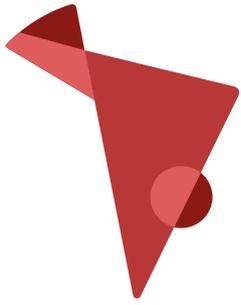


ISSN: 2982-4443



REVISTA

Historia Económica de América Latina

N.º 3

año 2 | ENE 2025





REVISTA

Historia Económica de América Latina

N.º 3

año 2 | ENE 2025





Revista

Historia Económica de América Latina

Año 2 – N.º 3 / enero 2025

Montevideo, Uruguay

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

Editor Responsable

Jorge Álvarez

Comité editor

Jorge Álvarez (Universidad de la República).

Leticia Arroyo Abad (City University of New York, Queens College).

Paola Azar (Universidad de la República)

José Peres-Cajías (Universitat de Barcelona).

Thales Zarmberlan Pereira (Escola de Economia de São Paulo, EESP-FGV)

Secretaría

Lorenza Pérez

Edición gráfica

Sofía Ganduglia / Unidad de Comunicación de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.

Comisión Directiva

Ejercicio 2022-2025

Titulares

Silvana Maubrigades (Presidente)

Pablo Castro (Secretario)

Carolina Vicario (Tesorera)

Suplentes Respectivos

Jorge Álvarez

Cecilia Moreira

María José Rey

Comisión Fiscal

Titulares

Gustavo Concari

Javier Rodríguez

Cecilia Lara

Suplentes Respectivos

Ulises García

María Camou

Juan Pablo Martí

Corrección bibliográfica:

Fabiana Pérez, Biblioteca, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República

Apoyo a la edición

Juan Geymonat

Consejo Académico

Alcides Berretta, Universidad de la República, Uruguay

Reto Bertoní, Universidad de la República, Uruguay

Luis Bértola, Universidad de la República, Uruguay

María Camou, Universidad de la República, Uruguay

Ángelo Carrara, Universidad Federal de Juiz de Fora

Renato Colistete, Universidad de Sao Paulo

Carlos Contreras, Pontificia Universidad Católica de Chile

Daniel Díaz Fuentes, Universidad de Cantabria

José Díaz, Pontificia Universidad Católica de Chile

Ana Frega, Universidad de la República, Uruguay

Alfonso Herranz, Universidad de Barcelona

Raúl Jacob, Universidad de la República, Uruguay

Luis Jáuregui, Instituto de Investigaciones Luis Mora

Enrique Llopis, Universidad Complutense de Madrid

Manuel Llorca, Universidad de Santiago de Chile

Andrea Lluch, Universidad Nacional de La Pampa

J. Miguel Martínez-Carrión, Universidad de Murcia

Martín Monsalve, Universidad del Pacífico

María Inés Moraes, Universidad de la República, Uruguay

Esteban Nicolini, Universidad Nacional de Tucumán

José Antonio Ocampo, Columbia University

Rodolfo Porrini, Universidad de la República, Uruguay

Marcelo Rougier, Universidad de Buenos Aires

Carlos Valencia, Universidade Federal Fluminense



Fundación
de Cultura
Universitaria

25 de Mayo 553 – Tel. 2916 1152
CP 11 000 Montevideo – Uruguay
ediciones@fcu.edu.uy
www.fcu.edu.uy



ASOCIACIÓN
URUGUAYA
DE HISTORIA
ECONÓMICA

Constituyente 1502 – Piso 4
CP 11 200 Montevideo – Uruguay
Tel.: (+598 2) 413 6400
Fax: (+598 2) 410 2769
directiva@audhe.org.uy
www.audhe.org.uy

TABLA DE CONTENIDO

ARTÍCULOS

Las grandes empresas uruguayas (1959–1988) Juan Geymonat	9
---	---

Microfoundations in economic models: notes from the perspective of economic history and economic development Gabriel Porcile.....	41
--	----

CONFERENCIAS Y DEBATES

VIII Congreso Latinoamericano de Historia Económica (CLADHE VIII, 2024) Comité Editor de la RHEAL	55
--	----

Historia Económica en América Latina: global, comparada, específica, comprometida Luis Bértola	59
---	----

RESEÑA BIBLIOGRÁFICA

Felipe Valencia–Caicedo (Ed.), <i>Roots of Underdevelopment: A New Economic (and Political) History of Latin America and the Caribbean</i> , Palgrave Macmillan , 2023, 585 pp., ISBN 9783031387227 César A. Huaroto	65
---	----

EDITORIAL

Iniciando el segundo año de una nueva época de nuestra publicación, tenemos la enorme satisfacción de presentar el número 3 de la *Revista Historia Económica de América Latina*. En esta ocasión contamos con dos artículos, una relatoría del VIII Congreso Latinoamericano de Historia Económica (CLADHE), la conferencia de apertura del Congreso a cargo del Prof. Luis Bértola y una reseña bibliográfica.

El artículo de Juan Geymonat presenta la construcción de una base de datos sobre grandes empresas privadas de Uruguay en el período 1958–1988. El artículo discute las fuentes, los criterios y decisiones metodológicas utilizadas para la elaboración del *ranking* de las 100 principales empresas no agropecuarias del país. Presenta la composición y el sesgo sectorial de estas empresas, así como indicadores de concentración y distribución de sus valores patrimoniales. Se trata de un esfuerzo por llenar importantes vacíos de información sobre el tema y constituye una base sólida para futuras investigaciones.

El artículo de Gabriel Porcile propone un análisis de los microfundamentos de los modelos económicos asociados al concepto de racionalidad y la relevancia del problema para historiadores económicos. Uno de los principales argumentos establece que el tipo de microfundamentos adoptado define la utilidad de los modelos para entender procesos históricos. En este sentido, sostiene el autor, los modelos basados en incertidumbre keynesiana, racionalidad limitada y microevolucionista son más útiles que otro tipo de enfoques para estudiar procesos de cambios en sus dinámicas temporales. Para ilustrarlo brinda un conjunto de ejemplos concretos.

En la sección Conferencias y Debates se publica una relatoría del VIII CLADHE que tuvo lugar en Montevideo los días 3 a 5 de diciembre de 2024. El congreso fue organizado por la Asociación Uruguaya de Historia Económica y por las Asociaciones de Historia Económica de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, el Caribe, México y Perú. También participaron como invitadas las Asociaciones de España y Portugal. El congreso contó con 43 sesiones temáticas en las que se presentaron alrededor de 500 ponencias, y la participación de más de 350 investigadores. Tuvo cuatro mesas centrales y dos mesas de publicaciones dedicadas a la presentación de libros y a debatir en torno a los problemas editoriales de las revistas académicas de la región. La relatoría del congreso ofrece una reseña de la mesa central sobre «Agendas de Investigación» que fue organizada por la RHEAL.

En la misma sección se presenta la conferencia de apertura del congreso titulada «Historia Económica de América Latina: Global, Comparada, Específica, Comprometida», que estuvo a cargo del Prof. Luis Bértola. En ella Bértola ofrece su visión de la Historia Económica, una valoración de la producción académica en Historia Económica realizada en la región y una definición de lo que entiende por una Historia Económica comprometida. Dada la calidad, profundidad y alcance de la conferencia, el comité editor considera que su publicación contribuye a difundir un conjunto de reflexiones que representan un aporte sustancial a la disciplina.

Finalmente, el número cierra con la reseña del libro *Roots of Underdevelopment: A New Economic and Political History of Latin America and the Caribbean* de Felipe Valencia Caicedo editado por Palgrave Macmillan en 2024. La reseña está a cargo de César A. Huaroto.

LAS GRANDES EMPRESAS URUGUAYAS (1959–1988)

LARGE URUGUAYAN COMPANIES (1959–1988)

Juan Geymonat¹

Resumen

El cometido central de este artículo es presentar una base de datos sobre grandes empresas para Uruguay en el período 1959–1988. Se discuten los criterios adoptados para la confección de estos *rankings*, las fuentes utilizadas y las decisiones metodológicas tomadas. Las bases confeccionadas incluyen información sobre las principales 100 empresas privadas no agropecuarias del país en cuatro puntos de cohorte: 1959, 1968, 1978 y 1988. Se incluye además los nombres de las firmas, sus activos, patrimonios y pasivos en dólares, y el sector de actividad principal.

En segundo término, se discuten los resultados obtenidos en estos *rankings* en relación con el desempeño general de la economía nacional durante el período. Con ello se busca establecer un conjunto de hipótesis que robustecen y validen los datos obtenidos. Los *rankings* permiten su utilización posterior para trabajos comparados, así como la inclusión de nuevas variables, por lo que su uso está lejos de agotarse en este artículo.

Palabras clave: grandes empresas, *rankings* de empresas, Uruguay, historia de empresas

Códigos JEL: P12, N01, N66, N76

Abstract

This paper presents a database detailing large companies in Uruguay from 1959 to 1988. It focuses on top 100 non-agricultural private companies during four benchmark years: 1959, 1968, 1978, and 1988. It describes the criteria, sources, and methodological decisions for constructing these rankings, which include data on company names, assets, liabilities, and their main sector of activity. The paper also discusses the results of these rankings in relation to the general economic performance of Uruguay during the period, aiming to establish hypotheses that support and validate the collected data. The rankings provide a foundation for further comparative studies and allow for the incorporation of new variables, demonstrating the potential for continued use beyond the scope of this paper.

Keywords: large companies, company ranking, Uruguay, business history

Recibido: 28-06-2024 | **Revisión 2:** 19-09-2024 | **Aceptado:** 14-10-2024

1. Introducción

Las grandes empresas tienen una importancia cardinal en la explicación del desarrollo y el desempeño económico. Sus decisiones impactan diferencialmente en la trayectoria de los sectores en los que operan y en sus encadenamientos. Su poderío se traduce en términos restrictivos o habilitantes de determinados procesos políticos y económicos. Asimismo, las grandes empresas tienen un papel destacado en los

¹ Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Uruguay.
Correo electrónico: juan.geymonat@cienciasociales.edu.uy

procesos de innovación e incremento de la productividad, entre otros aspectos. Pese a su importancia, en Uruguay carecemos de una mirada sistemática y de largo plazo que permita su estudio homogéneo.

El presente trabajo busca avanzar en este aspecto presentando un *ranking* de grandes empresas para el período 1959–1988 en Uruguay. La intención del artículo es presentar la metodología de la construcción de este *ranking* y un primer análisis descriptivo de la cúpula empresarial. Se presenta información para las sociedades anónimas de capital no estatal, dejando por fuera también las empresas del sector agropecuario.

El período abordado comprende tres fases distintas en el marco de dos grandes ciclos de la economía uruguaya (Bértola, 2012, 2024). Una primera fase se corresponde con el agotamiento temprano del modelo industrializador uruguayo. A partir de 1954 la economía uruguaya ingresó en un prolongado estancamiento con tasas de crecimiento anual cercanas a cero. A partir de los años 70, la economía recuperaría su expansión en el marco de un creciente autoritarismo político que desembocaría en una dictadura cívico-militar a partir de 1973. Las medidas de mayor liberalización y apertura, en conjunto con una batería de incentivos a la diversificación de exportaciones, y una fuerte reducción del salario real, se tradujeron en un nuevo impulso de crecimiento. A diferencia del período 1954–1972, donde el producto creció a un 0,6% anual, entre 1973 y 1981, lo hizo a un 4,2%. No obstante, a partir de 1982 la economía sufriría los efectos de una profunda crisis que llevó, ya no a un estancamiento del producto, sino a su contracción. El PBI per cápita de 1981 recién se recuperaría a inicios de la década de 1990.

Pese a estos vaivenes, el modelo económico presentó algunas constantes durante el período. Desde 1959, y con varias marchas y contramarchas, los intentos por liberalizar y abrir más la economía comenzaron a ser crecientes, aunque a fines de la dictadura, y pese al camino andado, los niveles de protección comercial continuaban siendo importantes en varios sectores. En términos de estructura económica, la industria manufacturera, pese a experimentar cambios en el peso de sus distintas ramas, mantuvo una participación estable en el producto. Si se mira la composición sectorial del PBI a precios corrientes, el sector manufacturero mantenía a fines de los 80, una participación similar a la que tenía en los años 60. Será recién en la década de 1990 donde la desindustrialización aparezca como fenómeno nítido (Geymonat, 2021b), de la mano de una profundización mayor en la apertura y en las reglas de juego liberales (Olesker, 2001; Bértola y Bittencourt, 2013). En síntesis, podría comprenderse el período como el de la dilatada crisis del modelo industrializador uruguayo y los sucesivos intentos por su reformulación.

Parte de la contribución de este trabajo a la historiografía económica nacional, pasa por la construcción de evidencia nueva para la disciplina, sobre un tema apenas abordado. Su utilización posterior puede servir para distintos fines. Desde la mirada al desempeño y composición de la cúpula empresarial hasta abordajes relativos al estudio poder económico nacional. Por otro lado, esta nueva evidencia permite acercarse a discusiones relativas al campo de la demografía de empresas (Carroll y Hannan, 1999; Van Wissen, 2002), así como a posibles estudios comparados con la región (ver, por ejemplo, Lanciotti y Lluich, 2022; Aguirre Briones, 2017).

En este artículo nos centraremos en la definición y construcción de los *rankings*, y en la comparación de sus resultados con lo sucedido en la historia económica nacional. Este ejercicio se realizará con la intención de discutir los resultados obtenidos y su correspondencia (o no) con el proceso económico nacional.

2. Antecedentes

Los estudios sobre grandes empresas suelen partir de la definición de una cúpula empresarial, a menudo parcelada en las principales 50, 100 o 200 compañías más grandes (Cassis, 2008; Chandler, 1977; Kocka y Siegrist, 1979; Lanciotti y Lluich, 2022). Este tipo de límite puede ser discutido, en tanto su determinación no deja de ser arbitraria. No necesariamente las 100 empresas más grandes de una economía deberían clasificarse todas como grandes empresas. Por otro lado, la cantidad de grandes empresas podría variar en distintos períodos conforme varían las escalas y sectores que comandan el proceso de acumulación a escala nacional. Sin embargo, entendemos que la estratificación y confección de *rankings* empresariales puede ser un punto de partida para afinar luego este tipo de discusiones.

La confección de *rankings* empresariales ha sido un instrumento utilizado por parte de la historiografía económica y empresarial en diversos países. En este sentido pueden destacarse los trabajos de Chandler (1977, 1990) y Hannah (1999), que toman las grandes empresas en función de sus activos para países centrales.

El estudio de las grandes empresas también ha formado parte de la tradición regional en la historia de empresas (para un estado del arte de la historia de empresas reciente, ver: Barbero y Jacob, 2008; Lluch *et al.*, 2021). En tal sentido, existe un conjunto de trabajos realizados en Argentina que han seguido esta preocupación y actualizado *rankings* empresariales con cierta constancia. En esta línea destaca el trabajo del Área Ciencia y Tecnología de la FLACSO, que se ha dedicado al seguimiento de las grandes empresas argentinas desde la década del 70 a la actualidad. Estos *rankings* toman como principal fuente publicaciones empresariales, y se estratifican a partir de las ventas (ver por ejemplo Schorr, 2021).

En un trabajo reciente de Lanciotti y Lluch (2022), las autoras presentan un conjunto de datos sobre las principales 200 empresas argentinas desde principios del siglo XX hasta la década del 1970. Como variable estratificadora toman el capital integrado de las firmas a partir de un cruce entre información oficial y publicaciones empresariales.

En Chile también existen aportes de este tipo. Un ejemplo de ello es el trabajo de Aguirre Briones (2017), donde se construye un *ranking* de grupos económicos para el período 1938–1988 en función del patrimonio de las grandes empresas controladas por cada conglomerado. Se toma para ello como principal fuente las publicaciones de la bolsa de valores del país andino.

La elaboración de *rankings* empresariales también ha sido parte del desarrollo de entidades no académicas. Por ejemplo, a nivel latinoamericano la revista América Economía difunde un *ranking* de las 500 principales empresas de América Latina. Por otro lado, el Monitor Empresarial de Reputación Corporativa presenta *rankings* de empresas para varios casos latinoamericanos en base a una metodología que toma en cuenta diversas dimensiones.

En Uruguay, la elaboración de este tipo de *rankings* no cuenta casi con antecedentes. El más claro es un trabajo de Luis Stolovich y Juan Manuel Rodríguez (1988) donde se ordenan las 250 mayores empresas de Uruguay de acuerdo a sus ventas. Este material fue publicado como informe de la Consultora Rankings y Mercados, creada por los autores a tales efectos. Sin embargo, es un material que casi carece de circulación². Para 2010–2015, Geymonat (2021c) presenta información sobre las principales 200 empresas de la economía contempladas en la Encuesta Anual de Actividad Económica y estratificando las mismas por sus ventas. No obstante, esta información se presenta en forma agregada sin publicarse el listado completo de las empresas en cuestión.

Existen, para períodos anteriores, trabajos que muestran un conjunto estratificado de empresas por sectores o tipo de capital. Entre ellos se encuentra un trabajo clásico de Millot *et al.* (1973), donde se acerca un listado de los establecimientos industriales con más de 50 empleados, discriminando la cantidad de ocupados por establecimiento. La fuente utilizada para ello son los datos del censo de 1936. Este listado perfectamente podría interpretarse como un *ranking* de grandes empresas industriales según ocupados. Concentrada en la inversión extranjera, Melgar (1978) ofrece un *ranking* de las 50 principales empresas foráneas en Uruguay para 1976, ordenándolas por su patrimonio. En los trabajos de Vivian Trías (1961, 1971) también pueden encontrarse menciones a grandes empresas de la economía nacional. En *Reforma agraria en el Uruguay* (Trías, 1961) se presenta un listado de los propietarios de tierras con más de 2.500 hectáreas. Podría verse este listado como una suerte de *ranking* implícito de la propiedad de la tierra rural. Por otro lado, en el mismo trabajo, a partir de datos de la bolsa de valores y el diario oficial se presenta una nómina de 111 grandes empresas industriales en distintos rubros. No obstante, las mismas no se ordenan por ningún tipo de variable, sino que constituyen una suerte de datos disponibles para el autor, pero que, como el mismo Trías plantea, no pretende «ofrecer un trabajo estadístico perfecto» (1961, p. 199).

2 Llegué a este material por la gentileza de Juan Manuel Rodríguez, quien me entregó una copia del original. Existe una copia a disposición del público en la biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas de la Udelar.

Sin ser *rankings* de empresas sistemáticos, es preciso mencionar algunos trabajos donde se acerca información importante sobre grandes empresas. Entre ellos los trabajos del historiador económico Raúl Jacob. Estos trabajos guardan cierto carácter «enciclopédico» sobre una parte importante del mundo empresarial entre 1915 y 1945. A partir de diversas fuentes manejadas por el autor, se bosqueja la historia de varias empresas, sus accionistas, año de constitución, etc. En algunos casos también se presentan datos sobre el capital autorizado y el capital integrado de las firmas para años específicos. En *Las otras dinastías* (Jacob, 1991) y *La quimera y el oro* (2000) el foco está puesto en el capital nacional. Con posterioridad el autor presenta una trilogía donde se detiene en las inversiones norteamericanas (2016), inglesas (2019) y de otros países (2011) acercando información de las empresas en base al capital autorizado.

3. Metodología de confección de los *rankings* empresariales

En esta sección me detendré en las decisiones teórico-metodológicas adoptadas para la confección de los *rankings* empresariales. Se explicitarán los inconvenientes y dificultades que fueron surgiendo en medida que se avanzó sobre las fuentes, y las técnicas utilizadas para sortear estos problemas.

Unidad de análisis, cobertura y criterios de estratificación

En consonancia con parte de la literatura sobre historia de empresas, estas pueden verse como organizaciones capaces de desarrollar procesos de aprendizaje, adaptación y generación de rutinas y capacidades propias a partir de la combinación de recursos de diversa índole (Hogdson, 1998; Valdaliso y López, 2000). El accionar de las empresas se da en el marco de una estructura sistémica que impone un conjunto de imperativos (generar ganancias, innovar, invertir, etc.) al tiempo que genera un conjunto específico de incentivos (Boyer, 1992; Kotz, 1994).

En este trabajo tomaremos como unidad de análisis la empresa como entidad jurídica. Somos conscientes que los límites de la unidad económica no necesariamente deben corresponderse con los de una unidad jurídica. Sin embargo, entendemos que por el tipo de datos disponibles y la forma de presentación de los mismos, los balances por sociedad anónima representan una buena aproximación de las grandes empresas que han existido en Uruguay. En adelante, cuando utilicemos el término «firma», «compañía» o «empresa», salvo que medie una aclaración expresa, nos estaremos refiriendo a una persona jurídica que responde por una actividad o conjunto de actividades productivas, financieras o comerciales³.

Dejaremos por fuera a las empresas de capital estatal, porque nuestro foco está puesto en el capital privado. Por último, dejaremos también por fuera del *ranking* aquellas «empresas cáscara» (Gaggero y García Zanotti, 2023) vinculadas al *trading* o empresas de tipo *holding*. Con ello buscamos determinada homogeneidad en la muestra dada por el desarrollo directo de una actividad productiva, comercial o de servicios. A menudo, este tipo de empresas son detectables en sus balances por sus elevados activos y casi nulo *stock* de capital fijo.

Además de estas exclusiones fundadas en criterios teóricos, hemos debido excluir del *ranking* a otro tipo de firmas por una cuestión de disposición de datos. Particularmente aquellas sociedades comerciales que no eran sociedades anónimas. De acuerdo con los antecedentes revisados (Stolovich *et al.*, 1987, Trías, 1961, Millot *et al.*, 1973, Geymonat, 2021c), esto no sería un problema para sectores como la industria, la construcción, el comercio y los servicios en general, donde las grandes empresas tienden a adoptar la forma de sociedades por acciones. En este sentido, el sesgo de la fuente no se apartaría de manera sustantiva de nuestro objeto, la gran empresa. Pero sí constituye un problema en el agro, donde la presencia de sociedades de hecho y, sobre todo, de personas físicas, es importante (censos agropecuarios 1956, 1961, 1970, 1980, 1990). Por ello, hemos dejado por fuera de este trabajo a las empresas agropecuarias. No obstante, en la sección 4 acercaremos algunas hipótesis sobre su relevancia respecto al *ranking* empresarial construido.

3 En algunos pasajes hemos utilizado el término «grandes acumulaciones de capital», también como sinónimo.

Así, nuestro *ranking* empresarial comprende sociedades anónimas registradas en Uruguay (sin importar la nacionalidad del capital que la componen), que realizan una actividad productiva (con excepción del agro), comercial o de servicios, y que no son propiedad del estado uruguayo.

Un primer problema para el establecimiento de un *ranking* de empresas es el relativo a cuál o cuáles variables utilizar para su estratificación. En este trabajo tomamos el patrimonio como medida del tamaño de la firma. El patrimonio de una empresa se conforma con el «capital», las «reservas» y los «resultados acumulados». El capital «es el valor legal del capital emitido por la empresa». Las reservas son aquellas «ganancias retenidas en la empresa por expresa voluntad social o por disposiciones legales o contractuales». Los resultados acumulados «son ganancias o pérdidas acumuladas sin asignación específica» (Decreto 827/76). Existen otros criterios posibles, y todos, en definitiva, tienen sus debilidades y fortalezas (Ville y Merret, 2000). No obstante, entendemos que en función de la información disponible y atendiendo a la posibilidad de su procesamiento, este es el criterio que mejor se ajusta a nuestras necesidades.

Otro indicador del tamaño de la empresa, en función de los datos disponibles, puede ser el activo. En el activo se incluyen cuentas bancarias, títulos, créditos brindados por la empresa a terceros, bienes de cambio (tanto aquellos producidos para la venta, como aquellos adquiridos para su consumo en el proceso productivo), y bienes de uso duraderos (como instalaciones, maquinaria, etc.). El activo puede verse como la masa de capital que pone en circulación una determinada firma. No obstante, el activo de una empresa puede haber sido invertido por la propia empresa, con base en reinversión de utilidades y aportes de capital de los socios, o puede ser producto de distintos créditos y deudas. En este caso, las firmas tienen un pasivo que se integra de créditos obtenidos de terceros, así como de provisiones (sumas que la empresa destina a cubrir obligaciones futuras). La diferencia entre ambas cuentas (activo–pasivo) constituye el patrimonio de la empresa. Podría decirse, entonces, que el patrimonio tiende a mostrar el capital total aportado y controlado por la firma y aparece así como una medida más fiel del tamaño de los capitales que controlan las grandes empresas.

Por otro lado, al tomar en nuestra muestra empresas financieras y no financieras, la estratificación a través de los activos puede incurrir en problemas posteriores de doble contabilidad. El activo de las empresas bancarias incluye créditos realizados a distintas firmas. Estos créditos, si bien aparecen en el pasivo de las empresas no bancarias, también tienden a incrementar su activo. De esta manera, al comparar y agregar los activos de firmas financieras y no financieras, se puede incurrir en el error de contabilizar dos veces un mismo monto.

Fuentes

Para cubrir el período 1959–1988 se tomaron cuatro puntos de corte: 1959, 1968, 1978 y 1988. La fuente utilizada principalmente fue el Diario Oficial. La Ley 12.080 de 1953 establecía que:

Las sociedades por acciones estarán obligadas a publicar en el Diario Oficial el balance general, estado de pérdidas y ganancias y proyecto de distribución de utilidades, dentro de los ciento cincuenta días de cierre del ejercicio previa visación de la Oficina de Recaudación del Impuesto a las Ganancias Elevadas (Artículo 74).

La omisión de esta publicación podría sancionarse con una multa de hasta \$10.000. En teoría, esta ley convierte al Diario Oficial en una fuente donde deberían encontrarse todos los balances resumidos de las sociedades anónimas. No obstante, si bien hay un cúmulo importante de información al respecto, existen varios baches. Por lo pronto, y pese a la vigencia de la norma, son casi inexistentes las publicaciones de este tipo luego de 1990. Ello se explica por la promulgación de la Ley 16.060 en 1989, más conocida como Ley de Sociedades Comerciales. Si bien allí no se deroga expresamente lo establecido en las leyes anteriores, no se menciona tampoco la obligatoriedad de publicar balances en el Diario Oficial, aunque sí la de comunicar aumentos o reducciones de capital.

Por otra parte, no todas las sociedades anónimas presentaron sus balances en los plazos establecidos. Algunas tardaron años en hacerlo, y otras directamente no registraron algunos años. Por otra parte existe

un puñado de ellas que nunca publicó sus balances. De esta manera, si bien el Diario oficial constituye una fuente central para la conformación de un *ranking* empresarial, es importante completar la información y detectar los posibles faltantes.

Otro problema con el uso del Diario Oficial surge en el caso de los bancos, donde luego de 1968 tiende a haber menos balances publicados. Para suplir estas deficiencias utilizamos otras fuentes. Para 1968 tomamos datos publicados por José Jorge Martínez (1969) para la totalidad de la banca privada. Los datos corresponden a balances que cierran en el segundo semestre de 1967 y en el primer semestre de 1968. Pese a la buena cobertura de estos datos, no aparecen los valores de los activos, por lo que para ese año los datos de la banca se presentan sin esa variable. Para 1978 y 1988 se toman datos publicados por el departamento de contralor del sistema financiero del Banco Central del Uruguay bajo el título de *Boletín Confidencial*. Los datos corresponden a los balances consolidados por institución a diciembre de 1978 y diciembre de 1988. La información disponible permite cubrir el período 1959–1988 con el siguiente nivel de detalle. Para 1959, se toman los 35 bancos más grandes. Estos representan el 85% del total del capital y reservas de la banca privada. Para 1968, 1978 y 1988 se cuenta con información para la totalidad del sector bancario.

Otra fuente utilizada, aunque de menor cobertura son las publicaciones de la Bolsa de Valores de Montevideo. Para el período comprendido en este trabajo, existe una publicación anual denominada *Panorama del mercado bursátil*, de la que existen ejemplares entre 1953–1980. Asimismo, se encuentran disponibles los «boletines mensuales» que cubren el período 1975–1985. Al ser un mercado poco desarrollado en Uruguay, la cantidad de empresas cotizantes es pequeña. A inicios del período bajo estudio, las empresas cotizantes se acercaban a las 90, mientras que de acuerdo a un informe anual de 1993 (Bolsa de valores, 1994), solo 22 sociedades cotizaban sus acciones en la bolsa. Por otro lado, tampoco todas las empresas cotizantes en la bolsa integraron finalmente nuestro *ranking* de empresas.

Más allá de estas fuentes, existen trabajos dispersos de distintos investigadores que han accedido a balances contables de empresas y publicado parte de su información. Algunos de estos trabajos fueron utilizados para cubrir faltantes. Uno de ellos es el ya reseñado trabajo de Martínez (1969) para la banca a fines de los sesenta. Además de este trabajo se tomaron otros relacionados a la industria frigorífica (Trías, 1961; Bernhard, 1970) y a los medios de comunicación (Pallares y Stolovich, 1991).

Ajustes

Para presentar la información de forma unificada se tomaron inicialmente todos los balances de ejercicios cerrados en algún momento de estos años (1959, 1968, 1978, 1988). Para esta labor se consultaron todos los números del Diario Oficial correspondientes a junio–diciembre de 1959, enero–diciembre de 1960, enero–diciembre de 1961, octubre–diciembre de 1968, enero–diciembre de 1969, enero–abril de 1970, enero–diciembre de 1979, enero–junio de 1980, enero–diciembre de 1988, enero–diciembre de 1989 y enero–mayo de 1990. Para aquellas firmas en las que no se encontró balance cerrado en 1959, 1968, 1978 o 1988, se tomaron años próximos ajustando los valores tal como se detalla más adelante. Esta selección inicial permitió ingresar datos para 190 empresas en 1959, 239 en 1968, 154 en 1978 y 210 en 1988.

El período abordado, sobre todo a partir de los 60, es un período con altos niveles de inflación. Esto trae un problema en relación a la comparación de balances cerrados en distintos años, por ejemplo aquellos cerrados en 1978 y aquellos que (por no encontrarse en este año) cerraban en 1979 o 1977. Pero también es un problema dentro de un mismo año. En años con inflaciones cercanas a los tres dígitos, las diferencias entre balances cerrados en enero o en diciembre puede verse afectada por el fenómeno de los precios. Para subsanar esta potencial distorsión se convirtieron los valores en moneda local a dólar norteamericano sobre la cotización libre de esta divisa, tomando la misma al mes de cierre de cada balance.

A partir de los datos de cada año se conformó un panel en el que se integraron 288 empresas. A partir del panel se identificaron los faltantes para cada punto. Por ejemplo, empresas para las que existían datos en 1959 y 1968 pero de las que no se tenían más balances. La identificación de faltantes obligó a un recorrido por la historia de cada una de estas empresas identificando si existieron cierres o fusiones que justificara los faltantes, o si se trataba de una empresa de creación con posterioridad a alguno de los

años estudiados. Más allá de estas situaciones, siguieron existiendo casos para los cuales se desconocía el balance de algún año donde la empresa estuvo operativa. En este tipo de casos se buscó imputar un valor al patrimonio a partir de distintas técnicas, que se detallan a continuación:

a. *interpolación lineal*. Se utilizó en algunos casos donde se desconocía el balance de la empresa en cuestión en un año intermedio (por ejemplo, en 1968 o 1978).

b. *ajustes por empresa similar*. En algunos casos se optó por tomar una empresa de similares características, en cuanto a su actividad y tamaño, y ajustar los valores patrimoniales de la empresa faltante en base a aquella. En este caso se mantuvo constante la relación relativa de los patrimonios de ambas empresas en años para los que se tenían datos.

c. *ajustes por variables sectoriales*. En algunos casos donde se conocía el balance de un año, pero se desconocía el de años siguientes o anteriores, se buscó extrapolar los valores a partir de otras variables. Así, en el caso de las curtiembres se tomó la evolución de las exportaciones totales de cuero. En el caso de los frigoríficos se tomaron datos de capacidad instalada por empresa de Bernhard (1970) y Rey (2020). En el caso de la construcción se tomó la evolución del PBI del sector publicada por el Banco Central. En empresas de fertilizantes se tomó la evolución del consumo de fertilizantes a partir de datos de Stolovich (1989, p. 94). En el caso de las empresas distribuidoras y comercializadoras de combustible se utilizaron las cuotas de mercado establecidas por convenio (Boragno, 2023) y la relación patrimonial entre empresas.

d. *ajustes con ranking de Stolovich y Rodríguez (1989)*. Para 1987–1988 se cuenta con el *ranking* de empresas elaborado por Stolovich y Rodríguez en función de las ventas. A partir de este *ranking* es posible establecer una relación entre las ventas y el patrimonio de las empresas de un mismo sector. Con base en este coeficiente se puede imputar un valor patrimonial para los casos faltantes en 1988. En un ejercicio primario para el conjunto de datos de Stolovich y Rodríguez (1989) se investigó respecto a las correlaciones existentes entre ventas y patrimonio. Los resultados no arrojan niveles altos de correlación para el conjunto del *ranking*, aunque sí parecen ser mayores cuando se analizan por ramas (Cuadro 1).

Cuadro 1. Coeficiente de correlación entre patrimonio y ventas en 1988.

	Grandes empresas	Industria	Alimentos	Textil
Correlación patrimonio-ventas	0,289	0,561	0,563	0,929
Casos	85	68	23	11

Fuente: Elaboración propia con base en Diario Oficial y Stolovich y Rodríguez (1989).

A partir de ello partimos del supuesto de que existe una relación entre el patrimonio y las ventas que viene dada por un desempeño similar de las grandes empresas en un mismo sector de actividad.

Con la finalidad de no perder información de empresas que podrían ser grandes, y siempre a riesgo de sobrestimar o subestimar el valor patrimonial, se realizaron ajustes para 58 casos. De estos, 23 adquirieron valores suficientes para incorporarse en los respectivos *rankings*. En el Cuadro 2 se listan los casos que una vez ajustados llegaron a integrarse a los *rankings*, especificando el método que se utilizó para estimar el valor patrimonial.

Cuadro 2. Patrimonios estimados por empresa, año y técnica empleada.

Empresa	Faltantes	Técnica para estimar
Paysandú Industrias del Cuero S.A.	1959, 1968	Variables sectoriales
Azucarera del Litoral S.A.	1988	Stolovich y Rodríguez (1988)
Compañía Bao S.A.	1988	Empresas similares
Compañía Industrial Comercial del Sur S.A. (CICSSA)	1968	Interpolación
Compañía Industrial de Tabacos S.A	1959	Empresas similares
Compañía Oleaginosa Uruguay S.A Ind. y Com.	1968	Interpolación

Empresa	Faltantes	Técnica para estimar
Corporación Navíos (sucursal uruguaya) S.A.	1968	Interpolación
Curtiembre Branaá S.A	1988	Stolovich y Rodríguez (1988)
Curtiembre Suizo Uruguay S.A.	1959	VARIABLES sectoriales
Elbio Pérez Rodríguez S.A.	1988	Stolovich y Rodríguez (1988)
Establecimientos Colonia S.A.	1988	Stolovich y Rodríguez (1988)
Frigorífico Matadero Carrasco S.A.	1988	Stolovich y Rodríguez (1988)
La Aurora José Martínez Reina S.A.	1978	Interpolación (1978)
Lanas Trinidad S.A.	1988	Stolovich y Rodríguez (1988)
Lanera Santa María S.A.	1988	Stolovich y Rodríguez (1988)
Manzanares S.A.	1978	Interpolación
Midober S.A.	1988	Stolovich y Rodríguez (1988)
Otegui hermanos S.A.	1978– 1988	Interpolación (1978), Stolovich y Rodríguez (1988)
Primera Hilandería Uruguay de Algodón S.A.	1988	Stolovich y Rodríguez (1988)
Saceem	1959	VARIABLES sectoriales (1959)
Sadil	1978– 1988	Interpolación (1978), Stolovich y Rodríguez (1988)
Shell Uruguay Limited	1968– 1988	VARIABLES sectoriales (1968), Stolovich y Rodríguez (1988)
Sintéticos Slowak S.A.	1988	Stolovich y Rodríguez (1988)

Así, nuestro *ranking* final se basó en un conjunto de casos observados y estimados que presentó variaciones en función de los datos disponibles y la posibilidad de ajustar los faltantes con otras fuentes y estimaciones. De todas maneras los datos estimados nunca llegaron a superar el 13% de los casos (en 1988) y fueron el 5% en 1959 y 1968, y el 9% en 1978.

4. Nota sobre las empresas agropecuarias

El sector agropecuario ha sido un sector de gran relevancia en el acontecer nacional. La canasta exportadora del Uruguay se ha vinculado estrechamente con el sector primario de la economía y las condiciones de productividad diferencial aportadas por el recurso tierra. De esta manera, puede parecer *a priori* polémico dejar por fuera a las empresas rurales a la hora de poner la lupa en las grandes firmas. Como se mencionó anteriormente la exclusión de este segmento de la economía obedeció principalmente a problemas de cobertura de las fuentes utilizadas, ya que la mayor parte de las empresas agropecuarias no eran sociedades por acciones. De hecho, durante buena parte del período bajo estudio, la tenencia de tierra por este tipo de sociedades estuvo limitado. La naturaleza jurídica de estas empresas hacía que no estuviesen obligadas a publicar sus balances en el Diario Oficial. Para 1956, existe un *ranking* de propiedades agropecuarias en función de la superficie controladas por las mismas. Estos datos fueron elaborados por el Partido Socialista en función de un pedido del catastro de tierras realizado por el diputado Cardoso. Los datos fueron publicados por Trías (1961). No obstante la información es sobre propietarios, y no necesariamente sobre explotaciones agropecuarias. Por otro lado, tampoco se presentan valores patrimoniales o de activo, sino simplemente la superficie controlada, sin discriminar la calidad del suelo. Más adelante, Stolovich *et al.* (1987) realizaron algunas estimaciones de los activos de las principales explotaciones agropecuarias en función de datos censales y de la Dirección Nacional de Contralor de Semovientes (Dinacose). Los microdatos de estos trabajos permanecen extraviados, por lo que no ha sido posible contar

con ellos. En este trabajo, Stolovich *et al.* (1987) tomaron como unidad el grupo familiar terrateniente. Bajo este concepto se agruparon todos los establecimientos de propiedad de un mismo grupo familiar. Así, un mismo grupo familiar terrateniente podía tener varias empresas o establecimientos independientes por lo que la equiparación con nuestro *ranking* no es necesariamente compatible. Aun así, de acuerdo a este trabajo solo 13 grupos familiares superarían los US\$ 10 millones de activos en la década de 1980. De acuerdo a nuestros datos, este límite era sobrepasado por 80 empresas no rurales en 1988.

A partir de la publicación de algunos balances contables por parte de sociedades anónimas agropecuarias, y cruzando los mismos con la superficie controlada por estas empresas de acuerdo a Trías (1961), podríamos replicar una muestra del ejercicio anterior para fines de 1950 (Cuadro 3).

Cuadro 3. Grandes sociedades anónimas agropecuarias y no agropecuarias. Activo y patrimonio de 1959 en US\$.

Muestra de sociedades anónimas agropecuarias con más de 10.000 hectáreas (1959)			
	Superficie (ha)	Activo (US\$)	Patrimonio (US\$)
Liñares S.A.	16.012	735.000	259.948
Estancias Pardo Santayana S.A.	25.811	657.022	388.395
Estancias Julio Mailhos S.A.	45.096	387.369	340.279
Estancias Thomaz Albornoz S.A.	24.079	868.248	327.489
COMFINCO S.A.	20.710	645.280	268.120
Plácido Martins S.A.	11.758	785.464	444.223
100 empresas no agrarias (1959)			
Promedio		3.971.152	1.321.324
Mediana		1.737.324	818.072
1.º cuartil		1.131.109	681.631
Mínimo		682.164	499.074

Fuente: Elaboración propia con base en *rankings* empresariales y Diario Oficial.

Como puede observarse en el Cuadro 3, aun grandes controlantes de tierras apenas ingresarían al *ranking* de empresas, y lo harían dentro del 25% inferior de los casos. Es evidente que el ejercicio no basta para laudarse la cuestión sobre la magnitud relativa de las empresas agropecuarias. Sin embargo, la evidencia disponible nos lleva a sostener que el agro no fue una actividad en la que pululó un conjunto importante de grandes empresas.

5. Resultados primarios

En lo que sigue se presentará una mirada a los resultados obtenidos. Se busca reflexionar sobre la consistencia de los datos en función del acontecer general de la historia económica nacional. De esta forma, más que presentar un recorrido exhaustivo por el derrotero de las grandes empresas, o nuevas hipótesis a partir del mismo, se buscará defender y validar la robustez de los resultados obtenidos.

Composición y sesgo sectorial

El *ranking* mantiene cierta estabilidad en torno a una porción de sus jugadores ya que 32 empresas participaron del top 100 en los cuatro puntos de corte. Esto muestra cierta continuidad en el elenco. Por otra parte, si tomamos las empresas que han participado al menos en 3 de los 4 *rankings*, se llega a un total de 52.

Asimismo, en ambos casos las cifras de continuidad pierden de vista la existencia de fusiones y cambios de nombre en las firmas. Por ejemplo, Compañía de Pinturas S.A. se transformó luego en Pinturas Inca S.A.; Sheik fue absorbida por las demás tabacaleras del grupo Mailhos; Compañía Industrial de Tabacos S.A. y Monte Paz S.A., que hasta la década del 80 eran dos empresas distintas, se transformaron luego en Compañía Industrial de Tabacos Monte Paz S.A. La General Motors se convirtió luego en Uveral S.A. (que volvió a estar en el *ranking* de 1988). El caso de las empresas bancarias también es ilustrativo sobre las fusiones. Por ejemplo, el Banco Territorial y el Banco Español, que aparecían en el *ranking* de 1959, pasaron a ser «Unión de Bancos del Uruguay». Lo mismo sucedió con otras empresas que fueron absorbidas luego de la crisis bancaria de 1964, como el Banco Transatlántico o el Banco Rural.

Esta estabilidad relativa parece sorprender en el marco de un período tan amplio, signado a su vez por vaivenes y cambios de política. No obstante, muestra también cierta capacidad resiliente y adaptativa de las grandes empresas a distintos contextos (Cuadro 4).

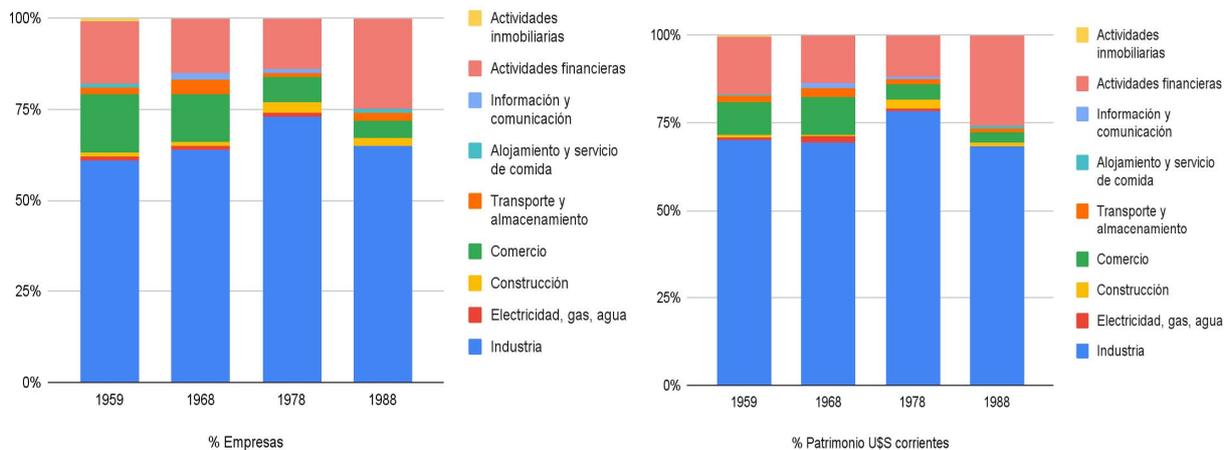
Cuadro 4. Empresas que permanecieron en el *ranking* durante el período 1959–1988

Empresa	Actividad	Empresa	Actividad
Alcan Aluminio del Uruguay S.A.	Metalúrgica	IBM del Uruguay S.A.	Comercio
Azucarera del Litoral S.A.	Azúcar	Industria Lanera del Uruguay S.A. (ILDU).	Textil
Banco Comercial S.A.	Banca	Industria Nacional Laminadora S.A.	Metalúrgica
Banco de Crédito S.A.	Banca	Industria Papelera Uruguaya S.A.	Papel
Banco de Montevideo S.A.	Banca	Manzanares S.A.	Comercio
Banco La caja obrera S.A.	Banca	Montevideo Refrescos S.A.	Bebidas
Campomar y Soulas S.A.	Textil	Papelera Mercedes S.A.	Papel
CINOCA S.A.	Metalúrgica	Paylana S.A.	Textil
CIR S.A.	Metalúrgica	Paysandú Industrias del Cuero S.A.	Cuero
Compañía Bao S.A.	Química	Primera Hilandería Uruguaya de Algodón S.A.	Textil
Conatel S.A.	Electrónica	S.A. Fábrica Uruguaya de Alpargatas	Textil
Fábrica Nacional de Papel S.A.	Papel	S.A. Cristalerías del Uruguay	Vidrio
Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A.	Caucho	SACEEM	Construcción
Fábricas Nacionales de Cerveza S.A.	Bebidas	SADIL	Textil
Fibratex S.A.	Textil	Shell Uruguay Limited	Comercio
Frigorífico Modelo S.A.	Alimentos	Sudamtex de Uruguay S.A.	Textil

Fuente: Elaboración propia con base en los *rankings* empresariales.

En términos de estructura sectorial, las principales acumulaciones de capital del país tendieron a concentrarse en la industria y la banca, seguido luego por el comercio. Esta estructura difiere del peso relativo de estos sectores en el conjunto de la economía. Solamente a modo de ejemplo, durante el período la industria manufacturera osciló entre un 20% y un 28% del PBI a precios corrientes. La banca representó entre un 3,5% y un 8% (sobre fines del período). En cambio, sectores como el comercio, tuvieron participaciones en el PBI que oscilaron entre un 11% y un 17%, y la construcción entre un 3% y un 5%.

Estas diferencias muestran un sesgo de las grandes empresas hacia algunos sectores, aspecto que se fundamenta en los mayores requerimientos de escala para operar en los mismos.

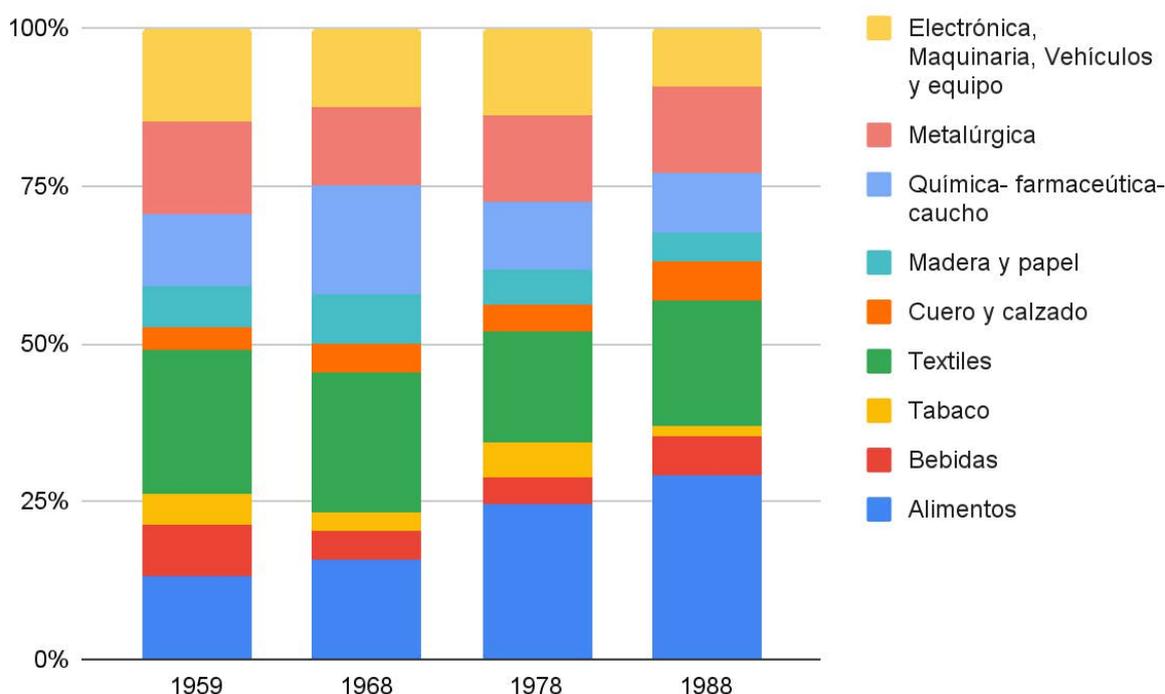
Gráfico 1. Grandes empresas (izquierda) y patrimonio acumulado (derecha) por sector de actividad.

Fuente: Elaboración propia con base en *rankings* empresariales.

La industria

El sector industrial tendió a tener un peso mayor en la acumulación patrimonial que en la cantidad de empresas (Gráfico 1). Este aspecto deja en evidencia el gran tamaño promedio de las empresas industriales. La primacía de este sector no parece llamar la atención en el período abordado. Pese al estancamiento respecto al período 1945–1955, la industria siguió siendo un sector importante en la estructura económica (Bértola y Bittencourt, 2013). Asimismo, por el tipo de actividad y el desarrollo técnico requerido, la industria se vale de economías de escala. Ello hace que su desarrollo requiera niveles de acumulación y concentración de capital físico importante, aspecto que se refleja a su vez en el volumen de activos y patrimonio de las empresas involucradas. El leve incremento de la cantidad de industrias, y su participación en el total del patrimonio de las grandes empresas hacia el año 1978, tampoco llama la atención, es consistente con lo que la historiografía económica ha analizado desde otros ángulos. En particular, parece coincidente con un pico en el peso de las manufacturas en el total del producto. También coincide con el efecto de las políticas de promoción de exportaciones no tradicionales, así como con un conjunto de medidas de promoción industrial desarrolladas durante los primeros años de la dictadura (Notaro, 1984; Astori, 1989; Bértola y Bittencourt, 2013; Macadar, 1982).

Dentro de la industria la participación de las grandes empresas por ramas varió. A fin de estudiar este comportamiento hemos clasificado las ramas industriales agrupando distintos dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) Revisión 4. Estas variaciones parecen coincidentes con lo esperado en función de la estructura industrial medida a través de variables como el valor agregado bruto.

Gráfico 2. Cantidad de empresas por sector como porcentaje de las grandes empresas industriales.

Fuente: Elaboración propia con base en los *rankings* empresariales.

Una mirada general al período muestra cierta concentración de las grandes industrias en torno a pocos sectores, aunque con variaciones durante el período. En 1959, electrónica, equipo y vehículos; metalúrgica; y textiles explicaban el 50% de las grandes empresas. En 1968 las tres ramas más representadas cobijaron al 55% de las grandes empresas industriales, siendo las mismas: textiles, química-farmacéutica y alimentos. En 1978, el 42,5% de las grandes firmas se desempeñaban en alimentos y textiles, mientras que 13,7% lo hacía en el sector metalúrgico, y una cantidad igual en el sector productor de maquinaria, aparatos eléctricos y vehículos. Para 1988 la situación es más concentrada aún ya que tres ramas albergan al 63% de las grandes firmas industriales: alimentos, textiles y metalúrgica. En el caso de alimentos las nuevas empresas que comienzan a incorporarse a los *rankings* en 1978 y 1988 se corresponden con industrias frigoríficas tales como Frigorífico Matadero Carrasco, Frigorífico San Jacinto, Frigorífico Tacuarembó, Establecimientos Colonia, entre otros. Se trata de empresas que comienzan sus actividades durante la década del 60 y 70 y que vendrían a suplir a los gigantes extranjeros de la carne con plantas de faena más pequeñas y diseminadas por el país. Luego del retiro de las firmas norteamericanas del sector a fines de los 50, la industria cárnica ingresa en una crisis. Los grandes frigoríficos disminuyeron su patrimonio, presentando incluso valores negativos (Bernhard, 1970; Trías, 1961). Sobre la crisis de aquellas plantas tradicionales emergió un nuevo sector caracterizado por presentar escalas menores. Esta nueva industria fue consolidándose durante el período, mostrando un notorio crecimiento apoyado, en buena medida, por políticas dirigidas hacia el sector (Rey, 2020).

Pero no solo las empresas frigoríficas explican el crecimiento de grandes empresas en el rubro alimentos. Grandes firmas comienzan a aparecer en algunos sectores que fueron promovidos como parte de la política de diversificación de exportaciones durante las décadas de 1970 y 1980. Es el caso de Frigorífico Pesquero del Uruguay (Fripur) y Astra pesquerías uruguayas, en la pesca. Sucede algo similar con las arroceras como Sociedad Anónima de Molinos Arroceros Nacionales (Saman), Casarone agroindustrial, Coopar y CIPA, o en el de la citricultura exportadora, como Azucitrus.

El caso del sector textil muestra una gran estabilidad de jugadores. Si se toma el *ranking* de 1988, de las 13 empresas textiles que lo integraban, 9 ya estaban en el podio en 1959. Los nuevos jugadores tienen que ver por un lado con empresas topistas: Lanás Trinidad, por ejemplo, y otras dedicadas a la elaboración de fibras sintéticas como Sintéticos Slowak y Polímeros Uruguayos, entre otros. Este sector también habría

logrado beneficiarse de algunas medidas de política industrial desarrolladas por los gobiernos de facto (Bértola y Bittencourt, 2013), aunque sobre la base de grandes empresas ya existentes.

El recorrido sectorial de la cúpula empresarial muestra un incremento en el peso de las empresas encadenadas directamente al sector primario. La primacía que gana la producción de alimentos, en consonancia con el sector textil y otros que aumentan su participación como el cuero, muestra este fenómeno. Si prestamos atención a las industrias no relacionadas a ventajas comparativas, observamos su disminución en la cúpula empresarial, tanto del punto de vista de la cantidad de grandes empresas como del patrimonio acumulado en ellas. Tomamos para este cálculo la sumatoria de los sectores: tabaco, madera y papel, química farmacéutica, metalúrgica, materiales de construcción, y electrónica, vehículos y equipo. No todas las empresas que operaban en estos sectores estaban dislocadas de la utilización de materias primas nacionales. Algunas fueron de a poco adquiriéndolas como Fanapel, que sobre fines del período contaba con bosques propios, o la Compañía Industrial de Tabacos, cuya producción se hacía, en parte, con base en cultivos nacionales. También la industria de materiales de construcción, como las cementeras, incluidas en el sector metalúrgico, obtenían sus materias primas de la industria extractiva nacional. De la misma forma, puede interpretarse que no todo lo que queda fuera de estos sectores corresponde a empresas fuertemente vinculadas a materias primas nacionales. Dentro de las bebidas, aquellas elaboradas por Montevideo Refrescos (Coca-Cola) dependían de la importación de concentrados; tampoco las industrias textiles producían solo en base a lana nacional, sino que algunas dependían, en mayor o menor medida, de insumos y materias primas importadas. Ni siquiera el azúcar era una industria de materias primas 100% nacionales. No obstante, el indicador es coincidente con otras clasificaciones que se han ensayado (Laens, 1989, Bértola y Bittencourt, 2013), por lo que más allá de sus posibles defectos puede tomarse como una buena aproximación.

El Cuadro 5 permite evidenciar que las empresas dependientes de actividades vinculadas a insumos importados tienden a decrecer, tanto en cantidad de empresas como en patrimonio. Nuevamente, esta constatación se condice con lo sucedido en términos agregados en la estructura industrial.

Cuadro 5. Industrias no encadenadas al sector primario nacional como porcentaje de las grandes empresas industriales.

	1959	1968	1978	1988
Porcentaje de grandes empresas industriales	52,5%	53,1%	49,3%	38,5%
Porcentaje patrimonio de las grandes empresas industriales	41,6%	48,3%	44,3%	40,6%

Fuente: Elaboración propia con base en los *rankings* empresariales.

Un aspecto a indagar tiene que ver con el tamaño relativo de las grandes empresas por sector de actividad. A tales efectos, confeccionamos un conjunto de datos en base al patrimonio promedio de las firmas de los distintos sectores industriales y comparamos año a año los mismos contra el patrimonio promedio de la cúpula empresarial industrial. Los valores por encima de 1 indican valores patrimoniales por encima de la media de las grandes empresas industriales (Cuadro 6).

Cuadro 6. Patrimonio promedio de las empresas por sector en relación con el patrimonio promedio de las grandes empresas industriales.

	1959	1968	1978	1988
Alimentos	1,03	1,01	1,15	0,89
Bebidas	1,39	0,86	1,03	1,17
Tabaco	0,93	0,83	0,78	2,63
Textiles	1,37	1,34	1,05	1,07
Cuero y calzado	0,59	0,56	1,05	0,74
Madera y papel	1,39	1,16	1,22	2,10

	1959	1968	1978	1988
Química, farmacéutica y caucho	1,11	0,88	1,21	1,16
Metalúrgica y materiales de construcción	0,74	1,04	0,81	0,72
Electrónica, maquinaria, vehículos y equipos	0,28	0,69	0,65	0,67

Fuente: Elaboración propia con base en los *rankings* empresariales.

Durante el período, solo dos sectores mantuvieron un tamaño promedio por encima de la media: el sector textil y el elaborador de productos de papel y cartón. En el caso del papel, la predominancia de tres empresas durante todo el período es llamativa: Fábrica Nacional de Papel (Fanapel), Industria Papelera Uruguaya (Ipusa) y Papelera Mercedes (Pamer). Estas empresas dependieron en buena medida de insumos importados y tendieron a segmentar y dividir el mercado como estrategia de competencia (Trías, 1961; Stolovich *et al.*, 1987). El despegue de Fanapel a fines del período bajo estudio explica en buena medida el crecimiento promedio. Esto se condice a su vez, con un aumento del índice de Gini sectorial (Cuadro 10). El caso de la industria textil presenta algunas diferencias respecto a la del papel. Si bien las empresas textiles mantuvieron valores patrimoniales por encima del promedio de las grandes industrias, a diferencia del papel, tendieron más a converger que divergir con la media. Se podría conjeturar que el gran tamaño inicial —seguramente desproporcionado para las exigencias de acumulación del espacio nacional (Bertino, 2009)— no continuó creciendo con base en su extensión sino en base a reducir su capacidad ociosa. Entre los sectores que lograron hacer crecer sus empresas de valores por debajo de la media a mayores que esta, destaca el tabaco. Esta situación se explica por la fusión de empresas de un mismo propietario y la consolidación de un mercado altamente oligopolizado por el grupo Mailhos.

El único sector que estuvo siempre por debajo del promedio del patrimonio de los grandes industriales fue el sector fabricante de maquinaria, vehículos, aparatos eléctricos, etc. Asimismo, tal como se verá más adelante, este sector fue un sector con una distribución patrimonial bastante homogénea (ver cuadro 10), por lo que los promedios no esconden en este caso a gigantes. No obstante, parece claro también que las empresas de este sector fueron acortando brechas durante el período estudiado. El tamaño relativo menor de las empresas de este sector puede ser un buen *proxy* a las características que tuvo el mismo en la industrialización uruguaya. Pese a ser un sector clave en el desempeño industrial de los países centrales en ese período, la magnitud de los capitales que operaban en Uruguay da cuenta de su escaso desarrollo. Esta mirada se condice con hallazgos de otros trabajos, como el de Arnábal *et al.* (2013) para el período 1930–1959, donde se aprecia la baja productividad relativa de este último sector.

La banca

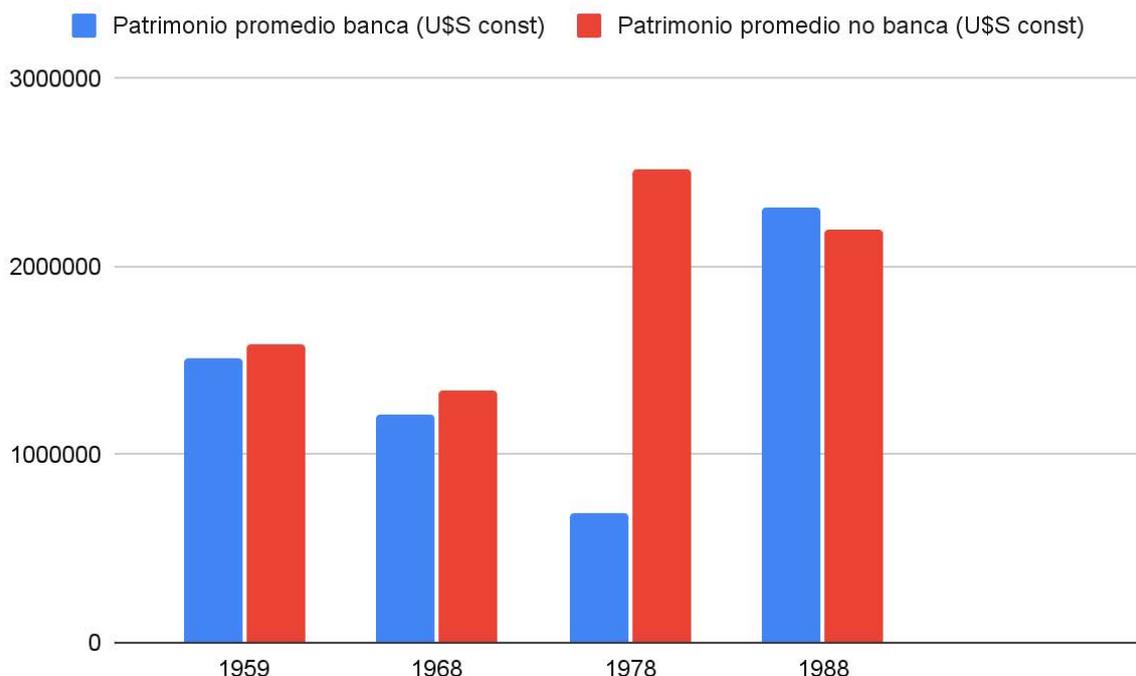
Por fuera de la industria, la novedad parece advertirse a fines de los 80 en las empresas bancarias que registran un crecimiento, tanto en la cantidad de firmas, como en la participación sobre el patrimonio total de las 100 mayores empresas. Este incremento es acompañado de un aumento considerable en el tamaño promedio de las firmas bancarias (Gráfico 3).

Pese a la crisis financiera de los años 80, este dato tampoco parece llamativo. La política que siguió a esta severa crisis, conocida como «venta de carteras» permitió sanear al sistema financiero (Stolovich *et al.*, 1986). A ello se sumó el efecto de un conjunto de medidas liberalizadoras tomadas durante la última etapa de la dictadura con el objetivo de apostar al desarrollo de una plaza financiera (Notaro, 1984; Astori, 1989). Por último, el saneamiento del sistema fue acompañado de una extranjerización casi total de la banca (con algunas excepciones en las llamadas casas bancarias). Este aspecto también podría estar explicando el crecimiento de los valores patrimoniales promedio de las firmas financieras, por la presencia de empresas de mayor tamaño. En paralelo a este saneamiento del sector financiero, se encuentra un sector industrial y comercial en una fuerte crisis y con altos niveles de endeudamiento, tal como se verá más adelante.

Si miramos el patrimonio promedio de las firmas valuados a dólares constantes, parece existir un claro efecto incremental en la primera etapa de la dictadura, que se condice con un nuevo ciclo expansivo de la economía, y un incremento de la rentabilidad empresarial vía reducción del salario real (Astori, 1989;

Notaro, 1984). Para 1978, este incremento tuvo como protagonista a las firmas no financieras. Sin embargo, los efectos de la crisis de 1982 parecen cortar el efecto de crecimiento real de las firmas no financieras. Paradójicamente, las firmas financieras parecen las grandes beneficiadas del período, con una triplicación del patrimonio promedio.

Gráfico 3. Patrimonio promedio de las grandes empresas bancarias y de las grandes empresas no bancarias (US\$ de 1968).



Fuente: Elaboración propia con base en los *rankings* empresariales.

El peso del sector financiero en el conjunto de las grandes empresas también puede mirarse a partir de los niveles de endeudamiento de las empresas no financieras. Este aspecto puede aproximarse a partir de la relación pasivo-activo. El Cuadro 7 muestra la relación entre el pasivo y el activo de las empresas no financieras en los distintos años. Los niveles de endeudamiento parecen incrementarse a partir de la década del sesenta. Para la década del 80, más de la mitad de las empresas no financieras tenían comprometidos el 50% o más de sus activos. De hecho, un conjunto de grandes empresas que habían participado de la cúpula empresarial en años anteriores aparece con patrimonio negativo en 1988, entre ellas: La Mundial S.A., Organización Nacional de Autobuses S.A. (Onda), Mateo Brunet S.A.C., Sociedad Editora Uruguay S.A. (Seusa), Remolacheras y Azucareras del Uruguay S.A. (Rausa), El País S.A., Ford Uruguay S.A., José Aldao S.A.

Cuadro 7. Relación pasivo-activo de las empresas no financieras (1959–1988)

Pasivo-Activo	1959	1968	1978	1988
Media	36,2%	47,9%	48,5%	49,3%
Mediana	33,0%	47,1%	50,7%	54,1%
Empresas	80	80	78	70

Fuente: Elaboración propia con base en los *rankings* empresariales.

Si bien este fenómeno es esperable a partir de la década del 70, debido al alto nivel de endeudamiento en el que incurrió el país, los niveles ya eran altos en 1968. Este aspecto puede leerse como la contracara del estancamiento económico en el que estaba sumida la economía uruguaya. Asimismo, el alto nivel

inflacionario, pudo tener efectos en el costo del endeudamiento, presentándose como un incentivo para incrementar el pasivo.

Medidas de distribución

A partir de los datos reunidos en nuestro *ranking* es posible estudiar la distribución y nivel de concentración a la interna de la cúpula empresarial. En una mirada general sobre el período, todos los indicadores coinciden en un mayor nivel de homogeneidad en la distribución.

El coeficiente de variación muestra una reducción, evidenciando un nivel de dispersión menor de los datos. Por su parte la proporción del patrimonio acumulado en las 10 primeras empresas también disminuye durante el período. El índice de Herfindahl–Hirschman, con el que se acostumbra medir los niveles de concentración de los mercados, además de mostrar valores bajos (el índice varía entre 0 y 10.000), muestra también un comportamiento decreciente. Por su parte, las variaciones en el índice de Gini también confirman un descenso de la desigualdad dentro del *ranking* de empresas (Cuadro 8).

Cuadro 8. Medidas de concentración y dispersión en los valores patrimoniales.

	1959	1968	1978	1988
Patrimonio top 10	31,4%	30,7%	28,9%	27,2%
Patrimonio top 50	74,9%	75,6%	72,1%	71,7%
Coefficiente de variación	85,51	82,32	78,59	73,56
Coefficiente de Gini	0,3812	0,3801	0,3345	0,3251
Índice Herfindahl–Hirschman	172	167	161	153

Fuente: Elaboración propia con base en los *rankings* empresariales.

Hemos buscado descomponer el índice de Gini sectorialmente, de forma de estudiar si su reducción se debe a una caída de la desigualdad entre empresas de un mismo sector de actividad (*within*) o entre distintos sectores de actividad (*between*). El Cuadro 9 muestra los resultados:

Cuadro 9. Descomposición del Gini: *within–between*.

	1959	1968	1978	1988
<i>Within–group inequality, GE–W(a)</i>	0,1795	0,2194	0,1466	0,1327
<i>Between–group inequality, GE–B(a)</i>	0,0527	0,0175	0,0260	0,0343

Fuente: Elaboración propia con base en los *rankings* empresariales.

Los datos obtenidos permiten concluir que la desigualdad se explica, mayoritariamente, por las diferencias patrimoniales existentes entre las empresas de un mismo sector y no tanto por la desigualdad existente entre sectores de actividad. Los datos de desigualdad y su descomposición permiten conjeturar que pese a las variaciones sectoriales, no existió un cambio profundo en la estructura de las empresas por sector que explicaran las alteraciones en la desigualdad. Tampoco hubo sectores que presentaran una desigualdad sistemáticamente creciente durante el período. El único sector que durante todos los años presentó valores del Gini superiores al valor general fue el químico–farmacéutico. Este sector se compone de empresas bastante dispares del punto de vista patrimonial, así como de las actividades que realizan. Así, el sector incluyó a un gigante industrial como la Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A., que durante todo el período ocupó el top 5 del *ranking*, junto a otras empresas de menor porte (Cuadro 10).

Cuadro 10. Gini por sectores de actividad de las grandes empresas.

	1959	1968	1978	1988
Alimentos, bebidas y tabaco	0.3802	0.3964	0.2943	0.2905
Textiles y cuero	0.3790	0.3963	0.3743	0.3278
Madera y papel	0.1513	0.3027	0.3879	0.3898
Química–farmacéutica	0.4697	0.3840	0.4489	0.3154
Metalúrgica	0.2537	0.3293	0.1934	0.2394
Maquinaria–electrónica y equipo	0.2522	0.2705	0.2110	0.1378
Otras actividades de servicios	0.1954	0.2435	0.2378	0.1245
Comercio	0.1683	0.3444	0.1949	0.1271
Banca	0.3976	0.3775	0.2690	0.3067

Fuente: Elaboración propia con base en los *rankings* empresariales.

6. Conclusiones

El presente trabajo presenta una base de datos sobre grandes empresas privadas durante el período 1959–1988. Se trata de un período signado por crisis e intentos de reestructura del modelo industrializador en Uruguay. Más que un intento por analizar lo sucedido con las grandes acumulaciones de capital en el país, el trabajo busca presentar la base y su construcción. El análisis de los datos obtenidos tiene como objetivo central validar los resultados a partir de la evidencia existente sobre lo sucedido en el período. No obstante, algunas conjeturas parecen desprenderse de una primera mirada. Así, entre los grandes trazos concluyentes pueden subrayarse, en primer lugar la capacidad resiliente de las grandes empresas en un período largo y en un contexto signado por varias transformaciones. Por otro lado, la existencia de un sesgo sectorial claro de las grandes firmas hacia la industria y la banca, mostrando la tendencia de estos sectores a precisar de acumulaciones de capital más grandes para su desarrollo. En tercer lugar, no parecen existir cambios concentradores a la interna del *ranking*. Por el contrario, los indicadores de distribución tienden a mostrar mayores niveles de homogeneidad. De esta forma, el período no parece ser un período de grandes diferenciaciones a la interna de la cúpula empresarial.

Más allá de estos hallazgos descriptivos, la base en sí misma permite el desarrollo de otros tratamientos. Posibilita por ejemplo el desarrollo de trabajos comparados con la región, al tiempo que permite la incorporación de nuevas variables para su análisis. Por ejemplo, la nacionalidad y control del capital de las empresas y su vinculación con grupos económicos. De esta manera, los *rankings* empresariales aquí publicados se presentan como una base para futuros trabajos y desarrollos.

Referencias bibliográficas

- Aguirre Briones, A. (2017). *Los grupos económicos chilenos en perspectiva histórica: entre la industrialización sustitutiva de importaciones y el neoliberalismo 1938–1988*. (Tesis de Doctorado). Universidad de Barcelona. <https://hdl.handle.net/2445/119636>
- Arnábal, L. R., Bertino, M., Fleitas, S. (2013). Una revisión del desempeño de la industria en Uruguay entre 1930 y 1959. *Revista de Historia Industrial*, 22(53), 143–173. <https://doi.org/10.1344/rhi.v22i53.21003>
- Astori, D. (1989). *La política económica de la dictadura*. Ediciones de la Banda Oriental.
- Barbero, M. I., Jacob, R. (Eds.). (2008). *La nueva historia de empresas en América Latina y España*. Editorial Temas.
- Bernhard, G. (1970). *Los monopolios y la industria frigorífica*. Ediciones de la Banda Oriental.
- Bertino, M. (2009). La industria textil uruguaya: concentración de capitales y articulación regional, 1900–1960. *H-Industri@. Revista de Historia de la Industria Argentina y Latinoamericana*, 3(5).
- Bértola, L. (2005). A 50 años de la curva de Kuznets: Crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay y otras economías de nuevo asentamiento desde 1870. *Investigaciones de Historia Económica*, 1(3), 135–176. [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(05\)70022-9](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(05)70022-9).
- Bértola, L., Bittencourt, G. (2013). *Un balance histórico de la industria uruguaya: entre el “destino manifiesto” y el voluntarismo*. Ministerio de Industria Energía y Minería. Universidad de la República.
- Bolsa de Valores de Montevideo. (1994). *Ejercicio anual 1993*. Bolsa de Valores de Montevideo.
- Bolsa de Valores de Montevideo. (s. f.). *Memorias anuales (varios años)*. Bolsa de Valores de Montevideo.
- Boragno, S. (2023). *El mercado de combustibles líquidos en el Uruguay: convenios y regulación entre la empresa estatal y el capital extranjero 1938–1974*. Documentos de Trabajo On Line 73. Programa de Historia Económica y Social. Universidad de la República.
- Boyer, R. (1992). *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*. Ediciones Alfons El Magnánim.
- Buxedas M. (1992). *Oligopolios y dinámica industrial. El caso de Uruguay*. Ciedur.
- Carroll, R., Hannan, M. T. (1999). *The Demography of Corporations and Industries*. Princeton University Press.
- Cassis, Y. (2008). Big Business. En G. Jones y J. Zeitlin (Eds.), *The Oxford Handbook in business history*. Oxford University Press.
- Chandler, A. (1977). *The Visible Hand*. Harvard University Press.
- Chandler, A. (1990). *Scale and Scope*. Harvard University Press.
- Finch, H. (2005). *La economía política del Uruguay contemporáneo 1870–2000*. Ediciones de la Banda Oriental.
- Gaggero, A., García Zanotti, G. (2023). *Cruzar fronteras para cosechar ganancias. El abuso fiscal de las grandes empresas del agronegocio*. Friedrich Ebert Stiftung.
- Geymonat, J. (2021a). *Grupos económicos industriales: adaptación en un contexto de apertura y liberalización (1980–2015)*. Universidad de la República: Comisión de Investigación Científica.
- Geymonat, J. (2021b). La desindustrialización uruguaya y el nuevo paisaje industrial (1980–2015). *H-Industri@. Revista de Historia de la Industria Argentina y Latinoamericana*, 28(15).
- Geymonat, J. (2021c). Familia y propiedad. Una aproximación a la estructura del poder económico en Uruguay. En J. Geymonat (Coord.), *Los de arriba. Estudios sobre la riqueza en Uruguay*. Ediciones Enforma. Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua.
- Geymonat, J. (2022). El sector pesquero uruguayo (1974–2015). *História Econômica & História de Empresas*, 25(3), 783–814. <https://doi.org/10.29182/hehe.v25i3.806>
- Hannah, L. (1999). Marshall’s “Trees” and the Global “Forest”: Were “Giant Redwoods” Different? En N. Lamoignon, D. Raff y P. Temin (Eds.), *Learning by Doing in Markets, Firms and Countries*. Chicago University Press.
- Hodgson, G. (1998). Evolutionary and Competence-Based Theories of the Firm. *Journal of Economic Studies*, 25(1), 25–56. <https://doi.org/10.1108/01443589810195606>
- Jacob, R. (1991). *Las otras dinastías. 1915–1945*. Proyección.
- Jacob, R. (2000). *La quimera y el oro*. Arpoador.

- Jacob, R. (2011). *Aquellos otros inversores*. Arpoador.
- Jacob, R. (2016). *Las inversiones norteamericanas 1900–1945*. Objeto Directo.
- Jacob, R. (2019). *Las inversiones británicas, 1914–1945*. Objeto Directo.
- Kocka, J., Siegrist, H. (1979). Die 100 grosten deutschen industrieunternehmen im 19 und fruhen 20. Jahrhundert. En J. Kocka y N. Horn (Eds.), *Recht und Entwicklung der Grossunternehmen im 19. und fruhen 20. Jahrhundert*. Vandenhooek & Ruprecht.
- Kotz, D. (1994). The regulation theory and the social structure of accumulation approach. En D. Kotz, T. McDoough y M. Reich (Eds.), *Social structures of acumulation. The political economy of growth and crisis*. Cambridge University Press.
- Laens, S. (1989). Sectores productivos. El dinamismo imprescindible. En C. Aguiar (Coord.), *Uruguay hacia el 2000 desafíos y opciones*. Nueva Sociedad.
- Lanciotti, N., Lluch, A. (2022). *Las grandes empresas en Argentina. Desde la expansión agropecuaria hasta la última globalización*. Prohistoria Ediciones.
- Lluch, A., Monsalve, M., Bucheli, M. (Eds.) (2021). *Historia empresarial en América latina: temas, debates y problemas*. Universidad de los Andes y Universidad del Pacífico.
- Macadar, L. (1982). *Uruguay 1974–1980: ¿un nuevo ensayo de reajuste económico?* Ediciones de la Banda Oriental.
- Mariño, N. (2016). *El stock de capital en Uruguay en el largo plazo*. (Tesis de maestría). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- Marmissolle, P., Willebald, H. (2023). *Distribución funcional del ingreso en Uruguay (1908–2019). Metodología de cálculo y construcción de las series*. Serie Documentos de Trabajo DT 12/2023. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República. Instituto de Economía. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/40452>
- Martínez, J. J. (1969). *La telaraña bancaria en el Uruguay*. Ediciones Pueblos Unidos.
- Melgar, A. (1978). *Inversión extranjera en Uruguay*. FCU. Centro Latinoamericano de Economía Humana.
- Millot, J., Silva, L., Silva, C. (1973). *El desarrollo industrial del Uruguay. De la crisis de 1929 a la posguerra*. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República. Instituto de Economía.
- Notaro, J. (1984). *La política económica en el Uruguay 1968–1984*. CIEDUR. Ediciones de la Banda Oriental.
- Olesker, D. (2001). *Crecimiento y exclusión. Nacimiento, consolidación y crisis del modelo de acumulación capitalista en Uruguay 1968–2000*. Trilce.
- Oyhantcabal, G. (2019). *La acumulación de capital en Uruguay 1973–2014: tasa de ganancia, renta del suelo agraria y desvalorización de la fuerza de trabajo*. (Tesis de doctorado). Universidad Nacional Autónoma de México. <https://repositorio.unam.mx/contenidos/3450606>
- Pallares, L., Stolovich, L. (1991). *Medios masivos de comunicación en el Uruguay: tecnología, poder y crisis*. Centro Uruguay Independiente.
- Rey, M. J. (2020). *La reconfiguración del complejo de carne vacuna en Uruguay durante la segunda globalización (1980–2015)*. (Tesis de maestría). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/26085>
- Schorr, M. (Comp.) (2021). *El viejo y el nuevo poder económico en la Argentina, del siglo XIX a nuestros días*. Siglo XXI Editores.
- Stolovich, L. (1989). *Poder económico y empresas extranjeras en el Uruguay actual*. Centro Uruguay Independiente.
- Stolovich, L., Rodríguez, J. M. (1988). *Ranking de empresas*. Consultora RyM. Material inédito.
- Stolovich, L., Rodríguez, J. M., Bértola, L. (1987). *El poder económico en el Uruguay actual*. Centro Uruguay Independiente.
- Stolovich, L., Rodríguez, J. M., Olesker, D., Porto, L., Pomi, G. (1986). *Compra de carteras. Crisis del sistema bancario uruguayo. Estudio y documentos*. Ediciones de la Banda Oriental.
- Trías, V. (1961). *Reforma agraria en el Uruguay*. Ediciones El Sol.
- Trías, V. (1971). *Imperialismo y rosca bancaria en el Uruguay*. Ediciones de la Banda Oriental.
- Valdaliso, J., López, S. (2000). *Historia económica de la empresa*. Editorial Crítica.

Ville, S., Merrett, D. (2000). The development of large-scale enterprise in Australia, 1910–64. *Business History*, 42(3), 13–46. <https://doi.org/10.1080/00076790000000265>

Anexo

En este anexo se presentan los *rankings* para 1959, 1968, 1978 y 1988. Los valores de Activo, Patrimonio y Pasivo están expresados en dólares corrientes. Se adjunta un detalle del sector principal de actividad de la empresa y su clasificación por letra del código CIU Rev 4. En el caso de la industria manufacturera se desagrega a dos dígitos de dicha clasificación.

Ranking 1959

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
Fabrica Uruguaya de Neumáticos S.A.	9782906,7	6248879,5	3534027,2	1	caucho	C22
Banco Comercial	10626773,2	5465099,1	5161674,1	2	banca	K
S. A Fabrica Uruguaya de Alpargatas	7201623,5	4918465,4	2283158,2	3	textil	C13
Remolacheras y Azucareras del Uruguay S.A.	6379422,0	4320124,3	2059297,8	4	azúcar	C10
Sudamtex de Uruguay S.A.	9213751,5	4074521,6	5139229,9	5	textil	C13
Cervecería y Maltería Paysandú S.A.	5500583,5	3934507,3	1566076,2	6	bebidas	C11
Fabricas Nacionales de Cerveza S.A.	4913780,7	3562966,8	1350813,9	7	bebidas	C11
Campomar y Soulas S.A.	7260924,0	3339391,1	3921532,9	8	textil	C13
Industria Lanera del Uruguay S.A. (ILDU)	4310071,3	2878502,1	1431569,2	9	textil	C13
Fábrica Nacional de Papel S.A.	3024534,8	2800998,9	223535,9	10	papel	C17
SADIL	9719994,4	2770810,3	6949184,1	11	textil	C13
Banco La Caja Obrera	39633032,3	2691140,6	36941891,8	12	banca	K
General Electric S.A (luego Indunor S.A)	3373897,6	2638855,5	735042,1	13	electrónica	C26
Industria Papelera Uruguaya S.A.	2751542,0	2310575,1	440966,9	14	papel	C17
Compañía Industrial de Tabacos S.A.	s. d.	2292675,5	s. d.	15	tabaco	C12
Banco de Crédito	23179192,3	2228954,8	20950237,5	16	banca	K
Compañía Uruguaya de Cemento Portland	2692370,7	2192526,5	499844,2	17	materiales construcción	C23
Frigorífico Modelo S.A.	2334146,5	1895388,2	438758,3	18	alimentos	C10
Primera Hilandería Uruguaya de Algodón S.A.	2657258,3	1872100,8	785157,5	19	textil	C13
Fibratex S.A.	2583847,1	1682110,3	901736,8	20	textil	C13
Ferrosfalt S.A.	2391795,0	1679673,8	712121,2	21	metalúrgica	C25
Gramon S.A. Grandes Molinos Nacionales	2306473,5	1664855,0	641618,6	22	molinos	C10
Industrializadora de Lanasy Uruguayas S.A. Lanatur	2281226,8	1642169,3	639057,5	23	textil	C13
Esso Standar Oil Co (Uruguay) S.A.	1872195,2	1521527,2	350667,9	24	comercio	G
Organización Nacional de Autobuses S.A.	2083112,0	1513773,8	569338,2	25	transporte y almacenamiento	H
Compañía Industrial Comercial del Sur S.A. (CICSSA)	3906768,2	1491366,2	2415402,0	26	papel	C17
Banco Popular del Uruguay	15208246,2	1465363,3	13742882,9	27	banca	K
Papelera Mercedes S.A.	2160052,0	1448973,4	711078,6	28	papel	C17

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
S.A Cristalerías del Uruguay	1569584,9	1307119,2	262465,7	29	vidrio	C23
Soler hnos. S.A.	2082718,0	1246518,3	836199,7	30	comercio	G
Banco de San José	16181960,0	1237041,3	14944918,7	31	banca	K
London París S.A.	2582717,5	1184280,5	1398437,0	32	comercio	G
Compañía Bao S.A.	3814687,9	1184095,5	2630592,4	33	química	C20
Sheik S.A.	2789353,6	1179805,5	1609548,1	34	tabaco	C12
Strauch y Cia S.A.	1421751,7	1086887,1	334864,6	35	química	C20
Compañía Salus S.A.	1532329,8	1032977,7	499352,2	36	bebidas	C11
Compañía Oleaginosa Uruguaya S.A Ind. y Com.	1725194,5	1023943,7	701250,8	37	aceite	C10
Compañía del Gas y Diqui Seco de Montevideo Ltda.	1737324,0	1011217,6	726106,4	38	gas	D
Corporación Navíos (sucursal uruguaya) S.A.	1063284,6	994867,1	68417,6	39	transporte y almacenamiento	H
CINOCA S.A.	1303671,3	989244,2	314427,0	40	metalúrgica	C25
Paysandú Industrias del Cuero S.A.	s. d.	977064,5	s. d.	41	cuero	C15
Banco Mercantil del Río de la Plata	14865479,7	930674,3	13934805,4	42	banca	K
Paylana S.A.	1477963,2	922707,4	555255,8	43	textil	C13
Sociedad Comercial de Lanús S.A.	1317460,1	903373,3	414086,9	44	textil	C13
Azucarera del Litoral S.A.	1785032,8	889587,7	895445,1	45	azúcar	C10
Banco Transatlántico del Uruguay	10546548,0	883026,8	9663521,2	46	banca	K
Banco de Cobranzas Locaciones y Anticipos	10043765,6	875209,5	9168556,1	47	banca	K
Banco Uruguayo de Administración y Crédito	4790605,8	874317,7	3916288,1	48	banca	K
International Harvester Company of Uruguay S.A.	1138488,8	839231,3	299257,5	49	automotriz	C28
Quimur S.A. Compañía Química Uruguaya S.A.	1322665,6	831756,8	490908,8	50	química	C20
Alcan Aluminio del Uruguay S.A.	1440618,2	804387,8	636230,3	51	metalúrgica	C24
Conatel S.A.	920692,0	785686,3	135005,7	52	electrónica	C26
OYAMA S.A.	1514975,3	784779,9	730195,4	53	bebidas	C11
Manuel Guelfi y Cía. S.A.	1080311,5	777151,3	303160,2	54	comercio	G
Realtex S.A.	2343763,3	766306,0	1577457,4	55	textil	C13
Montevideo Refrescos S.A.	1299755,8	763998,3	535757,5	56	bebidas	C11
Mateo Brunet S.A.C.	1186078,4	762963,7	423114,7	57	comercio	G
Textil Uruguaya S.A.	1110363,5	756258,4	354105,1	58	textil	C13
Banco Español	s. d.	754172,1	s. d.	59	banca	K
Andres Deus S.A. (Fábrica de ladrillos)	2137244,3	742482,5	1394761,8	60	materiales construcción	C23
Regusci y Voulminot	1612906,2	741111,3	871794,9	61	astilleros	C33
Industria Nacional Laminadora S.A.	1038266,4	740156,4	298110,0	62	metalúrgica	C24
Compañía Agrícola e Industrial del Norte S.A.	1303950,7	728501,7	575449,0	63	azúcar	C10

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
General Motors Uruguay S.A.	854848,4	726749,9	128098,5	64	automotriz	C29
Curtiembre Suizo Uruguay S.A.	s. d.	723498,0	s. d.	65	cuero	C15
Emilio Fontana S.A.	938599,8	723434,3	215165,4	66	comercio	G
Sociedad Anónima Fabril Uruguay	1383312,0	711186,3	672125,8	67	aceite	C10
Banco de Montevideo	15152529,9	701139,4	14451390,5	68	banca	K
Victoria Plaza Hotel S.A.	1140982,6	699161,3	441821,4	69	hoteles	I
Shell Uruguay Limited	3541611,7	694679,3	2846932,4	70	comercio	G
Compañía de Pinturas S.A.	997239,5	691556,3	305683,2	71	química	C20
Barraca Americana (antes Hufnagel, Plottier y Cía. S.A.)	1548738,6	691357,9	857380,7	72	comercio	G
Cassarino Hermanos S.A.	939803,6	688035,1	251768,5	73	astilleros	C33
Cía. Sudamericana Kreglinger Ltda. S.A.	1231067,2	687254,8	543812,4	74	textil	C13
Ford Uruguay S.A.	1054562,7	683921,1	370641,7	75	automotriz	C29
Edmundo J. Angenscheidt	1628617,7	674761,5	953856,2	76	comercio	G
Bakirgian y Cia (Uruguay) S.A.	1555873,5	665037,5	890835,9	77	comercio	G
Carrau y Cía S.A.	1288701,8	657622,1	631079,7	78	comercio	G
Balneario El Pinar S.A.	718521,6	647365,7	71156,0	79	inmobiliaria	L
Banco do Brasil S.A.	2534043,3	642899,1	1891144,1	80	banca	K
Compañía "Primus" del Uruguay S.A.	824596,6	641661,7	182934,9	81	química	C20
CIR S.A.	850253,2	635674,4	214578,7	82	metalúrgica	C25
Banco Territorial del Uruguay	6151440,5	631816,8	5519623,7	83	banca	K
Manzanares S.A.	942870,9	631598,5	311272,4	84	comercio	G
SIAM	1123729,8	630931,1	492798,7	85	electrónica	C26
Compañía Industrial y de Producción Agrícola S.A.	1101823,1	618442,6	483380,4	86	alimentos	C10
IBM del Uruguay S.A.	773195,8	597328,7	175867,1	87	comercio	G
Banco Rural	2947115,4	587061,4	2360054,0	88	banca	K
Passeggi S.A.	682164,2	584248,7	97915,5	89	comercio	G
Urace S.A.	1033768,8	577668,1	456100,8	90	textil	C13
Industrias Químicas Uruguayas Duperial S.A.	736680,9	572784,9	163896,0	91	química	C20
Abal Hermanos S.A.	776356,0	570220,5	206135,5	92	tabaco	C12
Dolmenit S.A.	861744,8	564023,8	297721,0	93	materiales construcción	C23
Banco Francés e Italiano para la América del Sud	20373436,5	563039,0	19810397,5	94	banca	K
Banco de Florida	2714438,0	543767,7	2170670,2	95	banca	K
Barraca Luis San Martín S.A.	717214,1	541660,6	175553,5	96	comercio	G
Horacio Torrendell S.A.	1163325,5	528452,9	634872,5	97	comercio	G
SACEEM	s. d.	526571,8	s. d.	98	construcción	F
Tem S.A.	1030210,8	517534,5	512676,4	99	electrónica	C26
Banco del Litoral	4515080,1	499074,5	4016005,5	100	banca	K

Ranking 1968

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
S.A. Fábrica Uruguaya de Alpargatas	9965996,6	5722821	4243175,6	1	textil	C13
Remolacheras y Azucareras del Uruguay S.A.	12558190,5	5490519,1	7067671,3	2	azúcar	C10
Campomar y Soulas S.A.	7939161,9	4423958	3515204	3	textil	C13
Banco Comercial	s. d.	4385348,1	s. d.	4	banca	K
Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A.	9764731,6	4333176,5	5431555,1	5	caucho	C22
Sudamtex de Uruguay S.A.	11171960,5	3836107	7335853,5	6	textil	C13
Esso Standar Oil Co (Uruguay) S.A.	8106073,2	3589290,4	4516782,9	7	comercio	G
Metzen y Sena S.A.	3696826,4	3249785,6	447040,8	8	materiales construcción	C23
Fábrica Nacional de Papel S.A.	4518328,4	3154003,9	1364324,4	9	papel	C17
Fábricas Nacionales de Cerveza S.A.	3816984,1	2486398,3	1330585,8	10	bebida	C11
Banco Mercantil	s. d.	2439015,5	s. d.	11	banca	K
General Electric S.A. (luego Indunor S.A.)	6214311,8	2360644,5	3853667,3	12	electrónica	C26
Quimur S.A. Compañía Química Uruguaya S.A.	3925477,3	2265827,4	1659649,9	13	química	C20
Soler Hnos. S.A.	51768812	2228874,3	49539937,7	14	comercio	G
Alcan Aluminio del Uruguay S.A.	3013244,3	2222666,5	790577,7	15	metalúrgica	C25
Compañía del Gas y Diqui Seco de Montevideo Ltda.	3027677,4	2176708,2	850969,2	16	gas	D
Banco de Crédito	s. d.	2152065,2	s. d.	17	banca	K
Compañía Uruguaya de Cemento Portland	2685895,8	2075933,4	609962,3	18	materiales construcción	C23
Compañía Industrial Comercial del Sur S.A. (CICSSA)	s. d.	1980889,3	s. d.	19	papel	C17
Frigorífico Matadero Carrasco S.A.	5570702,2	1954927,3	3615775	20	frigorífico	C10
Industria Lanera del Uruguay S.A. ILDU	3592839,7	1936771,8	1656067,9	21	textil	C13
Industria Papelera Uruguaya S.A.	2430232,2	1731965,2	698267	22	papel	C17
IBM del Uruguay S.A.	2798434	1635616	1162818	23	comercio	G
CIR S.A	1796348,3	1529936,2	266412,1	24	metalúrgica	C25
Primera Hilandería Uruguaya de Algodón S.A.	3946030,4	1457151,3	2488879,1	25	textil	C13
La Aurora José Martínez Reina S.A.	3465270,3	1447876,1	2017394,2	26	textil	C13
Compañía Oleaginosa Uruguaya S.A Ind. y Com.	s. d.	1440826,8	s. d.	27	aceite	C10
Monte Paz S.A.	2986046,9	1412392,1	1573654,7	28	tabaco	C12
Arrozal 33 S.A.	2527461,1	1364924,6	1162536,5	29	molinos	C10
Sadil	3082218,7	1358099,9	1724118,7	30	textil	C13
Fábrica de Material Electrónico S.A. (Phillips)	3527503	1345763,2	2181739,8	31	electrónica	C26

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
Fibratex S.A.	2417626,3	1342154,4	1075471,9	32	textil	C13
La Mundial S.A. Hilandería y textiles	2100271,7	1325840,3	774431,4	33	textil	C13
El Día S.A.	1938217	1324452,6	613764,4	34	editorial	J
Roche International Ltd.	2118381,5	1300836,2	817545,2	35	medicamento	C21
Industria Sulfúrica S.A.	1572119,8	1251003,7	321116	36	química	C20
Banco de Londres	s. d.	1224853,1	s. d.	37	banca	K
Frigorífico Modelo S.A.	1501383,3	1196851,1	304532,2	38	alimentos	C10
Paylana S.A.	2116185,5	1119002,6	997182,9	39	textil	C13
Banco Popular	s. d.	1117213,9	s. d.	40	banca	K
Industria Textil del Este S.A.	1476851,4	1084361,6	392489,7	41	textil	C13
Banco de Cobranzas	s. d.	1083158,3	s. d.	42	banca	K
Shell Uruguay Limited	s. d.	1069770,3	s. d.	43	comercio	G
Paysandú Industrias del Cuero S.A.	s. d.	1048939,4	s. d.	44	cuero	C15
La Republicana S.A.	2154973,4	964076,3	1190897,1	45	tabaco	C12
S.A. Cristalerías del Uruguay	1581540,3	957914,1	623626,2	46	vidrio	C23
International Harvester Company of Uruguay S.A.	1883822,2	913022,9	970799,3	47	comercio	G
Banco Internacional	s. d.	898994,1	s. d.	48	banca	K
Compañía Uruguaya de Transportes Colectivos S.A.	4594634,9	886011,7	3708623,2	49	transporte y almacenamiento	H
Papelera Mercedes S.A.	1301642,9	882405,8	419237,1	50	papel	C17
Tem S.A.	2605676,4	870520,8	1735155,6	51	electrónica	C26
Fosfato Thomas S.A.	5499633,2	839640,9	4659992,3	52	química	C20
Ubur	s. d.	839142,8	s. d.	53	banca	K
Compañía Bao S.A.	2910445,2	833168,9	2077276,2	54	química	C20
Corporación Navíos (sucursal uruguaya) S.A.	s. d.	815491,9	s. d.	55	transporte y almacenamiento	H
Sintéticos Slowak S.A.	2826751	797808,5	2028942,5	56	textil	C13
Curtiembre Suizo Uruguay S.A.	883385,1	776720	106665,1	57	cuero	C15
Strauch y Cía. S.A.	1711119,8	773741	937378,8	58	química	C20
Organización Nacional de Autobuses S.A.	2391849,3	769348,3	1622501	59	transporte y almacenamiento	H
Conatel S.A.	1166413,4	746234,5	420178,9	60	electrónica	C26
Eternit Uruguay S.A.	1134330,4	743147,3	391183,1	61	materiales construcción	C23
SACEEM	1275822,4	731333,9	544488,5	62	construcción	F
Ferrosfalt S.A.	1534746,2	711931	822815,2	63	electrónica	C26
Alur S.A.	833379,2	702741,9	130637,3	64	electrónica	C26
Manzanares S.A.	1283072,4	699297,1	583775,3	65	comercio	G
Pedro Ferrés y Cía. S. en C.	1826747,3	696021,2	1130726,1	66	comercio	G
Carrau y Cía. S.A.	1689174,3	691088,5	998085,8	67	comercio	G
Azucarera del Litoral S.A.	9743032,7	688396,8	9054635,9	68	azúcar	C10

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
Bakirgian y Cía. (Uruguay) S.A.	1451766,2	669821,3	781944,8	69	comercio	G
Industria Nacional Laminadora S.A.	1365242,2	654909	710333,3	70	metalúrgica	C25
Banco Caja Obrera	s. d.	647583,6	s. d.	71	banca	K
Montevideo Refrescos S.A.	1421316,2	644902,8	776413,4	72	bebida	C11
Casarone Agroindustrial S.A. (CASA)	1004083	641305,4	362777,6	73	molinos	C10
Gasmar S.A.	2008620,6	636657,1	1371963,5	74	transporte y almacenamiento	H
Gasparri Hnos S.A.	1070336,6	633401,6	436934,9	75	comercio	G
Edmundo J. Angenschendt	1329275,3	631729,6	697545,7	76	comercio	G
General Motors Uruguay S.A.	1437145,2	617539,3	819605,9	77	automotriz	C29
Banco Pan de Azúcar	s. d.	616394,6	s. d.	78	banca	K
American Products S.A.	1139497,4	606058	533439,5	79	química	C20
Cooper Uruguay Ltd.	668137,7	598455,4	69682,3	80	medicamento	C21
Ameglio y Cía.	1084444,5	597382,3	487062,2	81	dulce	C10
Banco Montevideo	s. d.	595851,9	s. d.	82	banca	K
Banco del Litoral	s. d.	595540,3	s. d.	83	banca	K
Bama Internacional S.A.	737329,7	582550,3	154779,3	84	cuero	C15
Sociedad Anónima Madera Industrial Compensada (SAMIC)	1181537,9	559335,3	622202,6	85	madera	C16
Cervecería y Maltería Paysandú S.A.	1282817,4	559251,8	723565,6	86	bebida	C11
Banco Palestino	s. d.	554291,0	s. d.	87	banca	K
Compañía de Pinturas S.A.	1304209,7	554284,7	749925	88	química	C20
Gramon S.A. Grandes Molinos Nacionales	2381394,7	552515,8	1828878,8	89	molinos	C10
José Aldao S.A.	1078797	551254,3	527542,7	90	comercio	G
Sociedad Editora Uruguay S.A.	2886515,9	546091,3	2340424,7	91	editorial	J
Banco del Plata	s. d.	540933,1	s. d.	92	banca	K
Sociedad de Bancos	s. d.	533908,4	s. d.	93	banca	K
Almacenes y Créditos S.A.	3964636,8	531256,8	3433380	94	comercio	G
Industrias Químicas Uruguayas Duperial S.A.	997142,7	528837,5	468305,2	95	química	C20
Hipertex S.A.	804128,9	528008,2	276120,7	96	textil	C13
Urace S.A.	607038,2	526658,3	80379,9	97	textil	C13
Ford Uruguay S.A.	1017573,2	521952,5	495620,6	98	automotriz	C29
CINOCA S.A.	848924,2	521692,1	327232	99	metalúrgica	C25
Sociedad Anónima Fabril Uruguay	1152118,5	521238,3	630880,2	100	aceite	C10

Ranking 1978

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
Fabrica Uruguay de Neumáticos S.A.	46908959,6	25431897,2	21477062,4	1	caucho	C22

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
S.A. Fábrica Uruguaya de Alpargatas	33942029,8	16523724	17418305,7	2	textil	C13
Sudamtex de Uruguay S.A.	27751218,2	15708295,4	12042922,8	3	textil	C13
Fábrica Nacional de Papel S.A.	22469607,2	14635775,1	7833832	4	papel	C17
Remolacheras y Azucareras del Uruguay S.A.	s. d.	14098701,3	s. d.	5	azúcar	C10
Arrozal 33 S.A.	21349825,1	11880776,2	9469049	6	molino	C10
Banco Comercial	102237793,9	10875761,9	91362031,9	7	banca	K
Paysandú Industrias del Cuero S.A.	32697016,7	8257195,7	24439821	8	cuero	C15
Azucarera del Litoral S.A.	16008614	8034449,6	7974164,4	9	azúcar	C10
Establecimientos Frigoríficos del Cerro S.A.	21979733	7783734,7	14195998,3	10	frigorífico	C10
Fábricas Nacionales de Cerveza S.A.	10660498,3	7268638,8	3391859,4	11	bebidas	C11
Philips del Uruguay S.A.	14155228,1	7131169,5	7024058,6	12	electrónica	C26
Compañía Industrial de Tabacos S.A.	19793363,3	7127496,2	12665867	13	tabaco	C12
Organización Nacional de Autobuses S.A.	9518821,9	7120532,2	2398289,7	14	transporte y almacenamiento	H
Metzen y Sena S.A.	8750098,8	6815665,2	1934433,6	15	material construcción	C23
Compañía Industrial y de Producción Agrícola S.A.	s. d.	6760639,4	s. d.	16	molino	C10
Frigorífico Modelo S.A.	7795014,1	6703046,2	1091968	17	alimentos	C10
Frigorífico Tacuarembó S.A.	9294309,1	6478686,7	2815622,5	18	frigorífico	C10
Banco de Crédito	134346758,3	6032952,482	128313805,8	19	Banca	K
Montevideo Refrescos S.A.	11676616,8	5751830,4	5924786,4	20	bebidas	C11
IBM del Uruguay S.A.	11275343,4	5722614,2	5552729,2	21	comercio	G
Frigorífico Canelones Miguel Ameglio S.A.	8960204,9	5664667,6	3295537,3	22	frigorífico	C10
Frigorífico San Jacinto Nirea S.A.	8020194,5	5544605,3	2475589,1	23	frigorífico	C10
CIR S.A.	7251003,3	5412159,1	1838844,2	24	metalúrgica	C25
Constructora Mendes Junior S.A., Suc. Montevideo	25017496,4	5297777,1	19719719,3	25	construcción	F
Alcan Aluminio del Uruguay S.A.	7508764,4	5219348,1	2289416,3	26	metalúrgica	C25
Banco La Caja Obrera	14831882,4	5187742,9	9644139,4	27	banca	K
Frigorífico Matadero Carrasco S.A.	11549114,5	5161361,2	6387753,3	28	frigorífico	C10
Industria Lanera del Uruguay S.A. ILDU	11951951	5131468,7	6820482,3	29	textil	C13
Compañía Uruguaya de Cemento Portland	7164999,1	4982504,1	2182495	30	material construcción	C23
Fibratex S.A.	6838068,4	4804803	2033265,3	31	textil	C13
Techint SACI	11866705,5	4619601,7	7247103,8	32	construcción	F
Curtiembre Suizo Uruguay S.A.	8521216,1	4405477,5	4115738,6	33	cuero	C15
Frigorífico y Matadero Comargen	11685818,7	4347706,9	7338111,8	34	frigorífico	C10
Unión de Bancos del Uruguay	60873201,5	4298482,8	56574718,7	35	banca	K

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
Molinos Arroceros Nacionales S.A.	29510464,3	4210501,7	25299962,6	36	molino	C10
Conatel S.A.	5497696,1	4192632,8	1305063,4	37	electronica	C26
Compañía Aga Uruguay S.A.	5181122,6	4178544,3	1002578,3	38	quimica	C20
Roche International Ltd.	7044163,2	4157714,3	2886448,9	39	medica- mento	C21
Papelera Mercedes S.A.	6207665,5	4065018,2	2142647,3	40	papel	C17
Banco Financiero Sudamericano y Banco de Paysandú- Bafisud	80179975,2	3872701,986	76307273,2	41	banca	K
Paylana S.A.	10592161,1	3792158	6800003,1	42	textil	C13
Eternit Uruguay S.A.	5058876,8	3759822,8	1299053,9	43	material construc- ción	C23
Urumar S.A.	11029618,6	3615838,4	7413780,2	44	pesca	C10
Campomar y Soulas S.A.	8671497,9	3459232,5	5212265,4	45	textil	C13
General Electric S.A. (luego Indunor S.A.)	8482874,5	3429232,2	5053642,3	46	electrónica	C26
Efice Cloro Soda S.A.	4288539,9	3360475,1	928064,8	47	química	C20
Otegui Hnos. S.A.	s. d.	3277233,2	s. d.	48	textil	C13
Gasparri Hnos. S.A.	5058784	3265584,5	1793199,5	49	comercio	G
General Motors Uruguay S.A.	11923744,7	3238735,2	8685009,6	50	automotriz	C29
El Día S.A.	4547920,7	3199723,7	1348197	51	editorial	J
S.A. Cristalerías del Uruguay	6707373,3	3158593,8	3548779,6	52	vidrio	C23
Banco do Brasil	29715233,9	3154084,965	26561148,9	53	banca	K
Pinturas Inca S.A.	6444739,5	3152798,2	3291941,4	54	química	C20
ASTRA Pesquerías Uruguayas S.A.	7694570,1	3129208	4565362,1	55	pesca	C10
Industria Nacional Laminadora S.A.	6998949,4	3073060,3	3925889,1	56	metalúrgica	C25
Curtifrance S.A.	5075842,8	3013376,8	2062466	57	cuero	C15
Monte Paz S.A.	6329456,8	2984678,9	3344777,9	58	tabaco	C12
La Republicana S.A.	6093188	2977628,9	3115559	59	tabaco	C12
Citibank N.A.	76439295,2	2947466,1	73491829,1	60	banca	K
Industria Papelera Uruguay S.A.	7444560,2	2923846,3	4520713,9	61	papel	C17
Banco de Montevideo	120087636,2	2923845,1	117163791,1	62	banca	K
Bancos del Litoral Asociados	85718351,9	2888798,7	82829553,2	63	Banca	K
CINOCA S.A.	5702913,4	2883812,6	2819100,8	64	metalúrgica	C25
Hipertex S.A.	4116741,7	2854236,3	1262505,4	65	textil	C13
Texaco Uruguay S.A.	6078889,8	2749844,4	3329045,4	66	comercio	G
Compañía Bao S.A.	6014263,8	2724118,7	3290145,1	67	química	C20
Corbex S.A.	10086019	2692267	7393752	68	motos	C30
Primera Hilandería Uruguay de Algodón S.A.	7887726,2	2618078,2	5269648,1	69	textil	C13
Banféd, Banca Federada del Interior	64747293,3	2575996,8	62171296,4	70	banca	K
Compañía Nacional de Cementos S.A.	s. d.	2572427,6	s. d.	71	material construc- ción	C23
Industria Sulfúrica S.A.	7362162,2	2558519,3	4803642,9	72	química	C20
Sagrín S.A.	4285744	2547235,3	1738508,7	73	medica- mento	C21

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
Sadil	s. d.	2525207,013	s. d.	74	textil	C13
Compañía Industrial Comercial del Sur S.A. (CICSSA)	5791804,4	2524803,9	3267000,5	75	papel	C17
Tsakos Industrias Navales S.A.	4024894,2	2502514,3	1522379,9	76	astilleros	C33
Hilandería Sudamericana S.A.	6205856,6	2495987,4	3709869,2	77	textil	C13
Industria Frigorífica del Noreste S.A.	6346018,7	2484125	3861893,7	78	frigorífico	C10
Banco Pan de Azúcar	123321939	2474884,2	120847054,7	79	banca	K
SACEEM	5788904,9	2469876,9	3319028	80	construcción	F
Abal Hermanos S.A.	4157487	2465036,4	1692450,6	81	tabaco	C12
Vidplan S.A.	s. d.	2372827,2	s. d.	82	vidrio	C23
Compañía Salus S.A.	3274206,7	2356677,7	917529	83	bebidas	C11
Julio Cesar Lestido S.A.	7883056,5	2345983,9	5537072,5	84	automotriz	C29
Camur S.A.	5427806,7	2340988,3	3086818,4	85	automotriz	C29
La Aurora José Martínez Reina S.A.	s. d.	2321573,9	s. d.	86	textil	C13
Industrializadora de Maíz S.A.	3691443,8	2299918,4	1391525,5	87	alimentos	C10
La Mundial S.A. Hilandería y textiles	4646762,4	2288561,6	2358200,9	88	textil	C13
Ford Uruguay S.A.	17086611,3	2276029,8	14810581,5	89	automotriz	C29
Banco de Londres y América del Sud	72994448,7	2255759,1	70738689,6	90	banca	K
Aceitera del Uruguay y CIDAC Unidas S.A.	3522072,3	2238128,4	1283943,9	91	aceite	C10
Manzanares S.A.	s. d.	2209385,1	s. d.	92	comercio	G
Esso Standar Oil Co (Uruguay) S.A.	7086574,8	2191700,4	4894874,3	93	comercio	G
Banco Real del Uruguay	83560712,4	2189834,7	81370877,7	94	banca	K
Shell Uruguay Limited	s. d.	2179794	s. d.	95	comercio	G
Establecimientos Colonia S.A.	4955238,7	2179325,8	2775912,8	96	frigorífico	C10
The First National Bank of Boston	19494796,3	2116560,1	17378236,1	97	banca	K
Rio-gas S.A.	3524095,8	2037747,1	1486348,7	98	gas	D
Mateo Brunet S.A.C.	5326056,5	2008854,5	3317202	99	comercio	G
Alur S.A.	2805299,8	2004918,9	800380,9	100	electrónica	C26

Ranking 1988

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
Fábrica Nacional de Papel S.A.	64267280,9	36144721,9	28122559,0	1	papel	C17
Banco Comercial	278797824,6	33157877,9	245639946,7	2	banca	K
S.A. Fábrica Uruguaya de Alpargatas	38312972,3	24420543,5	13892428,8	3	textil	C13
Monte Paz S.A.	29449223,0	20880554,7	8568668,4	4	tabaco	C12
Fabrica Uruguaya de Neumáticos S.A.	39771594,1	19592056,9	20179537,2	5	caucho	C22
Sudamtex de Uruguay S.A.	26080896,2	15087777,9	10993118,4	6	textil	C13
Campomar y Soulas S.A.	23841973,8	15041619,2	8800354,6	7	textil	C13
Montevideo Refrescos S.A.	23166205,8	14408699,3	8757506,5	8	bebida	C11
Molinos Arroceros Nacionales S.A.	46820602,9	13855120,6	32965482,3	9	molino	C10

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
Banco de Santander S.A.	163742581,6	13515069,9	150227511,7	10	banca	K
Frigorífico Matadero Carrasco S.A.	s. d.	12349333,9	s. d.	11	frigorífico	C10
Metzen y Sena S.A.	18778868,1	12206534,0	6572334,2	12	materiales construcción	C23
Compañía Aga Uruguay S.A.	12798328,5	12188049,9	610278,6	13	química	C20
Banco NMB Sudamericano	198009487,2	11855893,5	186153593,8	14	banca	K
Citibank S.A.	74868867,9	11391087,7	63477780,2	15	banca	K
Frigorífico San Jacinto Nirea S.A.	20095424,7	11140291,7	8955133,1	16	frigorífico	C10
Banco Pan de Azúcar	345376310,8	10687955,6	334688355,2	17	banca	K
Fabricas Nacionales de Cerveza S.A	26354645,9	10539583,6	15815062,3	18	bebida	C11
Frigoríficos Pesqueros del Uruguay S.A	22343578,9	10536837,9	11806741,0	19	pesca	C10
Azucitrus	32630587,7	10426439,8	22204147,9	20	cítricos	C10
Industria Lanera del Uruguay S.A. ILDU	25340017,3	10375754,9	14964262,4	21	textil	C13
Frigorífico Modelo S.A	12104049,6	10169157,0	1934892,7	22	alimentos	C10
Compañía Salus S.A.	10446845,8	9044374,7	1402471,0	23	bebida	C11
Paysandú Industrias del Cuero S.A.	44339546,7	8989821,5	35349725,2	24	cuero	C15
The First National Bank of Boston	162495740,3	8759995,6	153735744,7	25	banca	K
Frigorífico Tacuarembó S.A.	18755566,9	8376333,7	10379233,2	26	frigorífico	C10
Banco Exterior S.A. (Uruguay)	199685258,6	8369596,0	191315662,6	27	banca	K
Discount Bank (Latin America)	85080610,4	8326770,3	76753840,2	28	banca	K
Efice Cloro Soda S.A.	11495691,0	8065740,7	3429950,3	29	química	C20
Philips del Uruguay S.A.	13040701,0	7590391,1	5450309,9	30	electrónica	C26
Galicia y Buenos Aires CB	117754535,0	7514552,7	110239982,3	31	banca	K
Casarone Agroindustrial S.A. (CASA)	18750661,6	7476709,1	11273952,5	32	molino	C10
CIR S.A.	8267800,2	7435935,3	831864,8	33	metalúrgica	C25
Pinturas Inca S.A.	18269342,9	7402459,1	10866883,8	34	química	C20
Fibratex S.A.	16634757,5	7305067,8	9329689,7	35	textil	C13
Industria Papelera Uruguaya S.A.	15853085,8	7079973,0	8773112,8	36	papel	C17
Establecimientos Colonia S.A.	s. d.	7053501,2	s. d.	37	frigorífico	C10
Banco Sudameris	119351618,2	7023001,1	112328617,1	38	banca	K
Banco de Crédito	208043988,9	6928381,8	201115607,1	39	banca	K
Papelera Mercedes S.A.	12303315,2	6860316,4	5442998,7	40	papel	C17
Banco Real del Uruguay	87276288,6	6637569,4	80638719,2	41	banca	K
Banco Holandés Unido	108647460,6	6489718,1	102157742,5	42	banca	K
Surinvest CB S.A.	68811294,1	6442739,2	62368554,9	43	banca	K
Otegui Hnos. S.A.	s. d.	6400051,4	s. d.	44	comercio	G
CINOCA S.A.	8750321,0	6396356,9	2353964,1	45	metalúrgica	C25
Industria Nacional Laminadora S.A	27496967,6	6280398,8	21216568,9	46	metalúrgica	C25
Primera Hilandería Uruguaya de Algodón S.A.	s. d.	6177525,4	s. d.	47	textil	C13
Banco La Caja Obrera	215257058,8	6166040,0	209091018,8	48	banca	K
Cía. Rioplatense de Hoteles S.A.	7057644,7	6097951,1	959693,5	49	hoteles	I
Paylana S.A.	17392889,2	5850572,5	11542316,7	50	textil	C13
Conatel S.A.	7997142,0	5816739,6	2180402,4	51	electrónica	C26

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
Sevel Uruguay S.A.	20472442,6	5770904,7	14701537,9	52	automotriz	C29
ASTRA Pesquerías Uruguayas S.A.	33470213,5	5582093,3	27888120,2	53	pesca	C10
Banco de Montevideo	165686941,2	5395380,7	160291560,5	54	banca	K
Compañía General de Negocios CB S.A.	38137742,5	5329103,2	32808639,3	55	banca	K
Fleischmann Uruguay S.A.	8048805,4	5311915,4	2736890,0	56	alimentos	C10
Lanas Trinidad S.A.	s. d.	5225631,2	s. d.	57	textil	C13
Coopar S.A.	24029822,7	5145550,7	18884272,0	58	molino	C10
Republic National Bank of New York (Uruguay) S.A.	260767362,9	5039309,7	255728053,2	59	banca	K
Agroindustrias La Sierra S.A.	32846881,7	4994566,8	27852315,0	60	azúcar	C10
Alcan Aluminio del Uruguay S.A.	9222252,7	4976345,3	4245907,4	61	metalúrgica	C26
Sintéticos Slowak S.A.	s. d.	4970422,8	s. d.	62	textil	C13
Curtifrance S.A.	11455965,3	4918782,0	6537183,4	63	cuero	C15
Eternit Uruguay S.A.	5987318,0	4901874,4	1085443,6	64	materiales construcción	C23
Azucarera del Litoral S.A.	s. d.	4854348,8	s. d.	65	azúcar	C10
Midobers S.A.	s. d.	4825650,1	s. d.	66	cuero	C15
IBM del Uruguay S.A.	13872662,4	4792069,5	9080592,9	67	comercio	G
Salvador Livio S.A.	5568050,4	4750858,1	817192,3	68	comercio	G
Polímeros Uruguayos S.A.	6266357,2	4723822,8	1542534,4	69	textil	C13
Industria Sulfúrica S.A.	10961481,2	4673812,0	6287669,3	70	química	C20
Banco de Italia y Río de la Plata	53233940,1	4655447,3	48578492,8	71	banca	K
Curtiembre Branaa S.A.	s. d.	4650966,0	s. d.	72	cuero	C15
S.A. Cristalerías del Uruguay	10951427,0	4426265,8	6525161,2	73	vidrio	C23
Banco de la Nación Argentina	55941755,8	4413980,0	51527775,8	74	banca	K
Compañía Oleaginosa Uruguay S.A Ind. y Com.	7159624,2	4360784,0	2798840,1	75	aceite	C10
Julio Cesar Lestido S.A.	22969164,7	4245781,4	18723383,2	76	automotriz	C29
Banco do Brasil	29996301,9	4216903,4	25779398,4	77	banca	K
Techint SACI	6434154,7	4213155,1	2220999,6	78	construcción	F
American Express Bank	62903107,7	4097831,3	58805276,4	79	banca	K
Los Cipreses S.A.	10761440,5	4075669,6	6685770,9	80	transporte y almacenamiento	H
Lloyds Bank (BLSA) Limited	70603564,9	4030672,6	66572892,3	81	banca	K
Elbio Pérez Rodríguez S.A.	s. d.	3743605,8	s. d.	82	frigorífico	C10
Manzanares S.A.	8455280,1	3719473,2	4735806,9	83	comercio	G
Sadil	s. d.	3692314,0	s. d.	84	textil	C13
Lanera Santa María S.A.	s. d.	3663329,1	s. d.	85	textil	C13
Compañía Industrial y de Producción Agrícola S.A.	9294133,5	3569181,4	5724952,1	86	molino	C10
Industrializadora de Lanas Uruguayas S.A. Lanatur	5646813,0	3517808,2	2129004,8	87	textil	C13
SACEEM	8534245,2	3460824,1	5073421,1	88	construcción	F
Frigorífico Las Piedras S.A.	5695798,4	3442952,7	2252845,7	89	frigorífico	C10
Tsakos Industrias Navales S.A.	8973116,6	3426125,9	5546990,7	90	astilleros	C33

Empresa	Activo	Patrimonio	Pasivo	Ranking	Sector	CIU 4
Armco Uruguay S.A.	8315609,2	3401842,9	4913766,2	91	metalúrgica	C25
Uveral S.A.	10845372,1	3392242,9	7453129,1	92	metalúrgica	C25
Compañía Bao S.A.	s. d.	3319353,3	s. d.	93	química	C20
Shell Uruguay Limited	s. d.	3289817,6	s. d.	94	comercio	G
Molinos San José S.A.	4770422,6	3289697,5	1480725,1	95	molino	C10
Siderúrgica Laisa S.A.	6376112,6	3271156,2	3104956,4	96	metalúrgica	C24
Cervecería y Maltería Paysandú S.A.	28975837,0	3253174,2	25722662,8	97	bebida	C11
Centrobanco	42273420,6	3228563,8	39044856,8	98	banca	K
Compañía Uruguaya de Transportes Colectivos S.A.	13065631,7	3196845,5	9868786,2	99	transporte y almacenamiento	H
Credit Lyonnais (Uruguay) S.A.	4811693,7	3067098,8	1744594,9	100	banca	K

MICROFOUNDATIONS IN ECONOMIC MODELS: NOTES FROM THE PERSPECTIVE OF ECONOMIC HISTORY AND ECONOMIC DEVELOPMENT

*MICROFUNDAMENTOS EN MODELOS ECONÓMICOS: APORTES DESDE LA
PERSPECTIVA DE LA HISTÓRICA ECONÓMICA Y EL DESARROLLO ECONÓMICO*

Gabriel Porcile¹

Abstract

The concept of rationality that is behind economic models is crucial for the type of macro-outcomes they produce. For economic historians, the topic is highly relevant. The microfoundations adopted largely define the usefulness of the model for understanding historical processes and the space for a conversation between economists, economic historians, and other social scientists. This paper claims that models based on Keynesian uncertainty, bounded rationality, and evolutionary microeconomics are more useful for understanding two critical dimensions in the study of economic history, namely time and change. The argument is illustrated with a discussion of the determinants of structural and technological change in a peripheral economy.

Resumen

El concepto de racionalidad por detrás de los modelos económicos es crucial para el tipo de resultados macroeconómicos que pueden generar. Para los historiadores económicos, el tema es de gran relevancia. El tipo de microfundamentos adoptado define en gran medida la utilidad del modelo para entender procesos históricos y el espacio de conversación posible entre economistas, historiadores económicos y otros científicos sociales. Este trabajo argumenta que los modelos basados en incertidumbre keynesiana, racionalidad limitada y micro evolucionista son más útiles para estudiar dos dimensiones críticas en historia económica, tiempo y cambio. El argumento es ilustrado con unos análisis de los determinantes del cambio estructural y del cambio técnico en una economía periférica.

Recibido: 7/7/2024 | Revisado: 28/11/2024 | Aceptado: 23/12/2024

Introduction

The microfoundations of economic models have been a hotly debated topic in the literature for a long time (see, for instance, Kirman, 1989; on macroeconomics, see Vercelli, 1991, especially chapter 6). The debate is important because microfoundations—the ways in which agents understand the world, form expectations, and make decisions—have implications that go beyond a specific firm, market or activity; they strongly condition macroeconomic outcomes. Microfoundations should address at least three crucial questions: a) the nature of agents' rationality, b) how they form expectations, c) and how they learn so

¹ Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales, Udelar. Correo electrónico: gabriel.porcile1@gmail.com

that norms and capabilities can evolve, allowing for both adaptative and creative responses to a changing environment.

These three questions are interrelated; indeed, how the first question is responded by large determines the answers to the other two. For economic historians, the topic is highly relevant. The kind of microfoundations that are behind economic models define the usefulness of the model for understanding historical process and the space of conversation between economists and economic historians.

In sections 1 and 2 the paper revisits the concepts of rationality, uncertainty, and institutions. The key message of the literature is that in the presence of Keynes–Knight uncertainty and bounded rationality, decision making adopts the form of conventional rules or heuristics —*i.e.* institutions in a broad sense, which in turn are embedded in social relations. It is argued that the hyper-rational “representative agent” of the rational expectations world provides highly misleading outcomes in macro models and is of little help for economic historians. Economic history is concerned with time and change, topics for which the tools of mainstream micro are rather limited. Subsequently, in sections 3 and 4, the paper applies the insights of the previous sections to the study of a classical problem in economic history and economic development, namely the determinants of—and barriers to—structural change and technical change in peripheral economies. It is shown that macro divergence as a stylized fact demands a micro approach that is evolutionary, combining processes of learning, selection and path-dependence in domestic and international competition.

It is important to make explicit what the paper *does not intend* to do.

First, it is not a comprehensive discussion of the concept of rationality and its implications for economic modelling. Its aim is to argue that rational expectations models obscure or distort the importance of history and path dependence in the economic processes; and that it is possible and necessary to build models based on an evolutionary micro to understand those processes. The review of the literature is limited and certainly does not make justice to the richness of the contributions that already exists in the topic—but hopefully it suffices to make a statement in favor of evolutionary and post-Keynesian microfoundations for models in economic history.

Second, to argue in favor of certain kind of microfoundations in economic models does not imply an argument in favor of methodological individualism. Indeed, the analysis that will be presented in this article stresses the role of social norms and (institutional and structural) systemic constraints in shaping individual behavior. As clearly stated by Hogdson (2012, 1394) in his discussion of the behavior of the firm: “There is no organization without social relations” (see also Marmisolle, 2024; an early contribution is Mjøset, 1985).

Last but not least, the paper has no pretension of bringing a novelty for economic historians, who in general have always been well aware of the importance of adopting a dynamic, social-based view of agents’ behavior. The aim is to build bridges with a body of literature in economic theory that may help economic historians to identify and articulate the various mechanisms of economic change.

1. Rationality

Most economic models assume rational behavior, which means that humans take decisions based on the best of their abilities and information they can obtain. This is too general. To define “rational” in a meaningful way requires making explicit assumptions about the ability of agents to collect and process information. Based on this ability they form expectations and decide what to do. As regards economic decisions, they have to form expectations about present and future prices, market shares, consumption patterns, the policy environment, and technical change—including the emergence of new goods and sectors in the economic landscape. One avenue to model micro decisions is to assume that a) agents have a perfect knowledge of the parameters of the economic system and the path the economy would follow from now until infinity; b) are able (at least on average) to make optimal decisions on production, consumption, and innovation; c) there are markets for all the relevant economic variables and hence prices always provide the correct incentives. Such assumptions are the basis of the rational expectation hypothesis which attributes to economic agents an almost infinite capacity to gather and process information. From this per-

spective, even if firms do not consciously optimize, the selection process in the market does, in such a way that only firms that behave as if they were following an optimization program with perfect knowledge would survive.

There are additional assumptions which are critical in the rational expectations approach. First, the artificial world constructed by the modeler herself is the one used by the economic agents to make decisions; second, this artificial world perfectly mimics the real world. As a result, agents' decisions are at the same time in full correspondence with the real world and with the world that the modeler has in mind². As Thomas Sargent (one of the leading figures of the "rational expectations revolution", along with Robert Lucas) put it in an interview: "All agents inside the model, the econometrician, and God share the same model" (see Evans and Honkapohja, 2005, p. 3).

In general, setting aside random shocks or short-term disturbances, rational expectations place the economy in a path which is Pareto optimal. Transparency in the marketplace suffices to ensure optimal micro decisions which produce on the aggregate efficient macro outcomes³. Rational expectations have little to say about how firms learn, adapt, improve or innovate. Technology is a variable either fully incorporated into the process of dynamic optimization (as in the endogenous growth models) or takes the form of stochastic exogenous shocks. However, innovation is about discovering new things which, by definition, are not yet part of the agents' information set. Technical change is neither random nor perfectly predictable. Innovation and diffusion follow patterns that can be studied and understood, but this analysis requires removing the assumption of the strong (Lucas-Sargent) definition of rational expectations (see next section).

A second approach to rationality acknowledges that agents neither know the true parameters of the economic system nor the paths it will follow in the future. Information is partial and could only be gathered at a cost, which implies that decisions must be taken based on a limited amount of information. Some events or states of nature are just outside the horizon of the agents. The world is one of Keynes-Knight *fundamental uncertainty*, which is different to the concept of *risk* (see Keynes, 1937, pp. 113-14). The latter implies a known distribution of probabilities which can be used as the basis for maximizing expected utilities or profits; uncertainty on the other hand implies that we do not know all the possible "states of nature" in the future and is incommensurable. In the context of Keynes-Knight uncertainty, optimization based on a known (subjective or objective) probability distribution is not possible (see Kirman, 2021)⁴.

Uncertainty is particularly acute when it comes to investment decisions (whose impact is felt many years after the moment in which the decision is taken) and/or when rapid technical change redefines competitive advantages. This means that uncertainty is at the heart of two key dynamic forces in the economic system, investment and technical change. In effect, investment plays a crucial role as a source of effective demand, creation of new capabilities and as a vehicle for technical change. It strongly depends on expectations whose bases are fragile, and which may vary swiftly and unpredictably, responding to waves of optimism, "irrational exuberance", panics, herd behavior and manias. Instability is part and parcel of the workings of the market system, particularly of financial markets, where assets are highly liquid, highly interconnected and can be traded at a very high speed. These features of the financial markets tend to amplify the impact of sudden changes in expectations and the "animal spirit".

In some cases, fluctuations in investment respond to systematic, predictable forces which could be monitored and controlled by policy makers. Markets generate cycles driven by their internal dynamics as

2 Sørensen and Whitta-Jacobsson (2005, p. 632) observe that "rational expectations are model-consistent: the rationally expected value of x is equal to the mean value of this variable which one could calculate from the correct stochastic model describing the determination of x ".

3 There is a room, nevertheless, for welfare-improving policies. When there are externalities and increasing returns, the spontaneous working of the markets produces sub-optimal results which need to be corrected.

4 Davidson uses the concept of nonergodicity—the future does not reproduce the statistical patterns of the past, which means that past and present values (for instance, of asset prices) are not necessarily a good proxy of future values—to explain fundamental uncertainty. In his words, in a "nonergodic world, it is impossible to actuarially estimate insurance payouts in the future" (Davidson, 2009).

the classical works of Minsky show, and governments have instruments to prevent them from occurring or to at least cushion its worst effects (see Minsky, 1977; see also Kregel, 1998). But other types of fluctuations are much less predictable. Economic historians like Kindleberger have acknowledged and documented the importance of waves of pessimism and optimism in the behavior of the markets (on the close association between Minsky and Kindleberger ideas, see Mehrling, 2023).

The use of rational expectations has been defended on the basis that it provides a rigorous, universal norm of behavior that prevents the modeler from making arbitrary or ad hoc assumptions regarding the decision-making process. But at least since the late seventies many economists have been pointing out that the costs of misrepresenting in this way agents' decisions outweigh the risk of ad-hocery. As put by Shiller (1978, p. 40):

some have argued that (...) we have no good alternative to rational expectations models. If we do not assume strict rationality, then we have no basis for attributing behavior to individuals that isn't in some sense arbitrary. In a sense this is true; one feels less secure in modelling behavior that is not rational. On the other hand, the problems of rational expectations models we have discussed may be so important that a model which postulates an arbitrary expectations mechanism may actually perform better. We may indeed have information that in certain circumstances people really do use ad hoc simple expectations rules.

The lack of realism of the rational expectations hypothesis, at the end of the day, generates outcomes that do not conform to the evidence, which is (or should be) the ultimate test of the usefulness of a model (Farmer, 2013). Simon (2000, p. 34), one of the founders of the concept of bounded rationality, calls for an "empirically grounded theory of decision making and problem-solving processes". Gradually, the literature is moving away of the traditional omniscient optimizing agent. The rise of complexity and behavioral economics indicates a change in the dominant perception (see Dosi and Roventini, 2019, and the recent macroeconomic textbook by Skott, 2023).

2. Institutions

In spite of uncertainty, agents have to make decisions. And there is a way out, which is to adhere to conventional patterns of behavior—social norms, rules of thumb or heuristics. Perfect knowledge and high rationality are beyond the agent's capabilities; but diffused, socially accepted norms provide a basis for decisions in a context of uncertainty and bounded rationality (Dosi, 1988).

A simple metaphor illustrates the difference between the two approaches to decision-making. Imagine a person that arrives to a different country where has to make decisions within a time period that severely limits her ability to collect information. This person is rational: she cannot optimize but knows that by relying on certain rules of behavior will do just fine—as the old aphorism suggests, "when in Rome, do as the Romans do". This is how the theory of bounded rationality explains behavior: the future—especially with respect to technology and investments—is a foreign country whose structural parameters one ignores. Moreover: when it comes to technical change, this foreign country is periodically invaded by high-tech tribes that redefine the parameters of the model in ways that not even the invaders could predict. The innovators themselves discover only gradually where creative destruction is taking them; in the same vein, the routine-driven agents of the Walrasian equilibrium slowly understand that the world is changing and that they need to do something to avoid extinction.

Skidelsky (2014, p. 100) suggests another metaphor:

The future (...) resembles the past in the way that children resemble their parents and forebears: the genetic ingredients are the same, but the possible combinations are unlimited. Tiny differences in initial arrangements can make for huge differences in outcome. To cope with uncertainty, human beings fall back on conventions.

The rational response when one knows so little about the future is to follow conventional rules or heuristics for decision making that are a satisfying guide under uncertainty, even if one knows that such heuristics are not strictly optimal (Simon, 2000). A classical statement by Keynes (1937, p. 114) remains as the clearest expression of the link between uncertainty and heuristic-driven decision:

Knowing that our own individual judgment is worthless, we endeavour to fall back on the judgement of the rest of the world which is perhaps better informed. That is, we endeavour to conform with the behaviour of the majority or the average. The psychology of a society of individuals each of whom is endeavouring to copy the others leads to what we may strictly term a conventional judgment.

Some rules are followed under ordinary circumstances, while others are devised to respond to exceptional circumstances, for instance, a change in the technological paradigm, the exchange rate regime or the industrial policy. There is a hierarchy of heuristics in which meta-heuristics are used to change the current ones, responding to the evolution of the external or internal context in which the firm operates.

Heuristics and social conventions, considered as devices that help agents to cope with uncertainty, are the basis for the definition of institutions. Just to quote some definitions of institutions: the behavioral rules upon which “actors’ expectations converge” (Krasner, 1982) and “give a durable structure to social interactions” (Bowles, año, pp. 47–48). North (1990, p. 3⁵) defines institutions as “humanly devised constraints that shape human interactions”. They may be formal or informal, written or unwritten, explicit or implicit—none of these attributes is crucial for the definition of institutions. What is crucial is their role in *shaping expectations and constraining behavior* so as to structure or “organize” interactions and generate identifiable patterns in a context of fundamental uncertainty.

In a world of atomistic competition strategic interactions are inexistent. The firm reacts to impersonal signals of the system, not to decision-making from any identifiable agent. The idea of institutions placing constraints to human behavior is alien to the world of atomistic competition since there is indeed just one rational response (optimization) for firms to survive. No “conventional rules” are needed. But in the real world most economic interactions are strategic, driven by big players whose decisions depend on expectations over decisions of other players. Interactions are not anonymous; on the contrary, each agent tries to guess how others will react to any move she takes. Institutions reducing uncertainty by (implicitly or explicitly) coordinating expectations and offering an anchor to decision making are still more important in a setting where their big players predominate (typically in international relations and political science, increasingly in the economy).

The “representative”, hyper-rational agent does not interact with its environment or with other agents in any relevant sense. For she takes decisions at time zero and from this very moment incorporates all possible feedback from the environment (except for random shocks). An agent with bounded rationality, on the other hand, moves over time through trial and error, using heuristics to decide and changing them when consistently receives positive or negative feed backs from the system. In their seminal work, that can be considered the starting point of the modern evolutionary micro literature, Nelson and Winter (1982, pp. 19–20, 276) saw the transformation of firms and their environment as a Markovian process driven by selection and learning. In this sense, heuristics and institutions are context-specific and exhibit path dependence—meaning that decisions taken in the past change both actors and context, in such a way that they irreversible close or open certain paths in the future. This is a persistent source of heterogeneity in the economic system.

Time and change are dimensions that are at the core of any analysis that “takes history seriously” (see Büthe, 2007, especially pp. 484–486). In this sense, the evolutionary literature, with its emphasis on emerging properties, uncertainty, disequilibrium, and disruptive technical change is particularly suited to this kind of analytical problems. Capone *et al.* (2022) suggest that history friendly models should be

5 For a critical analysis of the different meanings that the word “institutions” has taken in the literature, see Hodgson (2006).

based on heterogeneous agents and computer simulation of learning and selection to generate disequilibrium paths. Other nonmainstream schools of thought may provide as well solid basis for discussing time and change in aggregate models whose parameters depend on specific historical and political restrictions shaping the behavioral rules of the economy—see Hein and Vogel (2008), Stockhammer (2022), Hein (2022), Porcile *et al.* (2023), Bianchi *et al.* (2024), and Marmissolle (2024) for a discussion of how post-Keynesian and Structuralist insights may be combined to discuss different growth trajectories and “growth regimes” arising from different political economy settings.

An important caveat should be raised here. The previous discussion focused on the shortcomings of rational expectations in economic models for discussing central concerns in economic history and economic development. However, not all mainstream models use such a radical version of high rationality. A significant part of the mainstream tradition represented by (at least some) of the neo-institutionalists addresses the role of institutions in a very similar way as that suggested by evolutionary or post-Keynesian economists. This tradition claims to have a neoclassical lineage, a topic which cannot be discussed in depth in this paper. Still, in two points mainstream neo-institutionalists substantially differ from rational expectations theorists: a) many new institutionalists do not endorse the “Max-U” assumption which is the starting point of most neoclassical models (see Greif and Mokyr, 2016); b) certain approaches to economic change explicitly adopt a view which is similar to the evolutionists, in particular by considering the interplay between political and economic power as in Acemoglu and Robinson (2006).

In spite of some points of convergence, and potential cross-fertilization between evolutionists and neo-institutionalists, the evolutionary approach tends to be closer to the historical institutionalists than to the neo-institutionalists and the rational choice school (see the interesting discussion by Immergut, 1998). An important difference is that evolutionists and post-Keynesians do not see the Arrow-Debreu perfect-competition market as the ideal benchmark towards which the economy should move. On the contrary, the acknowledgement that non-convexities are pervasive in the real world leads them to see institutions defying comparative advantages as a necessary condition for economic development, as will be discussed in the next section (Chang and Andreoni, 2020).

Summing up, the hypothesis of bounded rationality represents a more realistic approach to how agents behave and to how policies should be formulated in a context of uncertainty. Rather than optimal growth trajectories, what requires explanation in economic history are large and persistent differences in productivity, technological capabilities, and the complexity of the production structure, along with divergence in real wages, income levels and institutional arrangements. To understand asymmetries and divergence—so pervasive in the real world—, bounded rationality and institutions are a more useful starting point than optimization and perfect knowledge of technology and preferences. The point is illustrated in the next section by discussing structural change, divergence, and catching up in an asymmetric international system as an evolutionary process. A more specific, learning-focused approach to institutions is suggested, using the concept of National System of Innovation. In this context, God, the economic agent and the economic modeler, no longer can be fruitfully considered to have common knowledge.

3. Learning, competition and structural change

Localized learning and tacitness

The way in which economists look at technology has changed dramatically in the past twenty years. In the sixties technology was largely seen—as Joan Robinson put it—as given by “God and the engineers”. Cost minimization implied that the firm could choose the optimal combination of capital and labor along the isoquant for a given technology. Technical change was deemed to exogenously shift upwards the production function, allowing the firm to produce the same quantity with less capital and labor. This view

was abandoned in most growth models since the early eighties⁶, although exogenous technical change still pervades empirical work measuring total factor productivity.

Two early dissenters of the isoquant approach to technical change are Atkinson and Stiglitz (1967), who point out that learning is localized. Learning happens around to, and in connection with, those technologies that the firms effectively use and in which they have accumulated experience. In other words, there is no smooth, continuous isoquants perfectly defined *ex ante*, but rather “points” clustered around (or moving in the vicinity of) existing production processes and capabilities. Nelson and Winter (1982, pp. 76–82) suggested the concepts of “tacit knowing” and routines. Such concepts contain and extend that of localized technical change.

A central theme of Nelson and Winter is that firms’ capabilities are embodied and reproduced in “routines” which in turn have a tacit content, meaning that they cannot be fully translated in words or learnt from manuals. Routines are based on systematic repetitions, on heuristics that agents perform almost automatically. They are the crystallization of experience: as such, they are context-specific, idiosyncratic and could not be encapsulated in or transferred through codified instructions. The central role that experience plays in learning gives rise to the well-known Arrowian increasing returns function, in which production costs fall as the experience in production, investment and innovation accumulates.

The concept of routines in firms is symmetric to the concept of skills in individuals. The skills of a person are her ability to almost unconsciously execute a set of articulated steps which could not be explained in words, and which are rooted in the person’s experience. In the words of Nelson and Winter (1982, pp. 124–125):

Routines are the skills of an organization. The performance of an organizational routine involves the effective integration of a number of component subroutines (themselves further reducible) and is ordinarily accomplished without ‘conscious awareness’⁷.

Technology is not information that can be bought, taken from shelves, and put into use immediately. It emerges from experimentation, failures, corrections, and adaptations. Technical change is not made at the moment in which a new machine is bought in the market; this is just the starting point of a learning path as this machine is incorporated to production routines and adjusted to specific market, technological and cultural conditions.

Learning and capabilities based on tacit knowing and routines change the dynamics of specialization and the emergence of competitive advantages in open economies. This is addressed below.

Co-evolution: innovation, catching up and structural change

The potential for learning varies across technologies and sectors. Some of them are more conducive to innovation and increases in productivity than others—what has been labelled as “technological opportunity” associated with a certain technology or sector. Different technologies also differ in the importance of tacit knowledge and increasing returns. The higher the tacitness, increasing returns, and technological opportunity, the more powerful the forces leading to market share concentration and international economy divergence.

Tacit and localized learning imply that the latter does not take place in a vacuum, but emerges within the limits and stimuli provided by the existing capabilities and production processes (Narula, 2004; Cimoli and Porcile, 2011). In open economies, what the country produces and learns depend on its pattern of specialization. The present international division of labor has significant learning consequences: the pioneer

⁶ Endogenous growth models made innovation a function of variables within the economic system, in some cases the result of deliberate efforts by the firm to create monopoly rents.

⁷ It is interesting to note the similarity between the concept of routines in the firm and institutions in the social system. Both concepts refer to “standardized patterns of human transactions and interaction” (Nelson and Nelson, 2003). This makes these authors refer to institutions as “social technologies”.

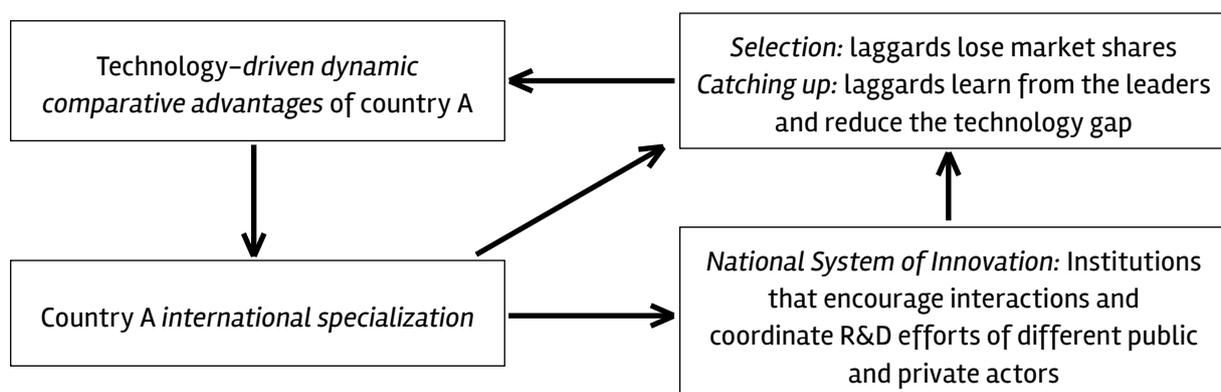
contributions of Lall (1992, 2000) and Pavitt (1984) already provided provide strong empirical support to the idea that different sectors play different roles in innovation and diffusion of technology. There are leading sectors which generate learning spillovers to the rest of the system, while other sectors are “supplier dominated”. The perception that some sectors are the crucial loci of innovation is widely acknowledged in technological and business literature, although it is less pervasive in the economic profession. An economy whose firms mostly compete in sectors with high technological and growth opportunities will attain a better performance in macroeconomic variables (GDP growth, wages, exports, investment) than an economy whose firms are mostly located in low-tech sectors.

The importance of specialization from a learning point of view is sometimes addressed in the literature through the distinction between static and dynamic comparative advantages. Static comparative advantages depend on the existence of abundant natural resources and/or a large supply of cheap labor which allows for lower production costs. Dynamic comparative advantages, on the other hand, depend on leads and lags in innovation and technological capabilities which give rise to leads and lags in productivity and quality between firms located in different countries. In the long run, dynamic comparative advantages play the leading role in shaping growth and market shares in the international economy. Exports based on static comparative advantages fluctuate along with the “commodity lottery” and may experience a decline as technical change reduces the content of natural resources per unit of production or create substitutes whose dynamics is knowledge-driven (and hence unskilled labor and natural resources loss importance as competitive assets). Conversely, rents based on knowledge and on the ability to move upwards in the quality and productivity ladders allow the firm to respond faster to economic shocks. Rents from knowledge do not tend to decline, but are continuously recreated through innovation (Reinert, 1995; Saviotti and Frenken, 2008).

In the real world both kinds of comparative advantages, static and dynamic, coexist in different degrees. A key challenge to development policy is to use initial static comparative advantages to build up dynamic comparative advantages. The pattern of specialization of a catching up economy should increasingly rely on dynamic comparative advantages and knowledge-intensive sectors. To move in this direction, it is necessary that firms be able to learn and approach the best practice faster than the velocity at which the international technological frontier moves. There is a race between innovation by the leaders and catching up by the followers that redefines what firms and countries do.

Figure 1 offers a schematic representation of the interplay between learning, capabilities, the technology gap, and international specialization.

Figure 1. The race between innovation, diffusion, and selection in the global market



Source: Own elaboration

Figure 1 tells the story about diversification and technology-driven leads and lags in productivity and quality. Assume that there are asymmetries in productivity between firms in laggard country A and firms in the advanced country B. These asymmetries are in part the result of accumulated capabilities within the firms themselves and in part derived from externalities and complementarities in learning activities in the whole system (the National System of Innovation, more on this below). These asymmetries entail

that firms in country A will be competitive mostly in sectors which are less knowledge intensive, which define country A's comparative advantages. The existing pattern of specialization is efficient (from a Ricardian, static perspective) in the sense that any other arrangement would imply higher production costs. However, the specialization of A may be inefficient from a dynamic perspective, as the country production concentrates in sectors or activities with lower technological opportunities (lower Schumpeterian efficiency) and a lower rate of demand growth (lower Keynesian efficiency).

Assume now that some firms in country A aim to enter a new, more knowledge-intensive sector whose growth prospects and potential profits are higher. Their initial move towards diversification is based on some static comparative advantage (such as lower wages, natural resources) or policy-generated "distortions" (tariff protection, public financing or export subsidies). But the space conferred by static comparative advantages decline in the long run. For wages tend to increase, natural resources to be exhausted, and subsidies discontinued if the productivity gap is not reduced through time. Sooner or later firms in country A will have to reduce asymmetries in technological capabilities in order to survive.

There are two kinds of forces that define whether firms in country A will survive or not in the new sector they entered. First, the *selection process* concentrates market share in the firms closer to the technological frontier. If the initial gap and the intensity of the selection process are high, the new entrants (from country A) in the market will not survive. In the opposite direction, the *diffusion process* allows firms in country A to learn from best practices in country B and reduce the technology gap. If catch up is faster than selection, firms in country A diversify and hence the country changes its pattern of specialization by increasing the share of knowledge-intensive sectors in the production structure. Such an increase will in turn accelerate the learning process, producing a virtuous feedback loop from capabilities to learning. But the efforts of imitators may be impaired by increasing returns that widen initial asymmetries (falling costs of production due to accumulated experience by the first comers). This is why catching up is rarely a spontaneous process. Most frequently, it requires strong industrial and technological policies in the laggard economy to speed up learning and compensate for the initial disadvantage. The higher the tacitness, increasing returns, and the institutional barriers to the international diffusion of technology (for instance, strong property rights on some crucial technologies), the more important the role of these policies.

Taking stock: technological capabilities and the production structure (and with it the pattern of specialization) co-evolve; their mutual interactions are the driving force behind development success or failure. Catching up in income per capita requires convergence both in terms of capabilities and in terms of the production structure. Both goals are difficult to achieve, and few countries have succeeded in this endeavor. What makes convergence so difficult? There are strong inertial forces in the pattern of specialization which explain why catching up is relatively infrequent, which are related to tacitness, increasing returns in technological change, and the institutional setting.

4. Institutions and the National System of Innovation

If learning evolves and is context-specific, related to institutions and to the previous experience that firms, markets and technology have gone through, there are several possible equilibrium growth paths and history matters. Which of them the economy will eventually reach is neither given nor can it be predicted with certainty at the initial moment. Institutions are a significant force in selecting which path the economy will eventually take. They are also crucial for overcoming lock in phenomena.

As noted by Bowles (2006, p. 13):

If generalized increasing returns are common, many different outcomes may be equilibria. Of these, the states most likely to be observed will depend critically on institutions governing the relevant dynamics, including such things as the exercise of power, collective action, and other forms of noncontractual social interactions.

In particular, there is a subset of institutions which are especially important in shaping learning and structural change, which will be called the "National System of Innovation" (NSI, see figure 1; see Freeman, 1995; Freeman and Lundvall, 1988; OECD, 1997; Lundvall and Rikap, 2022). These institutions coordinate

efforts at learning by different actors (universities, R&D centers, firms, policymakers, offices for standardization and quality control, training, labor unions, among others) so as to foster interactions, complementarities and knowledge spillovers throughout the economic system. The concept stresses the systemic nature of learning—there is more in innovation than learning and R&D within the firm, for a substantial part of the learning process is based on interactions—and recognizes its national specificity—the NSI evolves and varies with the history and policies of each country, and also depends on its pattern of specialization (which as mentioned reflects existing capabilities).

OECD (1997, p. 9) argues that the “innovative performance of a country depends to a large extent on how these actors relate to each other as elements of a collective system of knowledge creation and use as well as the technologies they use.” Lundvall (2004, p. 7) in turn argues that the concept of NSI might be seen as

‘Schumpeter Mark III’ (not designed by Schumpeter though). While Mark I referred to individual entrepreneurs, Mark II referred to big corporations as major drivers of innovation and growth. The innovation system perspective brings in a broader set of actors and institutions as shaping the innovation process. It takes collective entrepreneurship one step further by bringing networking among firms and knowledge institutions into the picture.

In other words, the concept of NSI aims to fully take into account the heterogeneity of the agents involved, the importance of interactions, and the specificities (historical and institutional) of the evolution of learning.

Innovations in this context include not only the development of new products and processes but also the diffusion of knowledge based on minor, incremental innovations and adaptations of technology to the specific (technological, production, institutional) context in which firms operate. This approach sheds new light on the dynamics of the international diffusion of technology (catching up). If firms react to specific institutional, market and technological conditions, it is not possible to make a clear-cut distinction between innovation and diffusion. Diffusion always requires adaptation, adjustments and (minor) improvements to function in a new environment. Taken in isolation, each of these changes, that are the outcome of learning by doing and learning by using, has little impact. But taking their cumulative effects through time they set in motion a transformation that could have a large impact on productivity and competitiveness.

Cumulative minor innovations are a driving force for catching up when the international technological frontier moves slowly. Investments in building technological capabilities may take place on formal R&D departments, but in many cases are part of the so-called informal R&D—the resolution of specific problems (related to the specific competitive and technological conditions of the country in which the firm operates) that come up in the production process (Katz, 1987; Cimoli and Katz, 2003). Engineers and workers use part of their part for troubleshooting which represents an idiosyncratic but significant source of learning. On the other hand, in periods of emergence of new technological paradigms, of swiping transformation in the structure of production—as those brought about by information and communication technology, and increasingly by biotechnology and nanotechnology—this cumulative process of learning could fall short of what is required to participate in global trade. The role of NSI becomes still more important in periods in which there is a transition between technological paradigms. Opportunities and challenges change radically in these periods, as argued in chapter 1.

The emergence of new technological paradigms has a loose relationship with market demand and relative prices. They are more closely related to scientific and technological breakthroughs spurred by public support in leading areas (frequently, but not exclusively, associated with objectives of national security) than with market guidance. As set forth by Mazzucato (2011, pp. 48–49):

By being more willing to engage in the world of Knightian uncertainty, investing in early stage developments, for example dreaming up the possibility of the internet or nanotech when the terms did not even exist, it (the state) in fact creates new products and related markets. It leads the growth process rather than just incentivizing or stabilizing it.

This point has been reinforced by Stiglitz and Greenwald (2014, p. 21) when he discusses the reasons why the United States was (and probably is) the technological leader. He emphasizes that this position could hardly be attributed to cut-throat competition. Instead, it was “the result of government actions, in response to the Cold War that led to heavy investments in military research, which had large spillovers to the civilian sector (including, arguably, the development of the internet).”

A paradigmatic example of the problems of decision-making under uncertainty, institutions, and structural change is the case of the debate on climate change. Knowledge, formal institutions, and rules of the game have been being torn apart by the power dynamics. Scientists have made clear statements arguing that the current pattern of economic growth (which the literature calls BAU, business as usual) is unsustainable from an environmental point of view: global warming and the depletion of natural resources would lead to a serious environmental crisis in the future, with large-scale (even catastrophic) effects on the ecological systems and the economy.

On the other hand—given the nonlinearities inherent to complex ecological systems—they cannot predict the timing, nature, and intensity of future environmental crises (Stern, 2013). Neither can they produce precise estimates of the impact of CO₂ emissions on the temperature of the Earth, or of rising temperatures on GDP and consumption. These two relationships (from CO₂ to Earth temperature and from Earth temperature to GDP losses) form the so-called “damage function”, which is crucial for computing the negative externalities of climate change (Pindyck, 2013, p. 865). As a result, although there are many economic models that aim to measure the negative impacts of climate change, they offer little help to decision-makers. Moreover, they could even be counterproductive for policy analysis. In a recent review of the findings of these models, Pindyck suggests that they convey a deceiving sense of precision, while grossly downplaying the risks and potential costs of climate change. And yet decisions and actions must be taken. What is to be done? Pindyck concludes that to “the extent that we are dealing with unknowable quantities, it may be that the best we can do is rely on the ‘plausible’”. From a Keynes-Knight standpoint, this means that one should abandon the idea that it would be possible to find an optimal growth path in which the marginal effects of increasing contamination are matched by the marginal increase in welfare or GDP. Instead, the call is for the international system to generate and enforce rules based on what the scientific community considers reasonable to expect, given the existing scientific evidence. There is neither perfect knowledge nor optimization in the policy proposal and effective rules of the game. The latter reflects the concerns of the scientific community, but at the same time such concerns are thwarted by political power (in spite of public discourses in favor of sustainability)

In sum, the velocity of diffusion and its impact on productivity depend to a large extent on the domestic efforts (of firms and other actors that belong to the NSI) at learning. Firms are not passive “recipients” that simply select the most profitable technology from the shelves. Once a new capital good is imported, a new process adopted or the production of a new good started (even if this process/ good is already used/ produced in other countries), a learning process begins which gives rise to an idiosyncratic technological path, based on minor innovations. Again, diffusion, imitation, catching up are not automatic nor spontaneous: the word “imitation” should not carry a negative connotation when referring to catching up with the technological frontier. Successful imitators took advantage of international spillovers, but success depends on the NSI. Using foreign technology to build endogenous capabilities is an extremely difficult process that requires major local efforts to succeed.

Concluding remarks

This paper discussed what kind of microfoundations may be helpful to study persistent divergence in macro performance and the asymmetric dynamics of structural change. There is still a long way to go in the methodological discussion as regards how to build economic theory on a solid basis. One should not expect full agreement: economics is a plural discipline in which different approaches and schools of thought coexist. But pluralism by no means implies that all theories are valid. They must be not only internally consistent; the ultimate test should be empirical, not only in terms of econometric tests, but also in terms of adherence to the rich evidence produced by economic historians.

As argued by Farmer (2013, p. 384):

Economics would be a more successful science if it were both more empirical and more open minded. These two go together: when empirical confirmation is the arbiter of success or failure, theories are judged on their merits rather than on their cultural lineage.

The discussion presented in this paper suggests that bounded rationality and institutions offer a better starting point to formulate models of ‘micro’ behavior that are consistent with the very high levels of heterogeneity and divergence observed (both in the international system and in domestic economies) than models that assume perfect knowledge of the future and optimal paths for the economy. This assertion was illustrated with a discussion of institutions and learning in structural change. The main message is that when time and change are at the center of the analysis, as it is usually the case in economic history, the analysts will find a more useful theoretical framework in post-Keynesian end evolutionary thinking than in mainstream microeconomics. More generally, it seems that a sounder strategy for thinking of models relevant in economic history is to think what kind of micro is congruent with the heterogeneity macro, path dependency, and divergence, rather than to formulate the macro behavior of the economy based on extremely unrealistic assumptions as those adopted in the rational expectations model.

Perhaps it is high time to admit—contradicting Sargent—that God, the modeler and the economic agent do not share the same economic model. It would be better to keep a God-like maximizer out of the story. The answer of Laplace to Napoleon, who in 1802 wanted to know the role that God played in Laplace’s model of the planetary system, remains as valid as ever: “Sire, I have had no need of that hypothesis”. Instead of imposing on the economic agent an extremely unrealistic assumption about perfect knowledge, one should ask the modeler to consider the empirical evidence on how real people and firms do make decisions and learn.

References

- Acemoglu, D., Robinson, J. (2006). De facto Political Power and Institutional Persistence. *American Economic Review*, 26(2), 325–330.
- Atkinson, A. and Stiglitz, J. E. (1969). A New View of Technological Change, *Economic Journal*, 79(315), 573–578.
- Bianchi, C., Isabella, F., Martinis, A., Picasso, S. (2024). Varieties of Middle-Income Trap: Heterogeneous Trajectories and Common Determinants. *Structural Change and Economic Dynamics*, 71, 320–336. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2024.08.008>.
- Bowles, S. (2004). *Microeconomics: Behavior, Institutions and Evolution*. New York: Princeton University press.
- Büthe, T. (2002). Taking temporality seriously: Modeling history and the use of narratives as evidence. In *American Political Science Review* 96(3), 481–493. <https://doi.org/10.1017/S0003055402000278>
- Chang, H.-J., Andreoni, A. (2020). Industrial Policy in the 21st Century. *Development and Change*, 51, 324–351. <https://doi.org/10.1111/dech.12570>
- Cimoli and Porcile (2011). Learning, Technological Capabilities and Structural Dynamics. In J. A Ocampo and J. Ros, *The Oxford Handbook of Latin American Economics*. Oxford University Press.
- Cimoli, M., Katz, J. (2003). Structural reforms, technological gaps and economic development: a Latin American perspective. *Industrial and Corporate Change*, 12(2), 387–411.
- Davidson, P. (February 6, 2009). Risk and Uncertainty in Economics. *The Economic Recession and the State of Economics*.
- Dosi, G. (1988) Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation. *Journal of Economic Literature*, 26(3), 1120–1171.
- Dosi, G., Roventini, A. (2019). More is Different... and Complex! The case for Agent-Based Macroeconomics. *Journal of Evolutionary Economics*, 29, 1–37.
- Evans, G. W., Honkapohja, S. (2005). An Interview with Thomas J. Sargent. *CESifo Working Paper No. 1434*.

- Farmer, G. (2013). Hypothesis non fingo: Problems with the Scientific Method in Economics, *Journal of Economic Methodology*, 20(4), 377–284.
- Freeman, C. (1995). The National Innovation Systems in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 19(1).
- Freeman, C., Lundvall, B.-Å. (Eds.) (1988). *Small Countries Facing the Technological Revolution*. Pinter Publishers.
- Greif, A., Mokyr, J. (2016). Institutions and Economic history: a Critique of Professor McCloskey. *Journal of Institutional Economics*, 12(1), 29–41. <https://doi.org/10.1017/S1744137415000417>
- Hodgson, G. (2006). What are institutions. *Journal of Economic Issues*, XL(1), 1–25.
- Immergut, E. M. (1998). The Theoretical Core of the New Institutionalism. *Politics and Society*, 26(1), 5–34
- Katz, J. (1987). *Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries: Theory and Case-Studies Concerning its Nature, Magnitude and Consequences*. The Macmillan Press.
- Keynes, J. M. (1937). The General Theory of Employment. In *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. (Vol. 14). Macmillan, Cambridge University Press for the Royal Economic Society.
- Kirman, A. P. (1989). The intrinsic limits of modern economic theory: the emperor has no clothes. *Economic Journal, Conference Papers*, 99, 126–139.
- Krasner, S. D. (1982). Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables. *International Organization*, 36(2).
- Kregel, J. (1998). Aspects of a Post Keynesian Theory of Finance. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(1), 111–133.
- Lall, S. (1992). Technological Capabilities and Industrialization. *World Development*, 20(2), 165–186.
- Lall, S. (2000). The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985–98. *Oxford Development Studies*, 28(3), 337–369.
- Lundvall, B. A. (2004). National Innovations Systems: Analytical Concepts and Development Tool. *DRUID Tenth Anniversary Summer Conference, on “Dynamics of Industry and Innovation: Organizations, Networks and Systems”*.
- Lundvall, B. A., Rikap, C. (2022). China’s Catching-up in Artificial Intelligence Seen as a Co-Evolution of Corporate and National Innovation Systems. *Research Policy*, 51(1). <https://doi.org/10.1016/j.respol.2021.104395>.
- Marmissolle, P. (2024). Society matters: A post-Keynesian approach to economic development. *PSL Quarterly Review*, 77(310), 351–369. <https://doi.org/10.13133/2037-3643/18654>
- Mehrling, P. (2023). The Minsky-Kindleberger Connection and the Making of *Manias, Panics, and Crashes*. *Øconomia*, 13(4), 1029–1053.
- Minsky, H. P. (1977). A Theory of Systemic Fragility. *Hyman P. Minsky Archive*, 231. https://digitalcommons.bard.edu/hm_archive/231.
- Mjøset, L. (1985). Review Essay: The Limits of Neoclassical Institutionalism. *Journal of Peace Research*, 22(1), 79–86.
- Narula, R. (2004). Understanding Absorptive Capacities in an Innovation Systems Context: Consequences for Economic and Employment Growth. *DRUID Working Paper*, 04–02.
- Nelson, K., Nelson, R. (2003). Technology, Institutions and Innovation. *Research Policy*, 31(2), 265–272.
- Nelson, R. and Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- OECD. (1997). *National Innovation System*. OECD.
- Pavitt, K. (1984). Sectoral patterns of technological change: towards a taxonomy and a theory. *Research Policy*, 13, 343375.
- Pindyck, R. S. (2013). Climate Change Policy: What Do the Models Tell Us? *Journal of Economic Literature*, 51(3), 860–872.
- Porcile, G., Spinola, D., Yajima, G. (2023). Growth trajectories and political economy in a Structuralist open economy model. *Review of Keynesian Economics*, 11(3), 350–376. <https://doi.org/10.4337/roke.2023.03.04>

- Reinert, E. S. (1995). Competitiveness and its predecessors – a 500 Year cross-national perspective. *Structural Change and Economic Dynamics*, 6, 23–42.
- Saviotti, P., Frenken, K. (2008). Export Variety and the Economic Performance of Countries. *Journal of Evolutionary Economics*, 18(2), 201–218.
- Shiller, R. (1978). Rational Expectations and the Dynamic Structure of Macroeconomic Models: A Critical Review. *Journal of Monetary Economics*, 4(1), 1–44.
- Simon, H. (2000). Bounded Rationality in Social Sciences: Today and Tomorrow. *Mind and Society*, 1, 25–39.
- Skidelsky, R. (2014). *Keynes: The Return of the Master*. Public Affairs.
- Skott, P. (2023). *Structuralist and Behavioral Macroeconomics*. Cambridge University Press.
- Sørensen, P.B., Whitta-Jacobsen, H.J. (2005). *Introducing Advanced Macroeconomics: Growth and Business Cycles*. Maidenhead, Berkshire: Mc Graw-Hill Education.
- Stern, N. (2013). The Structure of Economic Modelling of the Potential Impacts of Climate Change: Grafting Gross Underestimation of Risk onto Already Narrow Science Models. *Journal of Economic Literature*, 51(3), 838–859.
- Stockhammer, E. (2022). Macroeconomic ingredients for a growth model analysis for peripheral economies: a post-Keynesian-structuralist approach. *New Political Economy*, 28(4), 628–645. <https://doi.org/10.1080/13563467.2022.2149723>
- Vercelli, A. (1991). *Methodological Foundations of Macroeconomics: Keynes and Lucas*. Cambridge University Press.

VIII CONGRESO LATINOAMERICANO DE HISTORIA ECONÓMICA (CLADHE VIII, 2024)

Comité Editor de la RHEAL

El VIII Congreso Latinoamericano de Historia Económica (CLADHE VIII) tuvo lugar en Montevideo del 3 al 5 de diciembre de 2024, organizado por la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE) y por las Asociaciones Latinoamericanas. El evento contó con la participación de 350 investigadores e investigadoras de América Latina y de otras regiones, principalmente de Europa y Estados Unidos. Se presentaron 500 ponencias en 43 sesiones, que abordaron un rango muy amplio de temas. Además de los clásicos enfoques sectoriales (agropecuaria, industria manufacturera, turismo, finanzas y transporte), se destacaron asuntos relativos a fiscalidad y políticas públicas, mercado de trabajo y género, salud, educación, desigualdad y distribución del ingreso, cambio estructural, crecimiento económico, economía social y solidaria, cooperativismo, empresas y empresarios, sostenibilidad ambiental, entre otros.

Durante el Congreso se celebraron cuatro mesas centrales y dos mesas de publicaciones dedicadas a la presentación de libros y a debatir sobre los principales problemas editoriales de las revistas académicas de la región. La mesa de apertura del CLADHE estuvo a cargo de Prof. Luis Bértola (Universidad de la República, Uruguay) con el título de «Historia Económica de América Latina: global, comparada, específica y comprometida». En ella, el Prof. Bértola expuso sobre las características del tipo de Historia Económica que promueve, a saber, una Historia Económica global, comparada, específica, evolutiva, sistémica y que jerarquice los abordajes de economía política. También resaltó los aportes de la historiografía económica latinoamericana en interacción con la historiografía económica global. Finalmente, abogó por una Historia Económica comprometida. El contenido de la conferencia del Prof. Bértola puede leerse en este número de la RHEAL.

La segunda mesa fue organizada por la RHEAL y contó con la participación de la Prof. Leticia Arroyo Abad (City University of New York, Queens College & Graduate Center) y del Prof. Vicente Pinilla (Universidad de Zaragoza), quienes debatieron en torno a las agendas de investigación y los legados y desafíos para la disciplina en América Latina. En una tercera mesa central el tema giró en torno a «Empresas y Empresarios en la Historia Económica». En ella expusieron las profesoras Araceli Almaraz (Colegio de la Frontera Norte), Adoración Álvaro-Moya (CUNEF Universidad), Andrea Lluch (Instituto de Estudios Históricos y Sociales de la Pampa, Conicet) y el profesor Martin Alberto Monsalve Zanatti (Universidad del Pacífico del Perú).

El Congreso se cerró con una sesión dedicada a la situación y perspectivas de desarrollo de América Latina, a cargo de José Antonio Ocampo (Columbia University), Pablo Gerchunoff (Universidad Torcuato Di Tella), Camila Gramkow (directora de la Oficina de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe en Brasil) y Gabriel Oddone (Ph. D. en Historia Económica por la Universitat de Barcelona y futuro ministro de Economía de Uruguay).

Además de las instancias centrales al final de cada día, cabe consignar la realización de dos paneles dedicados a publicaciones. En el primero, organizado por la RHEAL, se abordaron problemas de gestión editorial y los énfasis de la producción académica latinoamericana. Participaron editores de revistas especializadas de la región y de España de larga trayectoria: Luciana Gil (Revista H-Industria), Ivan Colangelo Salomão (Revista História Econômica & História de Empresas), María Inés Moraes (Revista Historia Agraria de América Latina), Carlos de Jesús Becerril Hernández (Revista América Latina en la Historia Económica) y Alfonso Diez Minguela (Revista Investigaciones de Historia Económica).

El segundo panel ofreció una selección de publicaciones concretadas recientemente en la región y estuvo a cargo de sus autores y editores. La selección de libros fue realizada por las Asociaciones Latinoamericanas representadas en el comité organizador internacional del CLADHE. Se presentaron los siguien-

tes libros: *Teleidoscopio. Historia económica de Uruguay*, compilado por Luis Bértola; *La formación del sistema monetario mexicano durante la transición de la Nueva España al México Independiente*, a cargo de Ricardo Fernández Castillo; *Liderazgo empresarial femenino en la historia económica de Chile*, editado por Bernardita Escobar y Manuel Llorca-Jaña; *History of Colombian Economic Thought. The Economic Ideas that Built Modern Colombia*, editado por Andrés Álvarez y Jimena Hurtado; *Trajatórias e memórias de pesquisadoras em História Econômica no Brasil: 30 anos da ABPHE*, organizado por Cláudia Alessandra Tessari y Maria Alice Rosa Ribeiro; *Estudios regionales sobre las industrias argentinas*, coordinado por Florencia Rodríguez Vázquez y Marcelo Rougier; y *A Business History of Latin America*, editado por Andrea Lluch, Martín Monsalve y Marcelo Bucheli.

En el sitio web del CLADHE pueden encontrarse los detalles sobre simposios, ponencias y otras informaciones de interés¹.

Como corolario de esta reseña, compartimos con nuestros lectores y nuestras lectoras los puntos salientes de las presentaciones realizadas en la mesa sobre «Agendas de Investigación», organizada por esta publicación. El contrapunto constituye una buena síntesis de reflexiones críticas sobre la posición de la producción de y sobre América Latina en la arena internacional, las diferencias con las prácticas en otras latitudes y las formas de mejorar la difusión de nuestras investigaciones.

Leticia Arroyo Abad centró su intervención en las contribuciones y deudas pendientes legadas a la disciplina por el trabajo de Stanley L. Engerman y Kenneth Sokoloff, de un lado, y de Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson, de otro. Arroyo Abad señaló el cambio de paradigma que instituyeron estos académicos a la Historia Económica, cuya inspiración insufló nueva energía a generaciones de investigadores e investigadoras en las últimas décadas. No obstante, se preguntó: «¿dónde estamos, 25 años después?» En la respuesta a esta interrogante, articuló cuestionamientos y potencialidades del enfoque de la persistencia, útiles para repensar el trabajo futuro.

Del lado de los cuestionamientos, Arroyo Abad señaló la fuerza interpretativa de análisis basados en la incidencia de fenómenos del pasado colonial en el desempeño actual de las economías. Reconoció la potente narrativa que lograron crear relatos contruidos en base a la asociación entre un puñado de datos sobre algunas condiciones iniciales de ciertos países de la región y su desempeño económico actual. Durante las últimas décadas, estos enfoques cautivaron a la academia y construyeron una narrativa causal sobre la trayectoria de América Latina, que se difundió en los círculos intelectuales de Estados Unidos y de Europa.

Arroyo Abad destacó que, en gran medida, el «canto de sirenas» de los estudios de persistencia fue recibido con optimismo, porque permitió recuperar un lugar para la Historia Económica. Con este nuevo enfoque, el pasado retomaba interés como un «rico laboratorio» en el que testear múltiples hipótesis. Este giro volvió clave la aplicación de metodologías cuantitativas y econométricas para generar y validar resultados de investigación, otorgando mayor aceptación y legitimidad a la investigación en la disciplina frente a otras áreas de conocimiento.

Sin embargo, apuntó la expositora, en esta nueva construcción, algo estaba quedando oculto: se trataba nada más y nada menos que de la misma Historia. En este nuevo paradigma, ¿dónde quedaba la comprensión de los hechos? ¿Por qué perdía relevancia el transcurso de acontecimientos frente al protagonismo de las condiciones iniciales y del presente? ¿Por qué deberían importar solo algunas partes de la Historia y otras no? Es cierto, concedió, que esta clase de metodologías es funcional a las perspectivas de la Economía, que requiere estilizar los argumentos y los acontecimientos, para estudiarlos con esa perspectiva. Sin embargo, apegarnos únicamente a estos enfoques solo valida el trabajo de los Departamentos de Economía: la Historia tiene mucho más para aportar.

Arroyo Abad sostuvo que, pasado el tiempo, es preciso que la Historia Económica latinoamericana desafíe la perspectiva de la persistencia y recupere el lugar de la rica acumulación de los estudios históricos sobre nuestra región, para generar desde allí, por qué no, un laboratorio de nuevas hipótesis. En particular, reflexionó, aún queda mucho por saber acerca del perfil y los patrones de asentamiento de

1 Véase: <https://cladhe.wordpress.com/>

quienes llevaron adelante la Conquista. Pero aún más, resta conocer en profundidad cómo han funcionado los propios mecanismos de persistencia: cómo han logrado mantenerse y proyectarse al presente. La persistencia se encuentra mediada por la dotación de factores de cada región y por las características de sus poblaciones: el resultado nunca es determinístico. La llamada «herencia colonial» puede cambiar su peso a través del tiempo: si implica un costo para las personas, estas buscan evadirlo o reducirlo, migran, modifican sus formas de organización, cambian sus economías y con ello sus instituciones. Dar cuenta de estas trayectorias y entender por qué algunos patrones persisten y otros no, requiere reconocer y conocer la historia de los más de 400 años que median entre los orígenes coloniales y el presente.

Llegados a este punto, y tras 25 años de difusión del enfoque de la persistencia, Arroyo Abad destacó las oportunidades abiertas. En primer término, volvió a enfatizar que estos abordajes siguen vigentes, pero que es posible pensar que América Latina constituye un espacio especialmente rico y diverso para revisar muchas de sus hipótesis. Munidos de una mirada crítica sobre algunos resultados y del conocimiento histórico, podría recrearse parte de la literatura disponible. Esto sería posible trabajando desde la región, con fuentes que se conocen y respetan.

En segundo lugar, consideró que un trabajo en esta línea abriría mayores posibilidades de publicación y de participación en los grandes debates de la disciplina. Si bien es cierto que los autores y las autoras de Latinoamérica mejoraron sustantivamente su presencia en revistas prestigiosas de proyección internacional, aún es limitado su lugar y el de los temas que analizan. La profesora alentó a continuar aprendiendo a jugar con las reglas de la difusión del conocimiento académico actual, animando a que los investigadores y las investigadoras de la región transmitan su propia impronta: que combinen sus saberes históricos y su conocimiento sobre las fuentes para construir nuevos datos y, sobre todo, nuevas interpretaciones a partir de ellos. Arroyo Abad concluyó señalando que, de esta manera, se lograría tanto honrar la información y los enfoques desarrollados desde estas latitudes como visibilizarlos en la agenda de la disciplina a nivel internacional.

En la segunda presentación, Vicente Pinilla también abogó por la internacionalización de la rica acumulación con que cuenta la disciplina en la región, repasó algunas prácticas de trabajo y reflexionó sobre los mecanismos de difusión de nuestras investigaciones. En la visión de Pinilla, la producción sobre Historia Económica en América Latina se compone, principalmente, de estudios enfocados en lo local y en la propia región, con una apuesta más débil a la construcción de «grandes relatos». Sin dudas, la fortaleza de este tipo de desarrollo es que permite profundizar el conocimiento sobre cada país, sin embargo, hace difícil aprender sobre las diferencias o complementariedades que pueden surgir de análisis comparados.

Pinilla instó a pensar en agendas comunes, que reúnan investigaciones de la región y de fuera de ella, subrayando que se trata de un error considerar que cada país es un caso único y singular. Valoró que al asumir que la experiencia latinoamericana es difícil de comparar, se pierde explorar la riqueza que puede surgir de los contrastes. A modo de ejemplo, señaló las potencialidades que podría tener ampliar los estudios comparados sobre el proceso de industrialización por sustitución de importaciones en la región y en la India o sobre la primera globalización, considerando que solo Japón tuvo un crecimiento exportador mayor que Argentina. Los resultados acerca de regularidades y excepcionalidades podrían constituir una vía de entrada novedosa para ampliar el espacio que ocupa la región en los grandes debates de la disciplina... y también mejorar la presencia de los y las investigadores e investigadoras de Latinoamérica en los foros internacionales de intercambio.

En cuanto a las condiciones de partida para alcanzar esta meta, el profesor evaluó que eran muy buenas. Sostuvo que la tarea de internacionalizar las contribuciones desde la región no implica imprimir grandes cambios. Ello porque, ya en las últimas décadas, la Historia Económica latinoamericana, sin perder identidad, se encuentra completamente en línea con los debates en curso a nivel global. Se trata de una producción en plena efervescencia, con investigadores e investigadoras potentes que buscan integrarse a redes y a nuevos temas.

El profesor también rescató una característica peculiar del trabajo en Historia Económica de América Latina: la apuesta al diálogo con la Historia (asunto cuya valoración también recibió atención en la presentación de Leticia Arroyo Abad). Este punto es distintivo en la región, porque —salvo excepciones— en

Estados Unidos y en Europa ambas disciplinas se encuentran alejadas y el intercambio más fluido tiene lugar con la Economía. Quienes trabajan en Economía, reconocen el valor de la Historia Económica y disfrutan de vincular y complementar sus agendas de investigación. Consideró que, en América Latina, esta alianza con la Economía parecería más incipiente.

En relación con la primacía de ciertas metodologías de investigación, Pinilla reflexionó que no tendría que apostarse a una forma particular de generar resultados y afirmó: «diferentes preguntas, exigen diferentes técnicas». Subrayó que, en cada caso, lo relevante es aplicar la mejor estrategia empírica para obtener resultados ajustados a la información disponible. En este sentido, la econometría puede ser clave para algunos temas, pero en otros, la estadística descriptiva puede hacer un buen trabajo. En cambio, hizo énfasis en elevar la profundidad de las preguntas de investigación, lo que requiere que los abordajes empíricos se basen en marcos teóricos sólidos y claros.

Finalmente, el investigador se refirió a las prácticas concretas del trabajo de investigación en América Latina. Uno de los ejes de su reflexión fue la necesidad de promover una mayor cooperación. Durante los últimos 20 años, el modelo europeo, alentado en gran medida por los fondos de la Unión Europea, ha generado multiplicidad de redes continentales, que en la región aún no aparecen. Sin desconocer el rol central que tuvo el incentivo económico para consolidar esta tendencia, el profesor subrayó el papel que también juegan la iniciativa de unir esfuerzos, la búsqueda de financiamientos en conjunto y la apuesta a elaborar proyectos regionales. Pinilla destacó la oportunidad abierta por esta alternativa de trabajo, todavía poco explorada en la región.

Otro de los aspectos valorados sobre las prácticas cotidianas apuntó a las maneras de difundir los resultados de investigación. Pinilla observó una segmentación importante en las apuestas realizadas: mientras algunos académicos y académicas se orientan a publicaciones nacionales, otros dirigen sus trabajos a revistas internacionales y un grupo diferente apuesta a la publicación de libros. En la mirada del profesor, en cualquier caso, el foco debería residir en internacionalizar los debates regionales y publicar con «sensatez», adecuando la manera de comunicación al tipo de investigación y sus resultados. En este sentido, señaló la importancia de ampliar la presencia de artículos sobre América Latina en publicaciones de alcance global, pero también de extender la cobertura temática, espacial y el idioma de las prestigiosas publicaciones latinoamericanas (que, además, han logrado mantener su autonomía e independencia de las grandes editoriales). Al mismo tiempo, apuntó a la relevancia de resguardar y promover la publicación en libros, que constituyen un mecanismo muy rico para el contacto con colegas de otras disciplinas y con el público en general. Deteniéndose en este aspecto, Pinilla evaluó que la aspiración principal de quienes investigan es que su trabajo se lea, que las personas consideren que ese trabajo es útil y que de allí surjan ideas que puedan contribuir a mejorar la sociedad. Con este afán deberíamos plantearnos las preguntas de investigación y, en función de ellas, seleccionar el mejor camino para comunicar nuestro mensaje, concluyó.

Del recorrido por las visiones de ambos expositores surgen potencialidades y oportunidades para que la Historia Económica de la región continúe madurando y renovándose. Las dos contribuciones destacaron como ingredientes principales de ese proceso la interdisciplinariedad, el contacto entre la Historia y la Economía, la riqueza de información y de saberes para formular nuevas preguntas e incorporar nuevas perspectivas en el análisis. También, el espacio abierto para la creación de redes y la realización de estudios comparados. En todos estos aspectos tiene un rol fundamental el ámbito que, instancia tras instancia, recrea y fortalece cada uno de los CLADHE. Esperamos que, para nuestra comunidad, esta edición del CLADHE Montevideo haya sido una prueba más de ello. Seguramente el CLADHE XIX, que tendrá lugar en México en 2027, será otro hito clave en este camino.

HISTORIA ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA: GLOBAL, COMPARADA, ESPECÍFICA, COMPROMETIDA

Presentación realizada al VIII CLADHE (Montevideo, 3 de diciembre de 2024)

Luis Bértola

Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales

En primer lugar, quiero agradecer la invitación para dirigirme al congreso hoy. Representa un gran honor para mí. Además, es una enorme alegría constatar que lo que se inició hace 17 años, con el primer congreso aquí en Montevideo, ya tiene un largo recorrido circulando por varios países de la región. Seguramente este proceso seguirá y se profundizará.

Quisiera hacer un reconocimiento a quienes, desinteresadamente, lanzaron la iniciativa y dieron los primeros apoyos a la realización del primer congreso en Montevideo en 2007: los hermanos argentinos, representados por Susana Bandieri y Andrés Regalsky, cuando estábamos en un Congreso de la Asociación Argentina en Mar del Plata, en 2006. Quiero también, en este momento, recordar a tres queridos colegas, que hicieron una muy importante contribución académica e institucional al desarrollo de la Historia Económica en América Latina: Tamas Szmrecsányi, Jorge Gelman y el recientemente fallecido Roberto Cortés Conde.

Mi presentación de hoy tendrá diversos objetivos: abusaré del privilegio de poder dirigir estas palabras para transmitir mensajes diversos. Cuando en una oportunidad, en una mesa central de un congreso brasileño de Historia Económica, creo que en Aracayú, hice una intervención similar, el querido Jorge Gelman, con quien compartimos esa mesa, me hizo un comentario que quise creer era elogioso: me dijo que mi intervención había sido polisémica. Eso mismo es lo que quiero hacer hoy, en el entendido de que mis palabras van a ser académicas, pero también van a ser políticas, ideológicas, no en un sentido partidario y estrecho, sino en un sentido más profundo y sustantivo, que se anuda con la construcción de identidad y con la construcción cultural.

Quiero transmitir tres ideas:

- a. Una caracterización muy general de la Historia Económica que queremos, o que yo quisiera, para lo cual no consigo dar con una denominación clara. En este caso, voy a explicitar los conceptos del título: global, comparada, específica, pero también los de economía política, carácter evolutivo y carácter sistémico.
- b. La importancia y los aportes de la historiografía económica latinoamericana, no en contraposición, sino en interacción con la historiografía económica global y las fuentes teóricas y metodológicas en las que abrea. No para decir que es peor o mejor, sino para defender los aportes que se han hecho desde este lugar. Y lo voy a hacer como una especie de homenaje a dos historiadores económicos: Héctor Pérez-Brignoli y Ciro Flamarión Santana Cardoso, ya fallecido.
- c. La importancia de que la Historia Económica, como campo de investigación, sea comprometida, porque la investigación sobre la historia económica debe ser parte de un proceso de construcción cultural.

1. Visión de la Historia Económica

El concepto de economía política es muy válido, entendido en su forma clásica, ya que alude a que los procesos económicos constituyen procesos dinámicos, en los que se combinan los momentos productivos, comerciales, distributivos y de acumulación, mediados por intereses de clases sociales y en los que política, cultura e instituciones juegan un rol destacado. El concepto puede quedar un tanto corto, si se

lo vuelca hacia miradas que enfatizan el componente hipotético deductivo y terminan por quitarle profundidad histórica y capacidad de análisis del cambio. Por ello, puede que no sea redundante agregarle el adjetivo «histórica», aunque esencialmente lo sea.

La historia económica podría ser definida como neoestructuralista, en dirección a lo que se ha llamado el método histórico-estructural. El enfoque es plenamente rescatable, ya que alude a la necesidad de analizar las particularidades de las articulaciones entre actores sociales y factores productivos en distintas regiones y a nivel global, de manera contemporánea o en distintos momentos históricos. Como el propio nombre lo denota, la limitación que puede surgir del enfoque neoestructuralista es el de poner excesivo énfasis en la determinación de las estructuras económicas, tecnológicas y aun culturales, dejando escaso espacio para la agencia. Eventualmente, ese enfoque puede también anudarse con un excesivo determinismo histórico. Por ello no me siento del todo representado por la mera definición de neo-estructuralista o estructuralista a secas.

No me molestaría definir el enfoque como materialismo histórico. Así como el método histórico-estructural no es patrimonio de la cultura latinoamericana, sino que está presente en muy diversas corrientes del pensamiento, muchos enfoques de diverso origen doctrinario comparten los principios básicos del materialismo histórico. El gran problema que tiene es su asociación con doctrinas y experiencias políticas autodenominadas marxistas con las que no me siento en nada identificado y que le han quitado legitimidad al concepto. Me animo a decir, de todas formas, que las más importantes e influyentes interpretaciones de la historia económica latinoamericana, provengan de donde provengan, tienen muy importantes componentes que pueden ser llamados materialistas históricos. Entre ellos, algunos de los enfoques neoinstitucionalistas.

A propósito de estos enfoques, creo que es hora de abandonar la idea de que las instituciones, como reglas del juego, sean la determinante última o fundamental del desarrollo histórico. El propio North sostenía que lo decisivo era la matriz organizativo-institucional, aludiendo con lo organizativo a los actores, individuales y colectivos. Esa idea, de hecho, fue cediendo paso al estudio de las instituciones y, más estrechamente, al estudio de las instituciones formales y aun de manera más estrecha a las instituciones domésticas, a nivel nacional. Sin embargo, después de todo, antes de existir instituciones formales existen las informales y las instituciones informales dependen de los actores y sus capacidades y también de sus miradas y percepción de intereses. Entonces, decir que lo determinante son las reglas del juego y luego tener muy diversas teorías sobre de dónde surgen, no parece un programa de investigación sensato y fructífero. Por el contrario, resulta más adecuado el estudio de cómo funcionan y se transforman las relaciones sociales a partir de las condiciones materiales para la producción, las particulares conformaciones de los actores, las relaciones de fuerza entre ellos, la formalización de esas relaciones y las percepciones que los distintos actores sociales tienen de esa realidad. Obviamente, los resultados en términos de desempeño económico y calidad de vida son del mayor interés para la ciencia, siempre que se entiendan los aspectos contextuales.

La historia económica debería ser global: no porque todas las regiones del mundo tengan el mismo peso y merezcan ser tratadas con ecuanimidad, sino porque es indudable que, al menos desde la conquista, la historia de lo que pasó a ser América Latina es parte indisoluble de una historia global. América Latina forma parte de un sistema mundo, al margen del cual su desarrollo es incomprensible.

Y también es importante que sea comparada, porque en las comparaciones aparecen más claramente los elementos comunes y universales, pero también se destacan las particularidades de los procesos. Por ello mismo, también debe ser específica, porque la diversidad histórica es enorme y porque es fundamental comprender las dinámicas particulares de los distintos procesos, ya sea por las propias cualidades como por las maneras variadas en que las sociedades se insertan en la economía global.

También quisiera llamar «evolutiva» a la historia económica. No por negar que la persistencia exista y por negar que hechos del pasado puedan tener un impacto de largo plazo. ¿A quién se le puede ocurrir pensar que la conquista no tuvo un impacto de largo plazo en las sociedades ahora latinoamericanas? El tema es comprender los procesos históricos de continuidad y cambio, el cómo se van gestando nuevas realidades nacionales y regionales en contextos de muy fuertes cambios globales que incluyen, determinan y transforman a todas las realidades y son resultado de esas transformaciones nacionales.

Este cóctel de enfoques complementarios solamente puede dar resultados valiosos mediante una labor colectiva, mediante el fuerte intercambio académico a través del cual se produzcan más y mejores historias económicas nacionales, regionales, locales, pero también construcciones y síntesis generales. No importa cuán específica o global sea la problemática que se estudie, lo que importa es mantener presente la visión del conjunto.

2. Una valoración de la producción latinoamericana

Cuando uno mira el programa de este congreso y sus 43 sesiones, cuando mira la historia de los CLADHE y revisa las publicaciones de las últimas décadas, parece innecesario realizar una defensa de lo que se ha hecho en América Latina sobre su historia económica. Pero permítanme destacar este tema como una especie de homenaje a la obra de Cardoso y Pérez Brignoli, ya que creo que en el plano de nuestra historia colonial no se ha vuelto a escribir una obra de síntesis como la de ellos.

Sin que sea un período de mi especialidad, me animo a sostener que se ha avanzado muchísimo en el conocimiento de la historia económica colonial y precolonial, pero creo que está faltando una síntesis de esos logros, enmarcada en una interpretación general.

Creo que las principales conclusiones y caracterizaciones de Cardoso y Pérez Brignoli siguen siendo adecuadas y que buena parte de la investigación reciente la reafirma. Sin embargo, esas ideas no han sido retomadas por las interpretaciones del desarrollo latinoamericano que más repercusión han tenido internacionalmente. Quiero destacar, a mi manera y con base en investigaciones y reflexiones más recientes, algunas de las principales ideas que tienen vigencia y que muestran diferencias importantes con otras interpretaciones. Lo haré de manera directa, dadas las limitaciones de tiempo, y no podré explicar la importancia de cada aseveración. Este público entendido sabrá interpretarlas.

Las relaciones sociales y de poder coloniales incorporaron características importantes de las sociedades indoamericanas. Estas habían alcanzado importantes niveles de desarrollo, división del trabajo y estratificación social. También mostraron variaciones en las formas de organización social en diferentes territorios y habían experimentado invasiones y dominación de otros grupos étnicos antes de la llegada de los españoles. Esta idea es importante en dos sentidos. Por un lado, porque no admite miradas románticas acerca de las características de las sociedades indoamericanas, como si la conquista hubiese interrumpido un desarrollo social igualitario, de fuerte dinámica tecnológica y de armonía con el medio ambiente, al que ya habían transformado de manera importante.

Por otra parte, es importante aquella anotación, ya que las sociedades coloniales fueron el resultado de la fusión de las sociedades indoamericanas y las metrópolis europeas, creando un mapa complejo de estructuras sociales, que se complejizaron aún más con el tráfico de esclavos. No se trató meramente de elegir por parte de los conquistadores el tipo de instituciones que más les servían dada la dotación de recursos existentes o del mero trasplante de estructuras de las metrópolis a las colonias. Si bien las condiciones geográficas y ambientales jugaron un papel importante, investigaciones recientes muestran que el medio ambiente no explica el tipo de organización social que apareció, sino que los aspectos de economía política fueron decisivos para comprender las características de los sistemas sociales en diferentes regiones. Además, el poder de los conquistadores y su relación con la metrópoli varió significativamente de un lugar a otro, como también fueron diversos los vínculos comerciales entre la metrópoli, las regiones coloniales centrales y las diferentes regiones del mundo colonial. Entonces, no hay un determinismo de la dotación de recursos. Lo que los conquistadores encontraron no fueron *endowments* (ya sean recursos naturales o población), sino sociedades, formas específicas de articulación entre relaciones sociales y el entorno.

Cierto es que las características del poder colonial no fueron totalmente determinantes, pero sí tuvieron un impacto en el desarrollo de largo plazo, como lo representa la tendencia divergente que mostró la propia economía española en relación con las principales economías occidentales emergentes. No podemos desligar el derrotero de la América Latina de ciertas características de los poderes coloniales, aunque su forma específica dependa de los factores ya anotados.

El desarrollo de América Latina no puede ser visto como el mero despliegue en base a las determinantes puramente endógenas puestas en marcha a partir de la conquista y la construcción del orden colonial. Nada puede entenderse sin considerar los cambios radicales que tuvieron lugar en la economía internacional. Europa experimentó cambios profundos y desiguales antes y durante los cien años de la Revolución Industrial. El equilibrio de poder en Europa cambió dramáticamente, al igual que su relación con la periferia y el mundo colonial. El desarrollo colonial latinoamericano no puede entenderse si no es como una interacción dinámica entre fuerzas internas y externas, es decir, de manera evolutiva, y como un proceso global. Como me señaló Carlos Contreras: ¿qué es interno y qué es externo en el mundo colonial? Entonces, la dependencia de las potencias extranjeras o las formas particulares de inserción en la sociedad global fueron un componente central y cambiante del sistema colonial.

El desarrollo latinoamericano no puede verse como un proceso capitalista desde su inicio y como parte de un sistema único al que todo se subordina. Se puede abordar mejor como una tendencia hacia la prevalencia del trabajo asalariado, pero que mantuvo lógicas específicas y variadas en diferentes regiones, en las que existieron diversos grados de autonomía. No se trató de una tendencia lineal, ni continua, ni ubicua, sino que avanzó a un ritmo muy lento, particularmente en las regiones centrales de la economía colonial. Y la lentitud de este cambio tuvo mucho que ver con la tendencia divergente observada en el ingreso per cápita, no sólo en Latinoamérica, sino también en particular en España. Ni siquiera las luchas de la Independencia aceleraron este proceso: las reformas liberales, los mercados laborales libres y de otros factores no se desplegaron plenamente sino hasta bien avanzado el siglo XIX.

El capitalismo avanzó lentamente en América Latina, y lo hizo como variedades de capitalismo periférico. Este adjetivo no solamente implica una posición internacional subordinada, sino también la persistencia de formas de coerción y discriminación en las relaciones laborales, con recreados patrones de alta desigualdad y baja formación de capital humano.

Contrariamente a lo que algunos colegas han propuesto, la América Latina colonial era una sociedad con una alta desigualdad profundamente arraigada. Si bien el control de la tierra por parte de las comunidades indígenas les permitió imponer límites al poder de los colonizadores y de la élite, una amplia gama de arreglos institucionales basados en determinantes étnicos inclinó el equilibrio de poder a favor de las élites, independientemente de cuán alto pudiera ser el coeficiente de Gini.

La creciente desigualdad fue, probablemente, una condición previa para el crecimiento de las antiguas colonias españolas y de Brasil a fines del siglo XIX, como lo señala Coatsworth, pero fue la condición previa para un patrón particular de desarrollo capitalista, que combinó formas persistentes y nuevas de desigualdad, con dependencia externa y un patrón estrecho de especialización productiva con baja dinámica de cambio técnico y baja introducción de capital humano.

Las formas de la desigualdad se recrearon en diferentes entornos nacionales e internacionales. Identificar las nuevas características de la desigualdad latinoamericana a fines del siglo XIX y durante el siglo XX no significa necesariamente que la desigualdad colonial iberoamericana haya sido un mito. Fue una dinámica estructural de crecimiento lento y alta desigualdad.

En síntesis: creo que estas ideas son centrales para construir una Historia Económica de la América Latina colonial, que debería ser reescrita incorporando los copiosos aportes de la investigación reciente.

3. Por qué una Historia Económica comprometida

Cualquier proceso de desarrollo se apoya en un conjunto de visiones, de miradas, de teorías, que se arraigan en su historia. La comunidad latinoamericana de la Historia Económica puede hacer una contribución importante a la construcción de esas miradas.

No pregono una Historia Económica pragmática, en el sentido de usarla de manera caprichosa para justificar posturas políticas e ideológicas a priori y defender estrategias que se basan en otras motivaciones. No se trata de una Historia Económica de partido político, ni de movimiento político.

Se trata de una Historia Económica que ilumine, aporte conocimiento y mirada crítica a la formulación de futuros que siempre están abiertos, que no están predeterminados. Y que contribuya a identificar las historias y desafíos comunes de la región.

Esto es de particular relieve en una coyuntura global que nos enfrenta a una bastante clara e impredecible lucha hegemónica y a una fuerte conformación de grandes bloques, proceso en el que América Latina muestra un enorme retraso, dada su muy escasa integración económica y social.

También porque se da una situación paradójica que tiene dos aspectos. América Latina no ha logrado replicar los avances en materia de desarrollo de los países más avanzados y tampoco repetir experiencias exitosas de países emergentes. En ese sentido, América Latina vive un presente que para otros es historia. Por ello nuestra historia está tan presente en la actualidad y el pasado se anuda con el presente; la Historia Económica no puede limitarse al totalmente legítimo y curioso interés por la historia. Por otra parte, la economía global está enfrentada a la necesidad de un cambio radical en el que los patrones de desarrollo previos se han vuelto obsoletos e insostenibles, por lo que no hay espejo en el que mirarse, no hay modelo hacia el cual converger, si alguna vez lo hubo.

En síntesis, pienso que los historiadores económicos tenemos una importante labor que cumplir, aportando una mirada histórica, y contribuyendo a la construcción de una identidad latinoamericana que veo como indispensable para cualquier proyecto y construcción de futuro.

Sin embargo, fortalecer una mirada latinoamericana no quiere decir cerrarse al mundo, ni abandonar la historia global, ni abandonar la historia comparada. La identidad latinoamericana es una plataforma de integración global y tiene sentido como una forma de inserción y protagonismo en la historia global. Al revisar estas palabras para esta publicación, me siento en la necesidad de enfatizar, que esta construcción de identidad en ningún caso supone una actitud xenofóbica. Nuestros colegas de todas partes del mundo, y muy en especial nuestros colegas españoles, son parte del proceso de construcción de esta identidad. Ellos siempre nos acompañan en buen número, abren sus posgrados, sus revistas y sus redes a la Historia Económica de América Latina, a los investigadores latinoamericanos, nos aportan miradas enriquecedoras, nos ayudan a ser más globales, profesionales y rigurosos. Entonces, que nadie entienda que esta construcción de una Historia Económica comprometida es un enfoque de estrecho nacionalismo. Nuestros colegas son parte de esa construcción.

Actualmente, la Asociación Uruguaya de Historia Económica y los equipos de investigación en Historia Económica de la Universidad de la República, con el apoyo de las asociaciones de historia económica de América Latina y España, estamos postulando para organizar en Montevideo, en el 2028, el XXI Congreso Mundial de Historia Económica. Tenemos expectativas de que nuestra postulación sea aceptada. Pienso que será una excelente oportunidad para que quienes trabajamos en historia económica de América Latina mostremos a la comunidad internacional la calidad de nuestros aportes, para profundizar los estudios comparativos entre América Latina y otras regiones del mundo y para que América Latina amplíe su capacidad de aportar la dimensión latinoamericana a la construcción de una historia económica global.

Tendremos el CLADHE IX antes del congreso mundial y allí podremos, nuevamente, tensar nuestras fuerzas con pre-conferencias del congreso mundial. Nos veremos en el CLADHE IX, pero espero que nos podamos reencontrar aquí, en Montevideo, en el 2028.

Permítanme concluir con un abrazo a todos Uds.

FELIPE VALENCIA–CAICEDO (ED.), *ROOTS OF UNDERDEVELOPMENT: A NEW ECONOMIC (AND POLITICAL) HISTORY OF LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN*, PALGRAVE MACMILLAN , 2023, 585 PP., ISBN 9783031387227

César A. Huaroto¹

The publication of *Roots of Underdevelopment*, edited by Felipe Valencia–Caicedo (2023), coincides with a significant moment in economic history, marked by two recent Nobel Prizes awarded for contributions to this field. In 2023, Claudia Goldin received the Prize for her contributions to the historical causes of the gender gap and its change during the last centuries, as well as the primary sources of the remaining gender gap. In 2024, Acemoglu, Johnson, and Robinson received recognition for their contribution to understanding the deep causes of economic development.

These two Nobel Prizes are the (current) peak point of an explosion in the empirical literature developing during the last quarter of the century. This broad and exciting literature deals with what has been called the “big questions” on economic development, taking advantage of the tools provided by the “Credibility Revolution” in the field (Margo, 2021; Cioni et al., 2021).²

In this case, researchers use history similarly to how scientists use labs to show evidence of causality. Some examples (and among my favorites) from this vast literature go from the legacy of slavery to economic growth and trust in African countries (Nunn, 2008; Nunn & Wantchekon, 2011) to the short, mid, and long-term effects of the “Sherman March” on affected counties in the US South (Feigenbaum et al., 2022), among many others, the persistent effects of colonial institutions in Latin America (Dell, 2010; Bruhm & Gallego, 2012; Valencia–Caicedo, 2019).

While much of this literature focuses on global trends, Latin America’s unique historical and institutional context makes it an especially rich area for study, as exemplified by this book. As could be expected from our history, a large portion of the literature delves into the causes of current levels of development, such as inequality, corruption, and social unrest. However, there was not a good book that summarized this literature or put a particular emphasis on the region before Valencia’s book. And I think that is its main contribution and achievement. There is now no better starting point for a reader interested in how this literature has developed for the Latin American case than this book. Here, Valencia’s mastery is shown in the dedication to selecting the contributors to the book.

In the book, we can see an empirical paper on the economics of almost every country in the region, which shows the remarkable effort to increase the coverage of the cases of analysis beyond the most documented and better-studied countries. Also, the author does not favor any moment in history or methodological approach (if it is quantitative). We can find this in descriptive studies and econometric ones. This effort is fruitful for readers who are starting to grasp this literature (as could be students) and for economic history professors looking for examples for their classes. Naturally, the book is also valuable for researchers beginning to explore specific countries or the region as a whole.

The book spans a wide range of countries in Latin America and the Caribbean, covering nearly the entire region (a regrettable exception is the Caribbean islands, where only the case of Puerto Rico is included). For example, the Andes are represented through contributions to Bolivia, Ecuador, and Peru, focusing

¹ Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Email: pcefchua@upc.edu.pe

² See Goldsmith–Pinkham (2024) for a recent revision on the monumental impact of this revolution on the main research topics in Economics.

on themes like colonial institutions, revolutions, and education. In Central America,³ selected chapters explore topics highly relevant to the region, such as the role of the Agrarian Reform and large agro-export firms (such as the United Fruit Company). The Caribbean is examined through discussions on slavery, plantation economies, and post-independence economic trajectories. Meanwhile, Brazil and other tropical regions analyze broader issues such as industrialization, urbanization, and the long-term effects of inequality. Naturally, the larger countries and more developed countries⁴ are covered, and for each we can see a brief case study of a relevant research topic in the country.

Each paper in the book has its merit and deserves individual recognition. Due to brevity and personal preference, I will briefly discuss two that have impressed me most: Peres-Cajías (2023) and Rivadeneira (2023), in Bolivia and Ecuador, respectively. Both are clear examples of how diverse is the type of ‘New Economic and Political History’ the author refers to in the title. The first uses new descriptive data to discuss a highly debated topic in Bolivia: the role of the 1952 Revolution in the increase in educational outcomes in the country. The second uses an econometric method (instrumental variables) to estimate the long-term causal effect of an extractive colonial institution, ‘concertaje,’ which forced local indigenous people to work for haciendas on present-day outcomes.

Even when focusing on a relatively homogenous subregion like the Andes—with its shared Inca and Spanish dominance—one observes considerable heterogeneity in methods and historical periods of interest. This thematic and geographical diversity ensures that each chapter brings a fresh perspective, inviting readers to seek additional sources to complement their understanding. This makes the book (and all the following volumes) a particularly stimulating and enriching experience.

Finally, it is worth mentioning that the aforementioned explosion in historical literature has not been exempt from critiques, many of which are also relevant to the studies included in Valencia-Caicedo’s book. Recently, Arroyo-Abad & Maurer (2021) provided a critical review of the persistence literature, pointing out its tendency to overemphasize historical determinism, which risks portraying societies as ‘trapped’ by their past while overlooking episodes of transformation and the role of contemporary policies. They also highlight the need for greater attention to region-specific dynamics, particularly in Latin America, where diverse colonial legacies and integration into global markets shaped unique trajectories.

These critiques enrich the field by advocating for a more nuanced and context-sensitive approach, and initiatives like ‘Roots of Underdevelopment’ help to address these challenges by providing a comprehensive and accessible overview of Latin America’s economic history, offering insights into the region’s past while contributing to broader debates in the field.

References

- Arroyo-Abad, L. & Maurer, N. (2021). History Never Really Says Goodbye: A Critical Review of the Persistence Literature, *Journal of Historical Political Economy*, 1, 31–68.
- Bruhm, M. & Gallego, F. (2012). Good, Bad, and Ugly Colonial Activities: Do They Matter for Economic Development?. *Review of Economics and Statistics*, 94, 433–461.
- Cioni, M., Federico, G. & Vasta, M. (2021). The Two Revolutions in Economic History. In A. Bisin & G. Federico (Eds.), *Handbook of Historical Economics* (pp. 17–40). Academic Press.
- Dell, M. (2010). The Persistent Effects of Peru’s Mining Mita. *Econometrica*, 78, 1863–1903.
- Feigenbaum, J., Lee, J. & Mezzanotti, F. (2022). Capital Destruction and Economic Growth: The Effects of Sherman’s March, 1850–1920. *American Economic Journal: Applied Economics*, 14, 301–342.
- Goldsmith-Pinkham, P. (2024). *Tracking the Credibility Revolution across Fields*. Unpublished manuscript.
- Margo, R. (2021). The Economic History of Economic History: the Evolution of a Field in Economics. In A. Bisin & G. Federico (Eds.), *Handbook of Historical Economics* (pp. 3–16). Academic Press.

3 Chapters cover the cases of Costa Rica, Guatemala and El Salvador.

4 Brazil, Argentina, Mexico, Colombia, Chile, Uruguay, and Venezuela.

- Nunn, N. & Wantchekon, L. (2011). The Slave Trade and the Origins of Mistrust in Africa. *American Economic Review*, 101, 3221–3252.
- Nunn, N. (2008). The Long-term Effects of Africa's Slave Trades. *Quarterly Journal of Economics*, 123, 139–176.
- Peres-Cajías. (2023). Public Education and Indigenous People in Bolivia, 1880s–1950s. In F. Valencia (Ed.), *Roots of Underdevelopment: A New Economic and Political History of Latin America and the Caribbean* (pp. 163–188). Palgrave, Macmillan.
- Rivadeneira (2023). The Legacy of Concertaje in Ecuador. In F. Valencia (Ed.), *Roots of Underdevelopment: A New Economic and Political History of Latin America and the Caribbean* (pp. 127–162). Palgrave, Macmillan.
- Valencia, F. (2019). The Mission: Economic Persistence, Human Capital Transmission and Culture in South America. *The Quarterly Journal of Economics*, 134, 507–556.
- Valencia, F. (Ed.). (2023). *Roots of Underdevelopment: A New Economic and Political History of Latin America and the Caribbean*. Palgrave, Macmillan.



REVISTA
**Historia Económica
de América Latina**



ASOCIACIÓN
URUGUAYA
DE HISTORIA
ECONÓMICA