Grijalbo (AGN, Ministerio de Hacienda, H-4-321, Ayacucho 30 de abril de 1830). Dos años después el tesorero departamental José Mariano Román contrató con el comerciante y artesano José Patricio Herrera la confección de camisas y zapatos para el ejército restaurador chileno-peruano que luchaba contra las fuerzas de la Confederación Perú-Boliviana:

Por tanto, con arreglo a las condiciones en que ha convenido en el expediente de la materia por el tenor de la presente y en aquella mejor vía y forma que más haya lugar en derecho, [Lopera y Herrera] hacen formalizar y otorgar la dicha contrata bajo de estas condiciones: Primero, que don Patricio Herrera hará construir y entregará en la administración del tesoro en el término más corto posible, diez mil camisas para los soldados del ejército restaurador, las cinco mil de tucuyo [sic] del país y otras cinco de tucuyo inglés de la mejor calidad, ambas clases con cuello y puños de género de royal, de cuatro pulgadas de largo y ancho de más de tres cuartas, y manga de dos tercios, conforme al modelo sellado que existirá en la tesorería y para su recepción serpa confrontada cada camisa con la dicha muestra por un encargado de esta oficina y otro del contratista y recibidos que fueren, será su precio de a diez reales cada una, los dos reales por la costura o su hechura y los ocho reales por lo demás. (ARAY, Sección Notarial, Leg. 145, Julián Caro, Prot. 178, Ayacucho 13 de abril de 1839, F. 406v).

Herrera además se comprometió a confeccionar y entregar 10.000 pares de zapato “de becerro, suela bien curtida y aplanada de solo las clases de primera y segunda talla, con inclusión del número de botines necesarios para la caballería”, al precio de 6 reales cada par y con la advertencia de ser confrontadas con las muestras existentes en la oficina de la tesorería (Ibíd.).⁶ Años después, en 1846, el Ministro de Guerra y Marina José Rufino Echenique sugirió al Prefecto de Ayacucho Luis de la Puerta “que las camisas necesarias para las fuerzas del ejército se construyan precisamente en Ayacucho, empleándose al intento los tocuyos manufacturados del país”, aunque tuvo sus observaciones sobre la calidad de las confecciones de Ayacucho:

Hace tiempo que se remitieron a esta capital [Lima] más de 3.000 de estas prendas, de las cuales su mayor parte se conserva todavía en almacenes, porque la pésima calidad del tejido y sus desproporcionadas dimensiones las hacen inoperantes para el servicio de la tropa. (“El Peruano”, Tomo XVI, N° 45, Lima 21 de noviembre de 1846).

Otro bien producido en la región y destinado para la comercialización en mercados lejanos fue la coca. Según las estimaciones del geógrafo Cosme Bueno, en el siglo XVIII se producía en Huanta 8.000 arrobas de coca, que eran destinadas para el mercado de Huancavelica (Bueno, 1951: 70). Casi al mismo tiempo, el médico peruano Hipólito Unanue valoró la coca del Valle del Río Apurímac como una de las mejores del virreinato peruano y cifró la producción de Huanta en 62.680 arrobas (376.080 pesos) y de Anco en 2.424 arrobas (14.544 pesos) para el quinquenio 1785-1789 (Sala, 2001: 28).

Jaime Urrutia calcula que entre 1779 y 1802 ingresó en el mercado de la ciudad de Huamanga un promedio anual de 600 arrobas de coca, con dos años punta y un año crítico: 1782 con 1.072 arrobas, 1802 con 1.710 arrobas y 1792 con 304 arrobas, respectivamente. Agrega que la hoja iba al centro minero de Huancavelica, a las haciendas y ferias (1994: 18). Cecilia Méndez indica que se comercializaba además en Huancayo (a 130 kilómetros al norte de Huanta) y Andahuaylas (a 118 kilómetros al sureste de Huanta (2005: 73).

En contrapartida, la ciudad de Huamanga “importó” bienes de las haciendas (azúcar), de las comunidades campesinas (sebo, lana, pellejo, cecina), de Lima (metales, vidrio, papel), Ica (aguardiente) y del extranjero (textiles). Para la importación se formó una cadena comercial que empezaba en las grandes compañías limeñas (que otorgaban mercadería a crédito), continuaba con los comerciantes locales y terminaba con los consumidores mestizos e indígenas que compraban los bienes de arrieros y viajeros (Urrutia, 1982: 32).

Por otro lado, la producción agropecuaria todavía era considerable a fines del siglo XVIII e inicios de la nueva centuria y corría a cargo de haciendas, estancias y hatos ubicadas en los valles, quebradas y punas de la región. Las haciendas producían para la autosuficiencia, pero también para el mercado local. El diezmo o impuesto del 10 por ciento que pagaban los propietarios de las “tierras decimales” ayuda a determinar las características de la producción agrícola de la región, en un período prolongado que corre desde inicios de la década de 1780 hasta mediados del siglo XIX.⁷

Las cifras representan teóricamente la décima parte de la producción agrícola y el 6,6 por ciento de producción a partir de 1832, año en que se empezó a cobrar el quincenio (cf. Tabla 1).⁸ Al multiplicar la tasa decimal por 10 en el primer caso, o por 15 en el segundo, se puede establecer una cifra aproximada de la producción de la región, aunque esta operación es relativa puesto que el diezmo representa *in grosso modo* la producción de bienes agrarios (Huertas, 1982: 221).

Una lectura sincrónica de las cifras revela que en los cinco primeros bienios del siglo XIX (cuando se registra la tasa más alta de todo el período) hay zonas que consignan una mayor producción: Huanta (con aproximadamente 217.250 pesos en el bienio 1822-1823); Huamanga (con 118.000 pesos en el bienio 1814-1815); Tayacaja (con 111.000 pesos en el bienio 1814-1815) y Andahuaylas (con 112.000 entre 1800 y 1809), a diferencia de otras provincias donde la producción agraria no llegaba a los 80.000 pesos bianuales. Este desequilibrio tiene que ver con la pluralidad de nichos ecológicos y recursos, con el tamaño de las propiedades y con el destino de los bienes agrícolas. Así, en los valles de Huanta y Andahuaylas se producía coca y aguardiente respectivamente para el consumo de la mina de Huancavelica y de la ciudad de Huamanga, mientras que en Huamanga y Tayacaja se cultivaban gramíneas (trigo, maíz) también para la mina o la ciudad. Por ello, la contribución decimal es predominante en Huanta y más alta que en Vilcashuamán.

De otro lado, una lectura diacrónica de las cifras muestra la existencia de alteraciones en la producción. En efecto, en el quinquenio 1780-1785 la tasa subió de 60.870 a 74.340 pesos, luego de superarse una plaga de langostas y los efectos indirectos de la rebelión de Túpac Amaru II, hasta alcanzar su cénit de 90.490 pesos en 1814-1815. Luego, empezó a descender entre 1823 y 1828, para después recuperarse hacia 1830 y finalmente estancarse tres años después (cf. Gráfico 1).

Entre 1823 y 1828 las tasas de Anco, Las Punas, Angaraes, Julcamarca y Castrovirreyna registraron una fuerte contracción, mientras que las de Huanta y Huamanga estuvieron debajo de la tasa decimal. Ello debido a la confluencia de varios factores, como la contracción de la demanda de Huancavelica, la interrupción del comercio de coca, la guerra de la independencia y la sublevación de los campesinos de la puna de Huanta.

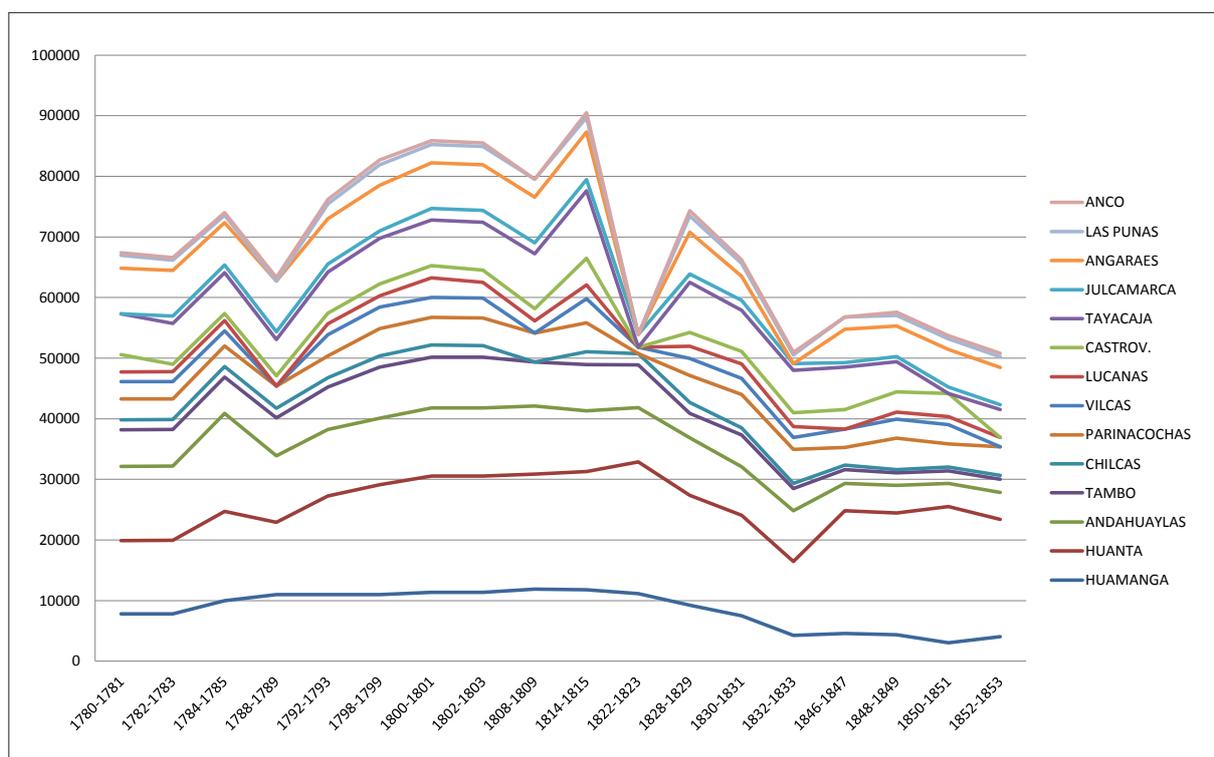
TABLA 1
Diezmos en la región de Ayacucho, 1780-1853

Bienio	Huamanga	Huanta	Andahu.	Tambo	Chilcas	Parinac.	Vilcas	Lucanas	Castrov.	Tayacaja	Julc.	Angaraes	Punas	Anco
1780-1781	7800	12100	12262	6025	1620	3450	2855	1600	2850	6740		7531	2135	420
1782-1783	7800	12150	12262	6025	1620	3421	2855	1650	1200	6740	1230	7531	1700	420
1784-1785	10005	14735	16123	6025	1715	3421	2455	1700	1200	6740	1230	7010	1250	420
1788-1789	11000	11893	11000	6250	1607	3621			1700	6000	1250	8400		600
1792-1793	11000	16250	11000	7000	1500	3630	3500	1800	1725	6800	1300	7500	2410	780
1798-1799	11000	18105	11000	8400	1850	4543	3537	1820	2000	7500	1250	7500	3400	780
1800-1801	11370	19200	11200	8400	2000	4543	3300	3250	2020	7500	1930	7520	3035	600
1802-1803	11370	19200	11200	8400	1890	4543	3310	2600	2020	7900	1930	7520	3035	600
1808-1809	11900	18981	11200	7300		4760		2025	2020	9060	1800	7500	2980	
1814-1815	11800	19500	10000	7650	2100	4760	4000	2295	4400	11100	1860	7825	2400	800
1822-1823	11140	21725	9000	7000	1900		1025				2120			
1828-1829	9250	18120	9500	4000	1800	4460	2800	2010	2300	8250	1395	6905	2700	850
1830-1831	7504	16565	8000	5250	1200	5500	2629	2400	2060	6800	1630	4000	2100	600
1832-1833	4246	12210	8350	3700	850	5600	1933	1810	2300	7010	1100		1400	450
1846-1847	4575	20250	4510	2300	700	2933	3020		3250	7000	700	5524	2030	
1848-1849	4380	20100	4525	2100	500	5200	3105	1205	3300	5020	840	5010	1750	530
1850-1851	3042	22487	3800	2050	635	3850	3155	1310	3850		1055	6196	1761	500
1851-1853	4060	19360	4430	2150	650	4730		1510		4646	770	6135	1761	600

Fuente: Huertas, 1982.

Como sugiere Huertas (1982), el estancamiento de la tasa no sugiere un descenso de la producción agraria. Más bien, ello ocurrió en dos coyunturas particulares: fines de la década de 1780 e independencia, y comprometió a zonas vinculadas con Huancavelica o afectadas por la presencia de ejércitos republicanos o tropas rebeldes, tal como atestiguan las fuentes consignadas anteriormente. Las haciendas ubicadas en las demás provincias de la región parece que siguieron produciendo normalmente, solo afectadas por sus propios ritmos particulares de expansión y contracción.

GRÁFICO 1
Tasas provinciales de diezmo, 1780-1853



En suma, se plantea la presencia de una región autosuficiente, pero que también produce determinados bienes hacia afuera. En ella se pueden ubicar microrregiones, con mayor especialización productiva y laboral: a) Huancavelica, que a fines de la época colonial seguía produciendo azogue y demandaba remesas de aguardiente, coca, alimentos y mitayos; b) el valle de Huanta y las quebradas de Acón y Choimacota, cuyo producto emblemático era la coca; c) la cuenca de Huamanga, donde se producía trigo en las haciendas y artesanías en la ciudad; d) Andahuaylas y la cuenca oriental del río Pampas, donde se producía azúcar y aguardiente; e) Lucanas y Parinacochas; donde se criaba ganado; f) las zonas altas de Huamanga, Cangallo y Vilcashuamán, sobre el curso alto y medio del río Pampas, donde estaban los obrajes (en crisis) que aprovechaban la producción de lana, la existencia de fuentes de energía hidráulica y la alta concentración de mano de obra indígena; y g) el valle de San Miguel y la caja de selva de Chungui y Anco, donde se producía coca y caña (Urrutia, 1982: 18-31).

4. LA REGIÓN EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XIX

Se asume que la ganancia generada por la exportación de guano no generó mercado interno, infraestructura productiva ni clase dirigente alguna en beneficio del país; al contrario, se arguye que tan millonarios ingresos benefició principalmente a una élite cuasi aristocrática asentada en Lima y acostumbrada a vivir de sus rentas (Bonilla, 1974). Shane Hunt ha calculado que en 40 años el gobierno peruano exportó entre 11 y 12 millones de toneladas de guano y alcanzó un ingreso neto de 381 a 432 millones de pesos, mientras que los consignatarios peruanos—encargados de la colocación del bien en el mercado internacional y del cobro del dinero por venta— percibieron entre 60 y 80 millones de pesos durante el período que controlaron el comercio de guano (Hunt, 1984: 53). No obstante, dicho autor no toma en cuenta la dinámica socio-económica de las regiones del interior del país o los circuitos de producción y comercialización de bienes de espacios como la sierra central, por ejemplo, que directa o indirectamente fueron tocados por los ingresos y crecimiento generado por la exportación del fertilizante.⁹

Agrega Hunt que un porcentaje elevado de dinero del guano sirvió para la expansión de la burocracia civil y militar (53,5 por ciento), con el consiguiente incremento de sus sueldos y salarios y la consolidación del “modelo castillista” de institucionalidad criolla que buscaba la paz, el orden y la estabilidad

económica, aunque con el establecimiento de relaciones de clientes entre los gobernantes y las élites provincianas (Hunt, 1984: 51; Mac Evoy, 1997: 23-54). Otro importante rubro de gastos fue la consolidación de la deuda de acreedores peruanos, proceso plagado de fraudes, especulación e irregularidades que incubó la más escandalosa corrupción.

En esta coyuntura, la economía de la región de Ayacucho empezó a emitir señales de progresión debido a la expansión del comercio de gramíneas, aguardiente y ganado hacia los mercados urbano y costero, acicateado por la ampliación del circulante y del consumo. Dicho incremento propició la formación de varias compañías y asociaciones que intentaron intensificar la producción de aquellos bienes que registraban alta demanda, con la inversión de capitales provenientes del sector comercial que en los años previos había logrado adecuadas cotas de atesoramiento.

En 1860 el comerciante limeño Eusebio Tafur formó una compañía con la hacendada Manuela Ayarza (madre del geógrafo e intelectual ayacuchano Luis Carranza) para explotar la hacienda de caña y llevar de San José de La Colpa, con el compromiso de que "las ganancias que se recojan de la finca serán divisibles por mitad entre los dos socios de la compañía, como también de las pérdidas procedentes de casos fortuitos, pero no las que resulten del descuido o negligencia de cualquiera de los socios [...]" (ARAY, Sección Notarial, Leg. 202, Mariano Tueros, Protocolo 241, Ayacucho 13 de abril de 1860, F. 130v). Para tal fin, Ayarza se comprometió a poner como capital los medios de producción de su hacienda, mientras que Tafur colaboraba con otro tanto de capital monetario. De igual forma, el chantre de la Catedral de Ayacucho Martín Callirgos y el comerciante estadounidense Guillermo Schefer formaron una compañía para producir aguardiente, granos y frutos de la quinta de Loreto. En este caso, el sacerdote se comprometió a costear el alquiler del predio e invertir en los cultivos, mientras que Schafer garantizó "poner la industria y asistencia" para la destilación y llevar la parte administrativa y contable de la sociedad (Ídem., Ayacucho 6 de noviembre de 1861, FF. 1032r-1033r). En la misma ocasión el citado Callirgos y el comerciante estadounidense Juan Marchant formaron otra compañía para cultivar y comercializar aguardiente y coca en sus terrenos privados de la hacienda de San Martín, en la quebrada de Ayna, distrito de Iquicha, bajo la condición de que aquel ponga el capital para los cultivos, mientras que este coloque "su industria y asistencia personal para el fomento de la mencionada hacienda" (Ídem., F. 1035v). Poco después Marchant traspasó su acción a Luis Zúñiga como forma de pago de una deuda de 1.000 pesos (Ídem., Leg. 203, Mariano Tueros, Protocolo 242, Ayacucho 15 de junio de 1863, FF. 598r-600v).

Hacia 1864 el hacendado y comerciante de Chungui, en la recién creada provincia de La Mar al extremo nororiental de Ayacucho, formó una asociación agrícola con el comerciante ayacuchano Jacinto Cabrera para explotar "el terreno nombrado Pichospampa, que se haya junto a las riveras del río de Pampas, en donde se piensa sembrar algodón y cuyo arrendamiento será de primera deducción en el proceso que se ajuste" (Ídem., Leg. 204, Mariano Tueros, Protocolo 243, año 1864, FF. 354r-354v). El mismo Tello estableció en 1862 otra asociación mercantil con el abogado y hacendado huamanguino José Antonio Huguet para explotar la hacienda Moyocc, compañía que fue liquidada cuatro años después con el acuerdo de que Tello pagara 2.500 pesos a favor de su socio, quien por su lado quedaba libre de alguna deuda "por habilitos, jornal, arriendos y demás gastos o costos" (Ídem., Leg. 205, Mariano Tueros, Protocolo 244, Ayacucho 24 de octubre de 1866, F. 445v). Y en 1865 formó una tercera compañía, esta vez con el abogado ayacuchano y hacendado de Socos Pedro Flores para producir nuevamente el cañaveral de Pichospampa, arrendado a Tello por sus propietarios José Rojas y Victoria Herrera. En el documento de constitución de la sociedad aparecen los compromisos asumidos por ambos socios:

Segunda, que el pago conductivo se pagará por ambos como igualmente el gasto que ocasiona el plantío de cañas y lo demás que ocurriese hasta que se llegue a moler las cañas y ver el producto de la labranza, para según la formación de los gastos emprendidos al tiempo de la cosecha sean partibles por iguales las utilidades, debiendo Flores llevar un libro de todo lo que se gasta con expresión de días de trabajo y gente que se inserta en ellos y en razón de que yo Félix Mariano he de proporcionar pautas y a mejorar también el molino, en el supuesto de que el costeo ha de ser siempre por ambos; el socio don Pedro Flores ha de coadyuvar a la hacienda Moyocc con la gente y bueyadas que hay en los terrenos de punas y también en Socos, por respectivo pre que deben ganar, siendo recíproco el auxilio que ambos socios debemos prestar en el auxilio de Moyocc y Pichospampa.

Tercera, que el socio don Pedro Flores, en razón de que Sonccopa y Tocclancca pertenecen al presente trato de compañía, el referido Flores entablará de que los habitantes o inquilinos de aquellos parajes concurran al trabajo de Pichospampa o Moyoc cuando se les necesite por el respectivo jornal y se hallan presentes en aquellos lugares, pues que a las veces suelen entrar en la montaña. Cuarto, que las utilidades que produzca la finca Pichospampa según lo expresado, después de deducirse los gastos, serán partibles entre ambos socios (Ídem., Leg. 204, Mariano Tueros, Protocolo 243, Ayacucho 29 de setiembre de 1865, FF. 853v-854v).

Tello y Flores correlacionaron sus unidades productivas privadas, ubicadas en diferentes pisos altitudinales (quebrada y puna) y traslaparon medios productivos y energía laboral para explotar corporativamente los cañaverales que habían arrendado y reinvertir en el negocio. Además de ser un producto muy demandado, el aguardiente es un bien de reciprocidad que se da obligatoriamente al inicio de cualquier trabajo individual o faena colectiva. Las cifras del impuesto del mojonazgo –gravado a la producción y comercialización de licores, agua mineral, gaseosas y bebidas fermentables– decantan una curva ascendente a partir de 1870, que llega a su cénit a inicios del siglo XX cuando se reporta un ingreso de 13.500 soles. En la década de 1870 el cobro de este gravamen ascendió en 14 por ciento; en el siguiente decenio, en 37 por ciento y en la última década del siglo XIX, en 14 por ciento (Sánchez, 1982: 35).

Además de la producción y comercialización de gramíneas o aguardiente, el ganado fue otro rubro en crecimiento. Muestra de ello son los sucesivos tratos que ganaderos y comerciantes de ganado suscribieron para colocar ganado vacuno en los mercados de Ayacucho o Lima. Es ilustrativo el caso de la asociación entre el sargento mayor y hacendado Mariano Nicomedes de la Carrera y el comerciante Juan Manuel de Pozo. El primero refiere:

[...] que ha vendido a don Juan Manuel del Pozo de este vecindario ciento veintisiete yeguas, algunas de ellas con cría, a nueve pesos cada una; doscientos sesenta y dos vacas, las más de ellas con crías y treinta y cuatro toros al precio de diez pesos cada cabeza, que todo ello importa cuatro mil trescientos sesenta y cinco pesos y cuya cantidad confiesa haberlo recibido en veinte de noviembre del año próximo pasado, a buena moneda usual y corriente [...] (ARAY, Sección Notarial, Leg. 199, Mariano Tueros, Protocolo 238, Ayacucho 8 de enero de 1857, F. 539v).

De igual forma, el comerciante de Castrovirreyna (Huancavelica) Juan de Dios Espinoza pactó con el negociante ganadero de origen italiano Gregorio Martinelli la compra de 300 reces de ganado vacuno, “la mitad vacas y la otra mitad novillos”, al costo de 23 pesos por cabeza. Martinelli se comprometió también a ofrecer “lo más selecto en ambas clases, de buena calidad y sin enfermedad ninguna” y a entregar el ganado que se traía de Andahuaylas “en el punto nombrado de Matará el día último del mes de julio sin falta alguna” (Ídem., Leg. 204, Mariano Tueros, Protocolo 243, Ayacucho 31 de marzo de 1864, F. 101v). Este compromiso se transformó en litigio cuando Martinelli pidió a Espinoza que reconociese y cancelase la deuda por la venta de las referidas 300 cabezas de ganado vacuno (Ídem., FF. 282v-283r). Subsano el pleito, el aludido comerciante huancavelicano optó por negociar con los propietarios de la hacienda de Chacabamba (Andahuaylas), Manuel y Estanislao Morote, 200 cabezas de ganado vacuno al precio de 17 pesos por cada vaca y 20 pesos por cada novillo, con la obligación que los referidos hacendados pongan “en el punto de Matará doscientas cabezas de ganado bien sea vacas o bueyes el día cinco a diez de junio del presente año, doscientas de la misma calidad para julio y el resto de doscientas un mes después” (Ídem., F. 660r).

Como en los casos del trigo y aguardiente, la existencia de contratos entre hacendados ganaderos y comerciantes decanta un circuito comercial de carne, cuero y lana para beneficio de los consumidores de Ayacucho y Lima. Sin embargo, un desigual y mayoritario abastecimiento de dichos bienes benefició la costa central en perjuicio de la plaza de abastos de la ciudad de Ayacucho, tal como ilustran las constantes y apesadumbradas quejas de las autoridades locales y de los cobradores del impuesto de sisa. En 1859 el licitador Mariano Quintanilla demandó la rebaja del precio total de remate de dicho impuesto “a causa de haber escaseado y encarecido mucho el ganado vacuno porque los costeros recogían a precios exorbitantes y que en vez de utilidades tenía grandes pérdidas” (Ídem., Municipalidad, Leg. 23, Libro

89, Ayacucho 18 de noviembre de 1852, F. 102r). Diez años después, el mismo Quintanilla arguyó que “hay poca internación de ganados en la ciudad, lo uno por la escasez de pastos y lo otro porque los costeros transportan en crecido número a la costa” (Ídem., Leg. 71, Alcaldía: solicitudes recibidas, Ayacucho, 10 de setiembre de 1869). Y en 1875 el comerciante de ganado de Conchopata Fabricio Palomino demandó la restitución del pago de sisa:

[...] que el día de ayer ha sido allanado mi domicilio por dos agentes de la Guardia Civil al mando de don Bernardino Cevallos, también guardia de primera clase, con objeto de cobrarse el impuesto sobre 21 cabezas de ganado vacuno que conduje a la costa y que sólo tocaron de tránsito por el territorio de esta provincia (Ídem., Leg. 72, Alcaldía: solicitudes recibidas, Ayacucho 20 de mayo de 1875).

El colaborador de Palomino, Alejo Bendeúz precisó que el 22 de febrero de 1874 los negociantes de vacunos

[...] salieron de esta ciudad con su presentante Palomino conduciendo veintitún cabezas de ganado vacuno, de las cuales ninguna se consumió en esta ciudad, sino que todas pasaron a Ica, en donde les agarró ya la Pascua [...] y que fueron vendidas todas en Tambillo o en las cabezadas y que esto sabe por razón de que fue peón de don Fabricio Palomino (Ibíd.).

Este caso ilustra la existencia del circuito comercial de ganado entre Ayacucho y la costa central a través de las “cabezadas” o boca de entrada a los valles costeros. Justamente, el ganado provenía de las haciendas y hatos de las provincias de Huamanga, Cangallo, Lucanas y Andahuaylas y era transportado mediante dos rutas horizontales: Huamanga-Castrovirreyna-Pisco-Lima y Andahuaylas-Puquio-Acarí-Lomas-Lima.

Sobre este último eje, Rodrigo Montoya señala que estuvo en actividad entre 1867 –año en que se fundó la agencia Casalino como sucursal de la Compañía Sudamericana de Vapores en el puerto de Lomas, encargada de transportar por mar el ganado hacia Lima– y 1945 –fecha en que ocurrió el último embarque de ganado– y puso en contacto a los siguientes agentes económicos: a) empresas comerciales nacionales y extranjeras; b) empresas comerciales y productivas, nacionales y extranjeras, que se encargaban de “abrir el mercado” a través de sus agentes comerciales; es decir, ofrecer las mercaderías y establecer las relaciones comerciales pertinentes; c) las agencias de desembarco y transporte de mercaderías en los puertos del Callao y Lomas, y las agencias de embarque y transporte de ganado entre Lomas y el Callao; d) los terratenientes “semi-capitalistas” de las cabezadas, que producían aguardiente de caña, vino, aceitunas y algodón; e) los grandes terratenientes de la provincia de Lucanas, que producían alfalfa en sus parcelas, compraban el ganado a las haciendas y “comunidades” de las alturas y vendían las mercaderías en sus establecimientos comerciales de Puquio; f) campesinos de las zonas de Lucanas y Andahuaylas, que se dedicaban a la crianza, venta y transporte del ganado, la provisión de alfalfa, la elaboración de algunos bienes (como queso, lana y mantequilla) y el traslado de mercaderías en su calidad de arrieros (Montoya, 1980: 48-50).

El eje funcionaba de la siguiente manera: los ganaderos y comerciantes de Puquio y Andahuaylas adquirían vacas, caballos y ovinos de las haciendas y comunidades de las alturas de Lucanas y Andahuaylas, que eran transportados a los alfares de Puquio y de las cabezadas para su engorde. Luego, el ganado era llevado al puerto de Lomas y embarcado hacia el Callao. Al mismo tiempo, los hacendados de Puquio adquirían mercancías extranjeras y bienes de las haciendas de las cabezadas (pisco, vino, frutas, aceitunas, menestras, equinos) para venderlos entre los ganaderos y campesinos de Puquio y Lucanas. Además, compraban aguardiente de Andahuaylas y gramíneas de las haciendas y comunidades de Lucanas para negociarlas entre los campesinos de Puquio o entre hacendados y pobladores de las cabezadas. Así, se produjo una articulación entre el capitalismo extranjero y economía campesina de la región, en la que las empresas extranjeras ofertaban mercancías, usaban el plus-trabajo no capitalista de campesinos y realizaban el capital. Al medio de la relación se hallaban las empresas nacionales, los terratenientes y ganaderos, los comerciantes y los arrieros.

La demanda costera de ganado ocasionó escasez, aumento de la masa de circulante en la región y una consiguiente tasa de inflación. En 1860 el alcalde de la provincia de Huamanga observó que en la plaza de abastos había escasez de carne. (ARAY, Municipalidad, Leg. 23, Libro 89, Ayacucho 24 de enero

de 1860, F. 110v). En 1866 el prefecto de Ica advirtió que “en la madrugada de hoy [22 de febrero] ha marchado a este departamento [de Ayacucho] un individuo con gran cantidad de billetes, con el objeto de invertirlo en la compra de ganado” (“El Registro Oficial”, N° 6, Ayacucho 21 de marzo de 1866). Y el regidor Duarte dijo en su informe

[...] que habiéndose constituido en la plaza del mercado [...] ha notado frecuentes abusos de las vendedoras, “porque el pan es muy escaso a proporción de lo que cuesta la fanega de trigo, la carne de carnero muy cara, las papas en precio muy subido [...] que la leña y el carbón corren la misma suerte, valiendo ahora el triple de lo que costaba antes, sin embargo de que no hay motivo para ello y esto porque las regatonas salen a los suburbios de la ciudad, compran todos los artículos al precio que gustan y acá venden su arbitrio, y he notado gran escasez de carne de vaca y averiguando la causa he descubierto ser porque el cirero [sic] tiene la temeridad de exigir a los dueños cuatro reales la cabeza íntegra y el cuero por cada res que degüellan [...] que también he inspeccionado la leche y he encontrado muchos porongos de ese artículo adulterado con harina, agua y chancaca, los cuales han sido remitidos al hospital; igualmente que algunos cestos de panes y carne, con pena a las defraudadoras, que además pone en conocimiento de la junta los recibos respectivos de todo lo integrado al ecónomo del hospital, lo mismo que la razón de multas aplicadas a algunas personas infractoras del reglamento. (ARAY, Municipalidad, Leg. 23, Libro 89, Ayacucho 24 de enero de 1860, F. 112r).

De forma paralela al comercio de ganado, también se desarrolló la venta de lana de camélidos y de ovinos. Efectivamente, en 1864 el comerciante Eusebio Sánchez se comprometió a entregar al comerciante chileno afincado en Ayacucho Tomás Langshan

[...] durante tres años contados desde el primero de abril del presente año a él o a su gente en Pisco la cantidad forzosa de cien quintales de lana de alpaca cada año, entendiéndose que los expresados cien quintales será la misma cantidad que deba entregar, debiendo aumentar mi entrega en la mayor cantidad posible (Ídem., Sección Notarial, Leg. 204, Mariano Tueros, Protocolo 243, Ayacucho 23 de febrero de 1864).

Se puede sugerir que los recursos del guano permitieron invertir en otras actividades económicas, como el comercio de lana o la importación de distintos bienes para el mercado de Ayacucho y de las otras ciudades de la región, además de ejecutar obras públicas, como la construcción de monumentos en recuerdo de la independencia y de la batalla de Ayacucho en la Alameda de la ciudad (Quispe, 2010; González Carré, Gutiérrez y Urrutia, 1995). No obstante, cabe preguntarse si dicha inversión repercutió en la economía campesina.

5. LA ECONOMÍA CAMPESINA

Existe cierta imagen distorsionada de la economía campesina decimonónica. Esta aparece a menudo como autárquica y aislada de los circuitos mercantiles (Huertas, 1972). No obstante, dicha representación es mítica, ya que la producción campesina sirvió no solamente para el sostenimiento de la unidad doméstica campesina, sino para su articulación al mercado en búsqueda de dinero o de aquellos bienes (manufacturas, mercancías) que no pueden producirse en la comunidad.¹⁰ En la época colonial, por ejemplo, las comunidades ubicadas en el circuito Cuzco-Alto Perú produjeron granos y artesanías para el mercado colonial, bajo la dirección de sus curacas o jefes nativos que por su parte desarrollaron prácticas e intereses occidentales (De la Puente, 2007; Glave, 1988).

Al iniciarse el siglo XIX los campesinos de Ayacucho también estaban articulados al mercado a través del intercambio de bienes. Por ejemplo, los campesinos de la puna de la norteña provincia de Huanta –mal llamados “iquichanos”– colocaban el producto emblemático de la coca –que se producía en la vertiente oriental de la cordillera de los andes– en los mercados de Huancavelica y la sierra central, con la intermediación de comerciantes y arrieros mestizos e indígenas. Por su parte, los campesinos habitantes de la llanura de Cangallo –conocidos comúnmente como “morochucos”–

participaban del comercio de ganado con áreas circundantes (Lucanas y Parinacochas) y hasta lejanas (Huancavelica y las "cabezadas").

Ambos sectores campesinos fueron perjudicados por la guerra de la independencia. Los primeros constataron el quiebre del circuito comercial de la coca, mientras que los segundos tuvieron que soportar las exacciones de los españoles para con el ganado. Por ello, aquellos optaron por apoyar al Rey, mientras que estos secundaron a los patriotas y posteriormente fueron "premiados" con exoneraciones tributarias en la temprana República (Husson, 1992; Méndez, 1991, Igue, 2008).¹¹

El comercio de coca y ganado, a cargo de las comunidades campesinas, continuó desarrollándose en la temprana República, aunque sin la trascendencia extraregional de tiempos previos. En esta ocasión fueron consumidores de dichos bienes los pueblos próximos a las zonas de producción y los núcleos urbanos de la región, como Ayacucho, Huanta, San Miguel, Cangallo o Puquio. Además de coca y ganado, estas localidades demandaban trigo, maíz, tubérculos y aguardiente. La descripción de 1834 elaborada por el diligente secretario del presidente Orbegoso refiere que en el valle de Huanta "se cría y se conserva la cochinilla y se cosecha el trigo, la cebada, el maíz, las papas y todas las menestras, raíces y hortalizas que se recogen en las regiones meridionales. Cultivan la caña, las uvas, la coca, cuyo producto asciende anualmente a 150.000 pesos" (Blanco, 1974: 221).

Estos bienes eran elaborados en pequeñas propiedades rurales controladas por mestizos e indígenas. En el valle de Huanta hacia 1869 existían 831 pequeñas haciendas; en el valle de San Miguel, 66 pequeñas propiedades dedicadas a la producción de aguardiente; en Huamanga, 71 fundos orientados a la producción agrícola; entre Huancapi y Cangallo, 48 haciendas dedicadas a la producción agrícola y ganadera; y en el extremo sur, en Lucanas y Parinacochas, más de 800 pequeñas y medianas haciendas orientadas a la ganadería y al cultivo de alfalfa para el engorde de vacunos. (ARAY, Municipalidad, Leg. 134, Matrícula de Contribución Predial; Galdo, 1988: 47-49).

Precisamente, en Cangallo, Víctor Fajardo, Lucanas y Parinacochas los campesinos de las alturas se dedicaban a la crianza y comercio de ganado vacuno, lanar y ovino. La contribución predial de las dos primeras localidades consigna la cantidad de 111 ganaderos, la mayoría de ellos en pueblos campesinos como Vilcanchos, Sarhua, Lucanamarca, Huancasancos o Sacsamarca (Ídem., Contribución predial de Cangallo y Víctor Fajardo, años 1891-1901). Ellos aprovecharon la coyuntura del boom del guano para comercializar ganado y lana con la costa, con la consiguiente mejora de su economía doméstica, tal como constató un apoderado fiscal en 1846: "[...] los que habitan en las punas se han proporcionado casas aseadas y de bastante capacidad, desde que han empezado a venderse con estimaciones las lanas de Pacocha que se extraen para el extranjero" (AGN, H-4-1900, Informe del apoderado fiscal de Parinacochas, año 1846).

Dicha articulación económica propició también la migración temporal de mano de obra a la Costa para emplearse en la agricultura de vid y producción de vinos y aguardientes. Así se conseguía el dinero necesario para el pago de la contribución indígena, o se complementaba la economía doméstica. La fuente anterior agrega:

[...] viéndose precisados los vecinos a buscar trabajo ya en las haciendas inmediatas pertenecientes a la provincia de Camaná del departamento de Arequipa, vendiendo su trabajo anual por 20 ó 25 pesos, ya en servir a las haciendas del interior cultivando sus terrenos por un jornal mezquino que se les paga un real en efectos y otro real en plata, que destinan al pago de su contribución. (Ibíd).

Los (pocos) datos de la contribución indígena ayudan a comprender esta articulación económica campesina con los circuitos mercantiles (cf. Tabla 2). Entre 1826 y 1842 fueron las provincias de Andahuaylas, Lucanas y Parinacochas, seguidas por Huamanga, las que más contribuyeron porque sus campesinos controlaban los recursos y comerciaban carne y lana. Cangallo recaudó una fuerte suma de dinero en 1826 (36.591,5), pero después fue exonerada de la tributación por el apoyo que brindó al ejército patriota en la guerra de la independencia. Huanta fue la provincia que menos aportó debido a la reticencia de los campesinos altoandinos y porque la economía campesina había perdido vinculación con el circuito comercial de la sierra central debido a la decadencia de las minas de Huancavelica.

TABLA 2
Contribución indígena recaudada en Ayacucho, 1826-1842

Provincias	1826	1827	1828	1829	1836	1837	1842
Huanta	627,1	15,2		4.305,7			
Huamanga		12.539,3		26.699,1			
Cangallo	36.591,5			8.202,2			148
Andahuaylas	12.931,1	28.562,3		72.401,4			
Parinacochas				23.786,2		372,6	
Lucanas			30.640,4	15.312,7	1.140,3		
Total	50.149,7	41.116,8	30.640,4	150.707,3	1.140,3	372,6	

Fuente: AGN, O. L., Prefectura de Ayacucho y Tesoro Público, años 1832-1846.

Para confirmar estos supuestos vale la pena observar la cantidad de contribuyentes originarios y forasteros del departamento de Ayacucho (cf. Tabla 3). Aunque no se cuenta con las cifras completas, se puede notar que la población originaria era mayoritaria en Huamanga, Huanta y Cangallo, donde –por la guerra y la sublevación de los “iquichanos”– existía una menor movilidad de los campesinos para establecer relaciones mercantiles o conseguir excedente monetario (Bonilla, 1989: 13). En el sur la situación fue diferente. En Lucanas, por ejemplo los forasteros representaban sólo el 0,8 por ciento de la población indígena total; los campesinos de dicha provincia no tuvieron necesidad de movilizarse hacia otras zonas para conseguir el excedente monetario: lo pudieron hacer en la misma área al estar estrechamente vinculados con el mercado. Al contrario, en Parinacochas había una ligera mayor cantidad de originarios (55 a 57 por ciento) en comparación a los forasteros (42 a 44 por ciento) que tendían a incrementarse (Vega, 1992: 101). La ausencia de grandes fundos y al contrario, la existencia de pequeñas y numerosas haciendas favoreció esta situación.

TABLA 3
Contribuyentes originarios y forasteros en Ayacucho, 1840

Provincias	Originarios	Forasteros
Huamanga	2.318	894
Huanta	2.101	967
Cangallo	4.000	160
Lucanas	3.231	
Parinacochas	2.138	
Andahuaylas	2.127	1.975

Fuente: Bonilla, 1989: 12.

6. A MODO DE CONCLUSIÓN

Las páginas precedentes han precisado las características y dinámicas de las actividades económicas de Ayacucho durante el siglo XIX. Fueron la producción agropecuaria y el comercio de coca, tejidos, ganado y aguardiente los medios con los que la población ayacuchana pudo enfrentar la contracción que empezó a inicios de la referida centuria.

Esta mirada panorámica de dichas ramas productivas nos lleva a cuestionar la imagen elaborada por un sector de la historiografía regional: la de la crisis secular decimonónica. Se puede proponer la hipótesis que durante el siglo XIX la economía regional experimentó un crecimiento relativo, acicateado por la producción de numerosas haciendas y el comercio interregional para los mercados urbanos e interregional.

El tenue crecimiento demográfico, las cifras del diezmo, las matrículas de las numerosas haciendas, las cifras de la contribución indígena y las comunicaciones oficiales sobre la carencia de carne en la ciudad por ahora intentan revelar dicho impulso relativo y la participación de actores sociales (como campesinos y hacendados) en la economía regional decimonónica. Este crecimiento además pudo ser promovido por una estructura rural de pequeñas propiedades detentadas por criollos, mestizos y campesinos; de cierta especialización productiva en zonas como Huanta, Andahuaylas, Lucanas y Parinacochas y de la contribución indígena que empujó a los campesinos hacia el mercado para conseguir el dinero necesario para el pago del tributo.

No obstante, estas últimas líneas constituyen todavía proposiciones que pueden ser sometidas al escrutinio de las fuentes. Hay todavía muchísimo que hacer.

NOTAS

- 1 Estas cifras macroeconómicas provienen del *Atlas del Perú* del Grupo La República, Vol. 10°, Departamentos de Ayacucho y Huancavelica, Lima 2013, pp. 29-32.
- 2 Comisión de la Verdad y Reconciliación: *Informe Final*, Vol. I, Capítulo I, p. 70. La Comisión de la Verdad y Reconciliación fue el grupo de trabajo creado en el 2001 por el presidente Valentín Paniagua y ratificado por su sucesor Alejandro Toledo para que investigue y esclarezca la situación de violencia que azotó al país durante más de una década.
- 3 En la actualidad, el departamento de Ayacucho posee una extensión de 43.814,80 kilómetros cuadrados y está dividido en once provincias (Huanta, La Mar, Huamanga, Cangallo, Víctor Fajardo, Vilcas Huamán, Huancasancos, Sucre, Lucanas, Parinacochas y Paucar del Sara Sara) y 112 distritos.
- 4 Existe debate en torno al núcleo articulador de la región de Huamanga. Carlos Contreras señala que a Huancavelica se llevaba gramíneas y ganado de Huanta y Acobamba, azúcar, aguardiente, verduras y frutas de Tayacaja, Lircay y Andahuaylas y panes y telas de Huamanga. Por su lado, Urrutia refiere que la ciudad de Huamanga atrajo desde el siglo XVII la producción agropecuaria de su *hinterland* y realizó parte del capital extraído de la producción de azogue y plata de varias minas (entre ellas Huancavelica), donde los miembros de la élite huamanguina poseían derechos (Contreras, 1982: 80-93; Urrutia, 1985: 20).
- 5 Esta idea fue elaborada por intelectuales locales (como Manuel Jesús Pozo o Pío Max Medina) que en una coyuntura clave como 1924 (la celebración del centenario de la batalla de Ayacucho) intentaron construir una “identidad regional” apelando a la historia o a la “invención de tradiciones” (Gamarra, 1992).
- 6 José Patricio Herrera, migrante de Chile, se dedicaba además al comercio de otros bienes y a la agricultura. Declaró ser propietario de las tierras de Chicaylli, Lacota y Calapampa, ubicadas en Lucanas, adquiridas al Estado por 14.370,5 pesos. En 1843 año vendió Chicaylli a José Iriaste en 4.900 pesos. Luego, en 1845 vendió a Miguel Peñalosa la cantidad de “tres quintales de azogue a precio corriente de plaza [...] importando dichos quintales de azogue la cantidad de cuatrocientos treinta y cinco pesos” (ARAY, Sección Notarial, Leg. 191, Mariano Tueros, Protocolo 230, Ayacucho 6 de setiembre de 1843, FF. 78v-92r e Ídem, Ayacucho 11 de setiembre de 1845, F. 381v, respectivamente).
- 7 Las “tierras decimales”, afectas al pago del diezmo y luego del quincenio y veintenio, se dividían en a) haciendas privadas; b) haciendas abadengas o pertenecientes a la Iglesia y a las órdenes religiosas; c) haciendas realengas o pertenecientes a la Corona, siempre y cuando estuvieran arrendadas a particulares; d) estancias y hatos pertenecientes a españoles, indígenas y hombres de otras castas; e) tierras de cofradías que producían para la fiesta del Santo Patrón y para la Iglesia; f) tierras de caciques; g) tierras de algunos grupos étnicos, como las de los indios Soras de Parinacochas o de los Anta de Huayllay.

- 8 El diezmo contiene cifras de las provincias de Castrovirreyna, Tayacaja, Julcamarca y Angaraes, que desde la segunda mitad de la década de 1820 forman parte del departamento de Huancavelica, ubicado al noroeste de Ayacucho.
- 9 Los terratenientes y campesinos de los valles del Mantaro y Yanamarca (ubicados en la sierra central del Perú) comerciaron bienes agropecuarios (como carne, lana, derivados de la ganadería vacuna, alimentos y aguardiente) con los mercados de Lima, Ica y Huancayo. Tal coyuntura propició la transformación de la estructura y costumbres campesinas y la aparición de conflictos entre estos últimos y terratenientes en torno a la mano de obra para las haciendas, conflictos que fueron canalizados en los décadas posteriores, cuando en la Guerra del Pacífico las tropas chilenas ocuparon la sierra central destruyendo la infraestructura productiva (Mallon, 1983; Manrique, 1987).
- 10 Al respecto, existe abundante literatura antropológica que decanta la articulación de la economía campesina al mercado, mediante el intercambio de productos y la venta temporal de mano de obra. Simplemente cf. Golte (2001); Golte y De la Cadena (1986); Mayer (2005).
- 11 Sin embargo, la relación entre campesinos, españoles y patriotas no es tan simple; en ella median derechos, estatus, una ideología liberal y promonárquica y un sistema de autoridades comunales que pueden traducirse como ventajas económicas y políticas que los campesinos huantinos obtuvieron del sistema colonial y los “morochucos” de los patriotas.

BIBLIOGRAFÍA

- ASSADOURIAN, Carlos Sempat (1982), *El sistema de la economía colonial: mercado interno, regiones y espacio económico*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- BLANCO, José María (1974) “Diario de la marcha que hace su excelencia el Presidente Provisorio de la República Peruana, Don Luis José Orbegoso, a los departamentos del Sur”, en MOROTE BEST, Efraín (ed.), *Huamanga: una larga historia*. Lima: Consejo Nacional de la Universidad Peruana, pp. 219-246.
- BONILLA, Heraclio (1974), *Guano y Burguesía en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- ____ (1987), *Ayacucho y su población en el siglo XIX: algunas consideraciones preliminares*. San Diego: Universidad de California
- ____ (1989), *Estado y tributo campesino: la experiencia de Ayacucho*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Documento de Trabajo N° 30.
- BUENO, Cosme (1951), *Geografía del Perú Virreinal*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- CONTRERAS, Carlos (1982), *La ciudad del mercurio. Huancavelica, 1570-1700*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Colección Mínima N° 13.
- DEGREGORI, Carlos Iván (2011), *Qué difícil es ser Dios: El Partido Comunista del Perú-Sendero Luminoso y el conflicto armado interno en el Perú: 1980-1999*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos-DED-AECID.
- DE LA PUENTE, José Carlos (2007), *Los curacas hechiceros de Jauja*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- DEL PINO, Ponciano (1993), “Ayacucho: economía y poder en el siglo XIX” en *Ideología*, 13, pp. 5-23.
- FISHER, John (1977), *Minas y mineros en el Perú Colonial*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- ____ (1981), *Gobierno y Sociedad en el Perú Colonial: El Régimen de las Intendencias, 1784-1814*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- GALDO, Virgilio (1988), *Ayacucho: economía y sociedad (siglo XIX)*, Ayacucho: Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga-CONCYTEC.
- GAMARRA, Jeffrey (1992), “Intelectuales ayacuchanos entre 1930 y 1940: un problema de historia de las mentalidades” en *Ayacucho a 500 años de la conquista de América*. Ayacucho: Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga, pp. 42-66.
- GLAVE, Luis Miguel (1988), *Trajinantes: Caminos indígenas en la sociedad colonial siglos XVI- XVII*. Lima: Instituto de Apoyo Agrario.
- GOLTE, Jürgen (2001), *Cultura, racionalidad y migración andina*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Colección Mínima N° 46.
- GOLTE, Jürgen y Marisol DE LA CADENA (1986), *La codeterminación de la organización social andina*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Documento de Trabajo N° 13.
- GONZÁLEZ CARRÉ, Enrique; Yuri GUTIÉRREZ y Jaime URRUTIA (1995), *La ciudad de Huamanga: espacio, historia y cultura*. Ayacucho: Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga-Concejo Provincial de Huamanga-CEPES.

- GONZÁLEZ CARRÉ, Enrique; Jaime URRUTIA y Jorge LÉVANO (1997), *Ayacucho: San Juan de la Frontera de Huamanga*. Lima: Banco de Crédito del Perú, Colección Arte y Tesoros del Perú.
- GOOTENBERG, Paul (1995), *Población y etnicidad en el Perú Republicano (siglo XIX)*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Documento de Trabajo N° 71.
- ____ (1997), *Caudillos y comerciantes: la formación económica del Estado peruano, 1820-1860*. Cuzco: Centro Bartolomé de las Casas.
- HUERTAS, Lorenzo (1972), *Luchas sociales en Huamanga, 1700-1830*. Tesis de Dr., Universidad Nacional Mayor de San Marcos
- ____ (1982), "Diezmos en Huamanga" en *Allpanchis*, XVII: 20, pp. 209-235.
- HUNT, Shane (1984), "Guano y crecimiento en el Perú del siglo XIX" en *HISLA*, IV, pp. 35-92.
- HUSSON, Patrick (1992), *De la guerra a la rebelión (Huanta, siglo XIX)*. Lima: Instituto Francés de Estudios Andinos y Cuzco: Centro Bartolomé de las Casas.
- IGUE, José Luis (2008), *Bandolerismo, patriotismo y etnicidad poscolonial: los "morochucos" de Cangallo, Ayacucho, en las guerras de la independencia*. Tesis de Lic., Pontificia Universidad Católica del Perú.
- MALLON, Florencia (1983), *The Defense of Community in Peru's Central Highlands: Peasant Struggle and Capitalist Transition, 1860-1940*, Princeton, Princeton University Press.
- MANRIQUE, Nelson (1987), *Mercado interno y región: la sierra central, 1820-1930*. Lima: DESCO.
- MAYER, Enrique (2005), *Casa, chacra y dinero. Economías domésticas y ecología en los andes*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- MC EVOY, Carmen (1997), *La utopía republicana: ideales y realidades en la formación de la cultura política peruana*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- MÉNDEZ, Cecilia (1991), "Los campesinos, la independencia y la iniciación de la República. El caso de los iquichanos realistas: Ayacucho, 1825-1828" en URBANO Henrique (ed.), *Poder y violencia en los andes*. Cuzco: Centro Bartolomé de las Casas, pp. 165-188.
- ____ (2005), *The Plebeian Republic. The Huanta Rebellion and the making of the Peruvian State, 1820-1850*. Durham: Duke University Press.
- MONTOYA, Rodrigo (1980), *Capitalismo y no capitalismo en el Perú: un estudio histórico de su articulación en un eje regional*. Lima: Mosca Azul-Centro de Investigaciones Sociales.
- O'PHELAN, Scarlett (1988), *Un siglo de rebeliones anticoloniales. Perú y Bolivia, 1700-1783*. Cuzco: Centro Bartolomé de las Casas.
- PÉREZ AGUIRRE, Iván (1982), *Rebeldes Iquichanos, 1824-1828*. Tesis de Bach., Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga
- POZO, Manuel J. (1924), *Lo que hizo Huamanga por la independencia*. Ayacucho: Tip. La República.
- QUISPE RAYMUNDEZ, Nazario (2010), *Los efectos de la economía ganera en Ayacucho, 1845-1870*. Tesis de Bach., Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga.
- SALA I VILA, Nuria (2001), *Selva y andes. Ayacucho (1780-1929): historia de una región en la encrucijada*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- SÁNCHEZ FLORES, Esteban (1982), *Evolución del sistema de impuestos en la ciudad de Ayacucho, 1860-1900*. Tesis de Bach., Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga.
- URRUTIA, Jaime (1982), *Comerciantes, arrieros y viajeros huamanguinos, 1770-1870*. Tesis de Bach., Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga.
- ____ (1985), *Huamanga: región e historia, 1536-1770*. Ayacucho: Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga.
- ____ (1994), *La diversidad huamanguina: tres momentos en sus orígenes*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Documento de Trabajo N° 57.
- ____ (2014), *Aquí nada ha pasado. Huamanga, siglos XVI-XX*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos-Instituto Francés de Estudios Andinos-COMISEDH.
- VEGA, Mauro (1992), *Tributo, poder local y sociedad rural, Ayacucho, 1823-1854*. Tesis de Lic., Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga

Fuentes Primarias.

Archivo Regional de Ayacucho (ARAY)

•Intendencia: Causas Civiles.

•Juzgado de Primera Instancia: Causas Civiles.

•Municipalidad: Libros, Alcaldía: oficios remitidos, solicitudes recibidas y matrículas.

•Sección Notarial: Mariano Tueros y Julián Caro.

Archivo General de la Nación (AGN)

•AGN, O. L., Prefectura de Ayacucho y Tesoro Público

H-4-1900.

GLOBALIZACIÓN, INSTITUCIONES Y LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA DESIGUALDAD EN CHILE ENTRE 1850 Y 1873

GLOBALIZATION, INSTITUTIONS AND THE POLITICAL ECONOMY OF INEQUALITY IN CHILE FROM 1850 TO 1873

JAVIER E. RODRÍGUEZ WEBER*

Resumen

El artículo analiza lo ocurrido con la distribución del ingreso en Chile entre 1850 y 1873, con el objetivo de aportar al debate relativo a los orígenes y causas fundamentales de la desigualdad que caracteriza al continente latinoamericano. Durante el período, Chile vivió un proceso de crecimiento exportador enmarcado en la Primera Globalización, y es justamente a este impacto de la economía internacional que autores como Jeffrey Williamson imputan el origen de la desigualdad latinoamericana. Otros, como los autores inscritos en la corriente neoinstitucionalista, señalan que la misma tiene su origen en la elevada inercia de las instituciones implantadas poco después de la Conquista. Recurriendo a evidencia reciente que muestra un deterioro de la distribución del ingreso durante el período, en el artículo se adopta un enfoque de economía política a fin de superar la falsa dicotomía entre mercado e instituciones que en ocasiones se observa en este debate. Ello implica enfatizar la interacción entre los distintos tipos de factores, así como su rol cambiante a lo largo del tiempo, con el objetivo de identificar los mecanismos que dieron lugar al incremento de la desigualdad en Chile en el tercer cuarto del siglo XIX.

Abstract

This article studies the income distribution in Chile between 1850 and 1873. It contributes with the debate on the origins and roots of inequality in Latin America. During these years, Chile experienced a process of export-led growth within the framework of the First Globalization Boom. While some authors, such as Jeffrey Williamson, attribute the origin of Latin American inequality to the impact of the international economy, others, such as the neo-institutionalists, explain the high levels of inequality that characterize our continent as a consequence of the inertia of the institutions implanted soon after the Conquest. Drawing on new evidence that shows an increase in income inequality during the period, this paper makes a plea for a political economy approach that allows us to overcome the false dichotomy between market forces and institutions that tends to characterize this debate. This means emphasizing the interaction between different factors and their changing role over time, with the aim of identifying the specific mechanisms that led to the increase in income inequality.

* javier.rodriguez@cienciassociales.edu.uy - Programa de Historia Económica y Social - Universidad de la República, Uruguay

1. INTRODUCCIÓN¹

En 1997, Anthony Atkinson (1997) llamó la atención sobre ciertos indicios de que la desigualdad volvía a constituirse en un tema relevante para la ciencia económica. Casi veinte años después, la polémica que siguió a la publicación en inglés de “Capital en el Siglo XXI” de Thomas Piketty (2014) vino a confirmarlo. En América Latina, en tanto, la desigualdad nunca ha dejado de ser un problema relevante. Pero, aunque existe cierto consenso sobre su importancia, no lo hay ni sobre sus orígenes, sus causas, ni sus consecuencias.

Lo ocurrido durante la Primera Globalización constituye un eje central en este debate. Es allí que Jeffrey Williamson (2010) -uno de los autores más prolíficos sobre la historia de la desigualdad latinoamericana- ha ubicado su origen. Respecto a sus causas, Williamson apunta a las fuerzas desatadas entonces, aduciendo que la especialización de los países latinoamericanos en bienes intensivos en recursos naturales benefició a los propietarios de dichos recursos. De esta forma, los trabajos de Williamson desafían cierto “sentido común” según el cual la elevada desigualdad sería un rasgo muy antiguo y permanente de nuestro continente.

Y es que, aunque antigua, la tesis del carácter estático y perenne de la desigualdad latinoamericana ha ganado espacio recientemente de la mano de los enfoques neo-institucionalistas. Según esta línea de argumentación, impulsada por autores como Engerman & Sokoloff (2011) o Acemoglu et al. (2005), el origen de la desigualdad presente se ubica en las décadas siguientes a la Conquista, cuando se impusieron un conjunto de instituciones diseñadas para que la elite -los mismos conquistadores- pudieran extraer las máximas rentas posibles de la masa de trabajadores, aun a costa del crecimiento económico de largo plazo. Así, la elevada desigualdad actual se explica por la persistencia de este legado institucional. Este enfoque ha tenido amplia influencia en los estudios sobre la desigualdad en Latinoamérica, al punto que ha sido adoptada como explicación fundamental por el Banco Mundial (De Ferranti et al., 2004).

Criticar el falso antagonismo que se aprecia entre estas dos líneas interpretativas constituye una de las motivaciones centrales del presente artículo. Efectivamente, no es necesario adscribir a la idea de que la desigualdad se mantiene incambiada desde el siglo XVI para reconocer que los procesos históricos y las instituciones legadas por el período colonial puedan seguir jugando un papel relevante mucho tiempo después, incluso en el presente. A su vez, señalar la importancia de procesos ocurridos en la segunda mitad del siglo XIX como la Primera Globalización, no implica necesariamente asumir que los mismos ocurrieron sobre una *tabula rasa*, en una sociedad sin pasado, sin historia, sin instituciones, ni estructura social forjada en los siglos precedentes. De lo que se trata, justamente, es de iluminar la forma en que los procesos de nuevo tipo, como la Primera Globalización, interactuaron con una estructura social e institucional que era el resultado de siglos de formación histórica. Para lograrlo, el artículo recurre a evidencia cuantitativa sobre la desigualdad en Chile desde 1850 elaborada por el autor en el marco de su tesis doctoral (Rodríguez Weber, 2014). Esta es luego interpretada y analizada a partir de lo que sabemos sobre la economía y la sociedad chilenas del tercer cuarto del siglo XIX. Se elabora así una “argumentación histórica” (Kocka, 2002) en que las tendencias asumidas por la desigualdad son el resultado de la interacción entre la Primera Globalización y el entramado socio-institucional -en parte heredado del período colonial. Una interacción moldeada, a su vez, por la dialéctica entre cambio y continuidad que caracteriza al proceso de desarrollo en su devenir histórico.

Luego de esta introducción, el artículo se organiza en seis secciones. En la segunda se profundizan las ideas aquí expuestas y se argumenta a favor de un enfoque de economía política de la desigualdad. En la sección 3 se documentan los cambios sufridos por la economía chilena durante el período 1845-1873 a raíz de la fase inicial de la Primera Globalización y cuyas consecuencias distributivas interesa analizar. En la sección siguiente (la número 4) se presenta la metodología de estimación de indicadores de desigualdad, así como los principales resultados y tendencias evidenciada por la distribución del ingreso en el período. La sección 5, en tanto, tiene por objeto analizar la economía política de la desigualdad, intentando desentrañar los mecanismos de economía política que explican dichas tendencias. Se mostrará que si bien éstos eran un resultado de la evolución histórica anterior, fueron afectados por el proceso globalizador en un sentido que vino a reforzar sus rasgos regresivos heredados del período colonial. En la sección 6 se analizan los resultados distributivos del período de crecimiento exportador mediante un estudio sincrónico de la desigualdad al final del período, con el objeto de identificar cuánto

de cambio y cuanto de continuidad había en la estructura social chilena luego de dos décadas de globalización. Finalmente, la sección 7 cierra con las conclusiones.

2. TEORÍA E HISTORIA: POR UNA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA DESIGUALDAD

La mayor parte de los estudios sobre la desigualdad suponen que la distribución del ingreso es el resultado de lo que ocurre con el mercado de factores. Así, las tendencias de la desigualdad resultarían principalmente de la forma en que el crecimiento económico afecta las cantidades ofertadas y demandadas de tierra, capital, trabajo calificado y no calificado (Atkinson & Bourguignon, 2000). Cuando se estudia el impacto de la globalización en la distribución del ingreso, estos abordajes –que podemos denominar “mercado-céntricos”– se inspiran en la extensión que Stolper y Samuelson realizaron al modelo Heckscher-Ohlin. Según éste, la integración de los mercados supone el uso intensivo de los recursos más abundantes y el aumento de sus precios en relación a los de los más escasos. De allí los efectos redistributivos del comercio internacional (Stolper & Samuelson, 1941: pp. 58-59; Samuelson, 1948). Es de esperar, por tanto, que la mayor integración comercial beneficie a los propietarios del factor abundante, en tanto un cerramiento de la economía beneficiará a los propietarios del factor escaso. Se trata de una línea argumental que ha sido muy utilizada para analizar las consecuencias distributivas que la Primera Globalización habría tenido para el continente latinoamericano (Williamson, 1999, 2002, 2011; O’Rourke and Williamson, 2006; Prados de la Escosura, 2007).

Más recientemente, el enfoque mercado-céntrico ha sido cuestionado por dejar fuera del análisis un factor clave para las dinámicas distributivas: las instituciones. Para los neo-institucionalistas, los mecanismos de mercado nunca actúan en el vacío, sino que están mediados por factores institucionales que determinan en última instancia sus consecuencias distributivas. Son las instituciones, por ejemplo, las que regulan los derechos de propiedad de la tierra, determinando así quién se beneficia de una mayor o menor integración al comercio internacional (Robinson, 2001, 2010). En suma, son las conflictivas relaciones de poder entre los actores sociales las que determinan la conformación del entramado de instituciones políticas y económicas que inciden tanto en el crecimiento económico como en la desigualdad (Acemoglu, et al., 2005; Acemoglu and Robinson, 2012).

Los autores del giro institucionalista han tenido la virtud de reintroducir el problema del poder en la economía convencional, acercando ésta a perspectivas heterodoxas como el marxismo (Bértola, 2011). Al hacer de las pugnas distributivas y las relaciones de poder entre los actores sociales los determinantes principales de las instituciones –y de estas la “causa fundamental” del crecimiento y la distribución (Acemoglu, et al., 2005)–, han adscrito a la idea clásica que hace del conflicto social el “motor de la historia”. Sin embargo, han sido cuestionados –con razón– por la excesiva rigidez y determinismo de su marco conceptual (Dobado, 2009; Bértola et al., 2010; Bértola, 2011). Y es que en su afán por identificar las “causas fundamentales” aplicables a todo tiempo y lugar, pierden de vista algo obvio: que el proceso de desarrollo constituye un devenir complejo y cambiante, de modo tal que factores que resultan determinantes en un contexto pueden asumir un rol secundario en otros. En su afán por construir teorías universales y “simples” hacen un uso inadecuado del criterio metodológico conocido como navaja de Ockham. Caen así en lo que Mario Bunge² denominó el “culto a la simplicidad”, desconociendo que ésta es siempre un criterio subjetivo y que es un error utilizarla como principio para optar entre teorías rivales (Gernert, 2007). En estos trabajos, la navaja se transforma en una motosierra que elimina factores que, como la dinámica del devenir histórico, hacen a la ontología del problema.

Siempre hubo historiadores, economistas, e historiadores económicos, que propulsaban un análisis de tipo interdisciplinario, que formulara teorías de rango medio centradas en las interacciones que se producen entre los distintos aspectos de la vida social. Estos alertaban, también, sobre los riesgos de simplificación excesiva que podía suponer adoptar los limitados márgenes de la economía neoclásica a la investigación histórica (Kuznets, 1955; Kindleberger, 1997; Hobsbawm, 1998; Hodgson, 2001; Adelman, 2002; entre otros). Quizá porque las limitaciones de la economía convencional resultaban particularmente evidentes a la hora de comprender los problemas de nuestro continente, este tipo de planteamiento ha sido característico de quienes se han dedicado a estudiarlo (Prebisch, 1967, 1981; Car-

doso y Faletto, 2003; Sunkely Paz, 2005; Cardoso y Pérez Brignoli, 2003; Thorp, 1998; Bértola, 2000; Bértola y Ocampo, 2013; entre otros).

Enmarcado en esta tradición, en este artículo se adopta un enfoque que intenta superar la restricción que impone asumir que siempre hay un mecanismo fundamental que explica la distribución del ingreso en todo tiempo y lugar. Se supone, por el contrario, no sólo que tanto los factores de mercado como los institucionales son relevantes, sino que su relevancia cambia a lo largo del tiempo. En determinados contextos serán las fuerzas del mercado las que guíen las tendencias distributivas, en otras serán las instituciones, siempre habrá interacciones y determinaciones recíprocas entre ambos tipos de mecanismos. Corresponde a la investigación empírica –y no a la suposición teórica apriorística– determinar en cada situación el predominio de uno u otro.

El enfoque aquí adoptado –el estudio de la economía política de la desigualdad– puede resumirse en tres supuestos fundamentales que lo diferencian tanto de la perspectiva mercadocéntrica como de la neo-institucionalista:

- En primer lugar, se reconoce el carácter contextual de las generalizaciones teóricas. A diferencia de las aproximaciones neoclásicas –sea las convencionales de tipo mercadocéntrico o las neo-institucionalistas– se asume que la posibilidad de construir teorías válidas para todo tiempo y lugar está más allá de las posibilidades de las ciencias sociales. En la medida que las tendencias observadas en la desigualdad, o el impacto de ésta sobre otros aspectos del desarrollo, son siempre mediados por un conjunto de factores, resulta imposible prever resultados únicos.
- En segundo lugar y vinculado con lo anterior, no se supone *ex ante* la primacía de ningún aspecto sobre otro. A diferencia de los enfoques mercadocéntricos –que asumen la primacía de los cambios en la oferta y demanda–, o de los neo-institucionalistas –que defienden la preeminencia de las instituciones–, se parte aquí del supuesto de que la importancia y el rol que asumen los distintos factores que articulan la distribución del ingreso con el conjunto del proceso histórico varían a lo largo del tiempo.
- Finalmente, en la medida que reconocemos que tanto la importancia relativa como el tipo de incidencia de las instituciones y el mercado pueden cambiar en función del contexto, nuestro centro de interés se ubica en su interacción. Dada la necesidad de abstraer y seleccionar –porque estudiar todo es imposible–, se priorizan las relaciones e interacciones porque son ellas las que pueden dar cuenta del rol cambiante que asumen los diversos canales que articulan la desigualdad con el conjunto del proceso social.

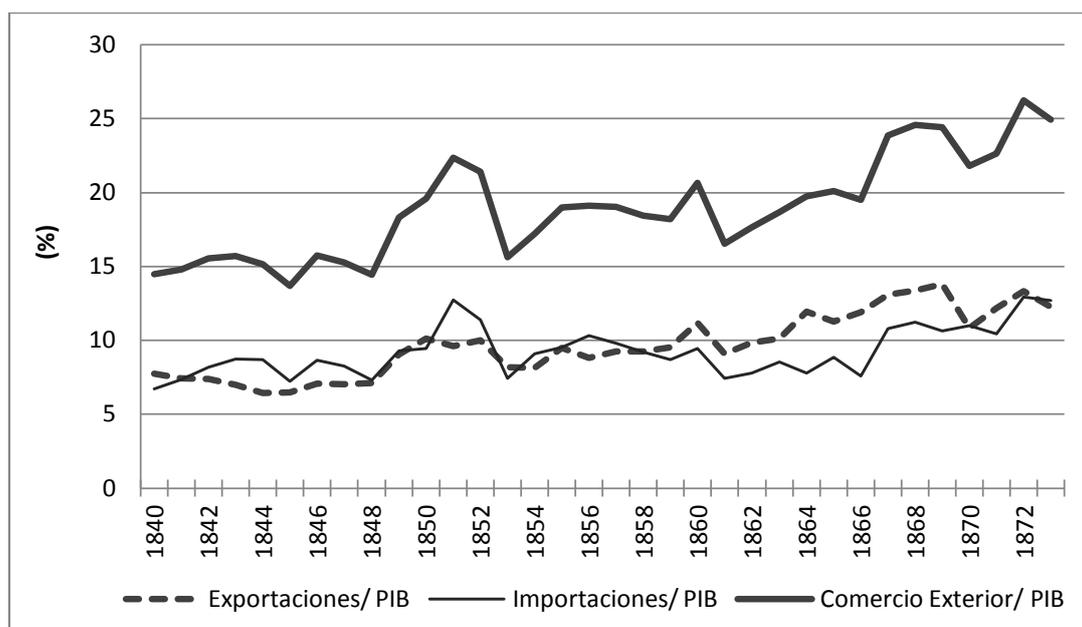
Esta perspectiva permite, a su vez, no sólo ser críticos con las formulaciones teóricas ortodoxas, sino reconocer también su valor y aplicabilidad en determinados contextos, pero siempre como aproximaciones parciales a un problema complejo.

3. CONSOLIDACIÓN ESTATAL Y CRECIMIENTO EXPORTADOR

Su temprana consolidación estatal constituye una característica que distingue a Chile de los otros países sudamericanos. El período de convulsiones que siguió a la independencia terminó en 1830, cuando las fuerzas conservadoras derrotaron a los liberales en Lircay. Mientas sus vecinos siguieron enfrascados durante décadas en un estado de conflagración militar permanente, y más allá de las guerras civiles que afectaron a Chile durante la década de 1850, lo cierto es que a mediados del siglo XIX el país destacaba en el contexto latinoamericano por su estabilidad política. Esta se sustentaba en un régimen centralizado y autoritario, aunque no excesivamente cruel –al menos para los parámetros de la época–, del que el Ministro Diego Portales fue constructor principal. Su preocupación central: el mantenimiento del orden y el respeto a la autoridad. Su método: la coerción y la violencia expeditiva, junto con la confianza en la apatía de una población acostumbrada a obedecer –inercia a la que denominó el “peso de la noche”. Su política: “palo y bizcochuelo, justa y oportunamente administrados”.³ Los resultados: un Estado centralizado y fuerte, discordante con el estado de guerra civil permanente que caracterizaba a nuestro continente. De allí lo señalado por Halperin respecto a la envidia que la estabilidad chilena despertaba en las elites latinoamericanas (citado en Collier y Sater, 1998: p. 56) Ello, junto con la obra legislativa de esos años, generó un contexto institucional de relativamente baja incertidumbre; un clima conveniente para “los negocios”, ámbito del cual provenía el mismo Portales (Collier y Sater, 1998; Góngora, 2006; Halperin, 2008).

Así, cuando a mediados del siglo XIX la transformación de los países centrales estimuló la demanda mundial de materias primas y alimentos, Chile fue capaz de aprovecharla. Comenzó entonces la etapa moderna de la historia económica chilena, caracterizada por la fase virtuosa del ciclo de inserción internacional común a los países del Cono Sur latinoamericano. La creciente demanda estimuló la producción de productos exportables, el incremento en el valor de las exportaciones permitió el aumento de las importaciones, y los aranceles pagados por éstas –principal fuente de ingresos fiscales– permitieron la expansión del gasto público, especialmente en la infraestructura que el crecimiento demandaba.⁴ Según las estimaciones de Díaz et al. (2010), entre 1845 y 1873 el PIB, las exportaciones, las importaciones y los ingresos fiscales habrían crecido a una tasa acumulativa de 3,8%, 6,2%, 5,9% y 4,1%, respectivamente. Ello supuso que hacia 1870 Chile se ubicara entre los países con mayor producto bruto per cápita (PIBpc) en el continente latinoamericano. Éste era del orden del triple que en Venezuela, el doble que en México y Colombia, apenas inferior que el de Argentina o Uruguay, y algo más que la mitad que el de Estados Unidos o Europa (Bértola y Ocampo, 2013, Cuadro AE2; Boltand Van Zanden, 2013). En suma, durante el período la economía chilena se hizo más rica, dinámica y abierta al comercio exterior (Gráficos 1 y 2). Asimismo, el Estado obtuvo los ingresos necesarios para apoyar el proceso expansivo mediante obras en infraestructura. Éstas abarcaron desde galpones para mercaderías en el Puerto de Valparaíso hasta la construcción de ferrocarriles y el tendido de líneas telegráficas (Cariola y Sunkel, 1982; Collier y Sater, 1998; Salazar y Pinto, 2002; Ortega, 2005).

GRÁFICO 1
Indicadores de apertura, 1840 -1873 (%)



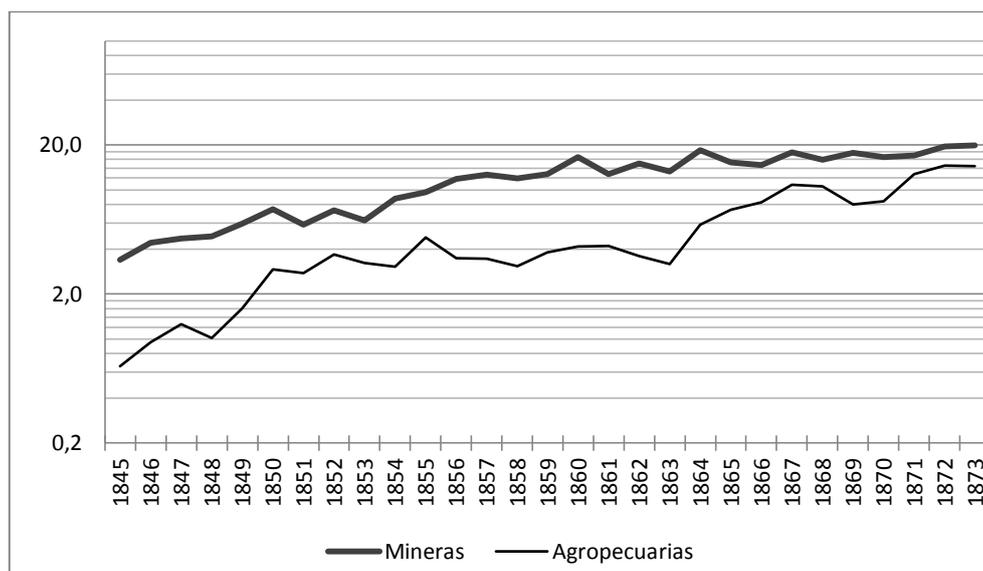
Fuente: Díaz et al. (2010).

Sin embargo, el impacto en el proceso productivo del crecimiento inducido por la demanda externa fue limitado. Tanto en la minería como en la agricultura el incremento de la producción se logró mediante un proceso de tipo extensivo, caracterizado más por la utilización de capacidad ociosa –tanto en yacimientos de minerales como en tierras y mano de obra–, que por la innovación tecnológica y el aumento de la productividad.

Chile pudo cumplir un importante papel en el mercado internacional del cobre –durante el período aportó, en promedio, el 36% de la oferta mundial (Ortega, 2005: p. 183)– mediante el expediente de explotar yacimientos nuevos, generalmente superficiales y de alta ley que requerían poco capital y mucho trabajo. La creciente demanda estimuló la búsqueda de nuevos yacimientos, no la explotación más eficiente de los existentes. De esta manera, un cúmulo de empresarios-aventureros se afanó en encontrar un buen “alcance”⁵ que los hiciera ricos, como efectivamente sucedió con algunos de ellos (Ortega, 2005; Nazer, 2000).

GRÁFICO 2

Exportaciones mineras y agrícolas, 1845-1873. Millones de dólares de cada año (escala logarítmica)



Fuente: Díaz et al. (2010)

Pero es en la expansión de la agricultura –cuyas exportaciones crecen más rápido que las de la minería– donde se observa con mayor claridad esta conjunción entre el dinamismo originado por las transformaciones económicas globales y el reforzamiento de los rasgos institucionales y tecnológicos tradicionales.

Chile exportaba trigo hacia Lima desde el siglo XVII, pero la demanda de la capital virreinal no era lo suficientemente importante como para absorber la capacidad productiva del Valle Central de Chile. Por esta razón, en el sistema productivo habitual de la hacienda una parte importante de la tierra –aproximadamente la mitad según los cálculos de Bauer (1994: p. 32)– se mantenía sin explotar durante todo el año. Así, cuando a mediados de la década de 1840 el desplazamiento de personas en busca de oro hacia California –y algo más tarde hacia Australia–, generó un rápido aumento de la demanda de trigo en el Pacífico, Chile estaba en condiciones de responder rápidamente. Su dotación ociosa de factores productivos le permitió brindar una rápida respuesta al estímulo de la demanda, posibilitando al país, o más precisamente a sus hacendados, aprovechar la ventana de oportunidad abierta por la fiebre del oro (Sepúlveda, 1959; Bauer, 1970, 1994). Aunque esta conjunción de factores sería sumamente breve –en pocos años California habría de producir suficiente trigo para autoabastecerse y exportar hacia Australia–, el *boom* exportador de trigo y harina continuó en los años sesenta con destino a Inglaterra, en este caso posibilitado por la baja en el costo de los fletes.

El período 1864-1874 constituyó la “época de oro” de la agricultura chilena. Ahora, la propiedad de una hacienda no sólo proporcionaba poder y status; por primera vez se constituía en una fuente apreciable de ingresos. En palabras de Arnold Bauer (1994: p. 95), “por primera vez en la historia de Chile, se pudo hacer fortuna con la agricultura”.

Sin embargo, las razones que posibilitaban el acceso al mercado británico eran coyunturales. Mientras el precio del trigo se mantuviera elevado y cayera el de los fletes, la exportación de trigo a Europa habría de ser un buen negocio para los productores chilenos. Pero ello no podía durar, tarde o temprano la expansión del ferrocarril reduciría el costo del trigo ucraniano. Fue en parte la consciencia respecto al carácter coyuntural del *boom* lo que inhibió a los productores de realizar más inversiones en capital (Bauer, 1970: p. 157). Y de hecho, la expansión agrícola llegó a su fin con la crisis de los años setenta: a finales de esa década el trigo chileno ya no se cotizaba en Londres.

En resumen, la temprana consolidación institucional, la existencia de yacimientos mineros superficiales y de alta ley, la capacidad ociosa de factores productivos y la experiencia en la producción de trigo, permitieron a Chile aprovechar el estímulo que la demanda internacional por materias primas y alimentos imprimió a su economía. Como resultado, se vivió un período de crecimiento liderado por la demanda externa que alimentó a su vez las arcas fiscales, reforzando así la consolidación institu-

cional y brindando recursos para la inversión en infraestructura que la misma expansión demandaba. El impacto que este ciclo de crecimiento extensivo tuvo sobre la distribución del ingreso constituye el tema de la siguiente sección.

4. LA DESIGUALDAD DE INGRESO DURANTE EL PERÍODO DE CRECIMIENTO EXPORTADOR

4.1 INFORMACIÓN UTILIZADA

La información sobre desigualdad que se presenta en este estudio forma parte de la estimación de indicadores para un período más amplio –que cubre 1850-2009– y resulta de la combinación de distintas metodologías (Rodríguez Weber, 2014, Capítulo 3 y Cuadro AE 1). En particular, la estimación del índice de Gini de desigualdad de ingreso para el período 1850-1873 resulta de la combinación de dos metodologías: la construcción de una tabla social dinámica para el período posterior a 1860, y la proyección hacia 1850 del valor obtenido para 1860 en función de la evolución de la Frontera de la Desigualdad posible, procedimiento que se explica más adelante.

Es imposible realizar en tan poco espacio una descripción detallada de los procedimientos seguidos en la construcción de la tabla social 1860-1930,⁶ pero sí cabe hacer al menos un somero análisis de la metodología seguida, sus ventajas y limitaciones, y una breve descripción de los procedimientos y las fuentes utilizadas.

En Rodríguez Weber (2014) se construyeron dos tablas sociales, una metodología que ha sido utilizada en un amplio número de casos.⁷ Al nivel más general, la elaboración de tablas sociales supone la construcción de una matriz compuesta por el número de personas que cuentan con ingresos y el monto de éstos, agrupadas en distintas categorías sociales y/o ocupacionales. Una limitación importante de las tablas sociales es que sólo captan la desigualdad que existe entre las categorías, pero no al interior de las mismas. De allí que sea muy importante desagregar tanto como sea posible. Por otra parte, la magnitud de este problema depende de la categoría que se trate. Resulta mucho menos problemático suponer un mismo ingreso y desigualdad constante entre los empleados domésticos que hacerlo para los propietarios de tierras. Si bien las diferencias entre los primeros sin duda existen, es razonable suponer que no serán demasiado grandes. En el caso de los propietarios de tierras, por el contrario, las desigualdades son enormes, en la medida que probablemente abarquen desde campesinos dedicados a la agricultura de subsistencia hasta latifundistas.

Una peculiaridad de las tablas sociales estimadas es que son dinámicas, esto es, que cubren un período de tiempo en lugar de un año específico. Ello constituye el elemento dinámico, mientras la persistencia de las mismas categorías brinda coherencia a la construcción y permite las comparaciones intertemporales. Este fue el camino seguido por Bértola (2005). Según este autor, de esta aproximación se obtienen estimaciones con un margen de error probablemente importante –e inestimable– para cada año concreto, pero cuyas tendencias de mediano y largo plazo resultan relativamente confiables.⁸

La tabla social cuya estimación se utiliza aquí cubre el período 1860-1930 y se divide en 49 categorías de perceptores de ingreso: 9 en la agricultura –7 categorías de terratenientes y dos de trabajadores–, 3 en la minería, 10 en la industria, 2 en el transporte, 20 en el Estado, y 2 de otros –profesionales y sirvientes. Una de sus principales limitaciones –derivada de la falta de fuentes– es la ausencia de sectores importantes dentro de los servicios, en particular en el comercio.⁹ La principal fuente utilizada es la información de personas “con profesión” que recogen los Censos de Población, tal cual fue publicada en Gálvez y Bravo (1992, Anexo Cuadro 1). Respecto a otras fuentes, siguen en importancia los Anuarios Estadísticos y las estadísticas económicas históricas (Wagner, 1992; Díaz et al., 2010; Matus, 2012). Finalmente, se ha recurrido a un conjunto de información dispersa en bibliografía secundaria.¹⁰

4.2 TENDENCIAS ESTIMADAS EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

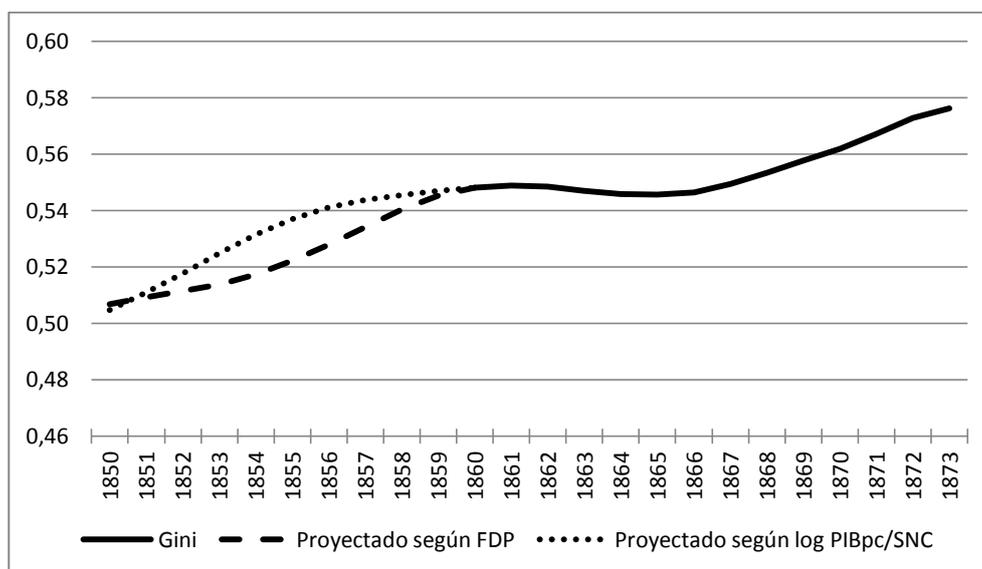
Si bien escasa y fragmentaria, la evidencia disponible apunta a que durante el ciclo de crecimiento exportador habría habido un deterioro de la distribución del ingreso. Aunque las fuentes utilizadas en la primera de las tablas sociales construidas no entregan información para el período anterior a 1860, la información publicada en Díaz et al. (2010) permite construir el ratio entre el ingreso medio y el salario de trabajadores no calificados, un indicador habitual en la bibliografía sobre la evolución de la desigualdad durante el período (Williamson, 1999, 2002; Prados de la Escosura, 2007). Calculando un índice 1860=100, el mismo presentaba un valor de 67 para 1850. Es decir que durante el auge exportador triguero de mediados del siglo XIX el ingreso medio per cápita habría crecido más rápidamente que el salario no calificado, fuente de ingreso para el grueso de la población.

Un segundo indicio que apunta al incremento de la desigualdad durante el ciclo exportador iniciado hacia 1850 es la alta desigualdad relativa existente hacia 1860. Si, siguiendo la propuesta de Milanovic et al. (2007), comparamos la desigualdad estimada con la máxima desigualdad posible (ratio de extracción), se observa que la primera se ubica en el entorno del 80% de la segunda, una cifra comparativamente elevada (Tabla 4). Dado el contexto de crecimiento del ingreso medio durante la década de 1850,¹² para que no se produjera un incremento de la desigualdad el ratio de extracción debería haber disminuido—algo por demás improbable. De hecho, en función del reforzamiento institucional coercitivo que analizamos más adelante, si algo ocurrió con el ratio de extracción durante los años cincuenta fue un incremento.

Ambos indicios, a los que se agregan otros de tipo cualitativo, nos permiten formular conjeturas sobre el nivel y evolución de la desigualdad en la década de 1850. Éstas se presentan en el Gráfico 3. Allí se ha proyectado hacia atrás el nivel de desigualdad estimado en 1860 mediante dos índices alternativos. El primero es el logaritmo del índice del ratio PIBpc/salario no calificado al que hicimos referencia antes. El segundo se estimó a partir de la noción de Frontera de Desigualdad Posible (FDP), suponiendo que el ratio de extracción—diferencia entre la desigualdad estimada y la máxima desigualdad posible— se mantuvo constante durante el período (Gráfico 3).

GRÁFICO 3

Distribución del ingreso, 1850-1873. Evolución tendencial del Índice de Gini estimado mediante aplicación del filtro Hodrick-Presscott a la serie original (parámetro de suavización 6)



Fuente: estimación propia. FDP refiere a Frontera de la Desigualdad Posible. SNC refiere a Salario No Calificado. Comentarios: Las dos estimaciones de la evolución de la desigualdad en la década de 1850 se basan en proyecciones de la estimación obtenida mediante las tablas sociales para 1860. Dichas proyecciones se sustentan en supuestos coherentes con la evidencia histórica—cuantitativa y cualitativa— sobre el período. Si bien la magnitud de la variación de la desigualdad es conjetural, el sentido de su evolución—su incremento— es menos discutible (ver texto).

Si bien la cantidad y calidad de las fuentes utilizadas en la estimación presentada en el Gráfico 3 no permite hacer aseveraciones tajantes respecto a la magnitud del incremento de la desigualdad para el período anterior a 1860, sí es posible aseverar, con un grado razonable de certeza, que hubo incremento

de la desigualdad. Sólo en el caso de que no hubiera habido crecimiento económico en esos años, o que el incremento de los salarios de trabajadores no calificados hubiera sido superior a éste, o que el ratio de extracción se hubiera reducido, podría ponerse en duda que la desigualdad de ingreso se deterioró. Y ninguna de estas hipótesis es coherente ni con la evidencia existente —sea cuantitativa o cualitativa— ni con la producción historiográfica. En particular, la estimación realizada a partir de la FDP resulta del escenario más conservador entre aquellos que serían plausibles en función de lo conocido sobre el período.

5. LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA DESIGUALDAD

5.1 GLOBALIZACIÓN E INSTITUCIONES

La mayor demanda internacional de bienes intensivos en recursos naturales —minerales y alimentos— producida por la expansión de la economía atlántica a mediados del siglo XIX, aumentó la retribución a dicho factor productivo y benefició en primer lugar a quienes los poseían. Es decir que las fuerzas del mercado desatadas por el proceso de globalización beneficiaron a un sector privilegiado de la sociedad —los poseedores de la tierra—, conduciendo a un incremento de la desigualdad. Se trataría del capítulo chileno de un fenómeno más amplio, que impactó en el conjunto de países abundantes en recursos naturales, tanto de América Latina como de otras regiones (O'Rourke & Williamson, 1999; Williamson, 1998, 2011; Bértola & Williamson, 2006; Willebald, 2007).

En resumen, el efecto Stolper - Samuelson habría incidido en la retribución a los factores, conduciendo a un incremento en el valor de la tierra y su renta. Al menos eso fue lo observado por Claudio Gay, quien en 1863 se asombraba del “alza verdaderamente considerable que se ha dejado sentir [en el valor de las tierras] después de las guerras de la independencia, y sobre todo desde 1830, época en la que el país se constituyó definitivamente” (Gay, 1863: p. 96). Si el valor de la tierra aumentaba “casi de manera geométrica” se debía, en su opinión, a “las ricas salidas que la agricultura se ha procurado en las comarcas de California y de Australia” (Gay, 1863: p.99). Como fundamento, Gay (1863: p. 96-100) cita el caso de varias haciendas. La de Choapa, por ejemplo, se arrendaba a \$ 8.000 pesos en 1837; en 1850 el arrendamiento había subido a \$ 18.910; ocho años más tarde la hacienda había sido dividida en siete hijuelas, cuyo alquiler total era de \$ 52.950.¹³ Según Gay lo mismo ocurrió en las provincias, especialmente después de 1851, lo que originó un aumento en los pleitos judiciales (Gay, 1863: p. 100).

Sin embargo, aunque una mayor demanda de bienes intensivos en recursos naturales haya provocado un incremento en la retribución a dicho factor, centrar allí la explicación de lo ocurrido con la desigualdad resultaría simplificador en exceso. En primer lugar, porque ello implicaría adoptar una visión excesivamente reduccionista de la globalización definida como convergencia de precios,¹³ subestimando los factores tecnológicos e institucionales de un proceso de mucho mayor calado (Harley, 2007; Bértola y Ocampo, 2013; Bértola et al., 2010). En segundo lugar, porque se desconocería el hecho de que cualquier impacto de las fuerzas de mercado derivadas del proceso de globalización sobre la desigualdad se encuentra mediado por las instituciones locales, formales e informales, que determinan la distribución de la propiedad de los factores, así como el poder económico y político relativo de las distintas clases sociales. Es de allí que los distintos actores sociales derivaban su capacidad para aprovechar o sufrir los cambios originados por la expansión de la economía atlántica (Robinson, 2001, 2010; Bértola, 2011; Bértola et al., 2010).

Si el ciclo de crecimiento exportador condujo a un incremento de la desigualdad, los mecanismos que unen uno y otro fenómeno no son exclusivamente económicos, si por tal se entiende solamente aquellos factores derivados de los cambios en las curvas de oferta y demanda. Son fundamentales también los mecanismos institucionales que determinan las relaciones de poder entre los distintos actores afectados por el proceso global.

Entre los primeros tenemos la forma que el *boom* minero pudo haber afectado la desigualdad. Como ya señalamos, la economía chilena respondió al incremento de la demanda minera buscando nuevos yacimientos y relegando a un segundo plano la inversión en capital y tecnología que hubiera posibilitado un incremento de la productividad del trabajo. De este modo, las consecuencias del *boom* para la desigualdad se debieron a un mecanismo análogo al de la lotería en que los ganadores se enriquecen, la mayoría permanece igual y la desigualdad se incrementa. Aquellos, muy pocos, que encontraron yacimientos se convirtieron de hecho en los hombres más ricos de Chile.

Pero aunque la minería fuera la principal fuente de divisas y el origen de las más grandes fortunas, era en el medio rural donde se encontraban las bases del poder de la elite. Es allí donde se ubican los principales eslabones causales que unen el crecimiento exportador al incremento de la desigualdad. Y ello por las características de su institución predominante: la Hacienda. Si el crecimiento exportador, y en particular el *boom* triguero, condujeron a un aumento de la desigualdad, fue porque las fuerzas económicas que lo caracterizaron interactuaron con un contexto institucional originado en las primeras décadas del régimen colonial y que había adquirido durante el siglo XVIII los rasgos que lo caracterizaban a mediados del XIX. El crecimiento exportador fortaleció el entramado institucional de origen colonial y ambos determinaron el incremento de la desigualdad.

5.2 FORTALECIMIENTO DEL ENTORNO INSTITUCIONAL TRADICIONAL

En el terreno de las instituciones, el latifundio permanece como el protagonista central del medio rural chileno durante siglos. Más allá de su especialización ganadera o cerealera, o que su producción se exportara hacia Lima, Australia o Inglaterra, el sistema centrado en la Hacienda mantuvo su predominio en el medio rural hasta la Reforma Agraria de mediados del siglo XX (Bauer, 1970, 1994; Bengoa, 1988, 1990; Kay, 1992; Robles, 2003; Mellafe, 2004; Rodríguez Weber, 2013).

La Hacienda que respondió al crecimiento de la demanda de trigo era una conformación histórica del período colonial. Su origen se encuentra en las mercedes de tierra entregadas en el siglo XVI, aunque sus características fueron cambiando en la medida que respondía a los desafíos y oportunidades que se le presentaban (Mellafe, 2004). Su principal cambio, que dio lugar al latifundio tradicional vigente a mediados del siglo XIX, refiere a las transformaciones en el sistema de explotación y las relaciones de producción asociadas a la exportación de cereales con destino a Lima (Góngora, 1960). La aparición del *inquilinaje* fue una de sus mayores consecuencias.

En su origen, los inquilinos eran españoles y mestizos pobres que recibían tenencias semigratuitas en los linderos de las haciendas —lo que brindaba seguridad jurídica al hacendado—, a la vez que ayudaban en las faenas ganaderas o pagaban un canon en trigo o dinero (Góngora, 1960: pp. 93-95). Pero a partir de mediados del siglo XVIII la tierra se valorizó debido a la demanda limeña de trigo, ante lo cual los hacendados reclamaron un canon más elevado. La carga de los inquilinos se incrementó tanto en especie como en servicios; desde finales del siglo XVIII debieron proporcionar al hacendado un trabajador a su costa —el peón obligado—, generalmente un familiar. Se produjo entonces un antecedente de lo que ocurriría a mediados del siglo XIX: cuando la demanda exterior valorizaba la tierra, el hacendado ejercía su poder sobre la mano de obra y reclamaba más servicios a cambios de una menor retribución.

La mano de obra proporcionada por los inquilinos y los peones-obligados se complementaba, al interior de la Hacienda, con los peones estables. Éstos eran residentes, pero a diferencia de los inquilinos, su contrato era de peonaje, no de asociación productiva sino de trabajo remunerado. A diferencia de la mano de obra estacional proporcionada por los peones afuerinos —a los que nos referiremos en seguida—, los peones estables recibían una tenencia como parte del pago.

Existe un tercer estrato de trabajadores, los peones sueltos, afuerinos o gañanes. Se trataba de población trashumante que vivía en vagabundaje permanente, siguiendo el ritmo de la demanda estacional de la Hacienda cerealera (Mellafe, 2004; Góngora, 1966). Ellos eran “los asalariados de la agricultura” (Bengoa, 1988: p. 119). Esta fuerza de trabajo estacional se completaba, a su vez, con el trabajo de campesinos que habitaban en las cercanías de la hacienda, —dónde practicaban una agricultura de subsistencia— y que complementaban sus ingresos trabajando para aquella. Terratenientes, campesinos, peones e inquilinos eran los protagonistas centrales del medio rural chileno, el mismo que fue impactado por el *shock* de demanda que supuso la fiebre del oro en California y Australia.

La razón principal por la cual la mayor demanda de trigo favoreció un incremento de la desigualdad es que condujo a un aumento de las tierras cultivadas que eran propiedad de la elite terrateniente. Según cálculos de Bauer (1994: p. 32), antes de 1850 el sector agrícola utilizaba la mitad de la tierra cultivable del Valle Central, porque con ello podía satisfacer cómodamente la demanda interna y las exportaciones a Lima. De este modo, cuando recibió el estímulo de la demanda de California y Australia primero, y de Inglaterra después, lo que ocurrió fue una expansión de la frontera agrícola pero dentro de las haciendas. Se trata de una diferencia clave respecto a casos en que la incorporación de recursos naturales a la producción se realiza sobre tierra libre, lo que constituye una oportunidad de ascenso social (Jackson Turner, 1976).

Hubo en Chile incorporación de nuevas tierras a la producción, existe por tanto “frontera”, pero ésta se ubicaba en las haciendas y ya tenía dueño. Así, nos encontramos ante el tipo de situación descrita por García-Jimeno & Robinson (2009), en la cual una ampliación de la frontera agrícola en un contexto institucional de alta desigualdad, conduce al reforzamiento de la elite tradicional en lugar de a la democratización que se ha observado en algunos países de habla inglesa.

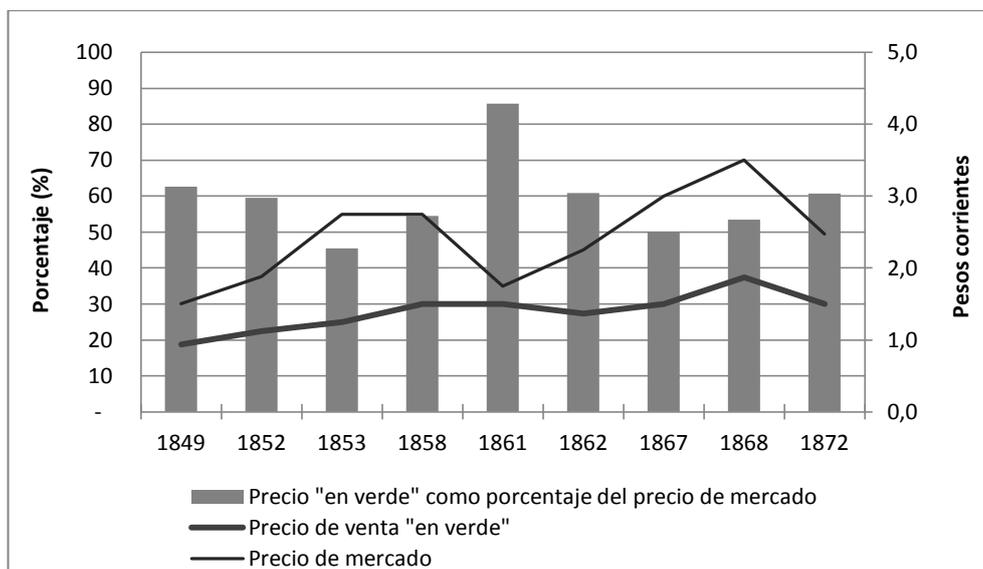
Si el ingreso de los inquilinos hubiera estado regido por el mercado, la mayor demanda por trabajo habría redundando en mayores ingresos. Pero como el inquilinaje era una institución que suponía una relación de subordinación respecto del hacendado, se produjo el efecto contrario. El problema no era la escasez de tierra, sino la inexistencia de tierras sin dueño. Por ello el terrateniente estuvo en posición de incrementar las demandas de trabajo al inquilino, a la vez que reducía la cantidad de tierra ofrecida como pago. El inquilino, en tanto, se enfrentaba a la alternativa de aceptar las nuevas condiciones impuestas por el hacendado o partir y perder su hogar.¹⁴ Al final, el inquilino debió entregar más trabajo –se hizo habitual entonces que debiera proporcionar dos peones obligados a su costa en lugar de uno–, a la vez que veía reducidos sus derechos. En un proceso que ha sido comparado con la segunda servidumbre de Europa Oriental, la Primera Globalización, en lugar de promover la transformación de las relaciones de producción, favoreció un reforzamiento del inquilinaje (Bauer, 1975: pp. 159-161, 1992; Salazar, 1985: pp. 163-164).

Por tanto, aunque expandió la frontera agrícola, el ciclo triguero no condujo a la creación de una clase de terratenientes tipo *farmer*, sino que reforzó el poder de la elite terrateniente tradicional. Ahora ésta no sólo recibía de sus haciendas poder y status, también obtenía altos ingresos (Bauer 1970, 1994; Bengoa 1988). Dado el contexto institucional existente y las asimetrías de poder entre los hacendados y el bajo pueblo rural, el *shock* de demanda no podía sino incrementar la desigualdad.

Si su capacidad para imponer nuevas cargas a los inquilinos constituyó un mecanismo que incrementó la desigualdad entre los hacendados y su mano de obra, su privilegiado acceso al crédito les permitió extraer recursos no sólo de sus inquilinos, sino también de la masa de campesinos ubicados en su área de influencia. Aunque todos los créditos hipotecarios tenían una propiedad registrada como garantía, los medianos y pequeños propietarios pagaban un 50%, un 100% e incluso un 200% más de interés que los latifundistas (Bauer, 1994: p. 123). Por ello, fue básicamente la elite propietaria la que se benefició del aumento del crédito que siguió a la fundación de la Caja de Crédito Hipotecario en 1855. Mientras tanto, para campesinos, medieros e inquilinos, el crédito fue un mecanismo de empobrecimiento y sujeción al poder del hacendado. Necesitados de dinero, vendían a los terratenientes su producción “en verde”, es decir, meses antes de la cosecha. Este tipo de crédito del terrateniente al pequeño productor le permitía al primero pagar el cereal casi a la mitad del precio que tendría unos meses más tarde (Gráfico 4).

GRÁFICO 4

Precio del trigo en Talca para años seleccionados, 1849-1872



Fuente: calculado a partir de Bauer (1975, Tabla 22)

El hacendado contaba por tanto con una posición doblemente privilegiada. Como prestatario podía acceder a crecientes cantidades de crédito y a menores costos que antes del ciclo exportador;¹⁵ como prestamista pudo aprovecharse de las dificultades en el acceso al crédito de inquilinos y campesinos, gozando de un monopsonio que le permitía comprar la cosecha a la mitad de su valor. Por esta vía, el crédito se constituyó no sólo en un mecanismo distributivo regresivo, sino de reforzamiento del orden institucional tradicional (Bauer, 1994: p. 126).

En suma, el *shock* de demanda de materias primas y alimentos produjo un importante crecimiento económico en la medida que Chile contaba con factores productivos ociosos que le permitieron responder al mismo. Sin embargo, el crecimiento no condujo a una transformación de las relaciones de producción. Por el contrario, el viejo entramado institucional formado en el período colonial fue fortalecido. Y fue este fortalecimiento el que dio al crecimiento exportador una dinámica distributiva tal que incrementó la desigualdad. Ello porque, dadas las condiciones institucionales y las relaciones de poder vigentes, sólo la elite pudo aprovecharse del mismo. Mientras tanto, para la masa de trabajadores y campesinos, la Primera Globalización condujo a un aumento de las prestaciones que debían realizar a cambio de su salario y a una mayor sujeción a los hacendados.

6. LOS RESULTADOS DEL CICLO TRIGUERO

Si bien suele sostenerse –siguiendo a Engerman & Sokoloff (2011)– que la producción de cereales promueve explotaciones familiares de tamaño medio y se le asocia con escasos niveles de desigualdad, ello no es válido para la Hacienda chilena. Por el contrario, el ciclo del trigo consolidó el latifundio y amplió la base de poder económico y social de la elite. Y ello sin afectar en mayor medida el carácter arcaico del sistema productivo, basado en el uso extensivo de tierras y hombres.

Aunque en los países latinoamericanos de nuevo asentamiento –de legado colonial débil–, la Primera Globalización también condujo a un aumento de la desigualdad, ésta se asoció a la producción de nuevas mercancías que requerían nuevas habilidades y capacidades tecnológicas. Este fue el caso, por ejemplo, de la producción de lana en Uruguay. Allí, el impacto de la economía atlántica favoreció una transformación de las relaciones de producción y las técnicas productivas, así como un aumento de la demanda por trabajo calificado necesario para llevar adelante una producción nueva. Como consecuencia, la producción lanera brindó una vía de ascenso social a inmigrantes que, comenzando como trabajadores, podían terminar como dueños de propiedades de extensión media. Es decir que si bien se produjo un incremento de la desigualdad, esta se combinó con un proceso de transformación productiva que abrió oportunidades de movilidad social– especialmente en el caso de los inmigrantes (Barrán & Nahúm, 1967; Bértola, 2005; Moraes, 2008).

En Chile, en cambio, las fuerzas de mercado desatadas por la economía internacional interactuaron con una estructura institucional de origen colonial que no sólo no fue transformada sino que fue fortalecida. En la producción de las haciendas no se incorporaron nuevos productos ni nuevas habilidades, sólo se produjo más de lo mismo y de la misma manera. Como consecuencia, hacia 1870 la estructura de la fuerza de trabajo mostraba pocos signos de transformación. Si bien en ese año el PIBpc de Chile era elevado en el contexto latinoamericano, sus logros educativos –medidos por los años promedios de educación– eran similares a los de Perú y muy inferiores a Argentina o Uruguay (Bértola et al., 2012, Cuadros 8 y 9). Al final del ciclo triguero, entre 1868 y 1873, los trabajadores calificados apenas superaban el 3% total de perceptores (Tabla 1).

TABLA 1
Estructura de los perceptores de ingreso. Promedio período 1868-1873

	Dependientes y Asalariados			No asalariados		
	Rurales	Urbanos	Calificados	Campesinos	Cuentapropistas	Empresarios
Número	291.711	284.585	27.878	66.910	134.561	16.649
Porcentaje	35,5%	34,6%	3,4%	8,1%	16,4%	2,0%

Fuente: elaboración propia.

TABLA 2
Ingresos medios para diferentes categorías de perceptores. Escudos de 1960

Período	Ingreso 1% superior	Ingreso Medio	Ingreso mediano	No calificados			Calificados
				Rurales	Urbanos	Total	Total
1868-1873	12.987	395	143	135	234	186	1.823

Fuente: elaboración propia.

Las diferencias de ingreso entre ambos tipos de trabajadores reflejaban la abundancia relativa de los mismos y explica en parte la alta desigualdad global. Entonces la relación entre el salario medio de trabajadores calificados y no calificados era de 10 a 1—de 8 a 1 entre los urbanos (Tabla 2). Pero más allá de la escasez de trabajadores calificados, y lo comparativamente altos que eran sus ingresos,¹⁶ Chile apenas participó de las corrientes migratorias que caracterizaron a la Primera Globalización.¹⁸ Así, pareciera que la base tradicional en que se sustentó el crecimiento exportador no brindó oportunidades para absorber cantidades importantes de inmigrantes. Chile se perdió de ese modo las ganancias de capital humano que beneficiaron a Argentina y Uruguay, donde los inmigrantes aportaron las habilidades necesarias para diversificar su producción exportadora.¹⁹

Lo que sí abundaba en Chile era el trabajo no calificado. Durante la década de 1860, unas pocas categorías de trabajadores no calificados agrupaban al 82% de los perceptores de ingreso.²⁰ Esta alta proporción explica la peculiar distribución del ingreso al final del período. Los primeros seis deciles apenas tienen un ingreso superior al nivel de subsistencia.²⁰ Recién los integrantes del noveno decil reciben un ingreso cercano a la media, mientras los del último se apropian de más del 50% del ingreso —y dentro de éste el 1% de la cúspide acapara el 33% del total (Tablas 2 y 3).

TABLA 3
Ingreso por deciles. Promedio 1868-1873

Decil	Participación en el ingreso total	Escudos 1960
1	3,4%	122
2	3,5%	125
3	3,5%	128
4	3,6%	131
5	3,9%	140
6	4,1%	149
7	6,5%	232
8	6,5%	235
9	10,2%	369
10	54,8%	1.973

Fuente: elaboración propia.

Es decir que más allá de lo ocurrido en sectores puntuales como el ferrocarril o el bancario, el ciclo de crecimiento exportador no condujo a un proceso de cambio estructural en la fuerza de trabajo. Ésta siguió siendo fundamentalmente una masa no calificada, gran parte de ella con ingresos apenas superiores al nivel de subsistencia, y escasos, casi inexistentes, sectores medios. Sin embargo, no se trataba de una sociedad uniformemente pobre,²¹ sino muy desigual. El Chile de 1870 se acercaba así al modelo extractivo planteado por Milanovic et al. (2010), en el que una élite se apropia de gran parte del excedente económico. Como se observa en la Tabla 4, aunque algunos casos muestran un ratio de extracción superior al de Chile, se trata en general de países más pobres con una menor desigualdad de ingreso. Sólo Nueva España en 1790 muestra peores resultados que Chile en ambos indicadores.

TABLA 4

Desigualdad de ingreso (Gini) y ratio de extracción. Chile (1868-1873) en perspectiva comparada

País/territorio y año	Frontera de la Desigualdad Posible (Gini)	Desigualdad estimada (Gini)	Ratio de Extracción (%)
Nápoles(1811)	0,53	0,28	54%
China (1880)	0,44	0,25	55%
Inglaterra y Gales(1759)	0,83	0,46	55%
Inglaterra y Gales(1688)	0,79	0,45	57%
Japón (1886)	0,67	0,40	59%
Inglaterra y Gales(1801)	0,85	0,52	61%
Toscana(1427)	0,69	0,46	67%
Países Bajos(1808)	0,83	0,57	69%
Inglaterra y Gales(1290)	0,53	0,37	69%
Holanda(1732)	0,85	0,61	72%
Java (1880)	0,55	0,40	73%
Imperio Romano(14)	0,53	0,39	75%
Francia(1788)	0,74	0,56	76%
Holanda(1561)	0,73	0,56	76%
Bihar (India) (1807)	0,44	0,34	77%
Perú(1876)	0,54	0,42	78%
Siam (1929)	0,62	0,49	78%
Chile (1868-1873)	0,73	0,58	79%
Brasil (1872)	0,68	0,56	82%
Castilla la Vieja(1752)	0,60	0,53	88%
Bizancio(1000)	0,44	0,41	94%
Kenia (1914)	0,34	0,33	97%
India Británica(1947)	0,51	0,50	97%
Kenia (1927)	0,46	0,46	100%
Magreb(1880)	0,57	0,57	101%
Nueva España (1790)	0,60	0,64	106%

Fuente: Chile, estimación propia; Brasil, Bértola et al. (2010); el resto, Milanovic et al. (2010).

¿Y a dónde fue a parar el ingreso acaparado por la elite? Una parte se invirtió. En el medio rural se ampliaron las obras de regadío y se incorporaron nuevos cultivos, como la viña (Bengoa, 1998; Robles, 2003). De igual manera se levantaron algunos establecimientos industriales con tecnología de punta, en especial en la producción de harina. Por otra parte, algunos indicios sugieren que gran parte se destinó al consumo de tipo suntuario y a la obtención de estatus. Así, una parte de la inversión en las haciendas –tanto en su compra por parte de aquellos cuya fortuna se originaba en la minería o el comercio, como

en la mejora de sus instalaciones—, se debía a que ellas brindaban prestigio y eran espacio de veraneo. El hecho de que la magnitud de esta “inversión” en estatus sea imposible de cuantificar no la hace menos real (Bauer, 1975: p. 181).

Eso mismo señalaba en 1904 un autor premiado por la gremial de los hacendados, la Sociedad Nacional de Agricultura. Éste, a la vez que describía el enriquecimiento producido en el tercer cuarto del siglo XIX, se lamentaba que el mismo hubiera conducido a un refinamiento de los gustos en lugar de una transformación de la producción:

“la mayor renta que produjeron desde entonces los fundos aumentó considerablemente el valor de la propiedad, al mismo tiempo que la fundación de los establecimientos de crédito i principalmente de la Caja Hipotecaria, dió a los agricultores mayores facilidades para obtener capitales. Poco a poco se modificaron las explotaciones rurales en el sentido de diversificar la producción. Desgraciadamente, el aumento de la renta del suelo provocó un cambio en las costumbres i hábitos de la mayoría de los agricultores, que afluyeron a los centros poblados, donde luego se hicieron sentir las exigencias del lujo. Las propiedades rurales fueron gravadas, pero los capitales así obtenidos, léjos de invertirse en mejorarlas, para hacerlas más productivas, se emplearon en gran parte en la construcción de edificios suntuosos, en carruajes, en recepciones i espectáculos, i en los demás dispendios del lujo. Así, por ejemplo, según confesión de joyeros establecidos por esa época en la capital, sus ganancias anuales subieron a centenares de miles de pesos cuando se estableció la Caja de Crédito Hipotecario” (Schneider, 1904, p. 7).

7. CONCLUSIONES

El Estado chileno se consolidó rápidamente y en este contexto de estabilidad, el país se benefició del crecimiento de la demanda de bienes que, como el cobre o el trigo, estaba en condiciones de producir. Se dio así un proceso temprano de crecimiento liderado por las exportaciones en el marco de la Primera Globalización.

Aunque las fuentes no nos han permitido construir estimaciones de desigualdad derivadas de una tabla social para el período anterior a 1860, una serie de indicios cuantitativos y cualitativos apuntan a que en la década de 1850 —y probablemente desde un poco antes— se habría producido un deterioro de la distribución del ingreso. Ello coincide con la predicción que se deriva del teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson, por lo que podría sostenerse que la acción del mercado constituye una causa suficiente para explicar la tendencia distributiva que, según los indicios anotados, se habría producido. Sin embargo, una explicación que se limite a señalar al mecanismo de oferta y demanda como causa suficiente resultaría incompleta. Como la misma experiencia chilena posterior muestra, un marco institucional diferente en lo que refiere a la propiedad de los recursos naturales y el mercado de trabajo puede dar lugar a un período de crecimiento exportador con reducción de la desigualdad personal del ingreso.²² Para brindar una explicación satisfactoria de lo ocurrido es necesario incluir, junto a los factores de mercado, a los factores los institucionales, así como analizar el devenir de su interacción.

Luego de 1850, tanto los factores de mercado como los político-institucionales favorecieron un deterioro en la distribución del ingreso en Chile. El mercado, porque la mayor demanda agrícola y minera valorizó la tierra en un contexto de abundancia de mano de obra. Los institucionales, porque la creciente demanda agrícola consolidó aún más el poder de los hacendados sobre campesinos y trabajadores. Los primeros pudieron exigir —y exigieron— más contraprestaciones a cambio de su remuneración. Los segundos no tenían, como consecuencia de la estructura de la propiedad vigente, casi ninguna opción. El mayor poder de los hacendados les permitió a su vez explotar a los pequeños productores mediante el mecanismo del crédito.

En tanto que la Primera Globalización no creó sino que reforzó las relaciones de poder y subordinación que permitieron a los hacendados constituirse en los máximos beneficiarios del crecimiento exportador, el entramado institucional conformado durante los siglos anteriores constituye una pieza clave para comprender lo ocurrido entonces con la desigualdad. Pero constituiría un error pensar que las instituciones instauradas luego de la Conquista contenían ya lo que habría de suceder en los siglos venideros. Señalar que el entramado socio-institucional que incidió sobre la desigualdad en el siglo XIX

tenía su origen en las relaciones de propiedad y subordinación impuestas en los siglos XVI y XVII, no supone sostener que aquellas se mantenían incambiadas desde entonces. Ni las instituciones, y mucho menos el conjunto del proceso histórico-económico latinoamericano de los dos últimos siglos, con sus logros y frustraciones, son nada más que el epílogo de la Conquista. Lo que se requiere para comprender la dinámica del desarrollo latinoamericano en general, y la elevada desigualdad que caracteriza a nuestro continente en particular, es analizar el proceso en su desenvolvimiento. Ello supone estudiar la dialéctica entre continuidad y transformación que caracteriza al devenir histórico, identificando qué papel juegan en ella a lo largo del tiempo los factores que se consideran relevantes. Esto es lo que hemos intentado hacer aquí para el caso de Chile entre 1850 y 1873.

NOTAS

- 1 El presente artículo se basa en los capítulos 2, 3, y 5 de mi tesis doctoral. Es imposible mencionar aquí a todos aquellos que, en una u otra medida, colaboraron en ese trabajo. Me limito a agradecer a mi familia, sin cuyo apoyo nunca hubiera podido escribirla, a Luis Bértola, quién la orientó y cuyas ideas y preocupaciones están presentes a lo largo de todo este artículo, y a Branko Milanovic, José Díaz y Verónica Amarante, por los agudos comentarios que realizaron al evaluarla. Asimismo, agradezco a los dos evaluadores anónimos que tan atentamente leyeron mi trabajo.
- 2 En su monografía de 1963 titulada “*The Myth of Simplicity: Problems of Scientific Philosophy*”, según es citado en Gernert (2007: p. 139).
- 3 “Palo y bizcochuelo, justa y oportunamente administrados, son los específicos con que se cura cualquier pueblo, por inverteradas que sean sus malas costumbres”. Portales, carta a Fernando Urizar, 1º de abril de 1837, citado en Grez Toso (1997: p. 61).
- 4 Ello ocurriría, naturalmente, sólo mientras la demanda de productos chilenos se mantuviera sólida. Si ésta decaía por algún motivo, la rueda giraría en sentido contrario y los efectos de una caída de las exportaciones se amplificarían hacia el conjunto de la economía, lo que efectivamente ocurrió luego de 1873 (Bulmer-Thomas, 1998; Bértola & Ocampo, 2013; Sater, 1978; Ortega, 2005)
- 5 Filón de gran rendimiento en la jerga.
- 6 Dicha descripción se realiza en Rodríguez Weber (2014, Capítulo 3).
- 7 Algunos ejemplos, entre muchos otros, son Lindert & Williamson (1982, 1983, 2013, 2014), Bigstein (1986), Londoño (1995), Milanovic (2010), Bértola (2005), Bértola et al. (2009).
- 8 Lindert & Williamson (2014) han seguido un procedimiento similar para estimar la desigualdad en las colonias inglesas de Norteamérica.
- 9 Sin embargo, esta limitación es más importante para el período posterior a 1880, siendo de escasa entidad durante el tramo temporal analizado en este artículo.
- 10 Por ejemplo en Bauer (1994), Bengoa (1990), Salazar (1985), Tornero (1872), Cariola & Sunkel (1982), Johnson (1978), De Shazo (2007), Ortíz Letelier (2005), Errázuriz and Eyzaguirre (1903), García (1989), Carmagnani (1998), entre otros.
- 11 Si bien la estimación del PIB de Díaz et al. (2010) para el período anterior a 1860 es el resultado de una regresión en función de la evolución de otras variables y ello puede echar dudas sobre la magnitud del crecimiento, no así de su existencia.
- 12 Durante dicho período el peso se valorizó respecto al dólar y se mantuvo estable respecto a la libra (Díaz et al., 2010).
- 13 Esta es la definición de O’Rourke & Williamson (1999, 2002, 2004).
- 14 Salvo la emigración al exterior –camino que muchos siguieron–, no tenían a dónde partir, una situación que cambiaría durante algún tiempo luego de 1880, y que conduciría a distintos resultados distributivos (Rodríguez Weber, 2011).
- 15 Bauer (1994: p. 112) señala que antes de 1850 –cuando los mercaderes de Valparaíso eran los principales prestamistas–, la tasa de interés normal fluctuaba entre el 12% y 15%. A partir de esa década, y con el aumento de crédito impulsado por la fundación de la Caja de Crédito Hipotecario, la tasa de interés para los grandes hacendados pasó a estar entre el 6% y el 8%. Los medianos propietarios, en tanto, podían endeudarse con un costo cercano al 12%, mientras que inquilinos y medieros debían pagar entre el 15% y el 24% (Bauer, 1994: p. 123).
- 16 Lo que los ubicaba en el último decil de ingresos.
- 17 Naturalmente que hubo inmigrantes, y cumplieron un papel importante en el comercio y la industria, pero nada comparable a lo ocurrido con las repúblicas del Río de la Plata.
- 18 También cumplieron, al igual que en Chile, un rol importante en el origen de la industria.
- 19 Ellas son: campesinos/inquilinos, gañanes, costureras y peones urbanos, y domésticos.
- 20 El mismo se ha estipulado en 350 dólares de 1990, lo que equivaldría aproximadamente a unos 120 Escudos de 1960.

21 Recuérdese que hacia 1870 Chile era una economía de ingreso medio.

22 Al respecto, ver Rodríguez Weber (2014: capítulo 6).

BIBLIOGRAFÍA

ACEMOGLU, Daron and ROBINSON, James (2012) *Why nations fail. The origins of power, prosperity, and poverty*, Crown Business, New York.

ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, and ROBINSON, James (2005) "Institutions as the fundamental cause of long-run growth". En Aghion, P. Durlauf, S. N. (ed) *Handbook of Economic Growth 1A*, Elsevier, pp. 386-472.

ADELMAN, Irma (2002) "Falacias en la teoría del desarrollo y sus implicaciones de política". En MEIER, G. and STIGLITZ, J. *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva*, Alfaomega.

ATKINSON, Anthony. (1997). "Bringing income distribution in from the cold". *The Economic Journal*, Vol. 107 (March), pp. 297-321.

ATKINSON, Anthony., and BOURGUIGNON, François, (2000) "Income distribution and economics". En ATKINSON, Anthony, and BOURGUIGNON, François (ed.) *Handbook of income distribution, volume 1*, Amsterdam, Elsevier, pp. 1-58.

BARRÁN, José Pedro y NAHÚM, Benjamín (1967) *Historia Rural del Uruguay Moderno. Tomo I*. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.

BAUER, Arnold, (1994) *La sociedad rural chilena. Desde la conquista española a nuestros días*. Andrés Bello, Santiago de Chile.

BAUER, Arnold (1992) "Chilean rural society and politics in comparative perspective". En KAY C. and SILVA, P. (ed.) *Development and social change in the Chilean countryside: From the Pre-Land Reform Period to the Democratic Transition*, Volume 62 of Latin America Studies, Centre for Latin American Research and Documentation.

BAUER, Arnold (1990) "Industry and the Missing Bourgeoisie: Consumption and Development in Chile, 1850-1950". *The Hispanic American Historical Review*, Vol. 70, No. 2 (May, 1990), pp. 227-253.

BAUER, Arnold, (1975) *Chilean rural society from the Spanish conquest to 1930*, New York, Cambridge University Press.

BAUER, Arnold, (1970) "Expansión económica en una sociedad tradicional. Chile Central en el siglo XIX". *Historia* No. 9, Santiago, Universidad Católica, Instituto de Historia, pp. 137-235.

BENGOA, José (1990) *Haciendas y campesinos. Historia social de la Agricultura Chilena. Tomo II*, Santiago, Ed. Sur.

BENGOA, José (1988) *Historia social de la Agricultura Chilena. Tomo I. El poder y la subordinación*, Santiago, Ed. Sur.

BÉRTOLA Luis (2011) "Institutions and the Historical Roots of Latin American Divergence". En OCAMPO and ROSS (ed.) *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, Oxford University Press.

BÉRTOLA Luis (2005) "A 50 años de la Curva de Kuznets: Crecimiento y distribución del ingreso en Uruguay y otras economías de nuevo asentamiento desde 1870". *Investigaciones en Historia Económica*, No. 3, otoño, pp. 135-176.

BÉRTOLA, Luis (2000) *Ensayos de Historia económica. Uruguay y la región en la economía mundial, 1870-1990*, Montevideo, Trilce.

BÉRTOLA, Luis, HERNÁNDEZ, Melissa, y SINISCALCHI, Sabrina (2012) "Un Índice Histórico de Desarrollo Humano de América Latina y algunos países de otras regiones: metodología, fuentes y bases de datos". *Documento on Line No. 28/ Reedición*, Programa de Historia Económica y Social, UDELAR, Montevideo.

BÉRTOLA, Luis, HERNÁNDEZ, Melissa, RODRÍGUEZ WEBER, Javier, y SINISCALCHI, Sabrina (2011) "Un siglo de desarrollo humano y desigualdad". Ponencia presentada en las 5^{as} "Jornadas de Historia Económica", Asociación Uruguaya de Historia Económica, Montevideo.

BÉRTOLA Luis y OCAMPO José Antonio (2013) *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*, Fondo de Cultura Económica.

BÉRTOLA, Luis, HERNÁNDEZ, Melissa, RODRÍGUEZ WEBER, Javier, y SINISCALCHI, Sabrina (2010) "Between the colonial heritage and the first globalization boom: on income inequality in the southern cone", *Revista de Historia Económica*, v.: 28 2, pp. 307-348, España.

BÉRTOLA, Luis, HERNÁNDEZ, Melissa, RODRÍGUEZ WEBER, Javier, y SINISCALCHI, Sabrina (2009) "Income Distribution in the Latin American Southern Cone during the First Globalization Boom and Beyond". En *International Journal of Comparative Sociology*, Vol. 50 No. 5-6, pp. 452-485.

BÉRTOLA, Luis and WILLIAMSON, Jeffrey, (2006) "Globalization in Latin America before 1940". En BULMER-THOMAS, V., COATSWORTH, J. and CORTÉS CONDE, R., (ed) *Cambridge Economic History of Latin America, Vol. II*, Cambridge University Press.

- BIGSTEN, Arne (1986) "Welfare and Economic Growth in Kenya, 1914-76". *World Development*, Vol. 14 No. 9, pp. 1151-1160.
- BOLT, Jutta and van ZANDEN, Jan Luiten (2013) "The First Update of the Maddison Project; Re-Estimating Growth Before 1820", *Maddison Project Working Paper*, 4.
- BULMER-THOMAS, Victor, (1998) "*Historia Económica de América Latina desde la Independencia*", México, Fondo de Cultura Económica.
- Sociales opción Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Uruguay.
- CARDOSO Fernando Enrique y FALETTO, Enzo (2003) "*Dependencia y desarrollo en América Latina*", Siglo XXI Editores.
- CARDOSO, Ciro Flamarion Santana, y PÉREZ BRIGNOLI, Héctor, (2003) "*Historia económica de América Latina*", Barcelona, Crítica.
- CARIOLA, Carmen, y SUNKEL, Osvaldo, (1982) "*Un siglo de Historia económica de Chile 1830-1930. Dos ensayos y una bibliografía*". Madrid, Ediciones Cultura Hispánica.
- CARMAGNANI, Marcelo, (1998) "*Desarrollo industrial y subdesarrollo económico. El caso chileno*". Santiago, DIBAM.
- COLLIER, Simon y SATER, William, (1998) "*Historia de Chile, 1808-1994*". Madrid, Cambridge University Press.
- DE FERRANTI, David, PERRY, Guillermo, FERREIRA, Fransisco, and WALTON, Michael, (2004) "*Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with history?*" Washington, The World Bank.
- DESHAZO, Peter (2007) "*Trabajadores urbanos y sindicatos en Chile: 1902-1927*". Santiago, Centro de Investigaciones Diego Barros Arana de la Dirección de Bibliotecas.
- DÍAZ, José LÜDERS, Rolf y WAGNER, Gert, (2010) "La República en Cifras". *EH Cliolab-Iniciativa Científica Milenio*, URL: <http://www.economia.puc.cl/cliolab>.
- DOBADO, Rafael, (2009) "Herencia colonial y desarrollo económico en Iberoamérica: una crítica a la «nueva ortodoxia»". En LLOPIS, E. MARICHAL C. (ed.) *Latinoamérica y España, 1800-1850: un crecimiento económico nada excepcional*, Marcial Pons Historia.
- ENGERMAN, Stanley and SOKOLOFF, Keneth, (2011) "*Economic Development in the Americas since 1500. Endowments and Institutions*", Cambridge University Press.
- ERRÁZURIZ TAGLE, Jorge y EYZAGUIRRE, Guillermo (1903) "*Monografía de una familia obrera de Santiago*" Santiago, Imprenta Barcelona.
- GÁLVEZ, Telma., y BRAVO, Rosa, (1992) "Siete décadas de registro del trabajo femenino". *Estadística & Economía*, Santiago N°5, diciembre.
- GARCÍA, Rigoberto (1989) "*Incipient Industrialization in an Underdeveloped Country: The Case of Chile, 1845-1879*". Volume 17 of Monograph Series, Institute of Latin American Studies, University of Stockholm, Sweden.
- GARCÍA-JIMENO, Camilo, and ROBINSON, James, (2009) "The Myth of the frontier", *NBER Working Paper* No. 14774.
- GAY, Claudio, (1863) "*Historia física y política de Chile. Agricultura. Tomo Primero*". Santiago, Museo de Historia Natural.
- GERNET Dieter (2007) "Ockham's Razor and its improper use". *Journal of Scientific Exploration*, Vol. 21, No. 1, pp. 135-140.
- GÓNGORA, Mario (2006) "*Ensayo histórico sobre la noción de estado en Chile en los siglos XIX y XX*", Santiago, Editorial Universitaria.
- GÓNGORA, Mario, (1966) "Vagabundaje y sociedad fronteriza". *Cuadernos del Centro de Estudios Socioeconómicos*, No. 2, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile.
- GÓNGORA, Mario, (1960) "*Origen de los inquilinos de Chile Central*". Santiago, Universidad de Chile.
- GREZ TOSO, Sergio (1997) "*La "cuestión social" en Chile. Ideas y debates precursores: (1804-1902)*", Santiago, DIBAM.
- HALPERIN DONGHI, Tulio, (2008) "*Historia contemporánea de América Latina*". Madrid, Alianza Editorial.
- HOBBSBAWM, Eric, (1998) "*Sobre la Historia*", Barcelona, Crítica.
- HODGSON, Geoffrey, (2001) "*How economics forgot history*", Londres, Routledge.
- JACKSON TURNER Frederick (1976) "*The frontier in American history*", Robert Krieger Publishing.
- JOHNSON, Ann Louise Hagerman (1978) "International migration in Chile to 1929: its relationship to the labor market, agricultural growth, and urbanization," PH. D. dissertation, University of California, Davis, USA.
- KAY Cristobal (1992) "The development of the Hacienda system". KAY, C. and SILVA, P. (ed.) *Development and social change in the Chilean countryside: from the pre-Land reform period to the democratic transition*, Volume 62 of Latin America Studies, Centre for Latin American Research and Documentation.
- KINDLEBERGER, Charles. P. (1997) "*Economic laws and economic history*". Cambridge University Press.
- KOCKA, Jürgen, (2002) "*Historia social y conciencia histórica*", Madrid, Marcial Pons.

- KUZNETS, Simon, (1955) "Economic growth and income inequality". *The American Economic Review*, Vol 45, No. 1 (Mar., 1955), pp. 1-28.
- LINDERT, Peter and WILLIAMSON, Jeffrey (2014) "American Colonial Incomes, 1650-1774", *NBER Working Paper* N° 19861.
- LINDERT, Peter and WILLIAMSON, Jeffrey (2013) "American Incomes Before and After the Revolution". *The Journal of Economic History*, Vol. 73 (03), pp. 725-765.
- LINDERT, Peter and WILLIAMSON, Jeffrey (1983) "Reinterpreting Britain's Social Tables, 1688-1913". *Explorations in Economic History*, Vol. 20, pp. 94-109.
- LINDERT, Peter and WILLIAMSON, Jeffrey (1982) "Revising England's Social Tables 1688-1812". *Explorations in Economic History*, Vol. 19, pp. 308-402.
- MATUS, Mario (2012) "*Crecimiento sin desarrollo: precios y salarios reales durante el Ciclo Salitrero en Chile (1880-1930)*". Santiago de Chile, Editorial Universitaria.
- MELLAFE, Rolando (2004) "Latifundio y poder rural en el Chile de los siglos XVII y XVIII". En *Historia Social de Chile y América*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, pp. 80-114.
- MILANOVIC Branko (2010) "Level of income and income distribution in mid-18th century France, according to François Quesnay". *World Bank Policy Research Working Paper* No. 10545.
- MILANOVIC, Branko, LINDERT, Peter and WILLIAMSON, Jeffrey (2007): "Pre-industrial inequality". *The Economic Journal*, No. 121 (March), pp. 255-272.
- MORAES, María Inés, (2008) "*La pradera perdida. Historia y economía del agro uruguayo: una visión de largo plazo 1760-1970*", Montevideo, Editorial Linardi y Risso.
- NAZER, Ricardo, (2000) "El surgimiento de una nueva élite empresarial en Chile.1830-1880". En BONELLI, Franco y STABILI, María Rosaria, *Minoranze e culture imprenditoriali, Cile e Italia (XIX-XX)*, Universidad de Roma, pp. 59-84, Italia.
- O'ROURKE, Kevin, and WILLIAMSON, Jeffrey, (2004) "Once more: when did globalization begin?" En *Economic Review of Economic History*, No. 8, pp. 109-17.
- O'ROURKE, Kevin, and WILLIAMSON, Jeffrey, (2002). "When did globalization begin?" *European Review of Economic History* No. 6, pp. 23-50.
- O'ROURKE, Kevin, and WILLIAMSON, Jeffrey, (1999) "*Globalization and history: The evolution of late nineteenth century economy*" Cambridge, MIT Press.
- ORTEGA, Luis (2005) "*Chile en ruta al capitalismo: cambio, euforia y depresión 1850-1880*", Santiago, Lom ediciones.
- ORTIZ LETELIER, Fernando (2005) "*El movimiento obrero en Chile. (1891-1919)*", Santiago, Lom ediciones
- PIKETTY, Thomas (2014) "*Capital in the Twenty-First Century*", Harvard University Press.
- PINTO, A. (1976) "Notas sobre estilos de desarrollo en América Latina". E *Revista de la CEPAL*, Santiago, Vol. 1, pp. 97-128
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (2007) "Inequality and poverty in Latin America: a long-run exploration". En HATTON, T. S., O'ROURKE, K., H., and TAYLOR, A., M.; (ed.) *New comparative economic history*, Cambridge, MIT Press, pp. 291-315.
- PREBISCH, Raúl (1981) "*Capitalismo periférico. Crisis y transformación*", México, FCE.
- PREBISCH, Raúl (1963) "*Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*", México, FCS.
- ROBINSON James (2010) "The Political Economy of Redistributive Policies" en LÓPEZ CALVA, L. F. and LUSTIG N. C., *Declining inequality in Latin America*, Brookings Institution Press.
- ROBINSON, James (2001) "Where Does Inequality Come From? Ideas and Implications for Latin America", *OECD Development Center*, Working Paper No. 188.
- ROBLES, Claudio (2003) "Expansión y transformación de la agricultura en una economía exportadora. La transición al capitalismo agrario en Chile (1850-1930)". *Historia Agraria*, Vol. 29, pp. 45-80.
- RODRÍGUEZ WEBER, Javier Ernesto (2014) "La Economía Política de la Desigualdad de Ingreso en Chile, 1850-2009" *Tesis de Doctorado en Historia Económica*, Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay
- RODRÍGUEZ WEBER, Javier Ernesto (2013) "Economía política de la distribución del ingreso rural en Chile durante la decadencia de la Hacienda, 1930-1971". *Revista Uruguaya de Historia Económica*, Vol 3, pp. 33-62.
- RODRÍGUEZ WEBER, Javier Ernesto (2011) "Globalización, expansión de la frontera y desigualdad en Chile durante el auge salitrero (1880-1910)". *Investigaciones en Historia Económica*, Vol. 19, pp. 21-55
- SALAZAR, Gabriel (1985) "*Labradores, peones y proletarios*", Santiago, Ediciones Sur.

- SALAZAR, Gabriel y PINTO, Julio (2002) “*Historia contemporánea de Chile III. La economía: mercados, empresarios y trabajadores*”. Santiago, Lom Ediciones.
- SAMUELSON, Paul Anthony, (1948) “International Trade and the Equalisation of Factor Prices”. *The Economic Journal*, Vol. 58, No. 230, (June), pp. 163-184.
- SATER, William (1979) “Chile and the World Depression of the 1870s”. En *Journal of Latin American Studies*, Vol. 11, No. 1 (May), pp. 67-99.
- SCHNEIDER, Teodoro, (1904) “*La agricultura en Chile en los últimos cincuenta años*”, Santiago, Imprenta, Litografía i Encuadernación Barcelona.
- SEPÚLVEDA, Sergio (1959) “El trigo chileno en el mercado mundial: ensayo de geografía histórica”, Santiago, Editorial Universitaria.
- STOLPER, Wolfgang Friedrich., and SAMUELSON, Paul Anthony, (1941) “Protection and real wages”. *The Review of Economic Studies*, Vol. 9, No. 1 (Nov), pp. 58-73.
- THORP, Rosemary, (1998) “Progress, Poverty and Exclusion: An Economic History of Latin America in the 20th Century”, International Development Bank
- TORNERO, Recaredo (1872) “*Chile ilustrado*”, Valparaíso, Librerías i Agencias del Mercurio
- WAGNER, Gert (1992) “Trabajo, producción y crecimiento, la economía chilena 1860-1930”, Santiago, *Documento de Trabajo Instituto de Economía “ Pontificia Universidad Católica* No. 150
- WILLEBALD, Henry (2007) “Desigualdad y especialización en el crecimiento de las economías templadas de nuevo asentamiento, 1870-1940”. *Revista de Historia Económica*, Vol. 25, No.2 otoño 2007, pp. 293-347
- WILLIAMSON, Jeffrey, (2011) “*Trade and poverty*”, MIT Press.
- WILLIAMSON, Jeffrey, (2010) “Five centuries of Latin American income inequality”. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Vol. 28 N°2 , pp 227-252
- WILLIAMSON, Jeffrey, (2002) “Land, Labor and Globalization in the Pre-industrial Third World”. *The Journal of Economic History*, Vol. 62, No. 1 (Mar), pp. 55-85.
- WILLIAMSON, Jeffrey, (1999) “Real wages, inequality and globalization in Latin America”. *Revista de Historia Económica*, Vol. 17, Suplemento Especial, S1, pp. 101-142.
- ZEITLIN, Maurice (1988) “The Civil Wars in Chile: (or The Bourgeois Revolutions that Never Were)”, Princeton University Press

CONTRACT ENFORCEMENT IN URUGUAY DURING THE FIRST GLOBALIZATION: A METHODOLOGICAL PROPOSAL AND SOME COMPARISONS

CUMPLIMIENTO DE LOS CONTRATOS EN URUGUAY DURANTE LA PRIMERA GLOBALIZACIÓN: UNA PROPUESTA METODOLÓGICA Y ALGUNAS COMPARACIONES

CAROLINA ROMÁN*
HENRY WILLEBALD**

Abstract

Economic history, as well as current growth and development theory, recognises that institutions matters to explain the long run economic development. However, how to measure the process is a controversial issue and it prompts a vigorous discussion. The aim of this article is to estimate one of the institutional quality indicators proposed by the literature, the contract-intensive money” (CIM), for Uruguay during the First Globalization (1870-1913). Actually, this is an indirect measure of the contract enforcement and we evaluate its reliability running two exercises. On the one hand, we consider how representative the trajectory of the indicator in Uruguay is during the First Globalization in a historical perspective. On the other hand, we compare the Uruguayan CIM evolution with other settler economies and other institutional quality indicators. We conclude that CIM is an adequate indicator of institutional quality, in terms of enforcement of contracts, with the advantage of its simplicity on the construction for long-run periods and results useful to offer an overview of the institutional evolution.

Keywords: contract enforcement, CIM, institutional quality indicators, Uruguay.

JEL Classification Number: N16, N26, N46

Resumen

La historia económica –y, en general, las teorías del crecimiento y del desarrollo– reconocen la importancia de las instituciones para explicar el desenvolvimiento económico de largo plazo. Sin embargo, la medición del proceso es todavía un asunto controversial y continúa abierta la discusión. El propósito de este artículo es estimar uno de los indicadores de calidad institucional propuestos en la literatura –*Contract Intensive Money* (CIM)– para Uruguay durante la Primera Globalización. Este indicador constituye una medición indirecta del *enforcement* de los contratos y se evalúa su fiabilidad mediante dos ejercicios. Por un lado, se considera cuán representativa es la evolución del indicador del proceso histórico llevado por Uruguay durante el período. Por otro lado, se comprara dicha evolución con los mismos indicadores de otras economías de reciente asentamiento y con otros indicadores de calidad institucional (Polity IV). La conclusión es que el CIM es un indicador adecuado de calidad institucional, en términos del *enforcement* de los contratos, con la ventaja de ser sencillo y que es posible su construcción para períodos largos. De ese modo, permite contar con una panorámica histórica del país que, en conjunto con otros indicadores, podría representar su dinámica institucional.

Palabras claves: *enforcement* de los contratos, CIM, indicadores de calidad institucional, Uruguay.

JEL Classification Number: N16, N26, N46

* croman@iecon.ccee.edu.uy

Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Uruguay

** hwillebald@iecon.ccee.edu.uy

Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Uruguay

1. INTRODUCTION

Development economics, as well as economic history, recognises that the neoclassical theory has provided limited scope in understanding economic growth and the divergence and convergence of incomes (and other welfare measures) among economies. Institutions have become central in recent theoretical and empirical works as they are seemed as having fundamental long-term impacts on development (Acemoglu et al., 2002, 2004; Acemoglu & Robinson, 2006; Glaeser, et al., 2004; Rodrik et al., 2004). Although there is a widespread belief that institutions matter, how to measure the quality of the process (or, at least, the incidence on growth and other dimensions of development) is a critical issue and arises controversial positions about it (see Voigt, 2013, for a recent discussion; and Siniscalchi, 2014, for a literature review).

The aim of this article is to estimate one of the institutional quality indicators proposed in the literature, the “contract-intensive money” (CIM) indicator, in the case of Uruguay during the First Globalization. This indicator has been used as an indirect measure of the contract enforcement under the assumption that the relative use of currency can bring an idea of the extent to which societies rely on contract enforcement and property rights (Clague et al., 1999). This indicator is based on financial variables and has two main advantages: (i) definition and construction are simple and usually it illustrates a representative evolution of the institutional trajectory of economies; (ii) information requirements are lower compared to other methodological options because only need to account with monetary data (mainly money supply and currency in circulation), which usually is available for long periods (even in developing economies).

The Uruguayan statistical system counts on consistent and continuous monetary time series from 1912 onwards (Román, 2010) but for the previous period, there is no systematic information and the data is incomplete which had impeded the construction of monetary indicators. Our efforts pay attention to this shortage and elaborate statistical series of money supply in order to construct the CIM for Uruguay. This period –commonly identified with the First Globalization– is not neutral for the economic history of Uruguay and to provide an institutional indicator for those years constitutes our first motivation.

The First Globalization constituted an essential period of Uruguayan economic history because of two reasons: (i) it characterized the expansion of the capitalism through the Atlantic economy combining a process of western land frontier expansion (Webb, 1964), huge flows of labour and capital (Williamson, 2000, 2002), deep transport technological changes (Mohammed & Williamson, 2004) and transcendent institutional innovations in the New World that meant the conformation of a new institutional structure in terms of definition, specification and enforcement of property rights; (ii) Uruguay became a protagonist in this process and integrated that “*group of non-European countries which at the [beginning of the] twentieth century can be classified as developed*” (Foreman-Peck, 1995, p.105). We identify this “club” with the “settler economies” as that group of countries that Lewis (1983, p.209) identifies as “*template economies*” (it includes countries such as Argentina, Australia, Canada, Chile, New Zealand, South Africa, the United States and Uruguay).

We have a second motivation for our study. The CIM indicator we elaborate has been used in other works (Fleitas et al., 2013; Siniscalchi, 2014) rendering satisfactory results and we believe it can be useful for future research about monetary issues, public policy and economic performance. Therefore, it was a must to count on a published data with the methodological explanation available for the academic community.

After this introduction, the article is structured as follows. In the next section we present briefly the discussion on institutions and some of the indicators usually proposed to measure the institutional quality (Section 2). Afterwards we detail in depth the data availability in Uruguay to construct the CIM indicator (Section 3). In order to validate the indicator two approaches are used (Section 4). First, we consider a long-run analysis –First Globalization and beyond– to contrast the trajectory of the indicator with the economic evolution of Uruguay and discuss its historical consistency. Second, we compare the evolution of the indicator in Uruguay with other settler economies and with other measures of institutional quality (Polity IV) during the First Globalization. With the first comparison, we evaluate if the evidence is consistent with those institutional differences usually awarded to understand economic performance discrepancies between ex-Spanish and ex-British colonies. With

the second comparison, we evaluate how consistent is the measure in relation to alternative indicators. Finally, we outline the main limitations of the indicator and conclude (Section 5). At the end, the references and the appendix with the complete series including official data (1912-2010) and our estimates (1870-1912) are offered.

2. INSTITUTIONAL QUALITY: CONCEPTS AND INDICATORS

Institutions comprise a multitude of ideas and concepts which mostly overlap responding to different approaches. Terms such as governance, property rights, transaction costs, civil capital, rule of law, and so on, capture at least part of what is referred to as institutions. Williamson (2000) proposes an idea of how institutions may be deconstructed into different layers, from informal institutions, customs, traditions, norms, religion in one extreme (on line with the Social Theory) and with the resource allocation and employment in the other (Neo-Classical Economics and Agency Theory), through the institutional environment represented by formal rules in terms of property rights (polity, judiciary, bureaucracy) and governance (contracts). Recent literature approaches to institutional quality using two dimensions: rules vs. outcomes; and property rights vs. contracting institutions (Boschini et al., 2013).

On the one hand, many authors have pointed out that some measures of institutions often used actually reflect actions (or restraints) by governments rather than actual rules constraining their behaviour (Glaeser et al., 2004). On the other hand, it is possible to distinguish between “property-rights institutions” –which protect citizens and firms against expropriation by the government– and “contracting institutions” –which enable private contracts between agents (Acemoglu & Johnson, 2005).

How can we compare the quality of rules, norms, and ethics? Recent literature show more interested on the quality of institutions and proposes a wide spectrum of indicators based, fundamentally, on questionnaires and the opinion of experts. The somewhat complex term “institutions” is disaggregated into many sub-categories, such as rule of law, political stability, bribery or bureaucratic quality. Depending on the source, the results are checked by peer reviews for coherence and comparability across countries. A majority of studies refer to these indicators, such as Knack & Keefer (1995, 1997) as one of the most known.

These indicators consist of systematic subjective ratings generated by specialists to provide different agents (typically politicians and investors) with measures of political and institutional risks, governance and democracy. However, considering that they are the results of value judgments and entail evolutions in which periods of absolutely stability are interrupted with sudden jumps, their application for long-run analysis presents disadvantages.

As Clague et al. (1999, p.187) stay, the government has four crucial roles to play in contract enforcement and the protection of property rights: (i) it provides third-party enforcement when no self-enforcing mechanism exists; (ii) it may be the entity that communicates the branches of the contract; (iii) it may enforce the arrangement that private agents apply to constitute themselves as a formal group; and (iv) the government ensure peace. These authors argue that to capture the potential gains of those activities intensive in contract enforcement and property rights it is possible to use the relative use of currency applying the concept of “contract-intensive money” (CIM). They define CIM as the ratio of non-currency money to the total money supply.

The application of these ideas to settler economies is not new. Prados de la Escosura & Sanz-Villarroya (2009) use this concept to evaluate the role of the institutional arrangements in the long-run decline of Argentina, comparing the evolution of the CIM with the cases of Australia and Canada. Both Clague et al. (1999) and Prados de la Escosura & Sanz-Villarroya (2009) argue about the fit goodness of these indicators and the evidence appears to be convincing. “*CIM is a reflection or measure of the type of governance that improves economic performance rather than a cause of that performance*” (Clague et al., 1999, p. 189) and, in this sense, can operate as an instrumental variable in the historical analysis.

3. DATA AND SOURCES

As previously discussed we will follow Clague et al. (1999) and expressed the ratio $CIM=(M_2-C)/M_2$, where M_2 is a broad definition of the money supply and C is currency in circulation (held outside banks). The availability of monetary statistics for the 19th century and the early decades of the 20th century is disperse in Uruguay. Actually, we can rely on systematized information of money supply since 1912 which is available on different publications of the central bank. Therefore, the most interesting contribution of our series of CIM is concentrated on the previous period, from 1870 to 1911. For these decades, we collect several statistics such as official publications, secondary information and indirect measures to elaborate continues time-series of currency in circulation and short-term and long-term bank deposits. These are the three components of the broad definition of money supply referred as M_2 . Once we construct the CIM indicator for 1870-1911, we calculate five-year moving average to smooth the evolution because the original series present abrupt movements mostly due to the limitations of our construction. The series was then splice with the time-series reconstructed with official information from 1912 onwards.

All the sources and variables used, since 1870 up to the present, are detailed in the following subsections.

3.1 CURRENCY IN CIRCULATION

The context of banking regulation during the 19th century in Uruguay can be described as a free-banking system (banks were free to issue paper currency in *pesos* once they had the permission of the authorities). The Law of Banks of 1865 (*Ley de Bancos*) established some general regulations for the banking system. The private banks interested to start working in the country were required to ask for authorization to the executive power (that was, at that time, the organism in charge of the duties of the monetary authority) and to meet some requirements in terms of the convertibility of currency and capital¹

In 1896 the state-owned bank *Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)* was created and become the only institution admitted to issue money. However, in fact, the emission monopoly of this bank did not start until 1907, when the permission of other private banks expired.² Therefore, since 1907, the monopoly of the emission belongs to *Banco de la República*.

Under this context, we used different sources to estimate the-time series of the currency in circulation. From 1912 onwards we take the data of currency in circulation from different publications of the central bank (*Banco Central del Uruguay*). For the years form 1900 to 1911 we consider the variation of total money issued that comprise the sum of currency in circulation and the money held by the banks (both information is provided by Banco Central del Uruguay, 1971). Previous to 1900, the information is not systematized so we rely on the figures of money (issued by the banks) reported by several authors as detailed in Table 1 (Acevedo 1933, 1934; Arocena & Graziani, 1987). For those years where we lack of information –1869, 1877, 1878, 1879 and 1881– we calculate lineal interpolations.

TABLE 1
Currency in circulation 1870-2010: data description and sources

Period	Data description	Source
1870	Data correspond to total money issued.	Arocena & Graziani (1987: p.20) which in turn is taken from Vaillant (1873: p.275).
1871-1874	1871: currency in circulation in December of the following banks: <i>Comercial, Londres y Río de la Plata, Mauá, Navía, Oriental and Franco-Platense</i> . 1872: currency in circulation in December of the following banks: <i>Comercial, Londres y Río de la Plata, Mauá, Navía, Oriental</i> (the bank <i>Franco-Platense</i> has gone bankrupted) 1873 and 1874: currency in circulation in December	Acevedo (1933: p.732).
1875	Total currency issued.	Acevedo (1934: p. 71).
1876	Currency issued in April.	Arocena & Graziani (1987: p.20) taken from <i>Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay</i> , año 1882, Montevideo 1883: p. 293.
1880	Currency in circulation.	Acevedo (1934: p.216).
1882	Currency in circulation at the end of the year	Acevedo (1934: p.320).
1883-1886	Currency issued in March of the following banks: <i>de Londres y Río de la Plata, Comercial and Inglés del Río de la Plata</i> .	Acevedo (1934: p.322).
1886-1891	Total currency issued in December. 1886-1887: Currency issued of the following banks: <i>Comercial, de Londres and Inglés del Río de la Plata</i> . 1888: the same banks with the exception of <i>Banco Comercial, and Banco Italiano</i> . 1889-1891: the same banks plus <i>Banco de España</i> .	Acevedo (1934: p.547).
1892-1893	Total currency issued in December. <i>Banco Nacional, Banco de Londres, Banco Italiano and Banco de España</i>	Arocena & Graziani (1987: p.20) taken from <i>Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay</i> .
1894-1900	Currency issued in December, reported by the balance sheet of the banks <i>Italiano, Londres, and Banco de la República</i> .	Guerra et al. (2008: p.134) taken from Acevedo (1934: Tomo 5).
1900-1911	Total currency issued by the following banks. 1900-1904: <i>Italiano, Londres and Banco de la República</i> 1905-1906: <i>Banco Italiano and Banco de la República</i> Since 1907: <i>Banco de la República</i> (who has the monopoly of the emission)	Banco Central del Uruguay (1971).

1912-1970	Currency held outside banks	Banco Central del Uruguay (1971).
1971		Banco Central del Uruguay (1974)
1972-1973		Banco Central del Uruguay (1982)
1974-1977		Banco Central del Uruguay (1987)
1978-1985		Banco Central del Uruguay (1990)
1986-1989		Banco Central del Uruguay (1994)
1990-1997		Banco Central del Uruguay (2002)
1998-2010		Banco Central del Uruguay, data online: http://www.bcu.gub.uy

3.2 BANK DEPOSITS

To obtain systematic figures of the bank deposits we get advantaged from several sources. For the post-1912 period, we use data of total bank deposits from Banco Central del Uruguay (1971) and other official publications (Banco Central del Uruguay 1974, 1982, 1987, 1990, 1994 and 2002), calculated as the result of money supply less currency in circulation. For the previous years there is lack of systematic information on total deposits in the bank system, so we make a reconstruction of the records based on secondary information. We count on two types of sources as detailed in Table 2.

On the one hand, Acevedo (1933, 1934) present data of the creditors, but only the ones belonging to those banks that also issued money.³ On the other hand, the Statistical Yearbooks (*Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay*) report data of creditors based on information of the balance sheets of the banks (those that issued money), however this information is neither exhaustive nor continuous. Taking into account these limitations we proceed as following. For 1903-1911 the estimation of bank deposits are based on the yearly change in total bank deposits but just of the *Banco de la República*.⁴ The series for 1888-1903 are based on the variation of the deposits in all banks reported in the Statistical Yearbooks. For the years 1883-1887, 1870-1874 and 1869 we worked with the variation of deposits, but just those figures belonging to the emission banks, using the data reported in Acevedo (1933). The gaps in the data (1870, 1875-1882) were filled with lineal interpolations.

TABLE 2
Bank deposits 1870-2010: data description and sources

Period	Data description	Source
A) Data from Acevedo (1933, 1934), Volume III and IV		
1871-1874	Total creditors in August of the following banks. 1871: <i>Comercial, Londres y Río de la Plata, Mauá, Navia, Oriental</i> and <i>Franco-Platense</i> . 1872: <i>Comercial, Londres y Río de la Plata, Mauá, Navia, Oriental</i> (<i>Banco Franco-Platense</i> went bankrupted). 1873- 1874: total creditors.	Acevedo (1933: Tomo III, p.731)
1883-1886	Creditors corresponding to the following banks: <i>Londres y Río de la Plata, Comercial</i> and <i>Inglés del Río de la Plata</i> .	Acevedo (1934: p. 322).
B) Data from <i>Anuarios Estadísticos</i>		
1886-1911	Total creditors of the banks reported in the statistical yearbooks: <i>Banco Nacional</i> : 1887-1895 <i>Banco de la República</i> : 1896-1915 <i>Banco de Londres y Río de la Plata</i> : 1885-1903 <i>Banco Italiano</i> : 1888-1903; 1908-1914 <i>Banco Comercial</i> : 1885-1886; 1905-1915 <i>Banco Inglés y Río de la Plata</i> : 1886-1890 <i>Banco España</i> and <i>Río de la Plata</i> : 1888-1892, 1898-1903 <i>Banco Italo-Oriental</i> : 1890-1891 <i>Banco Popular</i> : 1904-1914.	<i>Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay</i> , several years.
1912-1913	Deposits in national currency (short-term and long-term deposits).	Banco Central del Uruguay (1971).
1972-1973		Banco Central del Uruguay (1982)
1974-1977		Banco Central del Uruguay (1987)
1978-1985		Banco Central del Uruguay (1990)
1986-1989		Banco Central del Uruguay (1994)
1990-1997		Banco Central del Uruguay (2002)
1998-2010		Banco Central del Uruguay, data online: http://www.bcu.gub.uy

4. DISCUSSION: SOME CONJECTURES AND COMPARISON WITH SETTLER ECONOMIES

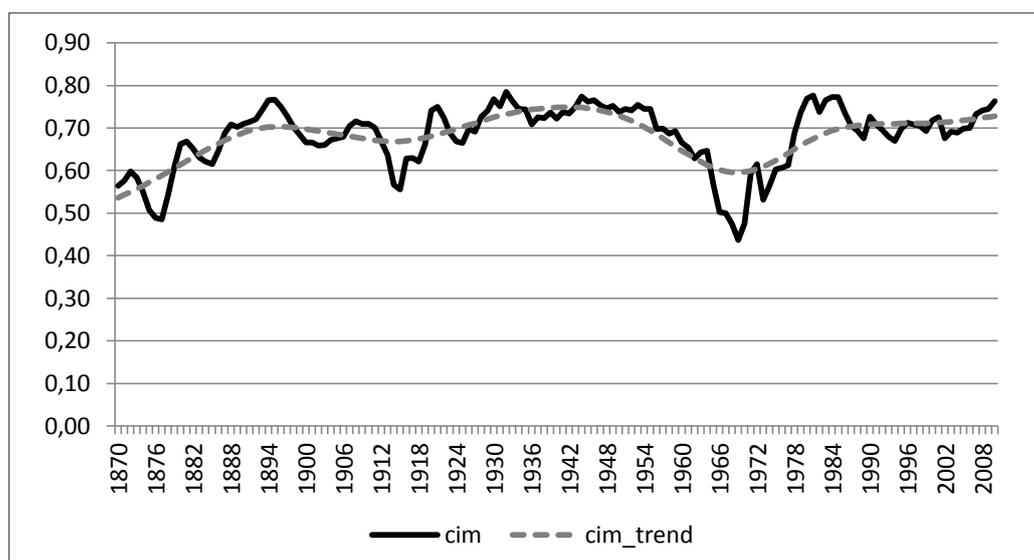
According to Clague et al. (1999) the importance of using CIM is based on the following: (i) the ratio is a measure of the proportion of transactions that rely on third-party enforcement; (ii) this proportion is a good indicator of the reliability of contract enforcement and the security of property rights; and (iii) contract enforcement reliability and property rights security are important for high levels of productivity and rapid economic growth. The authors organize a burden of evidence that is consistent with these assumptions. In some cases there are impressive modifications in politics and governance, and CIM changed in ways compatible with these propositions. CIM also appeared to be correlated with other subjective measures of the quality of governance and institutions that are widely used in the literature. Prados de la Escosura & Sanz-Villarroya (2009) propose similar exercises to analyze the long-run evolution of Argentine economy (from 1863 to 2003) compared to Australia and Canada.

Our strategy is different but goes in the same direction. We discuss the evolution of the CIM indicator during the period of the First Globalization in the light of the historical evidence and comparing with the following stages of the Uruguayan economic development. Afterwards, we concentrate in that period and compare the Uruguayan evolution with other settler economies and institutional indicators to understand the movements and to identify different patterns.

4.1 CIM IN HISTORICAL PERSPECTIVE: FIRST GLOBALIZATION AND BEYOND

The first step to discuss the reliability of the CIM is to analyze the performance of the indicator in historical perspective. Figure 1 describes the evolution of the CIM in the very long run from 1870 to 2010 (data and sources were explained in section 3, and the series is presented in the Appendix). At first glance, the series of CIM shows a three-arch-shape evolution that, *grosso modo*, coincides with the three phases of the Uruguayan development: “export led-growth” (corresponding to the First Globalization, from the last quarter of the 19th century to the 1920s), “import substitution industrialization” (from the previous years to Second World War, WWII, to the end of the 1950s) and “reglobalization” (from the second half of the 1970s onwards)– mediated for two transition periods –with the Great Depression of the 1930s and the “stagflation” of the 1960s (Figure 1).⁵ What does the CIM indicator tell us about the institutional evolution?

FIGURE 1
Uruguay: Contract Intensive Money (CIM) Indicator 1870-2010



Source: own estimates. See section 3 for details on sources.

Note: the trend of the indicator was calculated using Hodrick-Prescott filter.

The “volatility” of the early trajectory and the absence of a definite trend take place within a period of high institutional instability, with internal conflicts and a weak central government that characterized the Uruguayan economy until, at least, the first decade of the 20th century (Nahum 1993).⁶ These dynamics changed after the First World War (WWI).

After the conflict, CIM increased towards the beginning of the 1930s, when it declined reflecting the instability associated with a deep depression and the first military dictatorship of the 20th century led by President Gabriel Terra (Jacob, 1983). Since the 1940s, the indicator maintained a relative steady level through the 1950s, which is consistent with a stable sociopolitical context, with a consolidated democracy and a relatively large welfare state inserted in the “golden age” of the Uruguayan industrial development. However, the upcoming economic stagnation and increasing political and social instability of the 1960s, together with an increasing informal financial intermediation that meant net disintermediation (Vaz, 1999), initiated a deep downward trajectory of the CIM indicator until the end of the decade.

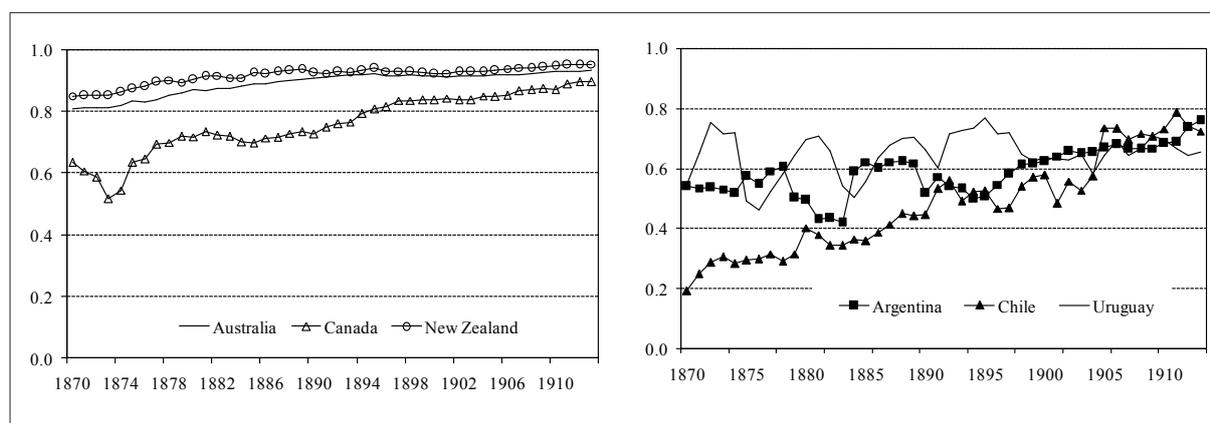
During the next ten years, CIM recovered in a context characterized by important political changes, new macroeconomic strategies (exchange rate based stabilization; liberal measures such as the reduction in import restrictions; removal of financial repression factors; and low prudential regulation and supervision in the banking system). During those years CIM approached the levels of the 1940s. However, it fell again in the early 1980s in an environment of high uncertainty associated to a severe financial and external debt crisis (Antía, 1986; Vaz, 1999) and the collapse of the fixed exchange rate regime. After this negative shock, the trajectory was relatively stable until 2006, and since 2007 the ratio has increased in a period of macroeconomic stability, increasing confidence and better performance of the social indicators. At sum, in general, our indicator seems to follow a plausible path, considering the broad-brush socio-political and economic scenarios of the last one hundred and forty years.

4.2 COMPARISON WITH OTHER RECENT SETTLEMENT SOCIETIES

Previous studies (Willebald, 2007; Willebald & Bértola, 2013; Willebald, 2011) propose a comparative approach presenting the evolution of the Uruguayan economy within the “club” of regions of recent European settlement. Several features of the countries of the club make attractive the comparison in historical perspective (19th and 20th centuries). Their economic and social developments presented parallel paths as a result of similar dynamic relations between waves of immigration, marginalization of native people, European capital inflows, land abundance, free labour (at least after the middle 19th century), socially-useful political institutions, and the development of neo-European cultures (Lloyd & Metzger, 2013). By the late 19th century the settler economies were well integrated into the global economy. In fact, the main settler zones in North America, southern South America, Australasia, and the southern and northern regions of Africa had become essential to the development of the global economy that had its initial focus on the British Islands and later on the industrialization of several other European countries.

We classify the countries of the club in two groups (Figure 2). One group is conformed by those economies that present high levels of the indicator and a persistent increasing trajectory: Australia, Canada and New Zealand. Canada begun the period with relatively low levels (0.4) but showed some kind of “convergence” process achieving levels over 0.8 in the 1890s (see sources and methodology in Appendix). This successful performance was not repeated by the other three economies. In the cases of Argentina, Chile and Uruguay irregular trajectories predominated, with positive trends that did not allow converging with the other partners of the club.

FIGURE 2
CIM in settler economies (1870-1920)

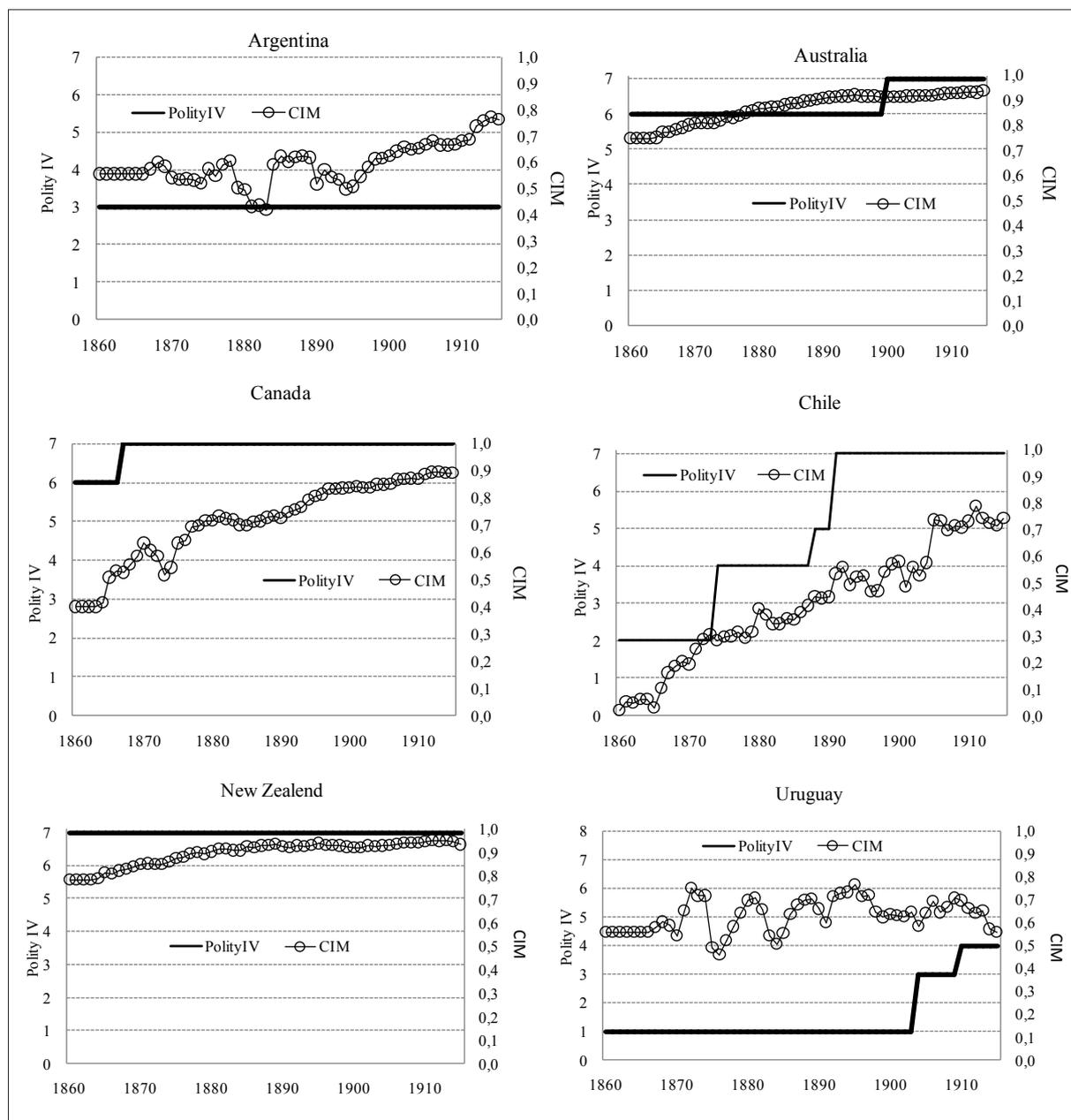


Source: see Appendix.

Studies are abundant about the differences in terms of institutional quality between these ex-British and ex-Spanish colonies of the Atlantic economy. In recent literature, the discrepancies in terms of development within the “club” have been explained by the institutional matrix that produces a set of organizations, rights and privileges; the stability of the structure of exchange relationships in political and economic markets; and a state that provides (or not) a set of political rules and promote the enforcement of rights. In general, studies contrast the experience of Latin America vs. North America and they propose concepts as disorder vs. order in the economic change (North et al., 2000), the “South American way” (Landes, 1998, p. Ch. 20), cultural heritage (North, 2003) and different ways of organizing a society (a social order) identified with a “limited access order” (North et al., 2010). The application of these concepts to contrast the South American Southern Cone countries –characterized by “bad” institutions– with the ex-British colonies is straightforward. Referred to Uruguay and New Zealand –but extensible to, respectively, South American and ex-British colonies of our club–, some scholars demonstrate that the divergent path “*can be explained by the existence of different institutions governing the agricultural sectors of the [two] countries, which in turn generated different distributions of both land property rights and product shares in the agricultural sector*” (Álvarez et al., 2011, p. 165) (see, besides, Álvarez & Willebald, 2013). Evolutions of the CIM indicators are consistent with these insights.

A complementary exercise is to contrast the evolution of the CIMs with those corresponding to the Polity IV⁷ (Figure 3). The “Constraints on executive” data base is accessible through the Integrated Network for Societal Conflict Research (INSCR), and it considers a wide sample of countries from the middle 19th century to the present.

FIGURE 3
CIM and POLITY IV indicators in settler economies (1860-1915)



Sources: see the Appendix

“Constraints on the executive” is a measure of historical political institutions and is defined as the extent that institutions can restrict the decision making powers of the chief executive, whether individual or collective. According to Marshall & Jaggers (2009), in a democracy, constraints would come from the legislative or judicial branches of government. In a dictatorship, constraints may come from the ruling party in a one-party system, military coups, a council of nobles or powerful advisors. The extents of constraints on the executive are coded from 1, meaning “unlimited executive authority” to 7, which is “executive parity or subordination”. A country would be in the first category if “constitutional restrictions on executive action are ignored”, or if “there is no legislative assembly, or there is one but it is called or dismissed at the executive’s pleasure”. A country would be in the latter category if “a legislature, ruling party or council of nobles initiates much or most important legislation” or if “the executive is chosen by the accountability group and is dependent on its continued support too remain in office” (Marshall & Jaggers, 2009, pp. 67-68).

The trends of both measures –Polity IV and CIM– may be comparable and show compatible results. On the one hand, Argentina and Uruguay presented the worst institutional performance with low levels and meagre improvements while Chile showed the clearest institutional advance in the South American Southern Cone. On the other hand, Australia, Canada and New Zealand show the best institutional performance of the period.

5. FINAL COMMENTS

One of the main weaknesses of the CIM as an indicator of contract enforcement is the fact that it reduces the complexity of the institutional arrangements (in composition and changes) to “one number” (Chang, 2011) which minimizes the analytical richness of the concept. However, our objective is not to explain the institutional conformation of the economy but only to propose an indicator that can contribute with the analysis of the institutional change and the economic performance. In this sense, CIM is proposed as a proxy for measuring one of the multiple aspects of the institutional quality related to the contract enforcement.

An additional limitation of the indicator is related with the historical specificity of developing regions. Several developing countries, and specially Argentina, Chile and Uruguay, experienced huge monetary and exchange rate crises during their histories that would have induced movements in CIM not concerned with institutional issues but with banking and financial problems. This consideration would be especially relevant to understand some abrupt movements of the index, such as the deep reduction of indicator in the 1960s when the Uruguayan economy experienced high inflation with an increasing substitution of local currency assets by assets denominated in foreign currency (dollars). In next steps of our research we will propose corrections of the CIM indicator in order to get rid of those movements that biased the interpretation (our proposal is to construct a “CIM adjusted by inflation”).

In spite of these limitations, the CIM indicator becomes an interesting –and relatively simple to construct in the long run– representation of a particular aspect of the institutional quality evolution that renders stimulating results even in comparative terms. The complexity of measuring institutional performance suggests resorting to a battery of indicators and CIM maybe one of these indexes.

This research has thrown up an indicator that could be useful to study several problems of the economy, which were not the scope of this research. It will be interesting to use the CIM to study the discretionary policy (discussed by Aboal & Oddone, 2003; Aboal & Moraes, 2003), the constitutional design and the electoral dynamics (Shugart & Carey 1992); the analysis of the economic performance in the long-run (in the same vain as Prados de la Escosura & Sanz 2009); or the relation with the monetary policy, money market and inflation (studied by Brum et al. 2014). These are topics for our future research agenda.

Acknowledges

- I Several sections of this article were presented at the XXVI Jornadas Anuales de Economía, Banco Central del Uruguay (2011) and II Jornadas Académicas de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República (2011). We thanks the comments received, in particular those made by Luis Bértola, Elizabeth Bucacos, Rafael Laureiro and Gabriela Mordecki. We are also grateful to two anonymous reviewers and the editors of this journal for their suggestions.
- II This paper was written as part of my PhD Thesis in Economic History at the Universidad Carlos III, Madrid, Spain. I thank Instituto Laureano Figuerola, Universidad Carlos III de Madrid, for supporting my research activity as a PhD candidate.

NOTES

- 1 Further explanations about the banking system in Uruguay during the late 19th century can be found in Jacob (1981, pp. 283-290) and Damonte & Saráchaga (1971, pp. 27-30).
- 2 The permission of the *Banco de Londres* finished in 1905 while the one of Banco Italiano expired in 1907.
- 3 Even though the item creditor includes more than deposits, such as current accounts, etc., we will use it as a proxy of deposits.
- 4 We only consider the figures of Banco de la República because is the most continuous information we found for this period.
- 5 We analyze the stylized evolution using the trend of the series with the aim to capture changes in the permanent trajectory of this indicator, trying to get rid of the short-run shocks (derived from supply and demand shocks and movements in the relative prices).
- 6 The last armed civil uprising in Uruguay occurred, precisely, in 1902-1904. It was led by the “caudillo” Aparicio Saravia who headed the military forces of the political opposition (Partido Blanco) to the governmental order (Partido Colorado).
- 7 “Polity IV Project: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2008” is a program that provides information for coding the authority characteristics of states for purposes of comparative and quantitative analysis (<http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm>).

REFERENCES

- ABOAL, Diego and MORAES, Juan Andrés (Editors) (2003). *Economía Política en Uruguay. Instituciones y Actores Políticos en el Proceso Económico*, Ediciones Trilce, Montevideo.
- ABOAL, Diego and ODDONE, Gabriel (2003). “Reglas versus discrecionalidad: la política monetaria en Uruguay entre 1920 y 2000”, *XVIII Jornadas Anuales de Economía*, Banco Central del Uruguay, Montevideo.
- ACEMOGLU, Daron and JOHNSON, Simon (2005). “Unbundling Institutions”, *Journal of Political Economy* 113(5), pp. 949-995.
- ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon and ROBINSON, James (2004). “Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth” (Prepared for the *Handbook of Economic Growth* edited by Philippe Aghion and Steve Durlauf).
- ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon and ROBINSON, James (2002). “Reversal of Fortune. Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution”. *Quarterly Journal of Economics* 118, 1231-1294.
- ACEMOGLU, Daron and ROBINSON, James (2006). “Economic backwardness in political perspective”. *American Political Science Review* 100, pp. 115-131, February.
- ACEVEDO, Eduardo (1935). *Anales históricos del Uruguay*, Tomo V, Casa Barreiro y Ramos.
- ACEVEDO, Eduardo (1934). *Anales históricos del Uruguay*, Tomo IV, Casa Barreiro y Ramos.
- ACEVEDO, Eduardo (1933). *Anales históricos del Uruguay*, Tomo III, Casa Barreiro y Ramos.
- ÁLVAREZ, Jorge, BILANCINI, Ennio, D’ALESSANDRO, Simone, and PORCILE, Gabriel (2011). “Agricultural Institutions, Industrialization and Growth. The Case of New Zealand and Uruguay in 1870-1940”. *Explorations in Economic History*, vol. 48(2), pp. 151-168, April.
- ÁLVAREZ, Jorge and WILLEBALD Henry (2013). “Agrarian income distribution, land ownership systems, and economic performance: settler economies during the First Globalization”. *Documentos de Trabajo, Programa de Historia Económica y Social*, N° 30 (online), Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- ANTÍA, Fernando (1986). “Endeudamiento externo, crisis financiera y política económica (1979-1983)”, *SUMA 1 (1)*, pp. 59-96, October, Montevideo.
- AROCENA OLIVERA, Enrique and GRAZIANI, Carlos (1987). “El ciclo económico en el Uruguay entre 1866-1930”, *Segundas Jornadas Anuales de Economía*, Banco Central del Uruguay.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (2002). Boletín Estadístico N° 258, Setiembre.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (1994). Boletín Estadístico N°169, Diciembre.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (1990). Boletín Estadístico N°121, Junio.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (1987). Boletín Estadístico N°82, Marzo.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (1982). Boletín Estadístico N°31, Diciembre.
- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (1974). Boletín Estadístico N°16, Diciembre.

- BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (1971). *Series estadísticas monetarias y bancarias*, Departamento de investigaciones económicas, Montevideo.
- BLOOMFIELD, Gerald (1984). *New Zealand: A Handbook of Historical Statistics*. G.K. Hall & Co., 70 Lincoln Street, Boston, Mass. T. XI. Trading Banks: Assets and Liabilities 1857-1934, pp. 386-387.
- BOSCHINI, Anne, PETERSON, Jan, and ROINE, Jesper (2013). "The Resources Curse and its Potential Reversal". *World Development* Vol. 43, pp. 19-41.
- BRUM, Conrado, ROMÁN, Carolina and WILLEBALD, Henry (2014) "Inflación en Uruguay en 140 años de historia (1870-2010). Un enfoque monetario". *Serie Documentos de Trabajo, DT 03/2014*. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Uruguay.
- CLAGUE, Christopher, KEEFER, Philip, KNACK, Stephen. and OLSON, Mancur (1999). "Contract-Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance", *Journal of Economic Growth*, Vol. 4, Issue 2, pp 185-211.
- CHANG, Ha-Joon (2011). "Institutions and economic development: theory, policy and history". *Journal of Institutional Economics*, Cambridge University Press, vol. 7(04), pp.473-498, December.
- DAMONTE, José y SARÁCHAGA, Darío (1971). *Evolución Monetaria del Uruguay (1896-1955)*, Monografía publicada por el Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo, Tomo I.
- FLEITAS, Sebastián, RIUS, Andrés, ROMÁN, Carolina and WILLEBALD, Henry (2013). "Contract enforcement, investment and growth in Uruguay since 1870", *Documento de Trabajo, 01/13*, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.
- FOREMAN-PECK, James (1995). *A history of the world economy: international economic relations since 1850*, New York and London. Harvester Wheatsheaf.
- GLAESER, Edward, LA PORTA, Rafael, LOPEZ-DE-SILANES, Florencio, SHLEIFER, Andrei (2004). "Do Institutions Cause Growth?". *Journal of Economic Growth*, Volume 9, Number 3, pp. 271-303.
- GUERRA, Daniela, LARRALDE, Luis y MOREIRA, Andreína (2008). *El Banco República Oriental del Uruguay y su monopolio de la emisión de moneda nacional en 1907*, Banco de la República Oriental del Uruguay, Montevideo.
- JACOB, Raúl (1983). *El Uruguay de Terra (1931 - 1938)*. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo
- JACOB, Raúl (1981). *Uruguay 1929-1938. Depresión ganadera y desarrollo fabril*. Fundación Cultura Universitaria, Montevideo.
- JEFTANOVIC, Pedro, JOFRÉ, José, LÜDERS, Rolf and PAGLIA, Marcelo (2003). "Economía Chilena 1860-2000. Estadísticas Monetarias". *Documento de Trabajo N° 189*, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.
- KNACK, Stephen and KEEFER, Philip (1997). "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation". *Economic Inquiry*, Vol. 35, pp. 590- 602.
- KNACK, Stephen and KEEFER Philip (1995). "Institutions, and Economic Performance: Cross Country Test Using Alternative Institutional Measures". *Economics and Politics*, 7, pp.207-227, November.
- LANDES, David (1998). *The Wealth and the poverty of nations*. New York: W.W. Norton.
- LEWIS, Arthur (1983). *Crecimiento y fluctuaciones*. Fundación de Cultura Económica, México.
- LLOYD, Christopher and METZER, Jacob (2013). "Settler Colonization and Societies in World History: Patterns and Concepts". In Lloyd, C., Metzger, J. and Sutch (eds.) (2013): *Settler Economies in World History*, Vol. 9, pp.1-34, Global Economic History Series.
- MARSHALL, Monty and JAGGERS, Keith (2009). *Polity IV Project. Dataset Users's Manual*. Center For Global Policy, School of Public Policy, George Mason University, Center for Sustemic Peace, February.
- MOHAMMED, Saif I. Shah, and WILLIAMSON, Jeffrey (2004). "Freight rates and productivity gains in British tramp shipping 1869-1950." *Explorations in Economic History* 41.2, pp.172-203.
- NAHUM, Benjamín (1993). *Manual de Historia del Uruguay. 1830-1903*. Tomo 1, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.
- NORTH, Douglass (2003). "The role of institutions in Economic Development". *Discussion Paper Series* No. 2003.2, *United Nations*. October.
- NORTH, Douglass, SUMMERHILL, William, and WEINGAST, Barry (2000). "Order, Disorder and Economic Change. Latin America versus North America". In Mesquita, B.B. d., and Root, H (Eds.): *Governing for Prosperity*, New Haven: Yale University Press.
- NORTH, Douglass, WALLIS, John, WEBB, Steven, and WEINGAST, Barry (2010). "Limited Access Orders: An Introduction to the Conceptual Framework". June, 14, <http://politicalscience.stanford.edu/faculty/weingast.html>
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro and SANZ VILLARROYA, Isabel (2009). "Contract Enforcement, capital accumulation, and Argentina's long-run decline". *Cliometrica*, 3, pp.1-26.

- RODRIK, Dani, SUBRAMANIAN, Arvind and TREBBI, Francesco (2004). "Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development". *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, N° 2, pp.131-165.
- ROMÁN, Carolina (2010). "Política monetaria y oferta de dinero en Uruguay (1931 a 1959). Nuevos contextos y nuevos instrumentos". *Documento de Trabajo, 07/10, Instituto de Economía*, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.
- SHUGART, Matthew and CAREY, John (1992). *Presidents and assemblies*. New York: Cambridge University Press.
- SINISCALCHI, Sabrina (2014). "Hacia una nueva comprensión de un viejo problema: una propuesta metodológica para la medición del desempeño institucional de largo plazo". *Revista Uruguaya de Historia Económica*, Año IV, N°5, Julio, pp. 57-76.
- STATISTICS NEW ZEALAND-LONG TERM DATA SERIES, Series Finance, Table: F.1.4, Sub-series: Banks, Total Currency in Circulation and Total Currency held by the Public. Sub-series: Money Supply, M1, M2, M3.
- VAZ, Daniel (1999). "Four Banking Crises Their Causes and Consequences". *Revista de Economía*, Segunda Época, VI(1), Junio: 29-334.
- VAILLANT, Adolphe (1873). "Cuadernos de estadísticas", Informe presentado a la exposición internacional de Viena, Montevideo.
- VOIGT, Stephan (2013). "How (not) to measure institutions". *Journal of Institutional Economics*, 9(01), pp.1-26.
- WILLEBALD, Henry (2011). *Natural resources, settler economies and economic development during the first globalization: land frontier expansion and institutional arrangement*. PhD Thesis, Universidad Carlos III de Madrid, Departamento de Historia Económica e Instituciones, Archivo Abierto Institucional de la UC3M, Colecciones multidisciplinares, <http://e-archivo.uc3m.es/handle/10016/12281>.
- WILLEBALD, Henry (2007). "Desigualdad y especialización en el crecimiento de las economías templadas de nuevo asentamiento, 1870-1940". En *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 2/2007, pp. 291-345.
- WILLEBALD, Henry and BÉRTOLA, Luis (2013). "Uneven development paths among Settler Societies, 1870-2000". In Lloyd, C., Metzger, J. and Sutch, R. (Eds.): *Settler Economies in World History*, Ch. 4, Brill, Leiden, The Netherlands, pp. 105-140.
- WEBB, W. P. (1964). *The Great Frontier*. University of Nebraska Press, Lincoln.
- WILLIAMSON, Jeffrey (2002). "Land, Labour and Globalization in the Third World, 1870-1940". *Journal of Economic History*. 62 (1), pp. 55-85, March.
- WILLIAMSON, Jeffrey (2000). "Land, Labour and Globalization in the Pre-industrial Third World". *NBER Working Paper Series*, 7784, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., July.
- WILLIAMSON, Olivier (2000). "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead". *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII, pp. 595-613, September.

APPENDIX

A.1 Contract-intensive money (CIM) for settler economies: sources

$CIM=(M_2-C)/M_2$, where M_2 is a broad definition of the money supply and C is currency maintain by people (outside banks).

- Argentina, Australia and Canada came from Prados de la Escosura & Sanz Villarroya (2009). Data kindly provided by the authors.
- Chile: own elaboration. Data derive from Jeftanovi et al. (2003).
- New Zealand: own elaboration. Data derived from Statistics New Zealand-Long Term Data Series (SNZ-LTDS) based on Bloomfield (1984) and own estimates. Source reports notes and coins held by the public since 1935 and, for the previous years (1875-1934), the category considers notes in circulation. SNZ-LTDS presents M_2 data for 1877-1913 and, for the previous years, the series is retroplated by the movement of M_1 series.

A.2. CIM series for Uruguay 1870-2010

year	CIM=(M2-C)/M2	year	CIM=(M2-C)/M2	year	CIM=(M2-C)/M2
1870	0,56	1917	0,63	1964	0,65
1871	0,58	1918	0,62	1965	0,57
1872	0,60	1919	0,66	1966	0,50
1873	0,58	1920	0,74	1967	0,50
1874	0,55	1921	0,75	1968	0,47
1875	0,51	1922	0,72	1969	0,44
1876	0,49	1923	0,69	1970	0,48
1877	0,49	1924	0,67	1971	0,59
1878	0,54	1925	0,66	1972	0,62
1879	0,61	1926	0,70	1973	0,53
1880	0,66	1927	0,69	1974	0,56
1881	0,67	1928	0,73	1975	0,60
1882	0,65	1929	0,74	1976	0,61
1883	0,63	1930	0,77	1977	0,61
1884	0,62	1931	0,75	1978	0,69
1885	0,62	1932	0,79	1979	0,74
1886	0,65	1933	0,76	1980	0,77
1887	0,69	1934	0,75	1981	0,78
1888	0,71	1935	0,74	1982	0,74
1889	0,70	1936	0,71	1983	0,77
1890	0,71	1937	0,73	1984	0,77
1891	0,72	1938	0,72	1985	0,77
1892	0,72	1939	0,74	1986	0,73
1893	0,74	1940	0,72	1987	0,70
1894	0,77	1941	0,74	1988	0,69
1895	0,77	1942	0,73	1989	0,68
1896	0,75	1943	0,75	1990	0,73
1897	0,73	1944	0,77	1991	0,71
1898	0,70	1945	0,76	1992	0,70
1899	0,68	1946	0,77	1993	0,68
1900	0,67	1947	0,75	1994	0,67
1901	0,67	1948	0,75	1995	0,70
1902	0,66	1949	0,75	1996	0,71
1903	0,66	1950	0,74	1997	0,71
1904	0,67	1951	0,75	1998	0,71
1905	0,68	1952	0,74	1999	0,69
1906	0,68	1953	0,76	2000	0,72
1907	0,70	1954	0,74	2001	0,73
1908	0,72	1955	0,75	2002	0,68
1909	0,71	1956	0,70	2003	0,69
1910	0,71	1957	0,70	2004	0,69
1911	0,70	1958	0,69	2005	0,70
1912	0,67	1959	0,69	2006	0,70
1913	0,64	1960	0,67	2007	0,73
1914	0,57	1961	0,65	2008	0,74
1915	0,56	1962	0,63	2009	0,74
1916	0,63	1963	0,64	2010	0,76

Sources: see section 3 of the text with details on data and sources.

APLICACIÓN DEL PAQUETE ESTADÍSTICO GRETL EN LA ENSEÑANZA DE LA HISTORIA ECONÓMICA

APPLYING THE STATISTICAL SOFTWARE GRETL TO ECONOMIC HISTORY TEACHING

CRISTIÁN A. DUCOING*

Resumen

Los paquetes estadísticos son una herramienta educativa que puede ser utilizada en la Historia Económica con resultados favorables. En este artículo, se especifican las potencialidades del programa *open source* GRETL, exponiendo su facilidad en el manejo de bases de datos históricas y series temporales. Conoceremos las diversas herramientas que posee el programa, ya sea sus grandes herramientas gráficas, sus rápidas presentaciones de estadísticos principales y las formas de suavizar datos. Por medio de un trabajo práctico sobre términos de intercambio en base a las series de Williamson (2008), se presentará la forma de incluir el programa en la enseñanza de la disciplina para alumnos de pre grado y post grado.

Palabras clave: GRETL, Historia Económica, series temporales

Abstract

Statistical packages are an educational tool that can be used in Economic History with favorable results. This article exposes the capacities of the open source software GRETL ; their ease in handling historical databases and time series are specified. We will know the various tools the software has, as its large graphical tools, their fast statistical presentations and the several ways to smooth data. Through a practical work in terms of trade based on the time series by Williamson (2008), it presents how to include the program in the teaching plan to undergraduate and graduate students.

Keywords: GRETL, economic history, time series

* cristian.ducoing@uv.cl

Escuela de Ingeniería Comercial, Universidad de Valparaíso

1. INTRODUCCIÓN

La enseñanza actualizada de la Historia Económica es una de las bases fundamentales de la expansión y consolidación de esta disciplina en el ámbito iberoamericano. A diferencia de España, la mayoría de los países latinoamericanos no cuentan con la enseñanza obligatoria en sus carreras de pre y post grado,² lo que limita la expansión de la profesión y la difusión de las más recientes investigaciones.

Dentro de las estrategias plausibles para la mejora de la docencia en Historia Económica y, a la vez, su expansión y consolidación en el ámbito iberoamericano, la innovación docente por medio del software puede convertirse en una herramienta válida para lograr el asentamiento definitivo de la Historia Económica en las aulas de pre y postgrado. No sólo pensamos en el software como una herramienta de mejora de la enseñanza, también como una forma de expandir el ámbito de influencia de la Historia Económica hacia otras asignaturas de las carreras de humanidades y ciencias sociales (introducción a la economía, historia social, sociología, métodos estadísticos, etc.)

La docencia de Historia Económica, en sus diversas facetas, ya sea como un tema nacional concreto (Historia Económica de España) o una visión general (Historia Económica mundial), requiere de un apoyo gráfico y estadístico que demanda la utilización de software a los profesores para la explicación de diversos temas y a los alumnos, principalmente en los trabajos prácticos que son requeridos por los docentes de la asignatura. Existe una gran variedad de estos programas en el mercado, pero, o por un lado éstos tienen un precio elevado para las universidades (Stata) o, por otro lado, los costos de entrada de su aprendizaje son muy altos.

Ante estas dificultades, GRETL (Acrónimo de su nombre en inglés *Gnu Regression, Econometrics and Time-series Library*) surge como una alternativa válida y de fácil acceso para profesores y alumnos. En primer lugar, es un paquete estadístico de acceso libre (*open source*) y su manejo, ya sea por medio de códigos o *ventanas*, es sumamente intuitivo. Como bien destaca Mixon (2010), un alumno, en el plazo de tiempo muy reducido, puede descargar, instalar y comenzar a utilizar el programa en sus computadores personales, permitiendo a los docentes realizar trabajos prácticos de inmediato y sin grandes complicaciones.³

Dentro de las diversas facetas de la disciplina, las ganancias del comercio internacional y los efectos de los términos de intercambio sobre las economías periféricas ha sido un tema de amplia discusión. Los trabajos de Prebisch en la década de 1950 iniciaron una discusión sobre la importancia de los términos de intercambio para el desarrollo en la periferia. El análisis estadístico y las gráficas dan enormes ventajas en la enseñanza de este tema, pero por lo general, se hace de forma expositiva por parte del docente sin participación de los alumnos.

En esta nota de investigación, entregaremos los pasos básicos para la instalación y utilización de GRETL para la enseñanza de la Historia Económica. La intención es brindar al docente de Historia Económica las herramientas básicas para manejar el programa, para que luego él se adentre en opciones más avanzadas y desarrolle sus propios esquemas de trabajo. El artículo continúa en la segunda sección con un breve repaso de la literatura sobre los términos de intercambio y, en la tercera sección, se realiza una introducción al paquete estadístico. Luego, se explica la forma de trabajar las series temporales y, en la sección número cinco, se ejemplifica el uso del programa por medio de un trabajo práctico basado en los datos de términos de intercambio de Williamson (2008). Finalmente, el artículo cuenta con un apartado de conclusiones.

2. LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO EN LA HISTORIA ECONÓMICA

Los términos de intercambio han sido una de las principales discusiones en torno al atraso relativo de América Latina, especialmente desde que Raúl Prebisch asociara el atraso y la divergencia de la región (periferia) con respecto a los países desarrollados (centro) al empeoramiento de la relación de precios entre exportaciones de materias primas e importación de productos manufacturados (Prebisch, 1950).⁴

Este trabajo dio pie a que se desarrollara una corriente investigativa en torno a las consecuencias de los términos de intercambio sobre el desarrollo de los países periféricos, la llamada teoría Prebisch-Singer. No obstante, como en la mayoría de las teorías económicas post segunda guerra mundial, se

ha puesto en entredicho la supuesta “irreversibilidad” del deterioro de los términos de intercambio. La principal razón de este revisionismo está determinada por la existencia de nuevos datos de largo plazo, que han generado visiones más matizadas con respecto a los precios de los *commodities*. Por nombrar sólo algunos, directamente relacionados con la teoría iniciada por Prebisch, los trabajos de Erten & Ocampo (2013) y Ocampo & Parra-Lancourt (2010) son claros ejemplos. En estos dos textos encontramos una crítica a la idea de Prebisch, principalmente con el llamado “súper ciclo” de las *commodities*, comenzado a principios de la década de los 2000 y que pareciera estar llegando a su fin.

En una visión más heterodoxa, y que usaremos como ejemplo en esta nota, aparece el artículo de Williamson (2008) “*Globalization and the Great Divergence...*”, donde el autor⁵ realiza una comparación sobre los efectos de los términos de intercambio en el largo plazo, estableciendo un índice de términos de intercambio (desde ahora, TI) para diversos países, especialmente la periferia pobre. A través de este trabajo, el profesor Williamson quiere conocer las razones que llevaron a la periferia a mantenerse en un estado de industrialización menor o, directamente, *de-industrialización*. Su argumento contradice la idea de que TI favorables serían positivos; es más, los considera un desincentivo para la industrialización y, desde este punto, causantes de la gran divergencia.⁶ Para insertar este artículo y los datos facilitados dentro de un curso de Historia Económica, propongo utilizar los datos en un trabajo práctico sobre el estudio de la globalización (1870 - 1913)⁷ para comprender la integración económica mundial. Para llevar a cabo este trabajo, es necesario hacer una introducción al programa estadístico GRETl y cómo usar sus potencialidades en una clase de historia económica sobre los términos de intercambio.

3. INTRODUCCIÓN AL PROGRAMA GRETl

En una descripción introductoria de GRETl por parte de sus creadores (<http://GRETl.sourceforge.net/>), lo resumen como un paquete estadístico amigable (fácil de instalar y con numerosos bases de datos disponibles), en un gran número de idiomas⁸ y con la posibilidad de usar los más avanzados métodos econométricos (entre otras características). Aunque quizás la recomendación de los creadores puede ser considerada *subjetiva*, en esta nota demostraremos que GRETl cumple con todas las características enunciadas anteriormente. GRETl es un paquete estadístico de lenguaje abierto bajo el código GNU.⁹ Puede ser utilizado en las más diversas plataformas (Linux y otras de tipo Unix, MS Windows, y Mac OSX) y con una amplia red de usuarios quienes se contactan por medio de la web (Gretl list users) y en una conferencia bi-anual (<http://www.GRETlconference.org/2013-conference>).

3.1 DESCARGA DEL PROGRAMA

GRETl es extremadamente fácil de obtener e instalar, permitiendo trabajar rápidamente con los alumnos, ya sea en sus ordenadores portátiles o en aulas de informática (Mixon Jr & Smith, 2006). Para obtener GRETl la descarga se puede realizar desde el siguiente enlace, la página oficial del programa: <http://GRETl.sourceforge.net/>. Con una rápida instalación, el programa queda operativo inmediatamente, sin necesidad de reiniciar el sistema. Incluye la instalación básica varias bases de datos, pudiendo agregar más en la medida que se vayan necesitando.¹⁰

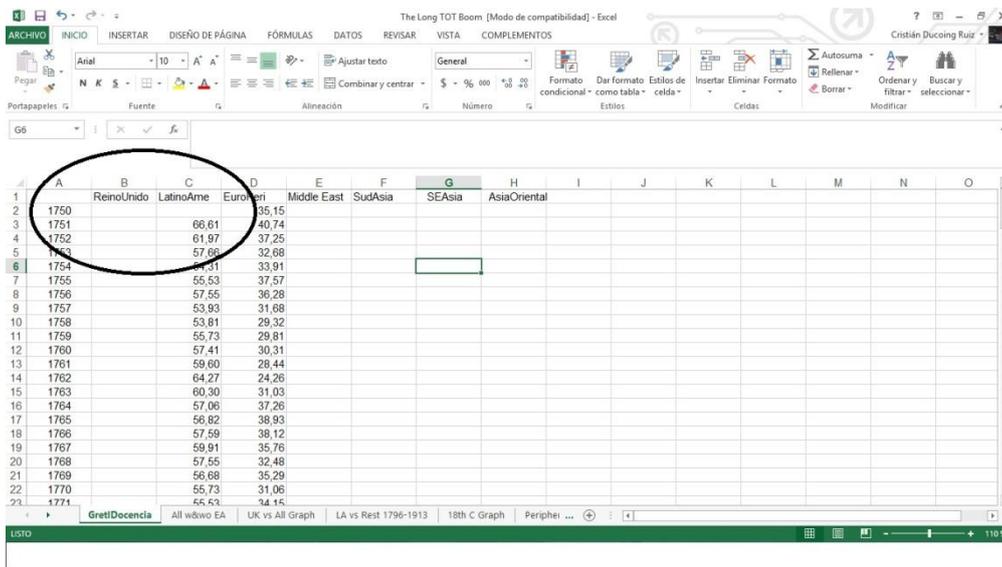
3.2 CARGAR BASES DE DATOS

La red se encuentra repleta de bases de datos con aplicaciones a la Historia Económica¹¹ Estos datos están en los más diversos formatos, y una de las potencialidades de GRETl es su versatilidad para leer y convertir estos formatos en su propio lenguaje. En este artículo mostraremos dos de estos tipos de archivos, que suelen ser muchas veces los más comunes y la forma de tratar estos datos para que no haya errores de lectura por parte de GRETl durante su importación. Los formatos más comunes para GRETl serán los archivos Excel y txt.¹²

3.2.1 Datos en Excel

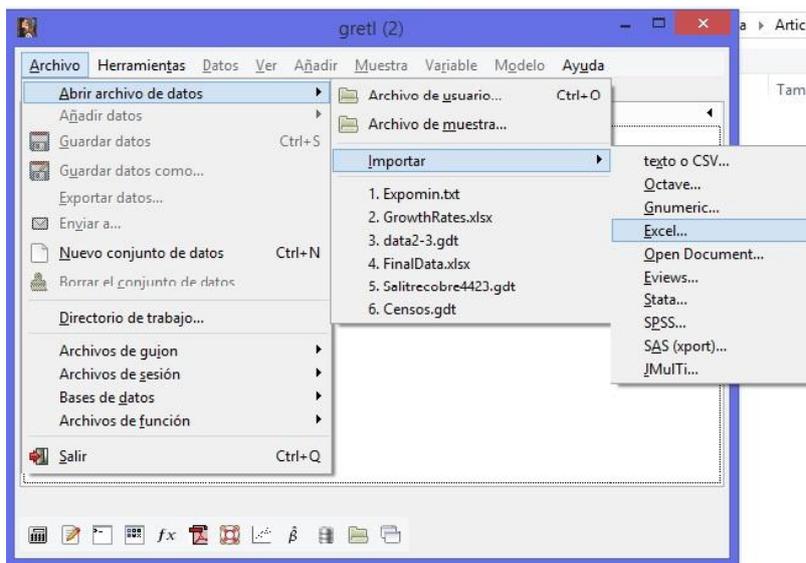
La carga de archivos desde EXCEL requiere un tratamiento especial de la hoja de datos. En primer lugar, la lectura correcta de los datos necesita una columna con un nombre¹³ y los datos en las filas sucesivas, tal como aparece en la Figura 1.

FIGURA 1
Formato de hoja EXCEL para importar desde GRETL



Cuando los datos están listos, desde GRETL se selecciona dentro del menú “Archivo”, “Abrir archivo de datos”, “Importar” y “Excel”, tal como se muestra en la Figura 2

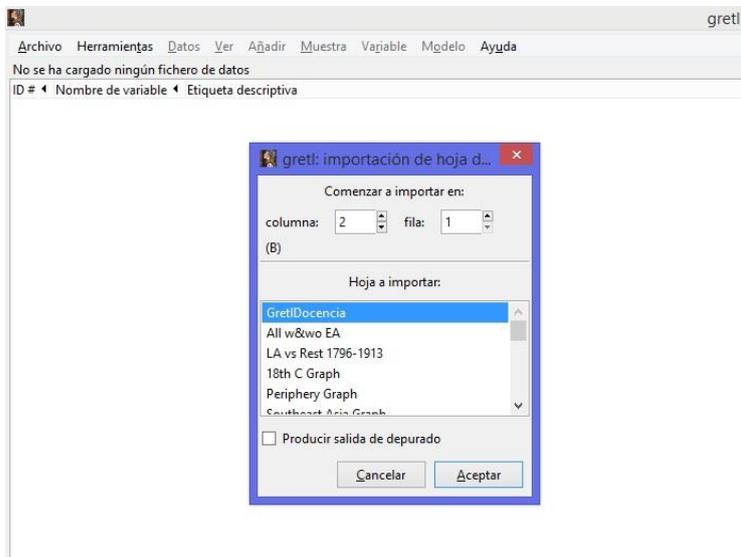
FIGURA 2
Importando datos desde EXCEL



Al haber seleccionado el archivo EXCEL correspondiente, GRETL preguntará cuál es la hoja que queremos importar desde el archivo y seleccionaremos la correspondiente; en este caso, la hoja denominada “GRETL Docencia”. También, GRETL necesitará que le ordenemos desde que fila y la columna para que empiece a importar datos. En este caso, será columna 2 y fila 1. Lo que le estamos

indicando a GRETL es que empiece a importar los datos contenidos desde la columna “B1”, tal como aparece en la Figura 3.

FIGURA 3
 Importación desde Excel; identificación de filas y columnas



Luego, al haber aceptado esta forma de importación, aparecerá un cuadro de diálogo que nos dirá cuántas variables y observaciones ha encontrado GRETL. Llegado este punto, preguntará si es necesario darle algún tipo de formato, ya sea sección cruzada, serie temporal o datos de panel. Seleccionamos serie temporal, tal como aparece en la Figura 4 y, luego, seleccionamos la serie temporal anual, porque nuestros datos van desde el año 1750 hasta el año 1913¹⁴ (Figura 5). Con estos sencillos pasos, tendremos los datos de Excel en el formato de GRETL y podremos empezar a trabajar con ellos.

FIGURA 4
 Selección de serie temporal

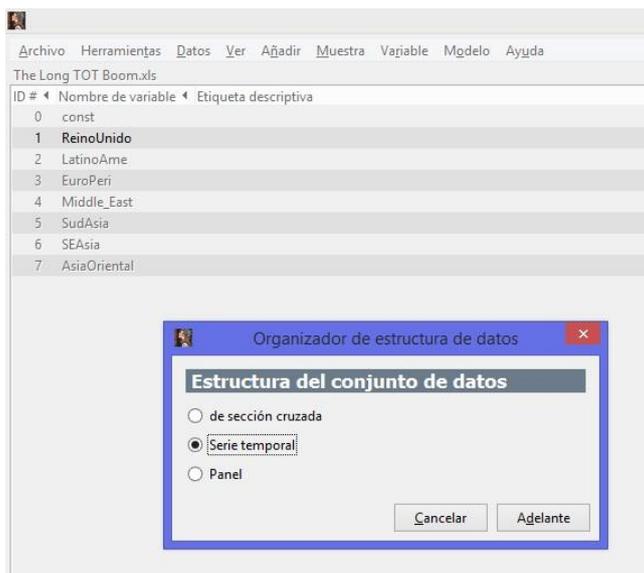
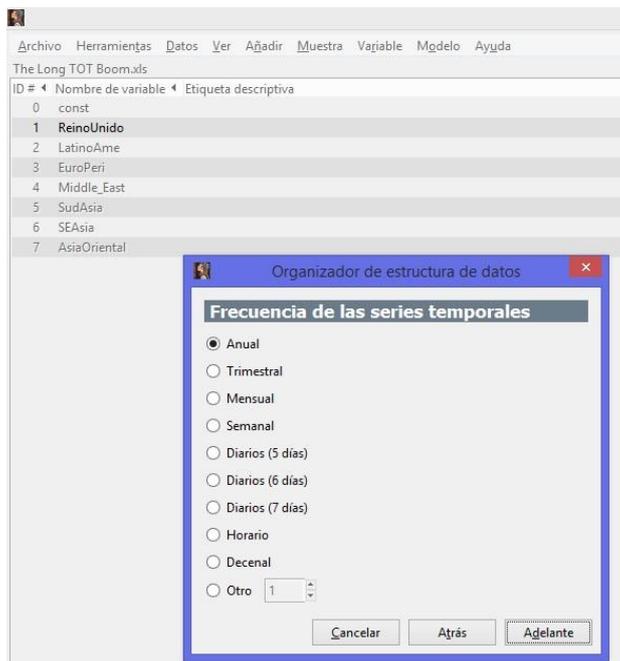


FIGURA 5
Serie Anual



3.2.2 Datos en txt.file

En el caso de los archivos .txt, el proceso es casi idéntico al de Excel, con la diferencia que en el momento de elegir el tipo de archivo como lo hemos visto en la Figura 2, elegiremos la opción **Texto o CVS**. Al igual que en el caso de Excel, es importante que el archivo txt tenga un orden predeterminado, es decir, que las columnas estén alineadas y que exista un texto orientado al principio. Si no existe este texto, GRETL interpretará las variables sin nombre, y habrá que modificarlas después de importadas. Incluso, si no están bien expuestas las variables, puede ocurrir un error que no permita importar las variables.

Por ejemplo, la presentación de un archivo como el que aparece en la Figura 6 provocará un mensaje de error.

FIGURA 6
Estructura errónea del archivo de texto

Archivo	Edición	Formato	Ver	Ayuda
		Wheat		
1866	240.000			
1867	288.000			
1868	307.000			
1869	354.000			
1870	330.000			
1871	316.000			
1872	336.000			
1873	368.000			

Se debe nombrar todas las columnas con datos o en su defecto eliminar la fila con los nombres. Al realizar cualquiera de estas dos modificaciones, el texto es leído sin problemas por GRETL e inmediatamente se puede comenzar a trabajar.

4 ANÁLISIS DE SERIES TEMPORALES: UNA APLICACIÓN PARA LA ENSEÑANZA DE HISTORIA ECONÓMICA

Las características de GRETL para el uso de series temporales dentro del análisis econométrico ya habían sido avanzadas y destacada por anteriores trabajos (Mixon & Smith, 2006). En un artículo del mismo autor (Mixon, 2010) se describen las capacidades de GRETL para realizar tareas básicas y más complejas con una descarga rápida. Como mencionamos en la introducción, es nuestra intención en este artículo mostrar estas características para un público no necesariamente familiarizado con técnicas estadísticas o econométricas. Mostraremos, a continuación, algunas de las herramientas más útiles del programa, que son los sumarios estadísticos y los gráficos, con la finalidad de poder aplicarlos al programa práctico que está descrito más adelante.

4.1 SUMARIO ESTADÍSTICO

El sumario estadístico de GRETL es sumamente completo y se puede obtener para todas las variables que poseemos de una sola vez y es presentado en formato de tabla como la que observamos de ejemplo en la Tabla 1. Para poder obtener los estadísticos principales de una o más variables sólo hay que seleccionar la opción **Estadísticos principales** que aparece en la ventana del menú *Ver*, en la parte superior de la ventana GRETL.

TABLA 1
Estadísticos principales, usando las observaciones
1750 - 1913 (se ignoraron los valores ausentes)

Variable	Media		Mediana		Mínimo		Máximo	
Reino Unido	102	,74	93	,22	70	,47	184	,71
América Latina	81	,75	87	,01	37	,78	146	,36
Periferia Europea	89	,29	91	,98	24	,25	212	,37
Medio Este	85	,03	92	,63	33	,84	135	,32
Sur de Asia	102	,14	101	,19	49	,70	204	,88
	Desv. Tp.		C.V.		Asimetría		Exc. de curtosis	
Reino Unido	25	,79	0	,25	1	,29	0	,82
América Latina	29	,30	0	,35	0	,44	-0	,75
Periferia Europea	48	,11	0	,53	0	,25	-1	,16
Medio Este	24	,75	0	,29	-0	,40	-0	,91
Sur de Asia	24	,49	0	,23	1	,18	3	,76
	porc. 5%		porc. 95%		Rango IQ		Observaciones ausentes	
Reino Unido	76	,77	162	,24	33	,53	46	
América Latina	43	,36	135	,83	42	,54	1	
Periferia Europea	31	,37	158	,77	90	,23	0	
Medio Este	41	,04	120	,59	39	,51	46	
Sur de Asia	59	,64	153	,46	16	,40	32	

Fuente: Williamson (2008).

Abreviaturas: Desv. Tp: Desviación típica; C.V.: Coeficiente de variación.

Como veremos más adelante, el uso de los sumarios estadísticos es de mucha utilidad cuando existe un número considerable de variables y necesitamos una mirada rápida de las diferencias y similitudes entre ellas. En la Tabla 1 apreciamos algunos de los conceptos básicos y más utilizados de la estadística descriptiva:

Media: promedio simple de las observaciones.

Mediana: valor de la variable de posición central en un conjunto de datos (Valor medio).

Desviación estándar: medida de dispersión de la variable. Su mayor utilidad es para efectos comparativos.

Varianza: cuadrado de la desviación estándar.

Estas definiciones serán útiles a lo largo de cualquier curso de Historia Económica y, su obtención, de muy fácil acceso a través de GRETL.

4.2 GRÁFICOS

Los gráficos de GRETL son uno de sus grandes ventajas, pudiendo el usuario generar todo tipo de gráficos de correlación, histogramas, series temporales y probablemente uno de las principales ventajas, los gráficos múltiples (2 - 16 pequeños gráficos en una sola imagen). El formato del cual se pueden obtener los gráficos es numeroso, contando PDF, PNG, EPS, etc. El motor de gráficos de GRETL es una extensión de GNUPLOT, un potente software gráfico que cuenta con una excelente página donde se pueden encontrar una serie de guiones para mejorar las figuras.¹⁵ Los gráficos de GRETL pueden ser editados de dos maneras: por medio de la ventana de edición (fácil) y el guion de la ventana de íconos (más difícil, pero con mayores posibilidades y herramientas).

4.2.1 Gráficos de series temporales

En este artículo, nuestra principal preocupación es el análisis de las series temporales, base fundamental del estudio en la Historia Económica, como bien apunta Allen (2013, pp. 11–12). Para realizar los gráficos de series temporales, GRETL cuenta con una ventana directa para realizarlos. Tomando como ejemplo los datos macroeconómicos de Australia, que se encuentran en el fichero de muestra de GRETL, podemos crear gráficos de manera muy simple. Posamos el ratón sobre la serie temporal que queremos graficar,¹⁶ cliqueamos botón derecho y aparecerá una serie de opciones, entre la que se encuentra “gráfico de series temporales”. Al apretar botón izquierdo sobre esta opción, nos aparecerá el gráfico por defecto que observamos en la Figura 7.

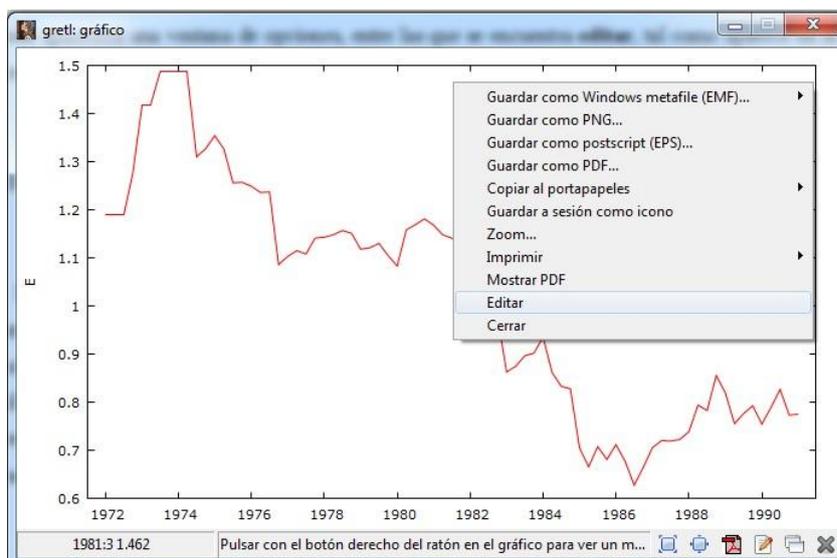
FIGURA 7
Tasa de cambio del dólar australiano



Fuente: Bases de datos de GRETL

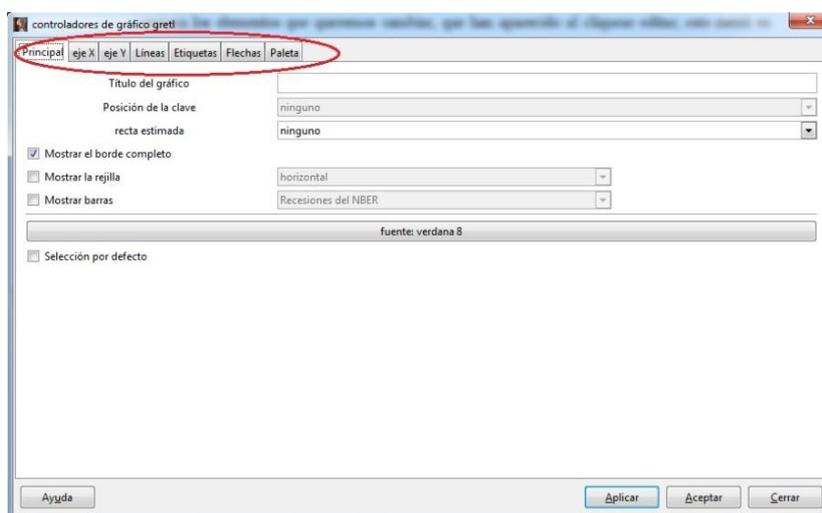
Este gráfico carece de cosas fundamentales, como un título y las etiquetas de los ejes. También, probablemente, el profesor o alumno querría cambiar el color, insertar una rejilla, alguna etiqueta para señalar algún punto histórico en la gráfica, etc. Todos estos requisitos pueden ser fácilmente realizados por medio de la ventana de edición de gráficos de GRETL (Falát, 2012). Para comenzar la edición del gráfico, se debe posar el ratón sobre el gráfico en cuestión y clicar el botón derecho, donde aparecerá una ventana de opciones, entre las que se encuentra **editar**, tal como aparece en la Figura 8.

FIGURA 8
Edición del gráfico de serie temporal



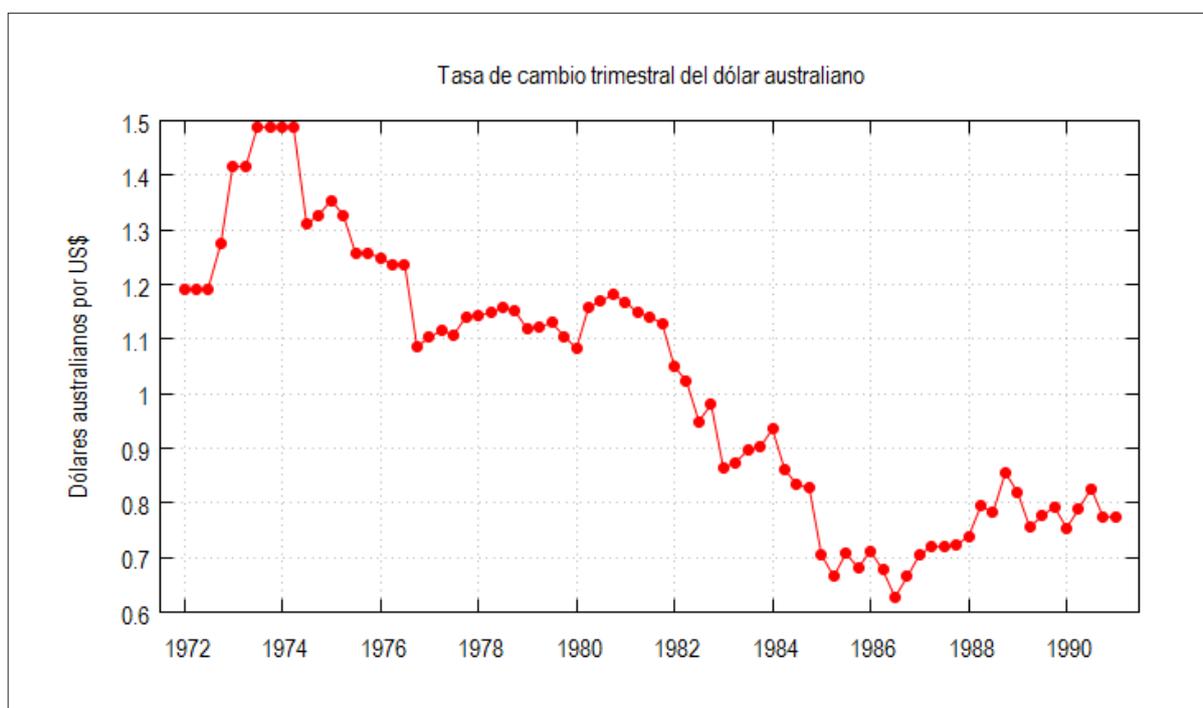
Para que la gráfica que nos ha salido por defecto sea modificada, debemos elegir en el menú de ventana los elementos que queremos cambiar, que han aparecido al clicar editar; este menú es similar al de la Figura 9. Cambiando el título, la letra, el grosor de la línea, el tipo de línea, agregar rejilla y la escala, el gráfico queda como el de la Figura 10. Todas estas modificaciones, aunque parezcan estéticas, ayudan a la comprensión de los fenómenos de la Historia Económica, al hacer más atractivas y claras las figuras que ven los alumnos.

FIGURA 9
Menú de edición de gráfico



Este gráfico editado cumple con todas las condiciones que debería tener un gráfico de serie temporal, ya sea títulos claros, escalas precisas y una serie claramente visible. Los gráficos en esta oportunidad están en formato PNG, pero como se ha mencionado anteriormente, es factible guardarlo en otros formatos compatibles (JPG, PDF, EPS, etc.) con programas como Power Point, Word, Open Office, etc.

FIGURA 10
Gráfico del tipo de cambio australiano editado



4.2.2 El multigráfico (Multiplot)

Probablemente, una de las herramientas que serán más apreciadas por los docentes de Historia Económica al conocer GRETL es la posibilidad de hacer gráficos múltiples de forma muy sencilla. En variadas ocasiones, el docente se enfrenta a una serie de variables, que debido a sus escalas no es posible presentarlas de forma adecuada en un sólo gráfico. Siguiendo con los mismos datos que aparecen en la Figura 8, utilizaremos cuatro variables para mostrar lo que es un gráfico múltiple en GRETL. Hay dos formas de lograr el gráfico múltiple; la primera es seleccionar las variables que queremos representar y apretar el botón derecho sobre ellas. Aparecerán dos opciones, *en un sólo gráfico* o *en pequeños gráficos separados*. Optamos por la segunda opción como vemos en la Figura 11. La otra opción es ir al menú *Ver* y elegir la opción gráficos múltiples. Ambas opciones son válidas y sólo dependen de las preferencias personales.

FIGURA 11
Opción de gráficos múltiples

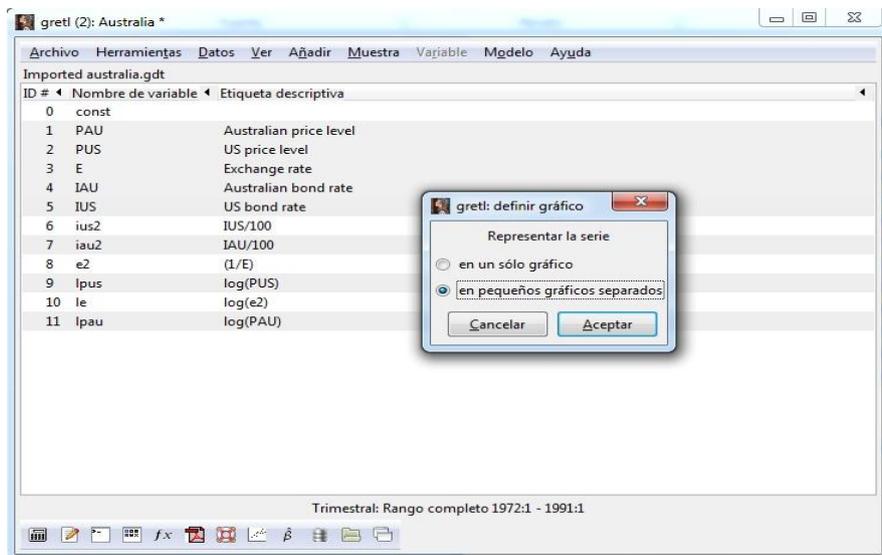
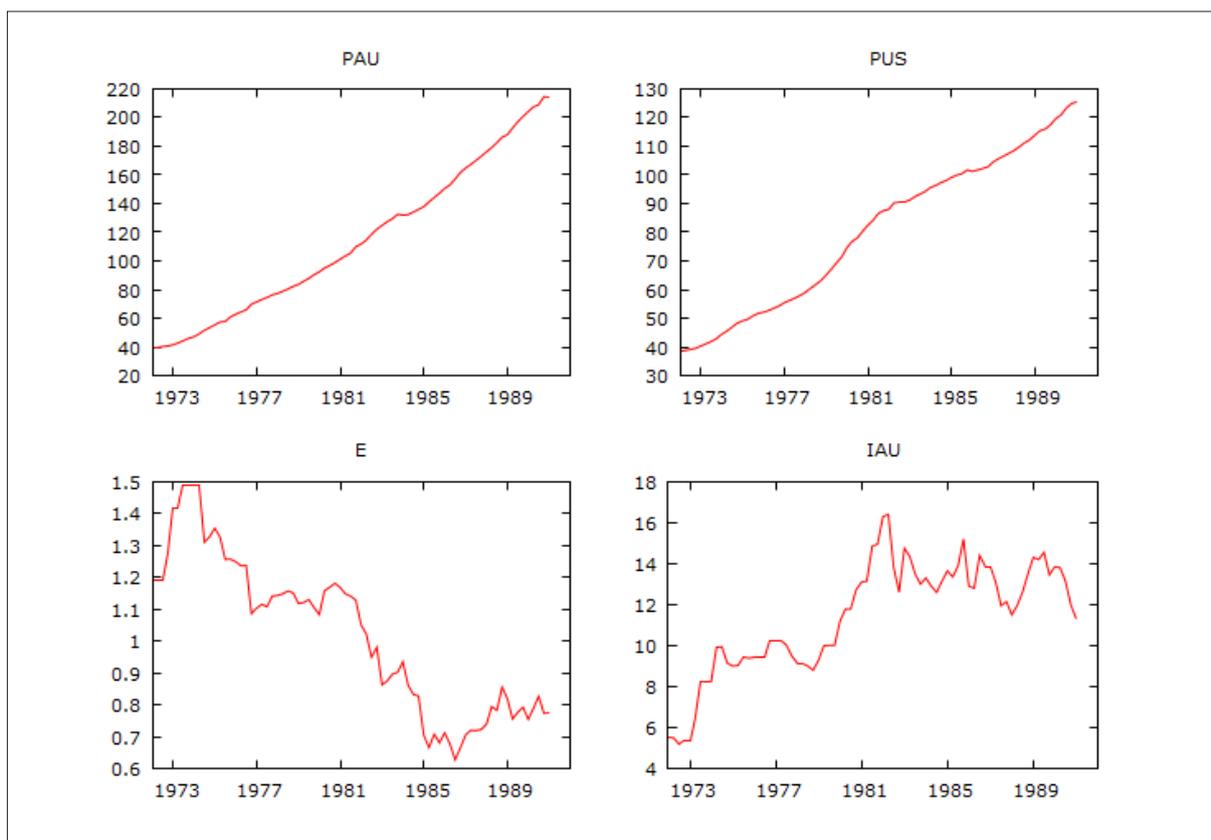


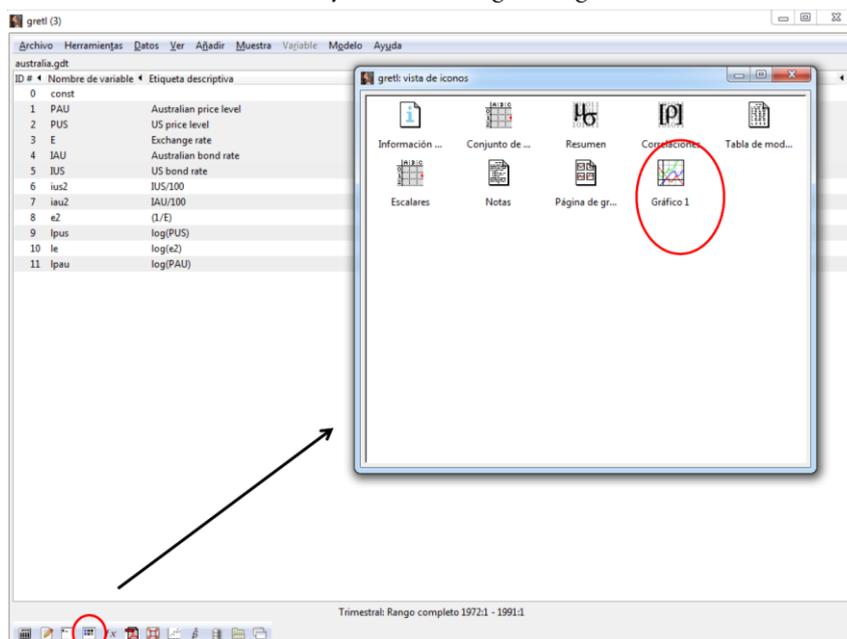
FIGURA 12
Gráfico por defecto con variables macroeconómicas australianas



El gráfico múltiple que obtendremos por defecto es muy similar al de la Figura 12. Este gráfico contiene cuatro variables macroeconómicas del set de datos de Australia comentados en la sección anterior. Como podemos apreciar, obtenemos un interesante gráfico múltiple con cuatro variables, lo que facilita la visualización para los alumnos de las tendencias y niveles de las variables. No obstante, este gráfico, al igual que el gráfico sencillo (Figura 7) puede ser editado para mejorar su calidad.

El problema es que el gráfico múltiple no tiene una ventana de edición tan sencilla como el gráfico simple (Figura 9). Para modificar un gráfico múltiple se requiere una operación más complicada, pero completamente abordable. En primer lugar, debemos guardar el gráfico como icono; para realizar esta operación debemos situarnos sobre el gráfico al igual como se hacía al editar, pero en vez de elegir la opción editar, debemos elegir la opción **Guardar a sesión como icono**. Una vez guardado el gráfico, abrimos la consola de iconos que se encuentra en la parte inferior de la ventana de GRETL, como está señalado en la Figura 13.

FIGURA 13
Vista de iconos y ventana con gráfico guardado



Al estar guardado el gráfico en la vista de iconos, ya podemos empezar a trabajar en él. Podemos renombrar o abrir el archivo para modificar las cosas que queremos cambiar. Al abrir el archivo de nuestro gráfico múltiple, obtendremos el guion de la Tabla 2. Si nos fijamos por ejemplo, en la primera línea donde se indica

```
# set term pngcairo font "verdana,8" size 640,480
```

Modificando "verdana, 8" por "arial,10" cambiará la fuente y el tamaño de la letra. Si quisiéramos que el gráfico tuviera una rejilla, sólo tenemos que escribir "set grid" antes de "set title". Si queremos cambiar el título de alguno de los cuatro gráficos, debemos situarnos en los títulos que aparecen al inicio de cada serie, como por ejemplo "set title 'Pau'" y cambiar entre los dos apostrofes 'Pau' por el texto que queremos.¹⁷

TABLA 2
Código del gráfico múltiple

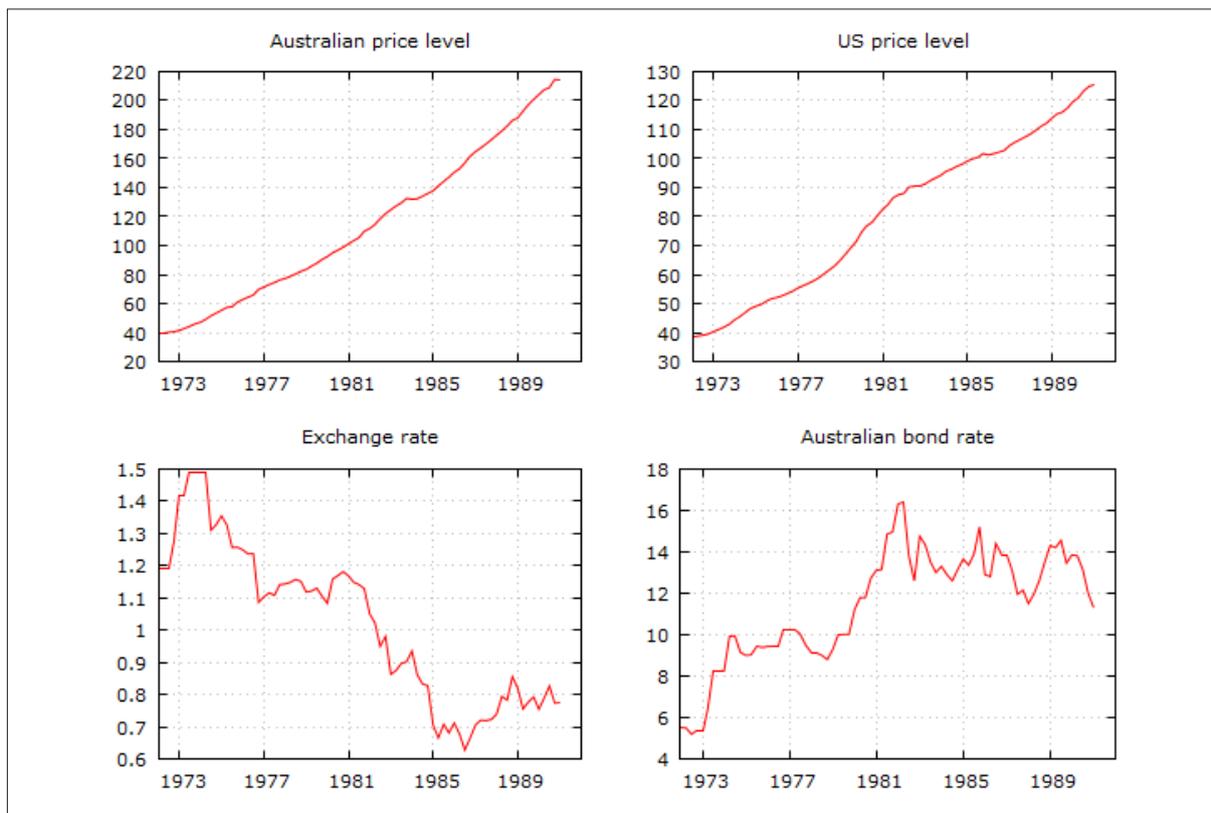
```
# set term pngcairo font "verdana,8" size 640,480
set encoding utf8
# multiple scatterplots
set style line 1 lc rgb "#ff0000"
set style line 2 lc rgb "#0000ff"
set style line 3 lc rgb "#00cc00"
set style line 4 lc rgb "#bf25b2"
set style line 5 lc rgb "#8faab3"
set style line 6 lc rgb "#ffa500"
set style line 8 lc rgb "#dddddd"
set style increment user
set multiplot layout 2,2
set nokey
set xrange [1972:1992]
set xtics 1973, 4
set noxlabel
set noylabel
set title 'PAU'
plot '-' using 1:2 with lines
```

Un gráfico editado con la rejilla, los títulos y el tipo de letra, es muy similar al de la Figura 14. Como podemos apreciar, este gráfico es de una lectura mucho más fácil y es posible de entender a primera vista por parte del alumno, puesto que las variables están plenamente identificadas. En el caso de estas variables no era necesario modificar la escala, pero si esto fuese necesario, en el código se escribe:

```
'set logscale y 10'
```

La escala del eje Y cambiará a un log en base 10. Se puede realizar la misma modificación con otras escalas y sobre el eje X, dependiendo de la necesidad.

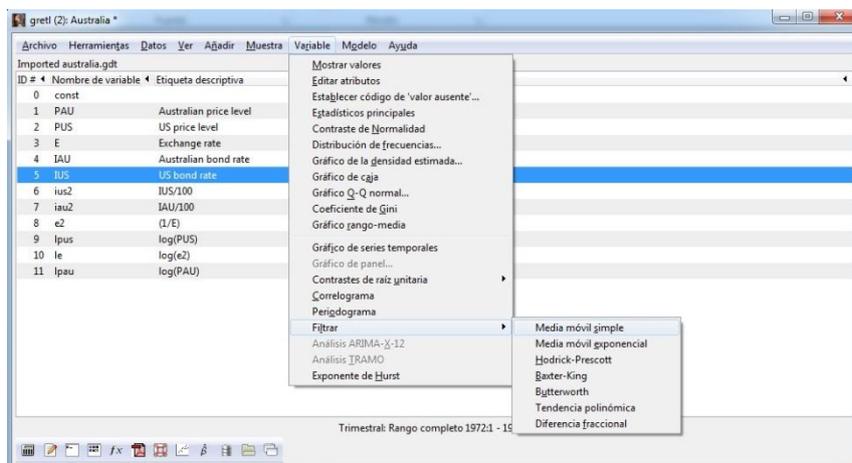
FIGURA 14
Gráfico múltiple editado



4.3 ANÁLISIS POR VARIABLES

Como hemos apreciado hasta el momento, los gráficos de GRETL, más el sumario estadístico, nos entregan información valiosa sobre el comportamiento de las variables estudiadas. No obstante, hay variables que por sus características o comportamiento, quisiéramos analizar con más detalle. Tomamos como ejemplo la variable 'US bond rate',¹⁸ número 5 del set de variables macroeconómicas australianas.¹⁹ Para analizar una variable en concreto, nos situamos sobre la variable en cuestión y cliqueamos la opción **variable** del menú superior de la ventana de GRETL, tal como aparece en la Figura 1. En este menú desplegable encontraremos una serie de posibilidades, entre las que se encuentran los estadísticos principales, elección de código ausente (si queremos hacer el análisis sin algunas observaciones), filtros varios, distribución de frecuencias, etc. En este ejemplo, y siguiendo con nuestro enfoque en las series temporales, aplicaremos un filtro, una media móvil simple.

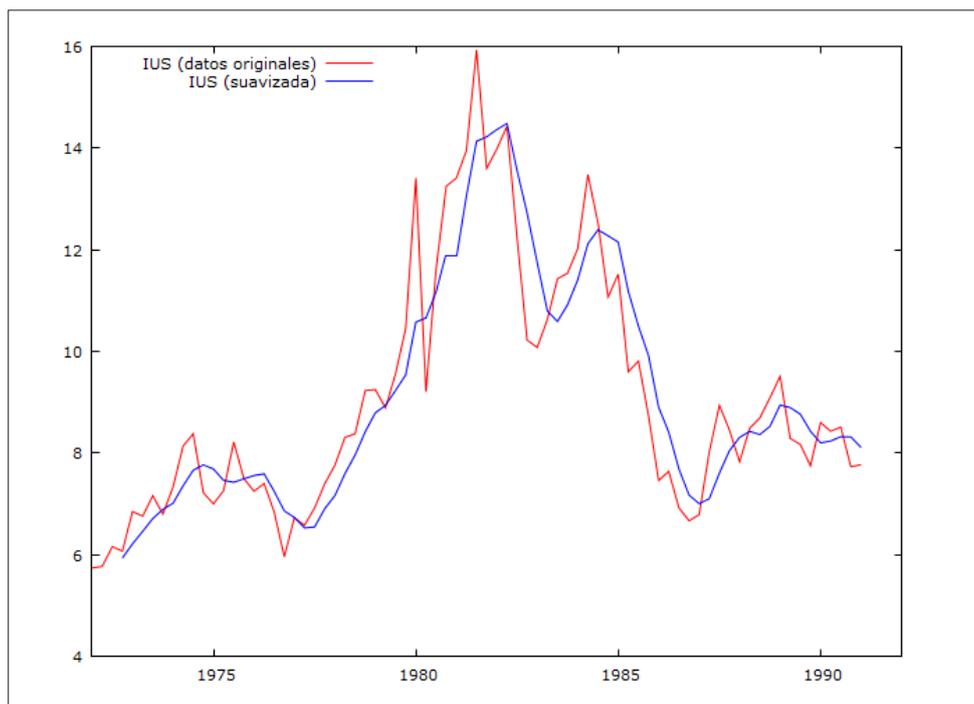
FIGURA 15
Elección de media móvil simple



Para realizar este análisis, nos situamos en el menú desplegable mostrado en la Figura 1, sobre la opción filtrar, donde aparecerá una serie de opciones. Al optar por media móvil nos aparecerá un cuadro con una serie de características para aplicar sobre la media móvil. Este cuadro nos ofrece de qué forma queremos la media móvil a representar. Recordemos que la media móvil es un filtro estadístico basado en la media simple (Moore, 2005, p. 33):

Una media móvil se define como “la sumatoria no ponderada de n datos previos”. Por tanto, es un filtro que suaviza una serie temporal. El cuadro que aparece al presionar media móvil nos pregunta cuánto queremos suavizar la serie con el **número de observaciones en media**. En este ejemplo, dejaremos el número por defecto, cuatro. También aparecen opciones como la gráfica y la de guardar la nueva serie creada. Al apretar aceptar, GRETL hará el cálculo de la media móvil y obtendremos el Gráfico 16 con la serie suavizada representada en color azul.

FIGURA 16
Media móvil simple del bono de los Estados Unidos



5. APLICACIÓN DE GRETl AL ANÁLISIS DE LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO

Con los datos que disponemos gracias al artículo de Williamson (2008), supondremos realizar una clase en la cual los alumnos pondrán en práctica sus conocimientos sobre la teoría de los términos de intercambio y, a la vez, aprenderán variadas herramientas de GRETl aplicables a otras disciplinas. En una clase práctica, los alumnos deberán conocer por medio de GRETl las principales tendencias de los TI en el largo plazo, pudiendo por un lado responder las preguntas de los docentes y, por otro lado, resolviendo las propias preguntas de investigación que les han ido surgiendo de acuerdo a las lecturas y clases. Este trabajo práctico está pensando para alrededor de 20-25 alumnos, pudiendo realizarse de manera individual o en parejas. Los datos en GRETl para este trabajo se pueden descargar desde la página personal de En primer lugar, el docente debería en el mismo taller o previamente en la clase correspondiente, introducir el concepto de Términos de Intercambio, fundamental para comprender las variaciones en el comercio internacional y, según diversas teorías económicas, base para entender la divergencia económica entre las regiones.²¹

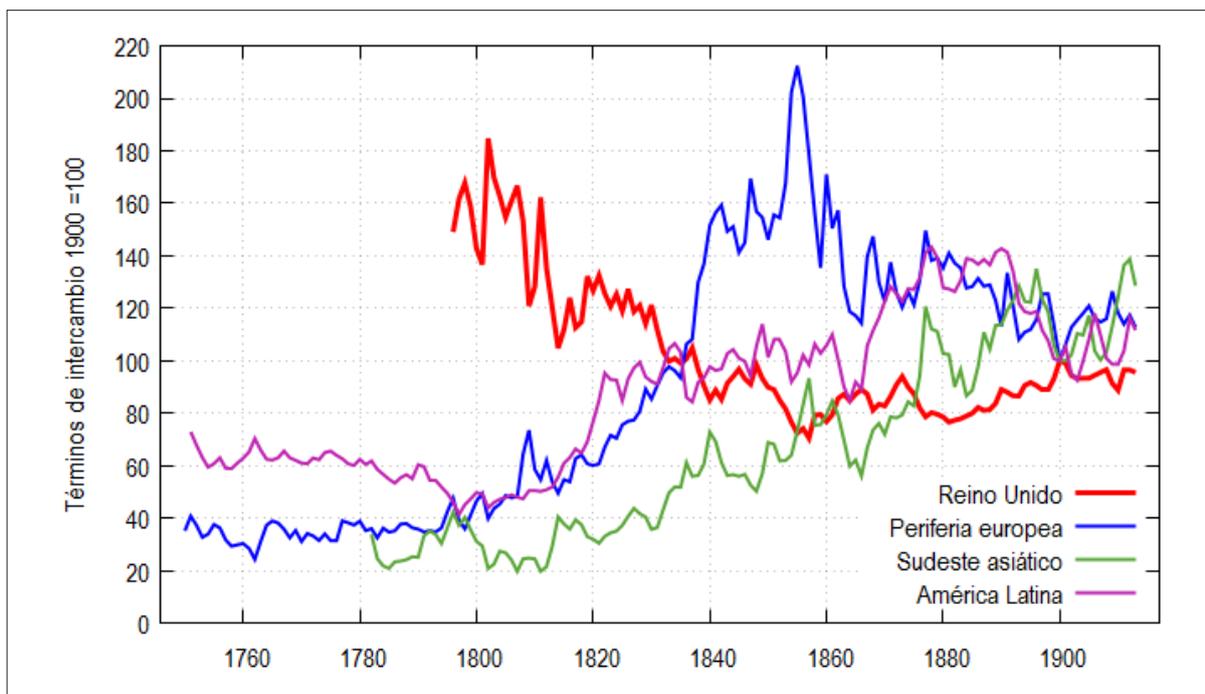
Los datos a utilizar son los términos de intercambio de los países periféricos de América, Asia, Europa y el Reino Unido,²² los cuales, como explica Williamson (2008), es el ratio ponderado de los precios de exportación con respecto a los precios de importación.

Descargado GRETl y cargados los datos pueden realizarse las siguientes preguntas a los alumnos:

1. ¿Cuál es el comportamiento de los términos de intercambio en largo plazo de las distintas regiones?

Para contestar esta pregunta, lo ideal es que los alumnos realizaran un gráfico donde se mostraran las distintas regiones y comparadas con el Reino Unido. Un gráfico como el de la Figura 17 ilustra este ejercicio. En este gráfico se vislumbran las principales tendencias de los TI durante dos siglos y los alumnos podrán responder la pregunta N°1 en base a él.

FIGURA 17
Términos de intercambio de diversas regiones. 1700 – 1913



Fuente: Williamson (2008)

2. *¿Existe una mayor volatilidad de los términos de intercambio de los países latinoamericanos? ¿Qué pasa con España?*

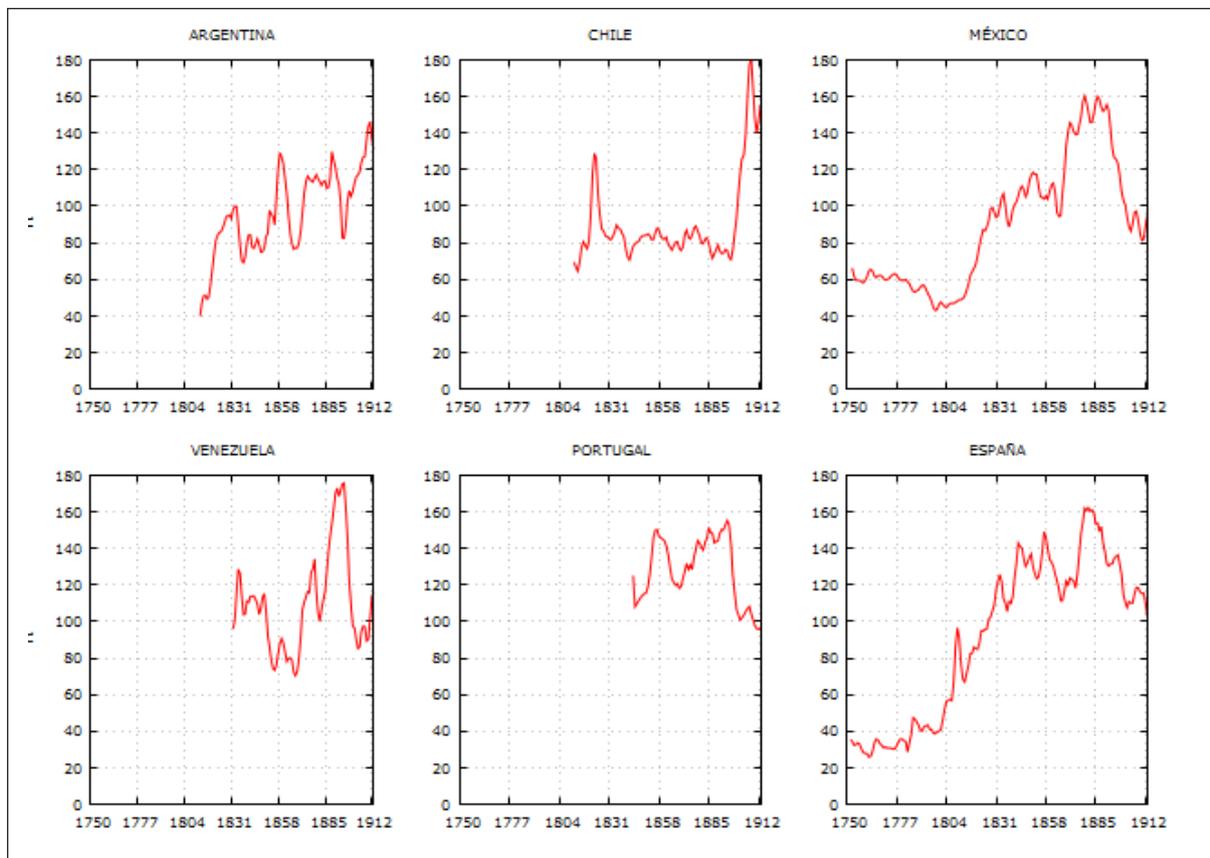
Para realizar un análisis de la volatilidad, necesitamos conocer el coeficiente de variación de las distintas variables; para realizar esto, tendremos que usar el sumario estadístico, que hemos analizado en la tabla 1, fijándonos en los coeficientes de variación, podemos conocer cuáles son los países con números más altos. Como vemos en la Tabla 3, los países latinoamericanos tienen uno de los coeficientes de variación más altos, que hablaría de cambios abruptos de precios. No obstante, la periferia europea es la que posee el coeficiente de variación más alto. Ante estos datos, sería interesante saber si los TI de América Latina son en general tan altos o algunos países son más volátiles que otros. Para saber esto, el alumno debería hacer un cuadro con los estadísticos principales para los países de América Latina y también para España y Portugal, para conocer el comportamiento de los países de la periferia Europea.

TABLA 3
Desviación típica y Coeficiente de variación
Términos de intercambio de los países iberoamericanos
1870-1913

	Desviación	Coeficiente de
	Típica	Variación
Argentina	24,8	0,26
Chile	26,1	0,29
México	34,5	0,39
Venezuela	28,3	0,26
Portugal	19,1	0,15
España	44,2	0,49

Podemos observar en la Tabla 3 que países como España y México tienen importantes coeficientes de variación de sus TI, lo que contrasta con el caso de Portugal. El análisis de esta volatilidad sería interesante ligarlo al desempeño económico agregado. Para terminar el trabajo práctico, los alumnos podrían realizar un gráfico múltiple, observando el comportamiento de los países iberoamericanos con series suavizadas. En primer lugar, realizamos los pasos para suavizar cada una de las series que explicamos en la sub-sección 3.3 y cuando aparezca el cuadro mostrado en la Figura 15 elegimos **guardar serie**. Luego, utilizando la herramienta de gráficos múltiples que hemos conocido en el apartado 4.2.2, seleccionamos las series suavizadas. Obtendremos un resultado por defecto como el de la Figura 12, pero el objetivo sería que los alumnos lo modificaran y realizaran algo similar al gráfico de la Figura 14. Por ejemplo, con ciertas modificaciones realizadas, como igualar la escala, obtenemos un gráfico de las series suavizadas como en la Figura 19.

FIGURA 19
Series suavizadas de términos de intercambio de Iberoamérica.
1750 – 1913



Fuente: Williamson (2008).

Este trabajo práctico servirá no sólo para tener un mejor conocimiento de un proceso clave en la conformación de la globalización, si no también, permitirá al profesor introducir los conceptos básicos de GRETL a los alumnos.

6. CONCLUSIONES

En esta nota hemos conocido las principales potencialidades de GRETL aplicadas a la Historia Económica, mostrando las aplicaciones de este software a la enseñanza de la disciplina. Se ha demostrado por medio de ejemplos y un importante soporte gráfico la cantidad de actividades que se pueden realizar de forma fácil y de rápido aprendizaje. Profesores y alumnos disponen desde ahora de un manual en castellano para poder insertar esta herramienta de software en una clase (45 minutos - 1 hora). Junto con ello, el trabajo práctico presentado da indicaciones para poder generar un trabajo en conjunto con los alumnos y ligar esta herramienta a la materia sobre la primera globalización con la investigación de (Williamson, 2008).

NOTAS

- 1 Este trabajo está financiado por CONICYT (Comisión nacional de Ciencia y Tecnología, Chile) por medio del Programa de atracción de capital humano avanzado N° 82130021. El autor agradece a todos sus alumnos que tuvo en la Universidad Pompeu Fabra por sus comentarios y atención en los tres años que dictó clases en esta institución. Ellos son los principales impulsores de las mejoras docentes.
- 2 Las excepciones las constituyen Brasil, México, Uruguay y Colombia, donde la enseñanza de Historia Económica está bien asentada. Actualmente, en ciertas universidades chilenas, la asignatura de Historia Económica está teniendo un papel importante (Bértola, 2007).
- 3 Una excelente guía para continuar con el conocimiento de Gretl más avanzado, lo constituye el texto de Adkins(2013), en continua actualización.
- 4 La gran crítica de Prebisch (1950) se refería a mantener la idea decimonónica de la división internacional del trabajo, en la cual existirían países productores de manufacturas y otros especializados en aportar las materias primas.
- 5 Jeffrey Williamson facilitó los datos para la actividad docente asociada a las versiones iniciales de este artículo. Se le agradece enormemente este gesto.
- 6 “...como los términos de intercambio comenzaron su largo declive secular en el siglo XX, esas fuerzas de la de-industrialización anterior deberían haberse convertido en fuerzas re-industrialización, es decir, la industrialización de la periferia pobre debería haber sido favorecida por el deterioro secular en los términos de intercambio, el medio siglo o más antes de 1930, un hallazgo irónico dada la retórica de Prebisch y Singer. Por otra parte, el estímulo de la reindustrialización debería haber sido más fuerte en lugares en los que el pico de los TI fue más temprano y, por tanto, la caída más empinada.” (Williamson, 2008: p.379).
- 7 Para conocer un programa tipo de una universidad española en la asignatura de Historia Económica, consultar el <http://www.upf.edu/praes/3324/20831cast.pdf>.
- 8 Al 12 de febrero de 2015, los idiomas disponibles en Gretl eran: albanés, alemán, búlgaro, catalán, checo, chino, español, francés, gallego, griego, italiano, polaco, portugués, ruso, turco, vasco e inglés.
- 9 GRETL utiliza el mismo lenguaje que R y entendiendo las potencialidades futuras y presentes de R, el aprendizaje de Gretl es un buen punto de partida para luego avanzar hacia la utilización de este programa.
- 10 Las bases de datos se pueden obtener de la siguiente dirección: http://gretl.sourceforge.net/gretl_data_es.html
- 11 Como recomendaciones para docentes y alumnos, tenemos el ejemplo de los sets de datos de *Analysis of Economic Data* de Koop (2013) y, específicamente para Historia Económica, la base de datos del NBER, disponible por medio de la reserva federal de St. Louis: <http://research.stlouisfed.org/fred2/categories/33061>
- 12 Para el resto de formatos, es posible consultar la guía de GRETL en la sección 4. <http://ricardo.ecn.wfu.edu/pub/gretl/manual/es/gretl-guide-es.pdf>
- 13 Importante recalcar que el nombre no debe superar los 15 caracteres, y que como la gran mayoría de los programas, tiene ciertos problemas con las tildes y diversos signos de puntuación del idioma castellano.
- 14 Estamos hablando de los datos de Williamson (2008), los cuales serán el trabajo práctico explicado más adelante.
- 15 <http://www.gnuplot.info/>
- 16 En este ejemplo, hemos seleccionado la variable E, que se refiere la tasa de cambio trimestral del dólar australiano.
- 17 En este caso, hemos cambiado el texto por los nombres de las variables. En el caso de 'PAU', ahora es 'Australian price level'.
- 18 Esta variable es la tasa de retorno del bono a diez años de los Estados Unidos. Aparece en el set de variables macroeconómicas australianas porque es la forma de medir el diferencial con el bono australiano.
- 19 Que aparezcan los datos de Estados Unidos en un set de variables macroeconómicas australianas tiene relación con la importancia de la economía norteamericana sobre la australiana y, a la vez, como elemento de comparación.
- 20 <https://sites.google.com/site/cristianaducoingruiz/>
- 21 Se puede actualizar la discusión centrándola en América Latina con el trabajo mencionado de Ocampo y Parra-Lancourt (2010), aunque los datos no están disponibles en la red.
- 22 África no está presente en este estudio por carecer de datos el autor. Actualmente, hay una serie de iniciativas de autores como Gareth Austin, Johan Fourie, Morten Jerven y Ewout Frankema (entre otros) para aumentar las bases de datos sobre este continente.

BIBLIOGRAFÍA

- ADKINS, L. C. (2013). Using gretl for Principles of Econometrics. Retrieved February 3, 2014, from http://www.learneconometrics.com/gretl/using_gretl_for_POE4.pdf
- ALLEN, R. C. (2013). *Historia económica mundial : una breve introducción*. Grupo Anaya Comercial. Retrieved from <https://books.google.com/books?id=bbx-nAEACAAJ&pgis=1>
- ERTEN, B., and OCAMPO, J. A. (2013). Super Cycles of Commodity Prices Since the Mid-Nineteenth Century. *World Development*, 44, pp. 14–30. <http://doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.11.013>
- FALÁT, L. (2012, May 12). Introduction to statistical modeling in Gretl and its application in econometrics. *Journal of Information, Control and Management Systems*. Retrieved from <http://kifri.fri.uniza.sk/ojs/index.php/JICMS/article/view/1522/681>
- KOOP, G. (2013). *Analysis of Economic Data*. John Wiley & Sons. Retrieved from <http://books.google.com/books?id=lb3VAAAAQBAJ&pgis=1>
- MIXON, J. (2010). GRETL: an econometrics package for teaching and research. *Managerial Finance*, 36(1), pp. 71–81. <http://doi.org/10.1108/03074351011006856>
- MIXON Jr, J. W., & Smith, R. J. (2006). Teaching undergraduate econometrics with GRETL. *Journal of Applied Econometrics*, 21(7), pp. 1103–1107. <http://doi.org/10.1002/jae.927>
- MOORE, D. S. (2005). *Estadística aplicada básica*. Antoni Bosch editor. Retrieved from <https://books.google.com/books?id=oqOCiEyEjYcC&pgis=1>
- OCAMPO, J. A., and PARRA-LANCOURT, M. (2010). The terms of trade for commodities since the mid-19th century. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28(01), 11. <http://doi.org/10.1017/S0212610909990085>
- PREBISH, R. (1950). *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile, Chile: Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- WILLIAMSON, J. G. (2008). Globalization and the Great Divergence: terms of trade booms, volatility and the poor periphery, 1782-1913. *European Review of Economic History*, 12(3), pp. 355–391. <http://doi.org/10.1017/S136149160800230X>

Asociación
Uruguaya de
Historia
Económica

