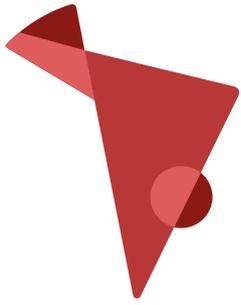


ISSN: 2982-4443



REVISTA

Historia Económica de América Latina

N.º 4

año 2 | JUL 2025





REVISTA

Historia Económica de América Latina

N.º 4

año 2 | JUL 2025





Revista

Historia Económica de América Latina

Año 2 – N.º 4 / julio 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

Consejo Académico

Alcides Berretta, Universidad de la República, Uruguay

Reto Bertoni, 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. (+598 2) 916 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

- Who is writing the Economic History of Latin America in the 21st century?
Carlos Aguirre–Jiménez y Francisco J. Marco–Gracia 9
- La economía colombiana durante la Primera Globalización (1870–1918): un
análisis crítico de las estimaciones de producción y crecimiento
Alejandro Nieto Ramos..... 31

CONFERENCIAS Y DEBATES

- La larga vigencia de un paradigma uruguayo
Julio Djenderedjian 57

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

- Luis Bértola (Comp.), *Teleidoscopio. Historia económica del Uruguay*. FCU,
2024
Jaime Yaffé..... 61
- Carlos Marichal, *Historia mínima de la globalización moderna y
contemporánea*, El Colegio de México, 2024
Edwin López Rivera 65

EDITORIAL

Recientemente tuvieron lugar dos hitos significativos para la comunidad de historiadores económicos latinoamericanos y, en particular, para quienes integramos la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE): la realización del VIII Congreso Latinoamericano de Historia Económica (CLADHE) en Montevideo, en diciembre de 2024, y la designación de esta ciudad por parte de la *International Economic History Association (IEHA)* como sede del Congreso Mundial de Historia Económica en 2028.

Estos acontecimientos colocan a la historia económica de América Latina en un lugar destacado a escala global y constituyen un reconocimiento que llena de satisfacción a quienes formamos parte de AUDHE. Desde aquí alentamos a los y las colegas de la región a participar activamente en el WEHC 2028 y a seguir las novedades y convocatorias que se difundirán a través del sitio web del congreso: <https://wehcmontevideo2028.org/>.

Tenemos también la satisfacción de presentar el número 4 de la *Revista Historia Económica de América Latina*. Este número incluye dos artículos, una nota en la sección «Conferencias y Debates» y dos reseñas bibliográficas.

El artículo de Carlos Aguirre–Jiménez y Francisco Marco–Gracia ofrece un análisis bibliométrico sobre el lugar que ocupa América Latina en las principales revistas internacionales: qué temas se abordan, quiénes investigan sobre la región, desde qué países y universidades lo hacen, y cuál es el grado de cooperación con colegas de otras partes del mundo. Este trabajo contribuye a evaluar el posicionamiento de la región en la disciplina a escala global y el nivel de inserción de las y los historiadores económicos latinoamericanos en redes internacionales.

Por su parte, Alejandro Nieto Ramos presenta una nueva estimación del PIB per cápita de Colombia durante la primera globalización del capitalismo. A partir de un análisis crítico de las series históricas del PIB colombiano, el autor propone una nueva estimación basada en el enfoque del gasto. Sus resultados sugieren que el crecimiento económico de Colombia en ese período fue inferior al señalado por otras investigaciones previas.

Julio Djenderedjian ofrece una breve e interesante reflexión sobre ciertas líneas de larga duración de la estabilidad macroeconómica de Uruguay, destacando el contraste con la experiencia argentina.

Finalmente, este número cierra con dos reseñas bibliográficas. Jaime Yaffé ofrece una enjundiosa lectura del libro *Teleidoscopio. Historia Económica del Uruguay*, coordinado por el Prof. Luis Bértola y publicado por la editorial Fundación de Cultura Universitaria en 2024. La reseña ofrece una síntesis de sus principales contenidos y señala agendas abiertas para la investigación. En tanto, Edwin López Rivera presenta una reseña del libro *Historia mínima de la globalización moderna y contemporánea* de Carlos Marichal, editado por el Colegio de México, también en 2024.

Comité editor

WHO IS WRITING THE ECONOMIC HISTORY OF LATIN AMERICA IN THE 21ST CENTURY?

¿QUIÉN ESCRIBE LA HISTORIA ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA EN EL SIGLO XXI?

Carlos Aguirre–Jiménez¹

Francisco J. Marco–Gracia²

Abstract

Approximately 5% of the articles published in the leading international academic journals of economic history focus on Latin America, a figure that has remained relatively stable over the past 25 years. This article examines who has authored these publications between 2000 and 2024, analyzing whether they were the result of individual or collaborative efforts, as well as the gender distribution, the countries in which authors' institutions are located, and the national origins of the researchers. We also explore the distribution of articles by country and historical period, along with the citation patterns these publications have received. Our findings reveal that just over 43% of economic historians who published on Latin America during this period were affiliated with institutions within the region, while approximately 55% were of Latin American origin. This suggests that around 20% of Latin American economic historians are working from institutions outside their home countries, reflecting a notable academic diaspora. Among non–Latin American contributors, Spanish and US–based scholars are the most active in publishing on the region. However, fewer than one–third of their articles involve collaboration with Latin American researchers, despite the potential benefits such partnerships could offer in terms of knowledge exchange, contextual understanding, and academic development.

Keywords: Latin America, Economic History, high impact, scientific colonialism

JEL Codes: N00, N01, N36, Z00

Resumen

Aproximadamente el 5 % de los artículos publicados en las principales revistas académicas internacionales de historia económica se centran en América Latina, una proporción que se mantuvo estable durante los últimos 25 años. Este artículo examina quiénes han sido los autores de estas publicaciones entre 2000 y 2024, analizando si se trata de trabajos individuales o colaborativos, así como la distribución por género, los países en los que se ubican las instituciones de afiliación de los autores y el origen nacional de los investigadores. También exploramos la distribución de los artículos por país y periodo histórico, junto con los patrones de citación que han recibido estas publicaciones. Nuestros resultados muestran que el 43 % de los historiadores económicos que publicaron sobre América Latina estaban afiliados a instituciones dentro de la región, y el 55 % eran de origen latinoamericano. Esto sugiere que alrededor del 20 % de los historiadores económicos latinoamericanos trabajan desde instituciones fuera de sus países de origen. Entre los autores no latinoamericanos, los investigadores con afiliación en España y Estados Unidos han sido los más activos. Sin embargo, menos de un tercio de sus artículos incluye colaboración con investigadores latinoamericanos, a pesar de los beneficios potenciales que tales asociaciones podrían aportar.

1 Department of Applied Economics and IA2, Universidad de Zaragoza (España). Correo electrónico: 871444@unizar.es

2 Department of Applied Economics and IA2, Universidad de Zaragoza (España). Correo electrónico: fmarcog@unizar.es

Palabras clave: América Latina, historia económica, alto impacto, colonialismo científico

Códigos JEL: N00, N01, N36, Z00

Recibido: 11-4-2025 | Revisado: 10-6-2025 | Aceptado: 27-6-2025

Introduction

At the VIII Latin American Congress of Economic History (CLADHE), held from December 3 to 5, 2024, in Montevideo, Uruguay, hundreds of scholars engaged in research on the region were in attendance. It is therefore unsurprising that the event program features frequent references to countries in the region—primarily in relation to researchers' institutional affiliations and the titles of their presentations³. Specifically, the word “Uruguay” appears 126 times, “Argentina” appears 210 times, “Mexico” 80 times, and “Colombia” 53 times. However, what is perhaps more surprising is that the word “Spain” appears 89 times, while “United States” appears 11 times. This raises an important question: why are so many economic historians researching Latin America affiliated with institutions located outside the region? More fundamentally, who is writing the economic history of Latin America in the twenty-first century?

This is a question that has received limited attention in the literature (Blum and Colvin, 2018). Numerous studies have addressed the past, present, and future of economic history as a discipline (Whaples, 1991; Romer, 1994; Waldenström, 2005; Baten and Muschallik, 2012; Jones et al., 2012; Abramitzky, 2015; Collins, 2015; Mitchener, 2015; Angrist et al., 2017; Reckendrees, 2017; Diebolt and Hauptert, 2021). Scholars have also reflected on the challenges currently facing the field (Waldenström, 2005; Boldizzoni, 2011; Fourie and Gardner, 2014; Lamoreaux, 2015), as well as its defining characteristics and the interplay between supply and demand in shaping its development (Whaples, 2002; Poelmans and Rousseau, 2016). Yet, little attention has been paid to who is producing the most influential research in the field, particularly in the context of Latin America.

The aim of this article is to investigate who has written the economic history of Latin America in the twenty-first century, as published in leading international journals; which countries and periods have been most frequently studied; and from which institutional and geographic locations this research has been conducted. The findings offer a novel perspective on how knowledge about the region has been constructed in recent decades and what future trends might be anticipated.

To conduct this analysis, we developed the LATAM-EH Database, accessible on Zenodo via DOI: [10.5281/zenodo.15107041](https://doi.org/10.5281/zenodo.15107041). The database includes all articles published between 2000 and 2024 in seven leading journals (see the following section for journal selection criteria), categorized by journal, volume, issue, and region of study. It also includes a detailed breakdown of articles focusing on Latin America and the authors who contributed to them over the 25-year period. Additional variables include the number of authors, as well as their gender, institutional affiliation, and nationality.

This study pays particular attention to the national origins and institutional affiliations of scholars to assess the strength of the Latin American economic history community and the extent of its international diaspora. It also examines the role of scholars based outside the region who conduct research on Latin America, and the degree to which they collaborate with Latin American researchers. Thus, this is not merely a study of author profiles—it also seeks to understand the broader question of the role of native scholars in shaping the historiography of their own region, with a view toward enhancing their visibility and impact in the field.

This study is structured as follows. The next section outlines the data sources and methodology and situates Latin American economic history within the broader global research trends and traces its evolution over time. Section 2 analyzes the internal distribution of research by country, historical period, and number of authors. Section 3 identifies the most prolific authors and explores their characteristics, including gender, country of origin, institutional affiliation and associated research centers. Section 4 investigates the extent to which non-regional researchers contribute to the field and assesses the degree of collaboration between international and Latin American scholars. Section 5 examines the scholarly

³ Downloadable at <https://cladhe.wordpress.com/cronograma-y-horarios>

impact of research on Latin America, measured through citation patterns by journal, country, and author. The final section presents the main findings and conclusions.

1. Selected journals and the representation of Latin American research

This study builds on the methodological foundations laid by previous authors (Seltzer, 2018; Fourie, 2019; Fernández-de-Pinedo et al., 2023; Frederick et al., 2024), while expanding their scope, by focusing on publications from seven international academic journals, none of which are based in Latin America. All selected journals have maintained a longstanding presence in the Social Sciences Citation Index (SSCI) of the Journal Citation Reports (JCR), ensuring both their academic credibility and global visibility.

Our analysis centers on the five most prestigious and widely recognized journals in the field of economic history, commonly referred to as the “Big Five”: *Cliometrica*, *The Economic History Review*, *The European Review of Economic History*, *Explorations in Economic History*, and *The Journal of Economic History*. Although *Cliometrica* was established in 2007 and therefore does not cover the entire study period, it has quickly become one of the field’s leading journals. Di Vaio and Weisdorf (2010) previously identified four of these journals—*EHR*, *EREH*, *EXPLO*, and *JEH*—as the most influential in the discipline, based on citation impact. Since then, *Cliometrica* has emerged as a comparable outlet in terms of scholarly quality and international recognition. These journals are central to academic research in economic history, as they attract the highest volume of submissions, maintain rigorous peer-review standards, and publish only the most robust scholarship. Their prestige not only guarantees trust among readers but also contributes significantly to the academic reputation and funding opportunities available to contributing authors.

In addition to these five generalist journals, we included two high-impact regional journals that, although not exclusively focused on Latin America, frequently publish research relevant to the region. These are *Asia-Pacific Economic History*—which until 2022 was titled *Australian Economic History Review*—and *Revista de Historia Económica—Journal of Iberian and Latin American Economic History*, which bore its original Spanish title exclusively until 2006. Both journals are indexed in the SSCI and have consistently demonstrated scholarly rigor and international relevance. Their inclusion reflects our intention to account not only for the top global journals but also for high-quality regional publications with meaningful contributions to Latin American economic history.

Journals such as *Economic History of Developing Regions*, *Historia Económica de América Latina* or *América Latina en la Historia Económica*, while thematically relevant, were excluded from the sample because they are not indexed in the SSCI. This is because our aim in this article is to focus on the journals of Economic History with the highest impact at the international level, which are the ones that have the greatest penetration outside the Latin American market for the Economic History of the region.

Likewise, we have deliberately focused exclusively on the leading generalist journals in Economic History. There are, of course, prominent journals dedicated to specific subfields of great relevance to Economic History—such as Business History (e.g., *Business History* or *Business History Review*), Industrial History (e.g., *Revista de Historia Industrial – Industrial History Review*), or Agricultural History (e.g., *Agricultural History* or *Historia Agraria*)—in which Latin American scholars actively participate and often serve on editorial boards. However, after careful deliberation, we decided to concentrate on the generalist journals, which not only have the highest impact in the field but also publish many of the best articles in each of these specialized areas. Moreover, any selection of journals necessarily implies the exclusion of part of the existing research—or, alternatively, the inclusion of articles that fall outside the core scope of the discipline. Therefore, there is no universally correct solution to the issue of journal selection. What matters, rather, is the consistent and transparent application of a clearly defined criterion.

At the same time, we are fully aware that most of the research on Latin American Economic History is published in regional journals (often in Spanish), in books, and in journals with a less quantitative and/or cliometric perspective (Bértola, 2025). But our focus is to analyze who is telling Latin American Economic History to the world through the journals with the highest impact factor according to the above mentioned ranking.

This strategy of focusing on publications in the leading generalist journals of economic history inevitably introduces certain biases. First, there are thematic biases. International journals tend to prioritize general issues of broader global interest, such as the impact of Spanish colonialism (in comparison to other colonial empires) or the evolution of US–Latin America relations, as is evident in many of the selected articles. More localized topics—especially those concerning countries with less international influence—rarely find space in top-tier international journals. Second, there are generational biases. The imperative to publish in prestigious international journals in order to gain academic recognition and career advancement has intensified in recent decades, particularly in the twenty-first century (Fourie and Gardner, 2014). As a result, younger scholars, who are more reliant on international visibility, tend to be more focused on internationalization than senior academics, whose established reputations afford them greater freedom in shaping their publication strategies. Third, journal articles typically concentrate on a single innovative idea, whereas books develop a topic in greater depth, offering broader context and engaging with the existing body of knowledge over the course of several hundred pages. Consequently, by focusing exclusively on international journals, we emphasize recent research that often overlooks the dominant themes historically explored in Latin American economic history. Finally, there are biases linked to the uneven processes of internationalization. Not all Latin American countries have placed the same emphasis on internationalizing research in the social sciences (as will become apparent when we analyze the authors' countries of affiliation), and the degree of pressure exerted by academic or governmental institutions can strongly influence whether scholars choose to publish in domestic or regional journals versus international ones. In short, the selection of journals necessarily involves thematic, generational, cultural, and epistemological biases that cannot be entirely avoided; however, this does not diminish the importance—though it may reduce the diversity—of the central question we aim to address.

For all seven selected journals, we reviewed every research article and research note published between 2000 and 2024, across all volumes and issues. Articles that have been accepted but not yet published (i.e., forthcoming) were not included in the analysis. In total, the final dataset comprises 3,891 unique articles, all of which are documented in the LATAM–EH Database⁴. First, we classified all articles by world region according to their geographic focus—Africa, Asia, Europe, Oceania, Latin America, or non-Latin American regions of the Americas. Articles that addressed global themes, used samples from cities or countries across all continents, or examined topics not tied to a specific region (e.g., bibliometric studies), were categorized under “Global or Other,” following the classification model used in similar studies (e.g., Fourie, 2019).

Some articles were assigned to multiple regions when their scope clearly extended across several continents, without being truly global. In certain cases, articles were classified both as “Global or Other” and under specific regions, especially when the intention was to provide a global analysis, but the data were disproportionately drawn from a few world regions.

To ensure clarity in our analysis of Latin America, we excluded articles from the Latin American category when they included only minimal or incidental data from the region as part of a broader comparative framework. Instead, we focused on those works in which Latin America was a central object of study.

Throughout the classification process, we carefully reviewed the content of the articles and the geographic origin of their data when needed. While we acknowledge that the regional classification of certain articles could be open to debate or reinterpretation, such cases are few and do not affect the broader trends discussed below.

Table 1 presents the distribution of articles published in the selected journals by world region. In nearly all cases—except for Asia–Pacific Economic History, which has an explicitly regional focus—Europe emerges as the most studied region. In fact, in all Europe-based journals (*Cliometrica*, *Economic History Review*, *European Review of Economic History*, and *Revista de Historia Económica*), over 50% of articles focus on Europe. This share reaches nearly 80% in the *European Review of Economic History*, consistent

⁴ These are distributed as follows: CLIO 272 articles, EHR 865, EREH 492, EXPL 690, JEH 770, A–PEH 357, and RHE 445 publications.

with its regional orientation, and remains similarly high in the *Economic History Review*, despite its broader international scope.

In North American journals—*Explorations in Economic History* and the *Journal of Economic History*—non-Latin American regions of the Americas also feature prominently, exceeding 25% of publications. In the *Journal of Economic History*, such articles represent 42.5% of the total, narrowly surpassing Europe by 1.3 percentage points.

Latin America stands out significantly only in the *Revista de Historia Económica—Journal of Iberian and Latin American Economic History*, where it accounts for 41.1% of all articles published between 2000 and 2024. In the remaining journals, Latin America's representation ranges from 3% (EREH and *Explorations*) to 5.5% (*Cliometrica* and JEH).

Given that Latin America accounts for 7.9% of the world's population, this level of representation suggests a mild underrepresentation in top-tier economic history journals—though this assessment does not consider the extent to which global studies may (or may not) meaningfully engage with the region. Overall, only Europe and North America appear to be overrepresented, while Latin America is considerably less underrepresented than Asia (which holds 60% of the global population) and Africa (with 17%).

Table 1. Distribution of articles published in selected journals by world region, 2000–2024

	LATAM	Rest of America*	Europe	Africa	Asia	Oceania	Global or other
CLIO	5.5	21.0	51.8	1.5	9.6	1.5	19.5
EHR	3.9	6.3	74.5	5.4	10.7	1.0	4.8
EREH	3.0	7.7	79.3	3.0	4.1	0.4	12.0
EXPLO	3.0	35.8	43.8	2.9	11.3	1.6	9.1
JEH	5.5	42.5	41.2	3.3	10.7	0.9	4.8
A-PEH	3.6	6.4	5.9	0.8	28.9	56.3	10.1
RHE	41.1	1.6	55.5	1.1	2.9	0.7	4.3

Note: Cases exceeding 25% are highlighted in grey.

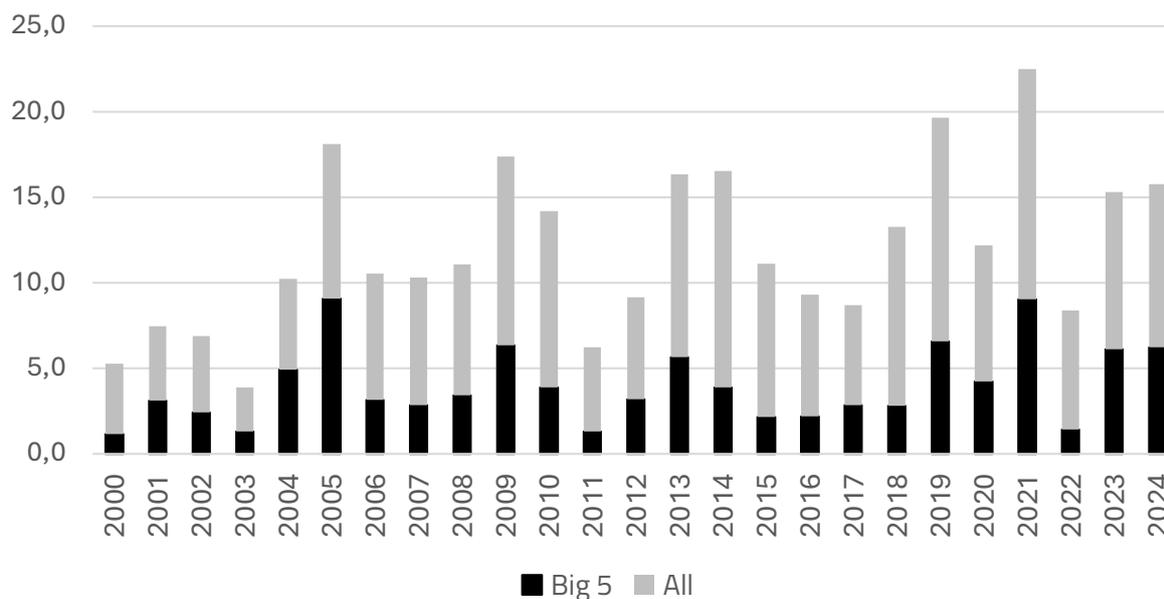
* This category includes North America, the Caribbean, and predominantly non-Latin-speaking countries.

Source: LATAM-EH Database

Has there been an evolution in the volume of research on Latin America over the past 25 years? Figure 1 illustrates the annual trend—expressed as a percentage of total publications—of articles on Latin America published in the previously mentioned journals. The data show a clear upward trajectory: during the first five-year period analyzed, only 4.2% of published articles focused on Latin America. This figure doubled to 8.6% in the following five-year period and remained stable—or even slightly increased—thereafter, reaching 9.4% in the most recent period (2020–2024).

However, when focusing exclusively on the “Big Five” journals—excluding the *Asia-Pacific Economic History Review* and *Revista de Historia Económica—Journal of Iberian and Latin American Economic History*—the percentages are significantly lower. The share of Latin America-related publications in these core journals rose from 2.6% in the first five-year period to 5.5% in the most recent one. Despite the more modest figures, the data still confirm a steady upward trend in the visibility of Latin American topics within the field of economic history over the past 25 years.

Figure 1. Annual evolution of the share of articles about Latin America over the total published



Source: LATAM–EH Database

Taken together, Table 1 and Figure 1 indicate that research on Latin America remains relatively marginal within the leading economic history journals, accounting for approximately 5% of all articles published over the past 25 years. When compared to regions such as Europe or North America, Latin America occupies a secondary position. Nevertheless, its presence has grown over time, with the number of publications roughly doubling since the early 2000s.

In the following section, we delve deeper into the internal distribution of this research: its geographic focus (by country), its chronological scope (by historical period), and the research strategies adopted by scholars—specifically, whether the work is conducted individually or through collaborative authorship.

2. Distribution of research on Latin America by country, time period and number of authors

Distribution by country

A crucial question for understanding what is being published about Latin America in leading academic journals in economic history is how research is distributed by country within the region. To address this, we classified each article based on the countries it focuses on. When an article covers the entire region, it is categorized under “LATAM”; when it addresses multiple countries without encompassing the whole region, it is classified as “MULTIPLE”.

This classification is based primarily on the author’s stated intent, as reflected in the article’s title and abstract, and confirmed by the editorial and peer-review processes. For example, if an author refers to “Latin America” in the title—despite using data from only five countries—and the article has successfully passed peer review, we have categorized it as “LATAM.” We made exceptions to this rule only when the data clearly refer to a single country, in which case the article was assigned accordingly.

Similarly, when articles address historical regions or populations—such as the Guaraní—we have assigned them to the modern country or countries most closely associated with that territory or population (e.g., Paraguay for the Guaraní, and MULTIPLE for the former colonial territory of Nueva Granada). Our guiding principle has been to prioritize the geographic or cultural focus that the author seeks to emphasize.

Finally, articles addressing broad regional phenomena—such as colonization or the arrival of European and/or African populations—have been categorized as “LATAM,” even when the underlying data may not be comprehensive or fully representative of the region as a whole.

In sum, we have prioritized authorial intent in our classification decisions. While some choices may be open to interpretation, we have aimed to apply this methodology as consistently and transparently as possible, as reflected in the LATAM–EH Database. Importantly, any limitations in this approach do not affect the broader trends discussed in the following sections.

Table 2. Distribution of total number of articles on Latin America by country or region, 2000–2024

	CLIO	EHR	EREH	EXPLO	JEH	A-PEH	RHE	TOTAL	%
LATAM	2	14	2	4	9	4	45	80	24.9
MULTIPLE	2	3	1	0	3	2	11	19	5.9
ARGENTINA	3	2	0	5	0	1	35	49	15.3
BOLIVIA	1	0	0	0	0	0	2	3	0.9
BRAZIL	2	9	6	1	6	0	16	40	12.5
CHILE	2	0	0	2	1	1	15	21	6.5
COLOMBIA	1	0	1	1	1	1	14	19	5.9
COSTA RICA	0	1	0	0	0	0	0	1	0.3
CUBA	0	1	1	1	1	0	4	8	2.5
ECUADOR	0	0	0	0	0	0	1	1	0.3
HAITI	0	0	1	1	2	0	0	4	1.2
HONDURAS	0	0	0	0	0	0	1	1	0.3
MEXICO	0	3	0	4	14	2	20	43	13.4
PANAMA	0	0	0	0	1	0	0	1	0.3
PARAGUAY	0	1	0	0	0	0	0	1	0.3
PERU	1	0	1	2	2	1	10	17	5.3
PUERTO RICO	0	0	0	0	1	0	0	2	0.6
SALVADOR	0	0	0	0	1	0	6	1	0.3
URUGUAY	1	1	1	0	0	1	3	10	3.1
TOTAL	15	35	14	21	42	13	183	321	100

Note: The 3 cases with the most observations are highlighted in grey.

Source: LATAM–EH Database

Table 2 presents the distribution of total publications on Latin America by country or region. In all journals analyzed, articles addressing Latin America as a whole stand out, accounting for nearly 25% of all publications. This is particularly noteworthy given the region’s considerable geographic, climatic, economic, and demographic diversity, which complicates its treatment as a homogeneous unit. At the same time, this trend reflects a strong sense of regional unity, as noted by Tünnermann Bernheim (2007).

Among individually studied countries, Argentina (15.3%), Mexico (13.4%), and Brazil (12.5%) appear most frequently. While this is not unexpected given that they are among the most populous countries in the region, the number of publications does not strictly align with population size. For instance, Brazil’s population is more than four times that of Argentina and more than twice that of Mexico, yet its share of publications is only slightly higher.

In contrast, several countries receive little to no individual attention in leading journals. Countries such as Guatemala, Nicaragua, and the Dominican Republic are not represented at all through exclusive studies, while others such as Ecuador, Costa Rica, and Paraguay appear only sporadically. There seems to be a general correlation between a country's per capita income and the degree of internationalization of its academic community—reflected in the visibility of its scholars in top journals. This is evident in the case of Chile (6.5%), Colombia (5.9%), and Uruguay (3.1%). However, this relationship is not strictly linear.

An illustrative case is Peru, where the country's relatively strong representation—17 articles, or 5.3% of the total—is heavily influenced by the prolific output of a single scholar, Luis Felipe Zegarra. He alone is responsible for over half of these publications, including 10 single-authored articles.

In sum, the country-level distribution of research on Latin America reveals several patterns. First, there is a substantial body of work that treats the region as a whole, either analytically or conceptually. Second, a handful of countries—Argentina, Mexico, and Brazil—dominate individual-country analyses. Third, a group of mid-level countries (notably Chile, Colombia, Peru, and Uruguay) are supported by strong academic communities in economic history. Finally, a large number of Latin American countries remain significantly underrepresented—or entirely absent—in the top-tier economic history journals.

Distribution by period

Table 3 analyzes the chronological distribution of the articles in the sample. It is important to note that a single article may cover multiple centuries. As a general rule, an article was assigned to a given century if it devoted at least ten years of analysis to that period. Additionally, a small number of articles (six in total) were excluded from this classification due to their exclusively theoretical focus.

The results show that, both across the entire dataset and within each individual journal, the 19th and 20th centuries are the most frequently studied periods, together accounting for nearly 75% of all publications. Furthermore, given the limited number of studies on 19th-century Cuba and Puerto Rico, it can be inferred that scholarly attention is concentrated primarily on the post-independence history of Latin American republics. Indeed, only 20% of the articles examine the colonial era—or, more rarely, the pre-colonial period. This pattern is consistent across all the journals included in the analysis.

Table 3. Distribution of articles by journal and century of focus (articles may fall into multiple categories simultaneously), 2000–2024

	CLIO	EHR	EREH	EXPLO	JEH	A-PEH	RHE	TOTAL	%
Pre-16th century	0	0	0	2	0	0	3	5	1.0
16th century	0	3	0	4	2	0	11	20	4.0
17th century	0	5	0	2	2	0	17	26	5.2
18th century	1	10	0	2	4	0	31	48	9.5
19th century	8	18	8	6	21	4	100	165	32.7
20th century	8	20	12	14	31	12	110	207	41.1
21st century	1	3	1	2	1	3	22	33	6.5

Source: LATAM–EH Database

Distribution by number of authors

In a recent study, Seltzer and Hamermesh (2018) found that co-authored articles have become increasingly common in the field of economic history, aligning more closely with trends in economics and diverging from those in traditional history. In 2011, the average across economic history journals showed that 58.3% of articles were co-authored, a figure that rose to 67.6% in the top three journals in the field. However, the study did not find that co-authored papers demonstrated superior methodology, richer datasets, or higher academic impact in terms of citations.

What is the situation in the case of articles on Latin American economic history published between 2000 and 2024? Here, single authorship remains dominant. 52% of the publications on Latin America are sole-authored, while the remaining 48% are co-authored as follows: 33.2% with two authors, 12% with three authors, 2.5% with four authors, and just one article involving more than five authors (a total of six co-authors). This represents a difference of over 10 percentage points compared to the overall co-authorship rate in 2011 reported above.

Table 4 shows the average number of authors per article by journal type. The data indicate that co-authorship is more common in the “Big Five” journals, where the average number of authors per article is 1.8, compared to 1.55 in the *Revista de Historia Económica*. Nonetheless, only in *Cliometrica* does the average reach 2 authors per article. In all other cases, single-authored articles remain the norm. In summary, single authorship still predominates in Latin American economic history, and articles with more than three authors remain rare—accounting for less than 3% of total publications in the field.

Table 4. Average number of authors per article published in leading Economic History journals, 2000–2024

Number of authors	ALL	CLIO	EHR	EREH	EXPLO	JEH	A-PEH	RHE
Average per article	1.66	2.00	1.83	1.53	1.71	1.86	1.77	1.55

Source: LATAM–EH Database

3. Scholars of Latin American Economic History in the 21st century

In this section, we examine the profiles of economic historians who have conducted research on Latin America, focusing on their gender, institutional affiliation, country of origin (as defined below), and the country in which their affiliated institution is located. We also analyze the most prolific authors in the field.

According to our dataset—the LATAM–EH Database—only 25.9% of the unique authors identified are women. However, as shown in Table 5, female scholars have demonstrated higher levels of productivity, having co-authored nearly one-third (31.5%) of all articles analyzed⁵. Nevertheless, the representation of female authors is unevenly distributed across journals. In the *Asia–Pacific Economic History Review* and the *European Review of Economic History*, women accounted for 50% of the contributions. In *Cliometrica*, they even constituted the majority, with 52.8% of the publications. By contrast, in the *Journal of Economic History*, women authored less than 25% of the articles focused on the region, and in the *Revista de Historia Económica–Journal of Iberian and Latin American Economic History*, their share was only 26.4%.

Table 5. Gender distribution by journal: share of female authors in leading Economic History journals, 2000–2024

% authors	ALL	CLIO	EHR	EREH	EXPLO	JEH	A-PEH	RHE
Female	31.5	52.8	36.6	50.0	29.8	23.8	50.0	26.4

Source: LATAM–EH Database

This variation may be explained by two main factors. First, the small number of articles included in the sample for *Cliometrica* (15 articles), *EREH* (14 articles) and *A-PEH* (13 articles) may introduce some volatility in the data. Second, differences in journal profiles, geographic location, and thematic scope may have (perhaps unintentionally) influenced the distribution, with female authors publishing more frequently in certain journals and being underrepresented in others.

⁵ Publication ratios were used to account for the contributions of male and female authors. Specifically, if an article was co-authored by three individuals, each author was credited with one-third (0.33) of the publication.

In any case, the findings presented in Table 5 reflect a well-documented pattern in the field of Economic History: the predominance of male authors, particularly in publications appearing in the highest-impact journals. However, this gender imbalance has been gradually decreasing over time, including in the Latin American context. Moreover, the results of this study show that female authors have demonstrated greater productivity than their male counterparts, accounting for 25.9% of the total number of authors, yet contributing 31.5% of the total publications.

Table 6 analyzes the most common institutional affiliations among scholars of Latin American Economic History in the first quarter of the twenty-first century. The affiliation recorded corresponds to that listed in each scholar's most recent publication included in the LATAM–EH Database.

Table 6. Research institutions with the highest number of scholars publishing on Latin American Economic History in leading journals, 2000–2024

Research Institution/University	Country	Scholars	%	Articles*	Ratio
Universidad de la República	Uruguay	14	4.1	12.2	0.9
Universitat de Barcelona	Spain	9	2.7	13.2	1.5
Harvard University	US	9	2.7	8.3	0.9
Universidad Complutense de Madrid	Spain	9	2.7	7.3	0.8
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas**	Argentina	8	2.4	7.8	1.0
Universidad de Valparaíso	Chile	8	2.4	4.0	0.5
Universidad Carlos III de Madrid	Spain	7	2.1	8.7	1.2
Universidad de Buenos Aires	Argentina	7	2.1	8.0	1.1
Banco de la República de Colombia	Colombia	7	2.1	7.0	1.0
Stanford University	US	6	1.8	5.8	1.0
Universidade de São Paulo	Brazil	6	1.8	4.5	0.8
Oxford University	UK	6	1.8	4.0	0.7
Universidad de los Andes	Colombia	6	1.8	4.2	0.7
Universidad Torcuato Di Tella	Argentina	5	1.5	6.5	1.3
Universidad de Zaragoza	Spain	5	1.5	6.2	1.2
University of Tübingen	Germany	5	1.5	6.2	1.2
Universitat Pompeu Fabra	Spain	5	1.5	5.5	1.1
Universidad de Santiago de Chile	Chile	5	1.5	3.7	0.7

* Ratio of accumulated articles has been taken in order to compare the productivity of the scholars analyzed⁶. It should be noted that, occasionally, some authors have made only occasional contributions to the study of the region, being counted as well.

** Many Argentinian authors share the *Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas* (CONICET) as their affiliation. However, we have only taken into account those who indicate it as their exclusive affiliation or, at least, indicate it in the first position.

Source: LATAM–EH Database

The results show that among the ten most frequently represented research institutions, five are located outside Latin America—three in Spain and two in the United States. The top-ranked institution is the Universidad de la República (Montevideo, Uruguay), which is home to 14 scholars, representing over 4% of the total sample.

⁶ If an author has co-authored an article with two other individuals, one-third (0.33) of the publication has been attributed to him/hem.

However, caution is warranted in interpreting this result. Argentina's CONICET (*Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas*) is difficult to classify precisely, as many Argentine economic historians hold dual affiliations with both CONICET and a university (in several cases because they work in dual-dependency centers). Nevertheless, in cases of multiple affiliations (including CONICET), we have opted to assign the primary affiliation as listed in their last publication. As a result, CONICET appears in fifth position. Despite this limitation, CONICET clearly stands out as a leading center for economic history research in one of the most academically productive countries in the region.

The second position is shared by three institutions: the Universitat de Barcelona and the Universidad Complutense de Madrid—both located in Spain, the former colonial power for much of the Latin American region—and Harvard University in the United States. Each of these universities hosts nine scholars (representing 2.7% of the total sample), including both European and Latin American nationals. This reflects the prominent roles of Spain and the United States in Latin American research, likely facilitated by the comparatively greater financial resources available at their academic institutions (see, for example, annual data from the World Bank).

Interestingly, there is not a strong—though partially overlapping—correspondence between the most represented research institutions and the most prolific authors in Latin American Economic History. Table 7 presents a ranking of scholars who have published five or more articles on Latin America in leading economic history journals between 2000 and 2024. One must look down the list to the fourth position to find Jeffrey G. Williamson (Harvard University), with 7 publications, as the first highly prolific author affiliated with one of the institutions identified earlier as a leading research center.

It is not until the fifth position—which is shared by 11 authors with five articles each—that we find representatives from the Universidad de la República in Uruguay (Henry Willebald), the Universitat de Barcelona (Marc Badia-Miró), and the Universidad Complutense de Madrid (Rafael Dobado González).

Table 7. Most prolific authors on Latin America in leading Economic History journals, 2000–2024

	Authors	Sex	Origin	University/Insitution	Articles	Fraction
1	Zegarra, Luis Felipe	M	Peru	Pontificia Universidad Católica del Peru (Peru)	10	10.0
2	Arroyo Abad, Leticia	F	Argentina	City University of New York (US)	9	6.16
3	Maurer, Noel	M	US	George Washington University (US)	8	4.2
4	Williamson, Jeffrey G.	M	US	Harvard University (US)	7	3.5
5	Badia Miro, Marc	M	Spain	Universitat de Barcelona (Spain)	5	2.2
5	Baten, Jörg	M	Germany	University of Tübingen (Germany)	5	2.2
5	Dobado González, Rafael	M	Spain	Universidad Complutense de Madrid (Spain)	5	2.3
5	González, Felipe	M	Chile	Queen Mary University of London (UK)	5	2.3
5	Kuntz Ficker, Sandra	F	Mexico	El Colegio de México (Mexico)	5	4.5
5	Llorca–Jaña, Manuel	M	Chile	Universidad Adolfo Ibáñez (Chile)	5	2.2
5	Meisel, Adolfo	M	Colombia	Banco de la República de Colombia (Colombia)	5	2.8
5	Salvatore, Ricardo D.	M	Argentina	Universidad Torcuato di Tella (Argentina)	5	4.5
5	Sánchez Alonso, Blanca	F	Spain	Universidad San Pablo–CEU (Spain)	5	3.8
5	Vizcarra, Catalina	F	Peru	University of Vermont (US)	5	2.7
5	Willebald, Henry	M	Uruguay	Universidad de la República (Uruguay)	5	2.3

Source: LATAM–EH Database

Returning to Table 6, which focuses on article output (specifically, the previously discussed publication ratios per author), we observe that, overall, differences across institutions are relatively modest. Most institutions average approximately one article per author. Notable exceptions include several Spanish universities, which exhibit higher publication productivity: the Universitat de Barcelona shows an average of 1.5 articles per author, while Universidad Carlos III de Madrid and Universidad de Zaragoza both report 1.2 articles per author—a figure matched by the University of Tübingen in Germany. This trend may be influenced by the Spanish academic system, where research productivity is strongly incentivized (Barba et al., 2014). At the other end of the spectrum, the Universidad de Valparaíso has an average of only 0.5 articles per author, likely due to the prevalence of multi-authored papers among scholars from this institution, including frequent intra-institutional co-authorship.

Regarding Table 7, which lists the most prolific authors in the field of Latin American Economic History, one case stands out: Luis Felipe Zegarra of the Pontificia Universidad Católica del Perú. He is not only the most prolific author in the dataset—with ten publications across nearly all major journals—but he has also authored each of these articles alone, highlighting the considerable effort involved. In second place is the Argentine scholar Leticia Arroyo Abad (City University of New York, US), with 9 publications and a productivity ratio of 6.16 articles, reflecting both single-authored and co-authored work. She is followed by Noel Maurer (George Washington University, US), a frequent co-author of Arroyo Abad in recent years, with 8 publications and a ratio of 4.2.

These data indicate that, among the top four most prolific authors (including Jeffrey Williamson, mentioned earlier), only one—Luis Felipe Zegarra—is based at a Latin American institution, and only two are Latin American by origin. More broadly, Table 7 reveals that out of the 15 most prolific scholars in the

field, only six are affiliated with Latin American institutions (based on the affiliation criteria previously discussed).

Even more striking—and arguably concerning—is the low representation of women among these top contributors. Only 3 of the 15 most prolific authors (20%) are women: the aforementioned Leticia Arroyo Abad, Sandra Kuntz Ficker (El Colegio de México) with five publications, and Catalina Vizcarra (University of Vermont, US), also with five.

One of the central concerns of this study is the national origin and institutional location of researchers in Latin American Economic History. This issue is far from trivial—it is of critical importance. Research has shown that an individual's country of birth significantly shapes their worldview, including their understanding of social problems and national priorities (Overgaard et al., 2012; Ejermo and Hansen, 2015). Likewise, the institutional and geographic context in which research is conducted plays a key role in shaping academic perspectives.

In Table 8, we examine both the institutional affiliation and country of origin of the scholars in our sample. For institutional affiliation, we adhere to the previously outlined criterion, assigning affiliation based on the location of the university or research center's main campus. Determining scholars' origins, however, presents greater challenges, as no publicly available comprehensive source exists for this information. To address this, on March 24th, 2025, we reviewed the personal and professional websites (including institutional profiles) and publicly available CVs of all researchers in the dataset to identify self-reported information on place of birth or nationality⁷. In cases where information on an author's country of origin was unavailable, we used the country in which the individual obtained their first university degree as a proxy for origin. Additionally, in uncertain cases, ChatGPT was consulted to search for all publicly available information. Finally, between March 24 and 26, 2025, two leading economic historians specializing in the region—Vicente Pinilla (University of Zaragoza, Spain) and Henry Willebald (Universidad de la República, Uruguay)—were asked to review the list for potential inaccuracies.

While this method is not without limitations and likely contains some errors, it nevertheless provides valuable insights into the researchers' places of origin, particularly in the context of a region characterized by a significant diaspora of native scholars residing in other Western countries, most notably the United States and Spain.

Table 8 shows that the highest concentration of economic historians publishing on Latin America is based at universities in the United States, which accounts for over 20% of the total scholars analyzed (71 individuals). Spain ranks second, with 53 scholars, while the first Latin American country to appear on the list is Argentina, in third place, with 36. Following Argentina, four additional Latin American countries appear: Chile (26), Colombia (24), Brazil (21), and Mexico (20).

Still, among the 15 countries with the largest number of scholars specializing in Latin American Economic History, 8—more than half—are located outside the region. These include 2 North American countries (the United States and Canada) and 6 European countries. Spain and Portugal, the region's former colonial powers, rank second and eleventh, respectively. Other former colonial powers with more limited historical influence in Latin America—such as the United Kingdom and the Netherlands—appear in positions seven and twelve, while France, despite maintaining territorial control over French Guiana, is notably absent.

7 When someone declared a dual nationality, the first nationality to be cited was taken.

Table 8. Distribution of Economic Historians specialized in Latin American research by country of institutional affiliation and country of origin, 2000–2024

By Country of the Institution				By Origin of the Scholar			
	Country	Scholars	%	Country	Scholars	%	
1	United States (US)	71	20.88	Argentina	52	15.29	
2	Spain	53	15.59	Spain	45	13.24	
3	Argentina	36	10.59	US	42	12.35	
4	Chile	26	7.65	Brazil	31	9.12	
5	Colombia	24	7.06	Colombia	29	8.53	
6	Brazil	21	6.18	Chile	28	8.24	
7	Mexico	20	5.88	Mexico	20	5.88	
7	United Kingdom (UK)	20	5.88	Uruguay	17	5.00	
9	Uruguay	15	4.41	United Kingdom (UK)	14	4.12	
10	Germany	8	2.35	Germany	9	2.65	
11	Portugal	7	2.06	Netherlands	7	2.06	
12	Canada	6	1.76	Peru	7	2.06	
12	Netherlands	6	1.76	Portugal	6	1.76	
14	Italy	5	1.47	India	5	1.47	
14	Peru	5	1.47	Canada	4	1.18	

Source: LATAM–EH Database

These figures suggest that Latin American Economic History is disproportionately produced by scholars based at North American and European research institutions. This raises important questions: Are these scholars Latin Americans working abroad at better-funded institutions? Or are they researchers from the Global North who benefit from “virgin” datasets and limited local academic competition, given the smaller size of the research community within Latin America?

The second part of Table 8 explores this question further by shifting the focus from current institutional affiliation to researchers’ countries of origin. This alternative lens offers some encouraging signs for Latin American social scientists. For instance, Argentina, while showing 36 scholars by affiliation, has 52 scholars when origin is considered—16 more—many of whom are based in US universities. Other Latin American countries also see an increase when origin is considered: Brazil adds 10 individuals, Colombia 5, Chile 2 and Uruguay 2.

Out of the 340 researchers included in the sample, 148 (43.5%) are affiliated with institutions located in Latin America. However, 189 (55.6%) of them are of Latin American origin. This means that approximately 41 Latin American scholars (12.1% of the total sample) are currently working outside the region but continue to engage with their roots through academic research on Latin America.

Still, even when analyzing researchers by origin, Spain (45 individuals) and the United States (42) remain among the top three countries, alongside Argentina. In other words, there are more Spanish and American scholars working on Latin American economic history and publishing in high-impact international journals than scholars from any Latin American country other than Argentina. This again raises concerns about how major research questions and pressing social issues affecting Latin America are addressed by non-native and non-resident scholars—regardless of their training or regional expertise. These patterns underscore the relevance of the next section, where we analyze the most common combinations of researchers’ countries of origin and institutional affiliation, as well as the extent and nature of collaborations between European and North American scholars and those of Latin American origin.

4. Collaborations between Latin American Economic Historians and scholars from European and North American countries

This section examines the extent of non-native researchers' involvement in the production of scholarly work on Latin American Economic History, and how they interact with native scholars. To do so, Table 9 analyzes the most common combinations of researchers' countries of origin and the countries in which their affiliated institutions are located (based on the criteria outlined earlier). Among the 14 most frequent cases (each involving five or more scholars), 12 correspond to individuals whose country of origin matches their country of institutional affiliation. Only two combinations involve researchers working outside their country of origin: Argentinian scholars working in the United States (7 individuals) and Colombian scholars also based in the United States (5 individuals). This finding suggests that, for Latin American economic historians working abroad, the US is by far the primary destination for academic employment.

Table 9. Most common combinations of country of origin and Institutional affiliation among the Economic Historians under analysis, 2000–2024

	Origin	Affiliation	Cases		Origin	Affiliation	Cases
1	Spain	Spain	42	8	Mexico	Mexico	12
2	US	US	39	9	United Kingdom	United Kingdom	11
3	Argentina	Argentina	34	10	Argentina	US	7
4	Chile	Chile	23	11	Germany	Germany	5
5	Colombia	Colombia	22	11	Colombia	US	5
6	Brasil	Brasil	20	11	Netherlands	Netherlands	5
7	Uruguay	Uruguay	14	11	Portugal	Portugal	5

Source: LATAM–EH Database

Table 9 also reveals that, in 12 of the 14 most frequent combinations, researchers are working in their country of origin. Notably, only half of these cases involve Latin American scholars conducting research within Latin America. The most represented group is Spanish researchers based in Spain, with 42 cases, followed closely by US-based American researchers, with 39. The first Latin American group appears in third place: Argentine scholars working in Argentina (34 individuals). Positions four through eight are also occupied by researchers based in Latin America: Chile (23), Colombia (22), Brazil (20), Uruguay (14), and Mexico (12). From the ninth position onward, we again see European scholars working in their countries of origin—specifically from the United Kingdom, Germany, the Netherlands, and Portugal.

Scientific colonialism is typically defined as the practice by which researchers—often from the Global North—conduct fieldwork or data collection in the Global South, then return to their home institutions to analyze and publish the results without engaging local researchers as collaborators (Galtung, 1967). In their influential study on scientific colonialism in paleontology, Baja et al. (2022) found that over 97% of global paleontological research was conducted by North American or European scholars. In many cases, fossils were acquired—sometimes illegally—from other countries and studied abroad, with no participation or credit given to local researchers. Even when the focus of study was on Global South specimens, local experts were frequently excluded from the research and publication process, depriving the work of regional insights and perspectives.

A similar dynamic has been observed in Economic History research focused on Africa. Johan Fourie (2019) highlighted the dominance of foreign researchers in shaping the historical narrative of the region. Like Baja et al. (2022), Fourie advocates for the inclusion of local scholars in research concerning their own regions. Such inclusion is not only essential for developing local academic capacity and resources, but also for integrating invaluable regional knowledge into the research process. Ideally, historical research on a region should be produced in collaboration with local scholars, who are the rightful custodians of their cultural and historical heritage—including data—and whose participation can contribute to the scientific

development of countries where academic infrastructures and access to advanced research methods may still be limited.

In Table 10, we focus on researchers from the five European countries and the United States with the highest number of cases in Table 9, specifically those whose country of origin matches their country of institutional affiliation. For each group, we examined the total number of articles published by these researchers (counting each article only once per country group, even when co-authored) and calculated the percentage of these studies that were conducted in collaboration with scholars either from Latin America or affiliated with Latin American research institutions.

It is worth noting, before presenting the results, that 52% of the publications in our dataset are single-authored. These are included in the analysis as well, since even sole authors could have chosen to involve a local collaborator if they had wished to do so. At the same time, we must approach these results with nuance: the absence of collaboration with Latin American scholars does not necessarily imply a lack of regional expertise. Many non-Latin American researchers may have deep knowledge of the region based on their topic, data familiarity, fieldwork, or long-term engagement. Nonetheless, patterns of collaboration—or their absence—raise important questions about equity, authorship, and inclusion in the production of regional historical knowledge.

Table 10. Percentage of articles authored by scholars from Europe or the United States that include Latin American co-authors in leading Economic History journals, 2000–2024

Origin	Individuals	Articles	Rate	% of collaborations with LATAM
Spain	42	61	1.5	26.2%
US	39	54	1.4	31.5%
United Kingdom	11	10	1.1	40.0%
Germany	5	6	0.8	16.7%
Netherlands	5	6	0.8	50.0%
Portugal	5	3	0.6	0.0%

Source: LATAM–EH Database

As shown in Table 10, less than one-third of the articles include co-authorship with Latin American scholars or scholars based in Latin America. In fact, if the criterion is limited strictly to authors with institutional affiliations within the region, the proportion drops to less than half in most cases. Specifically, only 26.2% of the 61 articles authored by Spanish scholars involved a Latin American co-author, and just 31.5% of the 54 articles written by US-based scholars did so. In contrast, albeit still far from universal, 50% of the six Dutch-authored articles and 40% of the ten British-authored articles featured co-authors from Latin America.

These findings highlight the continuing need for progress in fostering equitable collaboration, so as to avoid reinforcing patterns associated with scientific colonialism. This issue is particularly pressing in the case of Spain, which is not only the most active non-Latin American contributor to the region's economic history scholarship, but also the former colonial power. The problem is further compounded by the fact that these practices are predominantly carried out by university-trained scholars—members of the national academic elite—who might be expected to adopt a more critical stance toward both historical colonialism and contemporary forms of neo-colonialism in academia (Hira, 2015).

5. Research impact: citation patterns of Latin American Economic History

This section examines the scholarly impact of research on Latin American Economic History published in leading economic history journals between 2000 and 2024, as measured by citation counts. Citation data for all articles in the sample were retrieved from Google Scholar on March 27, 2025. It is important to acknowledge that articles published in 2000 have had up to 25 years to accumulate citations, while those

published at the end of 2024 have had only a few months. Furthermore, some articles may have circulated earlier as working papers, potentially increasing their visibility and citation counts (Rastogi et al., 2022). Citation figures also vary across platforms such as ResearchGate and others. For these reasons, and due to additional factors such as the popularity of specific topics or the profile of certain authors, these metrics must be interpreted with caution. Nevertheless, the data offer valuable insights and are worth analyzing carefully.

Citations, while imperfect, are generally regarded as a proxy for the scholarly interest generated by a piece of research. However, certain topics—due to the size and activity of the research community working on them—may naturally attract more citations than others. Moreover, factors related to the authors' individual characteristics and institutional affiliations may influence citation patterns, albeit in ways that may reflect structural inequalities or biases. For instance, among the economic historians analyzed in this study, male authors averaged 38.9 citations per article, compared to 32.6 for female authors. This disparity may be partly attributed to systemic gender-based discrimination, but it also likely reflects the more recent entry of women into the field of economic history, giving their publications less time to accumulate citations, as well as potentially different publishing strategies.

Table 11 presents the average number of citations per article on Latin American Economic History, categorized by journal. Across the full sample of articles published between 2000 and 2024, the mean citation count is 30.2. However, the distribution is far from uniform. Articles published in the *European Review of Economic History* (EREH) have received only 12.9 citations on average, while those in the *Asia-Pacific Economic History Review* average 13.3 citations and those in the *Revista de Historia Económica—Journal of Iberian and Latin American Economic History* average 17.9.

At the other end of the spectrum, articles published in the *Journal of Economic History*—which features a large number of contributions from US-based authors—average 48.9 citations. Publications in *Cliometrica* average 31.6 citations across 15 articles; the *Economic History Review* averages 30.5; and *Explorations in Economic History* reports an average of 29.7 citations for its Latin America-related articles. These substantial differences in citation performance appear to correlate closely with the journals' overall impact factors, though some cases—such as the unexpectedly low citation count for articles in the EREH—remain less clearly explained.

Table 11. Distribution of average citations of Latin American Economic History articles by journal, 2000–2024

Citations per article	ALL	CLIO	EHR	EREH	EXPLO	JEH	A-PEH	RHE
Average	31.6	30.5	12.9	29.7	48.9	13.3	17.9	31.6

Source: LATAM-EH Database

Table 12 analyzes the distribution of average citation counts by the country in which the scholars' affiliated research institutions are located. This analysis offers insight into whether certain locations generate greater scholarly impact—measured by citation counts—than others. It is important to note, however, that citation impact also depends on a range of additional factors, such as publication outlets, research topics, and available institutional resources.

Despite these complexities, Table 12 reveals that authors affiliated with British institutions have achieved the highest average citation rates, exceeding the overall mean by more than 2.5 times. Scholars based at US universities also stand out, with an average of 52 citations per article—more than 1.5 times the overall average.

Among Latin American countries, Brazil is a notable outlier, with an impressive 39.9 citations per article. In contrast, the remaining countries in the table fall below the overall average of 30.2 citations. For example, Spain, despite being the second most represented country in the sample, averages only 21.7 citations per article. Argentina, the third most represented country, performs particularly poorly with just 16.3 citations per article—well below both the global and regional averages. Most other Latin American countries cluster around slightly above 20 citations per article.

Table 12. Distribution of average citations by country of academic affiliation, 2000–2024

Country of Institution	Scholars	Cites/Article
1. United Kingdom	20	80.6
2. US	71	52.0
3. Brazil	21	39.9
4. Uruguay	15	27.3
5. Spain	53	21.7
6. Mexico	20	21.4
7. Colombia	24	21.3
8. Chile	26	16.4
9. Argentina	36	16.3

Source: LATAM–EH Database

Table 13 presents a list of the most cited authors of articles on Latin American economic history published in leading journals between 2000 and 2024. With the exception of the tenth-ranked author, Stephen Haber (Stanford University, US), all listed scholars have published only a single article on the topic; however, these publications have garnered significant attention. Haber is the only author in the group with two articles. This pattern suggests that authors with multiple contributions may face a dilution of citation counts across their work, potentially limiting their chances of achieving high individual citation numbers—even in cases where the author is a Nobel laureate.

Table 13. Leading Economic Historians of Latin America by citation count, 2000–2024 (Publications)

	Authors	Gender	Origin	Current University/ Research Institution	Articles	Cites/ article
1	De Vries, Gaaitzen J.	M	Netherlands	University of Groningen (Netherlands)	1	405
1	Timmer, Marcel P.	M	UK	University of Groningen (Netherlands)	1	405
2	Berges, Ame R.	F	UK	University of Oxford (UK)	1	311
2	Fitzgerald, Valpy	M	UK	University of Oxford (UK)	1	311
3	Assunção, Juliano J.	M	Brazil	Pontifical Catholic Univ. of Rio de Janeiro (Br)	1	251
3	Soares, Rodrigo R.	M	Brazil	Pontifical Catholic Univ. of Rio de Janeiro (Br)	1	251
3	Naritomi, Joana	F	Brazil	Harvard University (US)	1	251
4	Davies, Elwyn	M	Netherlands	Utrecht University (Netherlands)	1	223
5	Higman, Barry W.	M	Australia	Australian National University (Australia)	1	219
6	O'Rourke, Kevin H.	M	Ireland	Sciences Po (France)*	1	218
7	Grafe, Regina	F	Germany	Northwestern University (US)	1	185
8	Tang, Leilei	M	China	University of Southampton (UK)	1	180
8	Dale, Richard S.	M	UK	University of Southampton (UK)	1	180
8	Johnson, Johnnie E. V.	M	UK	University of Southampton (UK)	1	180
9	Bates, Robert H.	M	US	Harvard University (US)	1	179
10	Haber, Stephen	M	US	Stanford University (US)	2	164

* In the case of Kevin H. O'Rourke we have made the exception of assigning him his current academic affiliation rather than the one he held when he published his only article in the sample (in 2002) to improve the accuracy of the table.

Note: M: Male; F: Female

Source: LATAM–EH Database

The most cited article in the dataset is by Gaaitzen J. de Vries and Marcel P. Timmer (both from the University of Groningen, Netherlands), with 405 citations, followed by a paper by Ame R. Berges and Valpy Fitzgerald (both from the University of Oxford, UK), which has received 311 citations.

Perhaps most striking about the list of 16 authors is the limited diversity in gender and institutional affiliation: only 3 are women (18.8%), just 2 (12.5%) are affiliated with universities located in Latin America, and only 3 originate from the region. The most highly cited articles are primarily authored by scholars affiliated with institutions in the United Kingdom, the United States, and the Netherlands.

6. Preliminary conclusions

We have analyzed publications on Latin America featured in seven of the leading high-impact international economic history journals—none of which are published in the region. These journals tend to favor research with a cliometric approach or, at the very least, a quantitative historical perspective.

While most publications on Latin America's economic history appear in books and journals based in the various countries of the region—often in Spanish/Portuguese and with limited cliometric influence—our goal is to examine who is producing and disseminating knowledge about the region's economic history within the highest-impact international journals. Therefore, focusing on leading generalist international journals introduces unavoidable biases—mainly thematic, generational, and related to publication format and internationalization—. To sum up, these selected journals tend to prioritize broad topics of global in-

terest, often overlooking more localized issues. Possibly, younger scholars are more pressured to publish internationally, while senior academics have more flexibility. Additionally, differences in national research policies influence the extent of international engagement. However, this does not affect the objective of our study, which is not to analyze all possible publications on Latin America's economic history, but rather to focus exclusively on those that meet the specified criteria. In any case, the analysis of the results and the academic figures highlighted in this article should be taken with caution.

Approximately 5% of publications in the leading journals of Economic History worldwide pertain to Latin American research. This figure indicates a slight underrepresentation of the region, given that it accounts for about 7% of the global population. Nevertheless, the trend is upward, suggesting that this gap may narrow in the coming years or decades. This underrepresentation is also influenced by the uneven distribution of publications across countries. While Argentina, Mexico, and Brazil each contribute over 10% of the region's total output, countries such as the Dominican Republic, Ecuador, Paraguay, and the Central American republics are scarcely represented. Therefore, promoting the development of Economic History research in these underrepresented nations would be particularly valuable.

Regarding the historical periods studied, research on the post-independence era—comprising the nineteenth, twentieth, and twenty-first centuries—dominates the field, accounting for more than 75% of all Latin American Economic History publications. This pattern mirrors broader trends in the discipline globally.

An additional challenge facing Economic History research in Latin America concerns gender representation. Only 25% of authors publishing in top-tier Economic History journals in the twenty-first century are women, and they have authored just 31.5% of the total publications—less than one-third. Nonetheless, the steady increase in the number of female economic historians over the past 25 years is moderately encouraging, especially considering that, on average, women have published more than their male counterparts during this period.

Another key aspect explored in this study is the institutional and national background of researchers. In terms of institutional affiliation, the United States leads with 71 scholars, followed by Spain (53), Argentina (36), Chile (26), Colombia (24), and Brazil (21). Notably, eight of the fourteen countries with the highest number of scholars studying Latin America are located outside the region. However, when considering researchers' countries of origin, Argentina ranks first (52 scholars), followed by Spain (45), the United States (42), Brazil (31), and Colombia (29). In sum, only 43% of scholars publishing on Latin American Economic History are affiliated with institutions within the region, though this figure rises to 55% when accounting for researchers' countries of origin—suggesting that around 25% of the region's academic community resides in the diaspora.

Moreover, 45% of the scholarly community studying Latin American Economic History in major journals between 2000 and 2024 neither originate from the region nor are institutionally affiliated with it. Among this group, Spanish and American researchers are the most prominent. Although these foreign scholars often draw on data produced in Latin America, their potential to contribute to the regional academic community through collaboration remains underexploited. Only 26.2% of Spanish-authored articles and 31.5% of US-authored articles involved co-authors based in the region. As awareness of scientific colonialism grows within the international academic community, fostering collaboration with Latin American scholars may become more common, potentially enhancing the contextualization and relevance of research findings.

Finally, regarding the impact of the publications analyzed, the average number of citations per article was 30.2. However, this figure varies significantly depending on several factors. Articles published in higher-impact journals tend to receive more citations, as do those authored by British and American researchers—who receive 2.5 and 1.5 times the average number of citations, respectively. In contrast, articles authored by Latin American (and Spanish) scholars receive approximately 21 citations on average.

While the findings presented offer valuable insights, it is important to emphasize that they are based solely on the seven selected generalist journals and do not fully represent the diverse and complex landscape of the broader Latin American scholarly community.

References

- Abramitzky, R. (2015). Economics and the modern economic historian. *Journal of Economic History*, 75(4), 1240–1251. DOI: 10.1017/S0022050715001667
- Angrist, J., Azoulay, P., Ellison, G., Hill, R., and Lu, S. F. (2017). Economic research evolves: Fields and styles. *American Economic Review*, 107(5), 293–297. DOI: 10.1257/aer.p20171117
- Barba, J. J., González-Calvo, G., and Barba-Martín, R. A. (2014). Qué la fuerza esté contigo: Desvelar el lado oscuro de la investigación en educación. *Magis. Revista Internacional de Investigación en Educación*, 7(14), 125–140. DOI: 10.11144/Javeriana.M7-14.QLFE
- Baten, J., and Muschallik, J. (2012). The global status of economic history. *Economic History of Developing Regions*, 27(1), 93–113. DOI: 10.1080/20780389.2012.682390
- Bértola, L. (2025). Historia Económica en América Latina: global, comparada, específica, comprometida: Presentación realizada al VIII CLADHE (Montevideo, 3 de diciembre de 2024). *Revista Historia Económica de América Latina*, 2(III), 59–63. DOI: 10.62467/RHEAL/02.01.17
- Blum, M., and Colvin, C. L. (Eds.). (2018). *An Economist's Guide to Economic History*. Palgrave Macmillan.
- Boldizzoni, F. (2011). *The poverty of Clío: Resurrecting economic history*. Princeton University Press.
- Collins, W. (2015). Looking forward: positive and normative views of economic history's future. *Journal of Economic History*, 75(4), 1228–1233. DOI: 10.1017/S0022050715001643
- Di Vaio, G., and Weisdorf, J. L. (2010). Ranking economic history journals: a citation-based impact-adjusted analysis. *Cliometrica*, 1(4), 1–17. DOI: 10.1007/s11698-009-0039-y
- Diebolt, C., and Hauptert, M. (2021). Cliometrics: Past, present, and future. *Oxford Research Encyclopedia of Economics and Finance*, 19.
- Ejerimo, O., and Hansen, H. K. (2015). How important are local inventive milieus: The role of birthplace, high school and university education. *Geoforum*, 65, 387–397. DOI: 10.1016/j.geoforum.2014.12.002
- Fernández-de-Pinedo, N., La Parra-Perez, A., and Muñoz, F. F. (2023). Recent trends in publications of economic historians in Europe and North America (1980–2019): an empirical analysis. *Cliometrica*, 17(1), 1–22. DOI: 10.1007/s11698-022-00245-w
- Fourie, J. (2019). Who writes African economic history? *Economic History of Developing Regions*, 34(2), 111–131. DOI: 10.1080/20780389.2019.1639500
- Fourie, J., and Gardner, L. (2014). The internationalization of economic history: a puzzle. *Economic History of Developing Regions*, 29(1), 1–14. DOI: 10.1080/20780389.2014.922842
- Frederick, K., Juif, D., and zu Selhausen, F. M. (2024). The Revival of African Economic History in the 21st Century: A Bibliometric Analysis. *Revista de Historia Industrial-Industrial History Review*, 33(92), 11–48. DOI: 10.1344/rhiihr.47560
- Galtung, J. (1967). Scientific colonialism. *Transition*, 30, 10–15. doi:10.2307/2934342
- Hira, S. (2015). Scientific colonialism: the Eurocentric approach to colonialism. In *Eurocentrism, Racism and Knowledge: Debates on History and Power in Europe and the Americas* (pp. 136–153). Palgrave Macmillan UK.
- Jones, G., van Leeuwen, M. H., and Broadberry, S. (2012). The future of economic, business, and social history. *Scandinavian Economic History Review*, 60(3), 225–253. DOI: 10.1080/03585522.2012.727766
- Lamoreaux, N. (2015). The future of economic history must be interdisciplinary. *The Journal of Economic History*, 75(4), 1251–1257. DOI: 10.1017/S0022050715001679
- Mitchener, K. (2015). The 4D future of economic history: digitally-driven data design. *Journal of Economic History*, 75, 1234–1239. DOI: 10.1017/S0022050715001655
- Overgaard, C., Fenger-Grøn, M., and Sandall, J. (2012). The impact of birthplace on women's birth experiences and perceptions of care. *Social science and medicine*, 74(7), 973–981. DOI: 10.1016/j.socscimed.2011.12.023
- Poelmans, E., and Rousseau, S. (2016). Quantifying the heterogeneity of publication cultures in economic, business and financial history. *Essays in Economic and Business History*, 34, 95–135.
- Rastogi, C., Stelmakh, I., Shen, X., Meila, M., Echenique, F., Chawla, S., and Shah, N. B. (2022). To ArXiv or not to ArXiv: A Study Quantifying Pros and Cons of Posting Preprints Online. *arXiv:2203.17259*. DOI: 10.48550/arXiv.2203.17259

- Reckendrees, A. (2017). Economic history in times of transition. *Scandinavian Economic History Review*, 65(1), 1–5. DOI: 10.1080/03585522.2017.1294378
- Romer, C. D. (1994). The end of economic history? *The journal of economic education*, 25(1), 49–66. DOI: 10.1080/00220485.1994.10844814
- Seltzer, A. J. (2018). Publication trends and future challenges for the Australian economic history review: A bibliometric analysis. *Australian Economic History Review*, 58(2), 112–133. DOI: 10.1111/aehr.12143
- Seltzer, A. J., and Hamermesh, D. S. (2018). Co-authorship in economic history and economics: are we any different? *Explorations in Economic History*, 69, 102–109. DOI: 10.1016/j.eeh.2018.04.001
- Tünnermann Bernheim, C. (2007). América Latina: identidad y diversidad cultural. El aporte de las universidades al proceso integracionista. *Polis. Revista Latinoamericana*, (18). <http://polis.revues.org/4122>
- Waldenström, D. (2005). Increased international integration is a prerequisite for more and better research in economic history. *Scandinavian Economic History Review*, 53(3), 85–92. DOI: 10.1080/03585522.2005.10414261
- Whaples R. (2002). The supply and demand of Economic History: recent trends in the Journal of Economic History. *The Journal of Economic History*, 62(2), 524–532. DOI:10.1017/S0022050702000591

LA ECONOMÍA COLOMBIANA DURANTE LA PRIMERA GLOBALIZACIÓN (1870–1918): UN ANÁLISIS CRÍTICO DE LAS ESTIMACIONES DE PRODUCCIÓN Y CRECIMIENTO

THE COLOMBIAN ECONOMY DURING THE FIRST GLOBALIZATION (1870–1918): A CRITICAL ANALYSIS OF PRODUCTION AND GROWTH ESTIMATES

Alejandro Nieto Ramos¹

Resumen

Este artículo tiene como propósito analizar y contrastar las diferentes estimaciones de producción y crecimiento económico realizadas para Colombia durante la Primera Globalización (1870–1918). Este periodo resulta importante para el análisis histórico colombiano, pues el país no solo siguió la tendencia generalizada de la región a través de la creciente exportación de bienes primarios, sino que también experimentó profundos cambios internos en las estructuras de producción y distribución. El documento presenta y discute las metodologías seguidas por las estimaciones disponibles, y propone una cifra de crecimiento per cápita promedio con base en los cálculos de Salvador Camacho Roldán y De Corso (2009). La ventaja de estas dos aproximaciones es que se construyen o son consistentes con el enfoque del gasto, por lo que incluyen la producción de autoconsumo. Se encuentra que bajo esta aproximación el crecimiento económico fue inferior al que obtienen otras estimaciones, principalmente por la dinámica de la Primera Guerra Mundial.

Palabras clave: estimación PIB, crecimiento económico, Primera Globalización, Colombia

Códigos JEL: N01, N16, N36, O40

Abstract

The purpose of this article is to analyze and contrast the various estimates of production and economic growth for Colombia during the First Globalization (1870–1918). This period is particularly significant for Colombian historical analysis, as the country not only followed the broader regional trend of expanding primary goods exports, but also underwent profound internal transformations in the production and distribution structures. The article presents and discusses the methodologies employed in the available estimates, building toward a proposed average per capita growth figure based on the calculations of Salvador Camacho Roldán and De Corso (2009). The advantage of these two approaches lies in their construction based on, and consistency with, the expenditure approach, thereby including subsistence production. The findings suggest that, under this approximation, economic growth was lower than indicated by other estimates, mainly due to the dynamics associated with the First World War.

Keywords: GDP, economic growth, First Globalization, Colombia

JEL codes: N01, N16, N36, O40

Recibido: 5–5–2025 | **Revisado:** 31–7–2025 | **Aceptado:** 17–8–2025

¹ Universidad Nacional de Colombia, Sede Medellín. Correo electrónico: anietor@unal.edu.co

Introducción

A lo largo de la Primera Globalización (1870–1918) América Latina experimentó cambios importantes en sus estructuras de producción y distribución. La creciente participación en el mercado mundial a través de la exportación de materias primas, bienes mineros y productos agroforestales se destacó como el hecho central para explicar los patrones de desarrollo de la región.

Colombia no fue ajeno a esta tendencia general, según los datos de Bértola y Ocampo (2013, p. 114) las exportaciones se multiplicaron por 3,7 entre 1870 y 1914. En el ámbito interno, el país atravesó importantes cambios políticos, sociales y económicos. En el primer caso, se transitó de la Constitución de 1863, liberal, federalista y laica, hacia la Constitución conservadora de 1886, basada en el centralismo político, la religión católica como principio unificador de la nación y la limitación de las libertades públicas. El conflicto político entre liberales y conservadores se manifestó en la esfera social a través de recurrentes conflictos civiles antes de finalizar el siglo, siendo el más importante la Guerra de los Mil Días (1899–1902). Adicionalmente, luego de este conflicto el país experimentó otro suceso de relevancia, la pérdida de Panamá, que según Kalmanovitz (2012, p. 139) era la región más rica del país.

En la esfera económica, durante las últimas décadas del siglo XIX, Colombia experimentó booms exportadores de productos agrícolas como el tabaco, la quina y el añil. El modelo empresarial que predominó en estos productos fue el que Ocampo (1984) definió como producción–especulación, en el cual el objetivo era apropiarse de las ganancias extraordinarias que el desequilibrio de precios internacionales ofrecía en coyunturas específicas. Sin embargo, paralelamente el café ganaba relevancia y se expandía por el país, convirtiéndose en el principal producto de exportación y generando profundos cambios en la estructura social y económica colombiana.

Dentro de este contexto de mayor integración económica, el crecimiento de las exportaciones fue el principal impulso del crecimiento económico, en lo que se ha definido como el modelo de desarrollo hacia afuera. Bértola y Ocampo (2013) sostienen este argumento referenciando el mayor dinamismo de las exportaciones respecto al crecimiento de la economía total y en la influencia de las exportaciones en los ciclos del PIB. Sin embargo, recientes investigaciones han debatido la magnitud del crecimiento orientado por las exportaciones para ciertos países de la región. En esta línea, sobresale el trabajo Kuntz-Ficker (2019, p. 372), quien muestra que Colombia tuvo una muy baja incidencia en diversas dimensiones del proceso exportador, y por tanto concluye que la era exportadora pudo tener efectos muy limitados.

Esta investigación se enmarca en este debate, pues tiene como propósito revisar y analizar las estimaciones de Producto Interno Bruto (PIB) disponibles para Colombia entre finales del siglo XIX y principios del XX, destacando sus metodologías y limitaciones. Adicionalmente, propone una nueva estimación de crecimiento durante la Primera Globalización en base a dos medidas de PIB, una en 1870 y otra para 1918. Como se mostrará, estas dos mediciones incorporan un elemento central del cual carecen las demás, la producción de autoconsumo, que resultaba muy importante en las estructuras de producción agraria de la época.

En este sentido, los resultados de este trabajo contribuyen a la historiografía colombiana aportando nueva información acerca del crecimiento económico del país durante la Primera Globalización. Este trabajo encuentra una tasa de crecimiento per cápita inferior a la estimación más difundida dentro de la literatura colombiana, cuestionando la dinámica durante la Primera Guerra Mundial, pero también haciendo algunas observaciones alrededor de la separación de Panamá.

El documento está dividido en siete secciones incluyendo esta introducción. En el apartado 1 se presenta una primera caracterización de la Primera Globalización, haciendo énfasis en la dinámica exportadora y el crecimiento económico. En el apartado 2 se analizan las diferentes estimaciones de PIB disponibles para Colombia entre finales del siglo XIX y principios del XX. Con base en los métodos que se han implementado y el objetivo de este trabajo, se justifica la selección de dos estimaciones, una para 1870 y otra para 1918. La primera proviene de los cálculos que realizó Salvador Camacho Roldán y que publicó en las *Memorias de Hacienda de 1872*, y la segunda del trabajo de De Corso (2019). En el apartado 3, se valida la estimación de Camacho Roldán desde el enfoque del gasto, mostrando que puede ser bastante acertada. Seguidamente se describe la metodología y las fuentes de información usadas para aproximar un índice

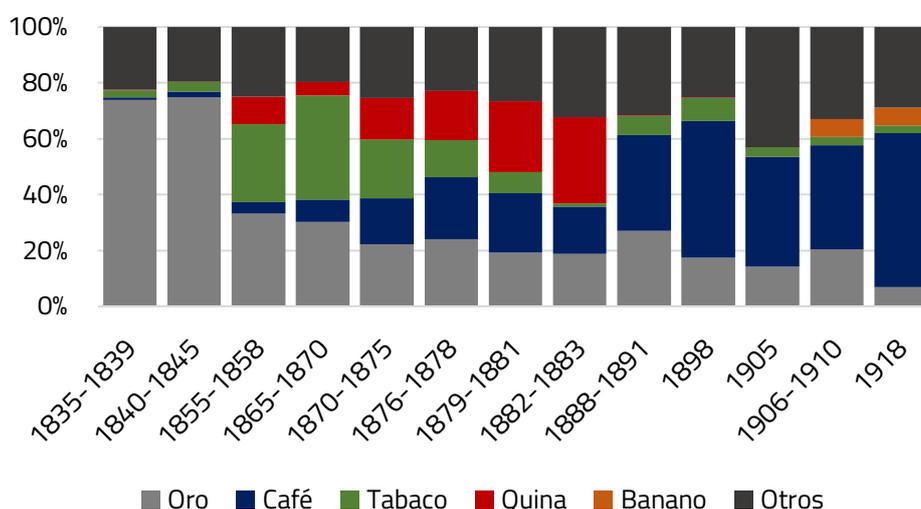
de precios en el periodo considerado, el cual se utilizó para deflactar las series nominales. Con esto, en el apartado 5, se presenta una discusión en torno al comportamiento de las tasas de crecimiento reales de la economía, mostrando como las metodologías disponibles hasta ahora pueden estar sobrevalorando el crecimiento del país, especialmente en el periodo de la Primera Guerra Mundial. Finalmente se presentan las conclusiones.

1. Primera Globalización, desarrollo exportador y crecimiento económico

A partir de mediados del siglo XIX, América Latina experimentó un significativo proceso de inmersión en la economía mundial. Tal fenómeno se desarrolló en el contexto de un mundo cada vez más globalizado, en el cual el cambio tecnológico y la reducción de las barreras económicas en los países desarrollados impulsaba la integración económica mundial (Kuntz–Ficker, 2019, p. 17). La principal representación de este fenómeno fue la creciente exportación de materias primas, productos mineros y bienes agropecuarios, y la importación de manufacturas y bienes de capital. Bértola y Ocampo (2013, p. 114) muestran que las exportaciones per cápita de la región se multiplicaron por 2,3 en la ventana de tiempo 1870–1914 y por 3,6 si se extiende hasta 1929.

Colombia no fue ajeno a este proceso y conforme con las cifras de los mismos autores, entre 1870 y 1914 las exportaciones per cápita crecieron a una tasa de 3,3% anual, lo que significa que se multiplicaron por cerca de 3,7. El Gráfico 1 revela que a lo largo de este periodo de expansión el país vivió una recomposición en los bienes exportados. El oro, que para el periodo 1835–1845 era el principal producto de exportación, pierde participación debido principalmente a los booms temporales de quina y añil que se dieron hacia la mitad del siglo. No obstante, estos fueron auges de corto plazo, desarrollados bajo el modelo que Ocampo (1984) definió como producción–especulación, y sin efectos significativos en la estructura de producción. Por el contrario, desde 1870, el café empezaba a ganar relevancia, de tal manera que de representar el 8,1% de las exportaciones pasó a cerca del 55,2% en 1918.

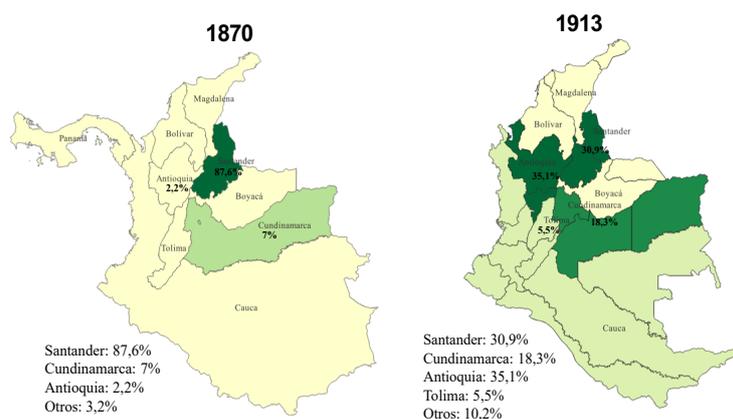
Gráfico 1. Composición de las exportaciones colombianas (1835–1918)



Fuente: para el periodo 1835–1910 la información proviene de Ocampo (1984), el dato de 1918 fue tomado de Greco (2004).

La expansión cafetera significó un cambio en las estructuras de producción y distribución del país. Como demuestran Machado (1988), Arango (1981) y Bejarano (1980), el auge cafetero se desarrolló bajo una expansión regional de la producción y se adelantó bajo diferentes modelos de producción. El Mapa 1 muestra la evolución de la participación regional de la producción de café en Colombia entre 1870 y 1913. Con fines comparativos, en ambos periodos se usa la desagregación territorial de los nueve estados federados que componían la nación, aunque para 1913 el país tenía una desagregación más amplia en términos de departamentos y municipios.

Mapa 1. Composición regional de la producción cafetera en Colombia en 1870 y 1913



Fuente: elaboración propia con base en Mejía (2015)

Para 1870 la región de Santander concentraba alrededor del 87,6% de la producción total de café, le seguía Cundinamarca con apenas un 7% y Antioquia con un 2,2%. No obstante, con la expansión exportadora se evidenció una recomposición de la producción y las regiones de Antioquia y Cundinamarca empezaron a ganar participación frente a una reducción de Santander. Esta transición marcó un hecho central en la historia cafetera del país, ya que significó la competencia de dos modelos de producción, la pequeña propiedad parcelaria del occidente (Antioquia y Cauca) contra la gran hacienda cafetera del oriente (Cundinamarca y Santander).

Gracias a este crecimiento en las exportaciones cafeteras, junto con el abaratamiento de los textiles, Colombia tuvo una mejora en los términos de intercambio. Según Bértola y Ocampo (2013) estos crecieron un 27% entre 1870 y 1914. Esto, junto con el significativo incremento de los volúmenes de exportación (se multiplicaron por ocho entre 1870–1874 y 1910–1914) determinaron un incremento del poder de compra de las exportaciones per cápita en cerca de cuatro veces, uno de los más altos de la región.

Sin embargo, a pesar de que los datos referenciados muestran que Colombia tuvo un buen comportamiento exportador a lo largo de la Primera Globalización, un análisis comparativo con otros países de la región revela un desempeño diferencial. La Tabla 1 retoma los datos del trabajo de Bértola y Ocampo (2013) y de Bulmer-Thomas (2017). En primera medida, a pesar del crecimiento de las exportaciones per cápita, estas fueron muy inferiores a las de los principales países exportadores de la región. Para 1914 las exportaciones per cápita colombianas apenas representaban el 7,6% de las de Argentina y el 12% de las de Uruguay. En segunda medida, el crecimiento anual promedio de los términos de intercambio fue superior al promedio nacional, no obstante, inferior al de los países del cono sur, en Chile y Uruguay la tasa fue superior al 1%. Finalmente, se comparan los datos de inversión extranjera directa como otra dimensión del proceso de integración económica. La Tabla 1 muestra que para 1914 la inversión que recibió Colombia fue tan solo el 1,7% la de Argentina.

Tabla 1. Información comparada del desempeño exportador y el crecimiento a lo largo de la Primera Globalización

	Exportaciones per cápita			Crecimiento anual promedio de los términos de intercambio (1870/74 –1910/14)	Proporción de la inversión extranjera respecto al país más alto (Argentina)	Tasa de crecimiento anual promedio del PIB per cápita
	1870/74	1910/14	Proporción respecto al país más alto (Argentina)			
Argentina	107,4	287,5	100,0%	0,6%	100,0%	2,3%
Brasil	36	21,7	7,5%	0,2%	37,2%	0,5%
Chile	107	252,3	87,8%	1,5%	15,4%	2,0%
Colombia	5,9	22,1	7,7%	0,6%	1,7%	0,5%
México	12,9	36,6	12,7%	-0,9%	36,6%	2,2%
Perú	18,6	23,8	8,3%	-0,7%	5,6%	0,5%
Uruguay	222	185,3	64,5%	1,8%	11,0%	1,0%
Total	34,5	80,9	28,1%	0,4%		1,60%

Fuente: elaboración propia con base en Bértola y Ocampo (2013) para las exportaciones y el crecimiento del PIB per cápita y a Bulmer-Thomas (2017) para la inversión extranjera directa

La columna final de la Tabla 1 muestra la tasa de crecimiento anual promedio del PIB per cápita. Existe un acuerdo generalizado de que el proceso de expansión de las exportaciones fue el impulso fundamental del crecimiento económico en Latinoamérica durante la Primera Globalización. Bértola y Ocampo (2013) muestran que este impulso se fundamentó en que el crecimiento de las exportaciones fue mayor al de la economía total y en que eran el determinante de los ciclos de crecimiento del PIB. En ese sentido, estos mismos autores muestran que la ratio entre el PIB per cápita de América Latina y de un conjunto de países más industrializados (12 países de Europa Occidental, Australia, Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelanda) se mantuvo estable entre 1870 y 1929, en un valor cercano a 0,37 (Bértola y Ocampo, 2013, p. 19). Esto mostraría que la región experimentó tasas de crecimiento per cápita similares a la de países mucho más avanzados, lo que destaca el dinamismo económico del periodo.

No obstante, a pesar del comportamiento agregado, los datos regionales suministrados por Bértola y Ocampo (2013, p. 197) revelan importantes diferencias. En términos de niveles Argentina tenía la producción per cápita más elevada en 1913, siendo más de 4,7 veces la que presentaron países como Colombia, Brasil y Venezuela. También con niveles comparativamente superiores figuraban Chile y Uruguay, siendo 2,1 veces superiores al promedio. En términos de tasas de crecimiento, entre 1870 y 1913, Argentina, Chile y México presentaron crecimientos per cápita muy superiores al promedio regional (1,6%), con valores de 2,3%, 2,0% y 2,2% respectivamente. En rangos intermedios figuran países como Venezuela y Uruguay con crecimientos de 1,3% y 1%. Con las tasas más bajas aparecen Brasil (0,2%), Perú (0,5%) y Colombia (0,5%).

Las conclusiones de Kuntz-Ficker (2019, p. 372) acentúan la idea del rezago económico de Colombia durante el periodo de análisis. La autora identifica diversas dimensiones del proceso exportador y clasifica a los países conforme con la incidencia de cada una. Dentro de las dimensiones consideradas aparecen la duración del proceso, el valor inicial y máximo de las exportaciones totales y per cápita (a precios constantes y corrientes), la tasa de crecimiento, el valor de retorno, la contribución a la producción nacional, la diversificación y el efecto sobre la industrialización. En ocho de las doce categorías consideradas Colombia figura en el grupo de menor relevancia, por lo que la autora lo clasifica junto con Bolivia como los países en los que la era exportadora tuvo los efectos más limitados. Incluso afirma que: «especialmente en estos casos, sería muy útil valorar la medida en que el crecimiento orientado por las exportaciones fue una mejor opción respecto a la alternativa que efectivamente enfrentaban esos países en aquel momento» (Kuntz-Ficker, 2019, p. 373).

Esta última conclusión resulta muy llamativa, pues cuestiona la capacidad del modelo exportador para impulsar el crecimiento económico colombiano durante la Primera Globalización. Esto inspira el propósito de las siguientes secciones, las cuales se enfocan en analizar las estimaciones más generalizadas y aceptadas del PIB y su crecimiento, debatiendo si sus metodologías y supuestos puedan estar sobrevalorando el crecimiento.

2. Estimaciones de PIB para Colombia a lo largo de la Primera Globalización

Colombia dispone de cifras oficiales de PIB desde 1950. En una primera instancia estas fueron desarrolladas por el Banco de la República, cubriendo el periodo 1950–1969. A partir de 1970 ha sido el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) la entidad encargada de su producción. Ambas instituciones aplicaron la metodología del Sistema de Cuentas Nacionales, en las diferentes versiones definidas por las Naciones Unidas.

Previo a 1950 las medidas de PIB se basan en estimaciones, aproximaciones y cálculos. Para el periodo 1905–1950 sobresale la adelantada por el proyecto Greco (1999) y para el siglo XIX la que suministran Kalmanovitz (2006) y Kalmanovitz y López (2009), ambos enfoques se explican en esta sección. El empalme de estas dos medidas resulta ser el más difundido y aceptado en la historiografía colombiana, a tal punto que son la referencia que usa el Proyecto Maddison en su análisis de crecimiento de largo plazo en Colombia.

Con esto claro, el objetivo de este apartado es analizar las metodologías que se han aplicado para estimar el PIB colombiano a lo largo de este periodo. Se describe con detalle los métodos y supuestos aplicados por cada trabajo, buscando identificar la propuesta que mejor compagine con los propósitos de esta investigación. Se van a analizar cinco estimaciones, cuyas principales características se resumen en la Tabla 2. En términos de temporalidad la serie de Kalmanovitz y López (2009) ofrece información para todo el siglo XIX, mientras que la de De Corso (2019) se enfoca en las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX. La estimación del proyecto Greco (1999) tiene información desde 1905 hacia adelante, pero para efectos de este documento el límite superior considerado será el año 1918. Finalmente, las series de Meisel (2011) y Camacho Roldán (ver Memorias de Hacienda del 1872) son puntuales para 1846 y 1870 respectivamente.

Tabla 2. Resumen de las estimaciones disponibles de PIB para Colombia entre el siglo XIX y principios del siglo XX

Autores	Periodo	Metodología
Kalmanovitz (2006) Kalmanovitz y López (2009)	1800–1905	Enfoque de la producción, valor agregado sectorial
Meisel (2011)	1846	Enfoque de la producción, valor agregado sectorial
Greco (1999)	1905–1929	Estimación econométrica basada en funciones de demanda de dinero y comercio exterior
De Corso (2019)	1888–1929	Enfoque del gasto
Salvador Camacho Roldán (<i>Memorias de Hacienda del año 1872</i> , p. 14)	1870	Aproximación basada en datos catastrales y la relación capital–producto.

Fuente: Elaboración propia

Estimación de Kalmanovitz y López (2009)

Estos autores presentan la primera serie continua de PIB per cápita para Colombia a lo largo del siglo XIX. Siguiendo los enfoques descritos en la introducción, esta propuesta se enmarca en el enfoque de la producción. De manera específica, esta estimación se realizó en dos etapas (Kalmanovitz y López, 2009, p. 95). Primero, Kalmanovitz (2006) estima la producción nacional para el año 1800 sumando el valor agregado sectorial. En la segunda etapa, Kalmanovitz y López (2009), tomando como referencia la estimación

de 1800 y aplicando diferentes supuestos del comportamiento sectorial, calculan la dinámica a lo largo de todo el siglo XIX. El detalle de cada etapa se describe a continuación.

Para la estimación del año 1800, Kalmanovitz (2006) agrega la producción de seis sectores económicos. En el sector minero considera el oro acuñado (2.000.000 de pesos plata) con el oro destinado al contrabando (650.000 pesos plata) y el oro usado como medio de pago o atesoramiento (350.000 pesos plata), para un total sectorial de 3.000.000 de pesos plata. Los datos del comercio se desagregan en dos, comercio interno y comercio externo. Para el primero, se parte de una tasa de impuesto del 4 %, que según el recaudo total² correspondería a una suma bruta de 5.000.000 de pesos. Se supone que la comisión de intermediación es del 20 %, por lo que la actividad comercial ascendería a un 1.000.000 de pesos, más 100.000 de salarios a cargadores y bogas. A esto se adiciona el comercio exterior, calculado a partir de una tasa del 10 % de impuestos sobre un recaudo total de 191.000 y un margen de comisión de 25 %, para un total de 475.000 pesos plata. Sumando estas dos referencias se tendría que el valor agregado del comercio ascendió a 1.575.000 pesos plata. Los autores asumen que el sector transporte es igual al comercio interno, 1.100.000 pesos plata. Para el sector gubernamental toma toda la suma del recaudo de impuestos (2.576.000 pesos plata). Los valores de los sectores de agricultura y artesanía se aproximan usando referencias de participación en otras fuentes. Para la artesanía se supone que pesa el 12,1% del PIB, teniendo como referencia que según el censo de 1870 esa era la participación en el empleo total de esta actividad. En el caso de la agricultura se asume una participación sectorial en el PIB de 54,4 %, argumentando que, dada la relevancia de la minería en el periodo colonial, la agricultura debía pesar menos que lo que se observó en 1905, en donde ascendía al 60 %. Con estos datos se puede estimar la producción agregada en 25.751.000 pesos plata, equivalentes a 27,4 pesos por habitante.

Para darle dinámica a lo largo del siglo XIX, Kalmanovitz y López (2009) toman los valores sectoriales referenciados anteriormente y modelan su comportamiento a partir de información secundaria. Para la agricultura suponen el mismo crecimiento observado de la población y adicionan las agroexportaciones reportadas por Ocampo (1984, p. 100), junto con la producción de carne y de cueros. Para la artesanía consideran una tasa de crecimiento que máximo alcanza el crecimiento de la población y adicionan las exportaciones de sombreros. Para actualizar el sector comercio se utilizan las cifras de importaciones suministradas por Ocampo (1984) y Urrutia y Arrubla (1970) junto con la referencia para Venezuela que suministra Carrillo (1998). En el sector minero los autores usan las cifras de producción de McGreevey (1975), Galindo (1978) y Restrepo (1888). La estimación del sector gobierno proviene del cálculo de los servicios gubernamentales no mercantiles basado en los datos de Junguito (2010). Los datos del sector transporte se estiman en base a las exportaciones en toneladas que publica Ocampo (1984) y la tarifa de transporte suministrada por McGreevey (1975). Finalmente, se incorpora el sector bancario calculando la diferencia entre los ingresos recibidos y pagados por los depósitos del público para los bancos en Bogotá y Medellín.

En términos generales, los resultados de Kalmanovitz y López (2009, p. 34) muestran un constante crecimiento del PIB per cápita en los últimos años del periodo colonial (1765–1800). Esta tendencia se revierte con el inicio del periodo republicano (1800–1850), evidenciándose una caída del ingreso por habitante hasta mediados del siglo XIX. A partir de ahí, la economía colombiana muestra un incremento económico muy significativo alcanzando sus máximos niveles hacia el año 1870. Finalmente, desde este año hay un nuevo decrecimiento en lo que los autores llaman el receso conservador, que coincide con la Guerra de los Mil Días (1899–1902) y la separación de Panamá (1903). Mejía (2016) reconoce que estos patrones siguieron la tendencia que experimentaron otros países de la región. Un impulso por las reformas borbónicas de finales del siglo XVIII, el conflictivo periodo de formación de las repúblicas, la Primera Globalización y las reformas centralistas de finales del siglo XIX.

Aunque el trabajo de Kalmanovitz y López (2009) ha sido un aporte muy valioso para el análisis económico colombiano, y ha sentado las bases para los investigadores preocupados por entender la dinámica de crecimiento a lo largo del siglo XIX, sus estimaciones han recibido críticas. Mejía (2016, p. 317) comenta que muchos de los supuestos carecen de justificación, algunos cálculos son confusos y los anexos meto-

2 184.000 pesos plata según el Cuadro 1 de la p. 164 del texto de Kalmanovitz (2006).

dológicos no siempre contribuyen a clarificar. En la misma línea, Meisel (2011) menciona que algunas de las conclusiones de Kalmanovitz y López no están justificadas. Por ejemplo, no hay evidencia empírica para argumentar que el PIB per cápita siguiera un comportamiento decreciente entre inicios y mediados del siglo XIX. Destaca que a lo largo de este periodo el país experimentó un significativo crecimiento poblacional, lo que soportaría un impulso a la actividad económica.

La metodología descrita se basa en información tributaria o de mercado, por lo que no considera la producción que no pasa por los circuitos comerciales. Esto desconoce la producción de autoconsumo, que como se ha venido referenciando era un componente muy importante en la estructura de producción de una sociedad ampliamente rural. La mayor implicación de seguir este enfoque es que el PIB resulta inferior respecto a estimaciones que puedan reconocer este componente, tal como se mostrará más adelante. No obstante, desde el punto de vista de crecimiento la serie si puede captar las tendencias económicas, pues tal como se describió anteriormente son consistentes con las transformaciones históricas que siguió el país. Como se discutirá en la sección 6, la serie de Kalmanovitz y López (2009) muestra un crecimiento anual promedio de $-0,04\%$ entre 1870 y 1905, mostrando precisamente que en estos 35 años de integración económica Colombia no experimentó crecimiento.

Estimación de Meisel (2011)

Este trabajo presenta una estimación puntual del PIB per cápita para el año 1846, que recurre a un censo económico desarrollado en ese año. Este censo recopila información de la producción total de cuatro actividades productivas: sector agropecuario, industria, minería y pesca. El autor asume que estas cuatro actividades mantuvieron el mismo peso dentro del PIB total que estimó la Cepal para Colombia en el año 1925, cerca del 69%. Con estos datos puede estimar una producción total de 34.952.167 pesos plata. Dado que el censo referenciado no levantó información de todas las provincias del país, este trabajo expande al total nacional usando la relación entre la población total y la población considerada en el censo, esto es multiplicar por 1,26. De esta manera se tendría una producción total de 44 millones de pesos plata, equivalentes a 23 pesos per cápita, cifra similar a la que se puede deducir del trabajo de Kalmanovitz y López (2009). Basados en esta referencia, Meisel (2011) concluye que Colombia era una de las economías más pobres de Latinoamérica. El PIB per cápita colombiano era apenas el 22,9% del de los Estados Unidos y un 62% del de México.

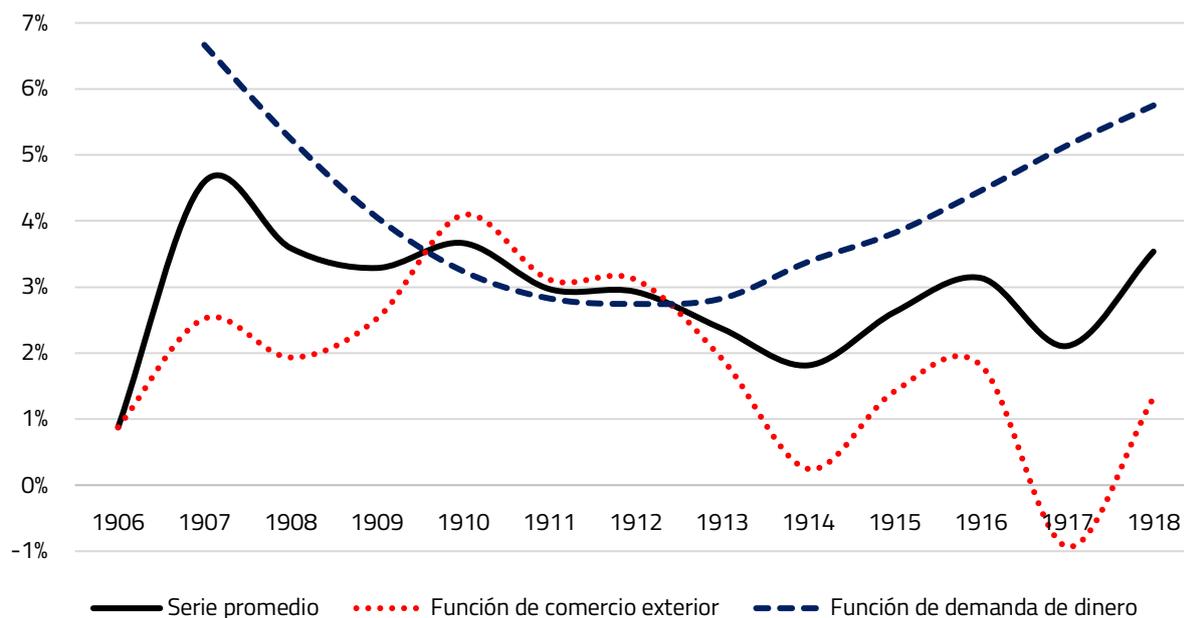
Estimación del Grupo de Estudios de Crecimiento Económico Colombiano (Greco)

El objetivo del Greco (1999)³ era realizar una estimación de PIB para Colombia entre 1905 y 1925, para luego empalmarla con la información oficial de la Cepal, el Banco de la República y el DANE. A diferencia de las metodologías que se han expuesto anteriormente, este trabajo recurre a métodos econométricos como principal herramienta de estimación. Dado que la información de saldos monetarios y de comercio exterior resultaba homogénea y confiable, los autores calculan para el periodo 1925–1950 los parámetros de una función de demanda de dinero y de una función de comercio exterior. La primera tiene como variable dependiente la base monetaria real y como explicativas el PIB real y la tasa de interés nominal, todas expresadas en logaritmos naturales. Por su parte, la ecuación de comercio exterior explica el logaritmo natural del PIB real a través del dato de importaciones presentes y futuras. Con los coeficientes obtenidos en las regresiones y los datos observados tanto de saldos monetarios como de importaciones, los autores calculan el nivel de producción y la tasa de crecimiento para los periodos en los que no se dispone de información (1905–1925). De esta manera, disponen de dos series de PIB y crecimiento económico, asociadas a las dos ecuaciones mencionadas anteriormente. Estas dos series de crecimiento se promedian para definir la que usan como referencia a lo largo del documento.

3 El texto del Greco (1999) presta mucho más detalle a las metodologías, las series y los supuestos, mientras que en la referencia Greco (2004) hay una discusión macroeconómica mucho más detallada. Este segundo texto suministra además la información de todas las series utilizadas, algunas de las cuales se retoman más adelante en esta investigación.

El Gráfico 2 muestra la información de las tasas de crecimiento del PIB per cápita estimadas por estos autores. Entre 1905 y 1929 las cifras del Greco (1999) muestran una tasa de crecimiento anual promedio del PIB per cápita significativamente alta, cerca al 3,7%. Hasta 1918, segundo año de referencia que analiza este trabajo, la misma tasa fue de 2,9%. Por otra parte, la serie promedio, que es la que finalmente usan los autores, no muestra valores negativos durante la Primera Guerra Mundial, entre 1913 y 1918 la tasa de crecimiento per cápita promedio fue de 2,6%, con un máximo de 3,5% en 1918 y un mínimo de 1,8% en 1914, este último tema se analizará con más detalle más adelante.

Gráfico 2. Tasas de crecimiento del PIB real per cápita. Estimaciones del proyecto Greco (1906–1918)



Fuente: elaboración propia con base en la información de Greco (1999)

Respecto a la metodología seguida por Greco (1999), autores como Kalmanovitz y López (2009, p. 23) y De Corso (2019, p. 267) han concluido que la estimación del PIB per cápita calculada a partir de la función de demanda de dinero puede estar distorsionada. Al incluir en la regresión datos posteriores a 1925 para imputar los años sin información (1905–1925), están asumiendo que la velocidad del dinero antes y después de esta fecha fue la misma. Esto claramente resulta debatible a la luz de los cambios institucionales que se dieron en el país. Puntualmente, la creación del Banco de la República en 1923 significó un cambio muy importante, el país pasó de una oferta monetaria rígida, dependiente de los excedentes o déficits del comercio exterior, a un sistema con emisión monetaria y con una entrada importante de recursos externos de capital.

Estimación de De Corso (2019)

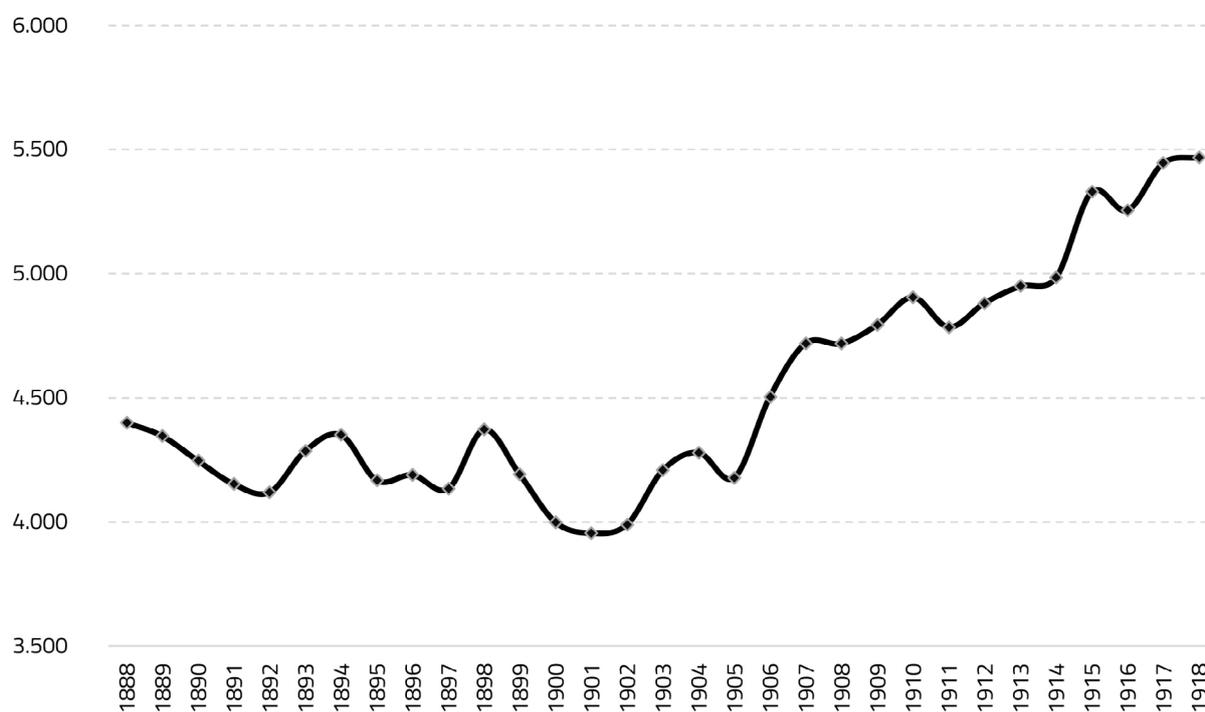
De Corso (2019) presenta una serie de PIB para Colombia entre 1888 y 1929, la cual empalma posteriormente con las cifras oficiales del DANE. El autor sigue el enfoque del gasto para su estimación, realizando los siguientes supuestos generales para cada uno de los componentes. El documento presta especial atención a los cálculos de consumo, para los cuales parte de la estimación de una canasta de consumo representativa que incluye 18 productos alimenticios y aporta 2.300 calorías diarias⁴. También adiciona manufacturas como textiles y escobas, y bienes energéticos como carbón vegetal y leña. En resumen, la canasta representativa se compone de un 74,5% de alimentos, 20,10% de manufacturas y 5,42% de energía. Las

⁴ 2.300 calorías corresponden al consumo mínimo exigido por un trabajador conforme los trabajos de Allen (2013) en sus estimaciones de canastas de subsistencia.

fuentes de información para la estimación de los valores monetarios de las canastas provienen de Pardo (1972) Urrutia (2007) y Urrutia y Arrubla (1970). Finalmente, el valor de la canasta se extrapola a nivel nacional usando las cifras poblacionales y ajustando por un factor de 0,5 para reconocer los efectos de la distribución del ingreso. Al multiplicar por este factor el autor reconoce que no todos los habitantes consumían las mismas cantidades, mientras que un pequeño grupo podía consumir mucho más, la gran mayoría debería estar por debajo de ese promedio. Bajo esta modificación, el consumo total se ajusta de tal manera que el agregado refleja una distribución de ingreso típica de sociedades premodernas, en donde el 10 % de la población controlaba un 40 % del ingreso (De Corso, 2019, p. 269).

Para estimar los datos de inversión entre el periodo 1888–1929, el autor recurre a las cifras de importación de bienes de capital e inversiones extranjeras en sectores como ferrocarriles y producción cafetera (De Corso, 2019, p. 269). Las series de gasto público utilizadas provienen de Kalmanovitz para el siglo XIX y Junguito y Rincón (2004) para el siglo XX. Para el comercio exterior se referencian los trabajos de Ocampo (1984), quien suministra información de exportaciones el grupo Greco y las exportaciones cafeteras de Graham (1912). El Gráfico 3 revela el comportamiento del PIB per cápita a precios de 1975 en el periodo 1888–1918 según las estimaciones realizadas por De Corso.

Gráfico 3. Evolución del PIB per cápita a precios de 1975 según la estimación de De Corso (2019)



Fuente: elaboración propia con base en las estimaciones de De Corso (2019, p. 284)

Entre 1888 y 1902, la serie revela un decrecimiento anual promedio de $-0,7\%$, reflejo de los conflictos civiles que enfrentó el país en las últimas dos décadas del siglo XIX, y que alcanzarían su mayor magnitud bélica con la Guerra de los Mil Días entre 1889 y 1902. Al igual que la serie de Kalmanovitz y López (2009) y la de Greco (1999), a partir de 1905 se observa una recuperación en los niveles de ingreso per cápita, en gran parte por las medidas económicas adoptadas por el gobierno de Rafael Reyes (1904–1909). Entre estas sobresalen: los acuerdos políticos entre liberales y conservadores que permitieron un periodo de paz; las reformas monetarias destinadas a enfrentar la altísima inflación del papel moneda experimentadas durante la Guerra de los Mil Días; la restauración del crédito y el capital externo y la ampliación de la infraestructura de transporte ferroviaria y fluvial (Bejarano, 2015).

Como menciona Mejía (2016), la estimación de De Corso (2019) también tiene limitaciones, siendo la más sobresaliente la agregación de los patrones regionales de consumo en una canasta única. Sin embargo, su metodología tiene una gran ventaja para el propósito de esta investigación. Al usar el enfoque del gasto,

esta serie captura la información de la producción de autoconsumo, lo que era un patrón característico de la economía colombiana de finales del siglo XIX y principios del XX. Esta producción al no entrar en los circuitos mercantiles o tributarios no es contabilizada en otro tipo de mediciones. Como muestra Melo (2015), una importante proporción de la población agrícola satisfacía muchas de sus necesidades de consumo trabajando en pequeñas parcelas propias o en terrenos asignados por los grandes propietarios. Más allá de que este trabajo no significaba una remuneración asociada a una relación laboral, sí representaba una retribución por el trabajo realizado y, por tanto, debe ser reconocida dentro de una estimación de los ingresos de los factores productivos.

Estimación de Salvador Camacho Roldán para 1870

De las estimaciones descritas previamente solo la de Kalmanovitz y López (2009) ofrece información de producción por habitante para 1870, con un valor per cápita cercano a los 33 pesos plata, según se deduce de su Gráfico 3. En esta sección se explica en qué consiste la medición de la producción total y el PIB per cápita realizada por Salvador Camacho Roldán para 1870.

Durante 1870, Camacho Roldán se desempeñó como Secretario de Hacienda Nacional y en las Memorias de Hacienda de 1872 publicó su estimación de los datos de producción nacional. El autor parte de una comparación de la situación económica de Colombia, Gran Bretaña y Estados Unidos analizando las cifras de recaudo tributario como proporción del ingreso nacional. En el caso de Colombia, el autor inicia la estimación con una aproximación a la riqueza total del país (*stock* de capital total), usando como referencia los catastros de los departamentos de Cundinamarca, Santander y Boyacá, información que extrapola a las demás regiones usando los datos poblacionales. Camacho Roldán considera que por subestimaciones u omisiones en estos catastros las cifras deben estar subvaloradas, por lo que ajusta un incremento en el resultado nacional para fijar un stock de riqueza final de 320.000.000 de pesos. En términos per cápita esto equivale a 107 pesos de riqueza por habitante, solo el 24 % respecto a un ciudadano de los Estados Unidos en la misma época. Paso seguido, determina que la relación capital–producto en Colombia debería ser cercana a 2,5 veces, o en términos precisos del autor: «la creación anual de riqueza en nuestro suelo solo alcanza al 40 % del valor total de las propiedades muebles y raíces» (*Memorias de Hacienda del año 1872*, p. 14). La explicación que lleva al autor a deducir esta proporción es la siguiente:

Aquí se produce sin máquinas ni herramientas perfectas; es desconocido el empleo de ciertos agentes naturales, como el del vapor, por ejemplo; se produce por medios primitivos y dispendiosos; la falta de vías de comunicación y de salidas para los productos destruye los estímulos en el trabajador; la escasez de capitales deja muchos brazos sin empleo; la usura, finalmente, arruina todos los años a un gran número de empresarios. En compensación, solo podemos exponer como ventajas nuestras la fertilidad del suelo y la benignidad de los climas que permiten trabajar todo el año, cosa vedada en las zonas templadas durante los meses del invierno. Una vez meditado el influjo de estas causas, no parecería exagerado ni diminuto calcular que la creación anual de riqueza en nuestro suelo alcanza al 40 % del valor total de las propiedades muebles y raíces, sea 128.000.000 de pesos anuales, o 43 pesos por cabeza de población. (*Memorias de Hacienda de 1872*, p. 14).

Dado que estos 43 pesos son la referencia de producción por habitante que se va a usar en este trabajo para 1870, es preciso analizar la estimación realizada por Camacho Roldán, particularmente el dato de la relación capital–producto. Para justificar este valor, el autor suministra poca información. Por un lado, su apreciación cualitativa citada en el párrafo anterior, y por el otro, la comparación con los valores de Estados Unidos y Gran Bretaña, 3,64 y 10 respectivamente, destacando que el dato colombiano debería ser inferior. No obstante, como mostramos a continuación, este valor es consistente con otros datos históricos del país.

Siguiendo el enfoque contable utilizado por Harberger (1969) y Tribín (2006) para Colombia y por Piketty (2015) en diversos países de Europa, la tasa del rendimiento del capital (r) se define como la relación entre los beneficios (P) y el stock de capital (K). Al dividir y multiplicar por el nivel de producto (Y) se tiene:

$$r = \frac{P}{K}; r = \frac{P}{K} \frac{Y}{Y}; r = \pi \frac{Y}{K} \quad (1)$$

Donde π representa la participación de los beneficios en el producto total. Definiendo β como la relación capital-producto (k/Y), la tasa de rendimiento del capital se puede expresar como la división entre la participación de los beneficios en el ingreso nacional y la relación capital-producto:

$$r = \frac{\pi}{\beta} \quad (2)$$

Usando la relación capital-producto referenciada por Camacho Roldán (2,5), se puede mostrar que esta expresión es consistente con la información histórica. Nieto (2024) muestra que la participación de los beneficios en el ingreso nacional para Colombia en 1870 fue de 32 %, inferior a la que estima Piketty (2015) para Gran Bretaña (41%) y Francia en la misma época (42%) y en 6 puntos porcentuales a las estimaciones de Rodríguez Weber (2014) para Chile (38 %). Al combinar estas dos referencias conforme la ecuación 2, se obtiene una tasa del rendimiento del capital del 12,8 %, consecuente con los datos históricos de la época. Por ejemplo, el periódico *El Agricultor* analizando la producción agrícola de la Sabana de Bogotá en 1868 menciona que la tasa de rendimiento de los capitales debería estar entre un 10 % y un 15 % anual (*El Agricultor*, mayo de 1868, p. 18).

La siguiente sección retoma esta discusión y presenta otra aproximación para validar la estimación de Camacho Roldán, particularmente su referencia de 43 pesos per cápita de producción. Finalmente, si se expanden estos 43 pesos per cápita con los datos de población proporcionados por el Censo de 1870 se obtendría un PIB total de 125.418.229 pesos. Esta cifra es muy cercana a los 128.000.000 de Camacho Roldán, quien posiblemente por las aproximaciones usó una población algo más grande, tan solo un 2 %.

Antes de proseguir se considera pertinente plantear una discusión histórica respecto al dato mencionado. La literatura que lo ha referenciado en sus estudios, por ejemplo, Mejía (2015); Kalmanovitz y López (2009) y García Jimeno y Robinson (2010) lo citan como el dato de producción per cápita de 1861, sin embargo, hay suficiente evidencia para pensar que la información es de 1870. Primero y más importante, el catastro de Cundinamarca que usa el autor como fuente primaria del cálculo solo se ejecutó hasta 1867. Como cita Camacho Roldán (1893, p. 586) en otro documento: «Este trabajo se había ordenado desde 1856 y desde 1862 se había votado una suma presupuestal para atender los gastos que causara, pero, solo hasta 1867 recibió ejecución». Por otra parte, las cifras de rentas nacionales que se expresan como proporción de la producción corresponden a la vigencia fiscal 1870-1871 (2,6 millones de pesos y 2,1% del PIB) (ver Memorias de Hacienda 1872, página 2 y el dato publicado por Junguito (2010) disponible en CD asociado con la publicación) Además, las cifras poblacionales que usa el autor para las estimaciones per cápita de riqueza por habitante son muy cercanas a los datos del Censo de 1870. Para Cundinamarca la diferencia es de apenas 4.600 personas, en Santander de 17.822 y en Boyacá de 18.541, en ningún caso la diferencia representa más de 4,5 % respecto a las cifras oficiales.

3. Validación del PIB de 1870 desde el enfoque del gasto

Aunque la estimación de Camacho Roldán tiene la ventaja de ser contemporánea con el periodo de análisis, son muchos los supuestos que el autor hace para poder aproximar la cifra. En este sentido, esta sección pretende validar este valor usando el enfoque del gasto como metodología de cálculo. Consideramos que el enfoque del gasto es apropiado para esta validación, ya que incorpora la producción de autoconsumo, elemento importante en la estructura productiva de la población agrícola de la época. Para esto se propone analizar la información del consumo privado, inversión privada, gasto público y exportaciones netas. Para esta últimas se usan las cifras oficiales publicadas por Torres (1945), mientras que los datos fiscales provienen de Junguito (2010). Los otros dos, consumo e inversión exigen un procedimiento de validación. Todas las cifras que se presentan a continuación están expresadas en pesos oro.

No existen cifras oficiales del consumo privado en Colombia para el siglo XIX, por lo que se procede aquí a realizar una primera aproximación a partir de fuentes secundarias de información. El dato inicial proviene del discurso que Salvador Camacho Roldán da en la inauguración de la Sociedad de Agricultores Colombianos de 1878 (Camacho Roldán, 1878)⁵. En este evento, el autor hace un análisis detallado de la agricultura en Colombia, destacando las dificultades que enfrentó el sector agrícola tanto en la producción con fines de exportación como la destinada al consumo interno.

En su análisis de la capacidad productiva del sector agrícola, Camacho Roldán deduce que en promedio un habitante colombiano consumía alimentos por un valor de 10 centavos de pesos diarios, lo que, con una población de 3.500.000 personas, le permite estimar una producción anual de 127.000.000 pesos en solo alimentos. Sin evidencia histórica para suponer un cambio en la composición alimenticia de la población colombiana a lo largo de la década, el valor monetario mencionado se ajusta hasta 1870 usando las variaciones promedio del índice de precios que se describe más adelante en la sección 5, obteniendo un valor de 7,5 centavos de pesos diarios. Al expandir los 7,5 centavos con las cifras de población proporcionada por el Censo se obtendría un consumo anual de alimentos cercano a 79.606.206 pesos. Para incorporar el consumo en bienes no alimenticios se utiliza la referencia de De Corso (2019, p. 268), quien encuentra que el peso de estos bienes en una canasta de consumo promedio era de 25,5%. Bajo este supuesto, el consumo privado total colombiano para 1870 ascendería a 106.911.370 pesos⁶.

El proceso para calcular la inversión en 1870 tiene tres pasos. Primero, se parte del dato de inversión nacional suministrado por el proyecto Greco (1999) para 1925 (10.759 millones de pesos de 1975)⁷. En segunda instancia, se utiliza la serie de Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) suministrada por Tafunell (2013) para determinar el crecimiento real de la inversión entre 1870 y 1925. Finalmente, dado que la serie sigue con precios de 1975, se usa el índice de precios que se describe en la sección 5 de este documento para llevarla a precios corrientes de 1870. Siguiendo este proceso se obtiene un valor de la inversión de 6.016.233 de pesos.

Los componentes del gasto resultantes valorados en pesos oro serían: consumo privado (106.911.370 pesos); gasto público (3.296.084) e impuestos (2.613.104) según cifras fiscales tomadas de Junguito (2010); exportaciones (8.247.817) e importaciones (5.862.711) según cifras de Torres (1945, p. 198) e inversión privada (6.016.233). El gasto ascendería a 118.608.794 pesos. Este valor es cercano al que se derivó del análisis de Camacho Roldán, (125.418.220 pesos agregados y 43 pesos per cápita), la diferencia es de apenas el 5,4%, equivalente a 6.809.426 pesos, lo que brinda confianza alrededor de ambas cifras. La Tabla 3 resume la distribución absoluta y porcentual de los componentes del gasto en el PIB conforme los resultados anteriores, pero adicionando una columna que ajusta el consumo y la inversión según su peso relativo para alcanzar los 125.418.220 pesos. Es necesario ajustar la estimación de producción a este valor, pues de este se desprende la producción per cápita de 43 pesos, que resulta ser la referencia que se usa para este periodo. Los componentes fiscales y de comercio exterior no se modifican pues provienen de los registros oficiales de la época. Como se ve, los resultados tienen variaciones muy pequeñas, ya que como se dijo el ajuste corresponde tan solo a un 5% de la producción nacional.

En la parte final de la Tabla 3 figuran cuatro datos complementarios. El dato de impuestos que proviene de Junguito (2010) y las cifras de ahorro desagregadas en privado, público y externo. El ahorro público co-

5 Este texto hace parte de la recopilación de los escritos sobre economía y política que el Instituto Colombiano de Cultura publicó en 1976. Corresponde al capítulo «La agricultura en Colombia»

6 Un valor diario de consumo 7,5 centavos diarios es consistente con otra información histórica. Al ajustar este valor por la proporción de consumo no alimenticio de De Corso se obtendría un valor total de consumo diario de 10 centavos, lo que significa cerca de 36 pesos anuales por persona. Las Memorias de Hacienda de 1870 mencionan que el jornal diario de un trabajador rural hombre era de 30 centavos de pesos diarios, que multiplicado por 235 días de trabajo conforme el trabajo de Urrutia, p. (2010, p. 22), daría 70,5 pesos anuales. Si se supone que, en un hogar de 5 personas, dos hombres trabajaban por un jornal completo y una mujer por la mitad de uno se obtendría un consumo total por hogar de 184 pesos y un ingreso de 176, lo que mostraría que las familias campesinas percibían e ingreso mínimo para adquirir los bienes necesarios de consumo.

7 El documento se puede descargar en: <https://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra134.pdf>

rrresponde a la diferencia entre los impuestos y el gasto público (-682.980 pesos) y el ahorro externo es la resta entre importaciones y exportaciones (-2.385.106 pesos). Finalmente, por identidad macroeconómica, el ahorro privado es el excedente resultante de restarle a la inversión total el ahorro público y el ahorro externo. Dado que la inversión se ajusta hacia arriba para alcanzar la cifra de producción de referencia, el dato absoluto de ahorro privado también cambia entre los casos.

Tabla 3. PIB según componentes del gasto y participación porcentual para 1870

Componente del gasto	Sin ajustar consumo e inversión		Ajustando consumo e inversión	
	Millones de pesos corrientes	% respecto al PIB	Millones de pesos corrientes	% respecto al PIB
Consumo total	106,9	90,1	113,4	90,4
Inversión Privada	6,0	5,1	6,4	5,1
Gasto público	3,3	2,8	3,3	2,6
Exportaciones netas	2,4	2,0	2,4	1,9
Exportaciones	8,2	7,0	8,2	6,6
Importaciones	5,9	4,9	5,9	4,7
PIB	118,6		125,4	
Impuestos	2,6	2,2	2,6	2,1
Ahorro privado	9,1	7,7	9,4	7,5
Ahorro público	-0,7	-0,6	-0,7	-0,5
Ahorro externo	-2,4	-2,0	-2,4	-1,9

Fuente: cálculos propios con base en los supuestos y fuentes ya mencionados

Retomando la discusión, adicional a la coincidencia que se observa luego de la estimación de la producción nacional desde el enfoque del gasto, hay por lo menos tres referencias más que dan respaldo al cálculo de Camacho Roldán de 43 pesos per cápita de producción. Primero, el periódico *El Agricultor* para mayo de 1868 presenta algunas estimaciones de la producción agrícola de la sabana de Bogotá, concluyendo entre otras cosas que: «Esta cifra de 6.000.000 de pesos distribuida entre 150.000 habitantes, da una producción media de 40 pesos por cabeza de población, lo que prueba que nada tiene de exagerada, porque esta población no podría vivir con menos de 40 pesos anuales» (*El Agricultor*, mayo de 1868, p. 18). El hecho de que una referencia directa de la época defina como mínimo un ingreso de 40 pesos, podría respaldar una estimación de producción per cápita total de 43 pesos.

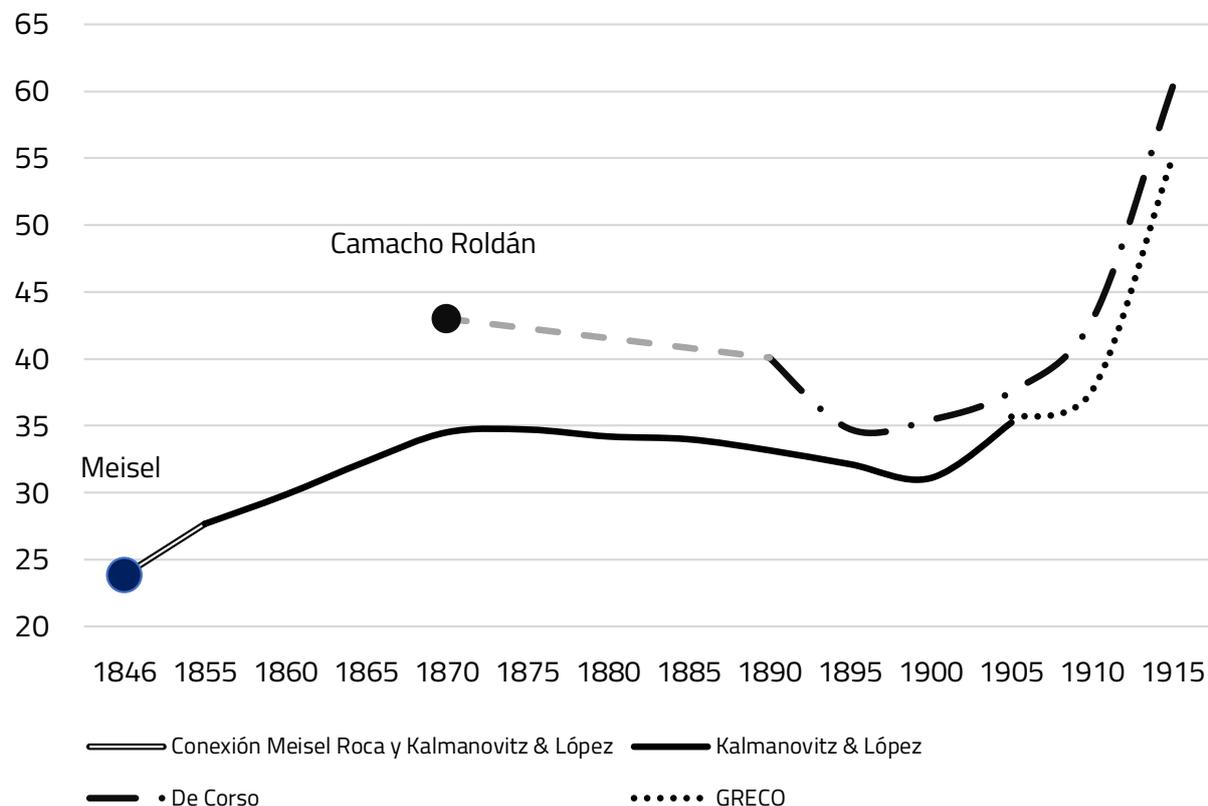
Segundo, las cifras de ahorro privado que se derivan de la validación del PIB desde el enfoque del gasto tienen coherencia con el límite inferior que las fuentes oficiales de la época consideraban: «Diez o quince millones de pesos, he aquí la mayor suma a que en medio de la paz podrán ascender los ahorros o las capitalizaciones anuales de la población de los Estados Unidos de Colombia» (*Anuario General de Estadística*, 1875, p. 116). Tercero, como muestra la Tabla 4, la composición porcentual del PIB muestra bastante coherencia con los resultados que estima De Corso desde 1888.

Tabla 4. Comparación de la participación de los componentes del gasto dentro del PIB

Componente del gasto	Estimación propia (%)	De Corso (2019) (%)	
	1870	1888	1918
Consumo	90,4	87,0	79,9
Inversión	5,1	8,7	12,7
Gasto público	2,6	3,7	4,9
Exportaciones netas	1,9	0,6	2,6

Fuente: para 1870 la estimación es propia, los datos de 1888 y 1918 corresponden a De Corso (2019).

Adicionalmente, este valor también es consistente en términos absolutos con la serie que se deriva del trabajo de De Corso (2019). El Gráfico 4 muestra el comportamiento del PIB per cápita nominal de las cinco estimaciones que se han descrito anteriormente. Las estimaciones de Meisel (2011) y Kalmanovitz y López (2009) se han expresado en términos de pesos oro para hacerlas comparables con las demás. Para esto se utiliza la conversión de Kalmanovitz y López (2009, p. 95), quienes sostienen que un peso oro tenía un 3,5% menos de valor que el peso fuerte de plata.

Gráfico 4. Comparación del PIB per cápita a precios corrientes de las diferentes estimaciones para Colombia (1846–1915)

Fuente: De Corso (2019), Kalmanovitz y López (2009), Greco (1999), Meisel (2011) y Camacho Roldán (*Memorias de Hacienda de 1872*).

Como se ve, la estimación de Camacho Roldán conecta adecuadamente con el primer dato observado en De Corso (2019) para 1888. Mejía (2015, p. 318) había anticipado esta posibilidad cuando comentaba:

Por otra parte, De Corso especula sobre la posibilidad de que el PIB per cápita haya alcanzado cómodamente los 700–750 dólares de 1990 en el mejor momento del siglo XIX. Así, se atreve a conjeturar que las estimaciones aisladas de McGreevey —1870— y Camacho —1861— son bastante acertadas.

Además, muestra la misma tendencia decreciente que se ve en la serie de Kalmanovitz y López (2009) entre 1870 y 1888.

A pesar de la similitud en tendencias, las estimaciones de De Corso (2019) son mayores a las de Kalmanovitz y López (2009) y el Greco (1999), lo que puede estar asociado al reconocimiento de la producción de autoconsumo. Esto también es cierto para la estimación de Camacho Roldán en 1870, en donde además la brecha era más grande, posiblemente por la mayor relevancia que tenía el sector agrícola en ese momento respecto a los años posteriores. En conclusión, hay razones suficientes para considerar que la estimación de Camacho Roldán era bastante acertada.

Tanto la estimación de De Corso, como la validación que se hizo del cálculo de Camacho Roldán comparten el enfoque del gasto como aproximación para medir el PIB. Sin embargo, y más importante para el propósito de esta investigación, es la forma como ambas calculan el consumo de los hogares. Se construye una canasta de consumo que incorpora bienes alimenticios, manufacturas, textiles y bienes energéticos y se expande al dato nacional usando información poblacional. Es decir, que el consumo agregado se construye en base a los requerimientos y demandas de la población y no a partir exclusivamente de la producción que pasó por el mercado. Esta diferencia es central, pues está reconociendo que alguna parte de esos requerimientos se satisfizo con producción propia, que hemos definido como producción de autoconsumo. Bajo este criterio, la cifra de producción nacional para 1918 se tomará directamente de las estimaciones de De Corso. Esta asciende a 504.000.000 de pesos corrientes, equivalentes a 86,1 pesos per cápita según la cifra poblacional que proporciona el censo. Recordar que la cifra para 1870 asciende a 43 pesos per cápita.

Antes de proseguir conviene plantear una discusión en torno a la corresponsabilidad en las series a la luz de los hechos históricos, particularmente la separación de Panamá en 1903. Por un lado, la estimación de Camacho Roldán para 1870 incluye a Panamá, tal como se deduce de los datos poblacionales que usa para los cálculos per cápita. Por su parte, como era de esperar, la de De Corso para 1918 no considera esta región. Aunque podría pensarse que esto significa un problema de comparabilidad, consideramos que por el contrario representa la realidad económica del país a lo largo del periodo y por tanto permite aproximar el efecto estructural que implicó la separación de Panamá.

Aunque no se cuenta con estimaciones regionales de PIB para Colombia a lo largo del siglo XIX, trabajos como el de Kalmanovitz (2012) teoriza que Panamá fue la región más rica de país para 1870. La construcción del ferrocarril en 1855 generó un impulso económico para la región, ya que de la mano con el creciente flujo de pasajeros se desarrolló un mercado para los productos agrícolas y ganaderos, junto con un impulso a la actividad comercial y de transporte. Según el censo de 1870 estas dos últimas actividades absorbían el 4,4 % de la población trabajadora, mientras que en el promedio nacional no superaba el 2,8 %.

Aunque Panamá debió enfrentar el mismo retroceso que tuvo el país durante el periodo de la Regeneración, su separación debió generar un impacto sobre el PIB de Colombia tanto en niveles como en tasa de crecimiento. Por un lado, considerando que el PIB por habitante en Panamá era superior al promedio nacional, su separación en 1903 debió reducir el nivel del PIB per cápita del país. Por el otro, aún con las tensiones políticas y económicas que llevaron a su separación, Panamá era una región que aportaba considerables ingresos fiscales a la nación, según las cifras de Junguito (2010) para 1870, las rentas tributarias per cápita de Panamá ascendían a 1,4 pesos per cápita, mientras que en las demás regiones del país no superaban 1 peso per cápita. Además, el dinamismo comercial, portuario y de transporte, debió marcar tendencias de crecimiento superiores a la del resto del país, en donde estas actividades aún no estaban tan desarrolladas.

4. Comportamiento de los precios entre 1870 y 1918

Las cifras de producción per cápita que se han presentado hasta ahora están en términos nominales. Con el propósito de deflactarlas y aproximar los crecimientos reales, en esta sección presentamos infor-

mación de los índices de precios que se han estimado para Colombia y que incorporan datos para el periodo que se estudia. Estos son:

- Precios de bienes básicos de consumo compilados por Urrutia y Arrubla (1970) para el periodo 1850–1919, cuya fuente son las cotizaciones publicadas en los periódicos de la época. Usando las ponderaciones del costo de vida estimado para los obreros bogotanos en 1954 los autores componen un índice de precios. Es preciso aclarar que no hay información para el año 1870.
- Índice de precios de Pardo (1972), cuyas fuentes de información son el consumo de varios bienes en un establecimiento de beneficencia en Cundinamarca; el gasto mensual en el Convento de San Francisco y el precio de raciones militares (Urrutia, 2007).
- Índice de precios Urrutia y Ruiz para Bogotá entre 1825 y 1900 disponible en el trabajo de Urrutia (2007)
- Proyecto Greco a partir de 1905 y hasta 1922: promedio de las variaciones anuales de los índices de Pardo (1972) y Urrutia y Arrubla (1970).

Los primeros tres índices comparten la misma limitación, la información que se usó para construirlos proviene exclusivamente de la ciudad de Bogotá, el del proyecto Greco incorpora datos de Medellín. Bogotá y Medellín eran las ciudades más grandes del país tanto en 1870 como en 1918, representando conjuntamente el 2,4% y 3,8% de la población total respectivamente⁸. En términos de crecimiento poblacional ambas regiones experimentaron tasas anuales muy superiores al promedio nacional, 2,1% en Medellín y 2,7% en Bogotá, contra un 1,4% total nacional. Además, Bogotá y Medellín se consolidaban como los principales centros industriales del país. Según las cifras del censo de 1918, la proporción de trabajadores que manifestaron desempeñarse en actividades industriales respecto al total ascendía a 43% en Medellín y 51% en Bogotá, mientras que en el promedio nacional no superaba el 27%.

No obstante, a pesar de esta relevancia, construir un índice de precios en base a información de solo dos ciudades desconoce las diferencias regionales en términos de costo de vida. Esto, en un país como la Colombia del periodo analizado, fragmentada geográficamente y con limitados medios de transporte entre regiones es una limitación importante. Reconociendo esto, la carencia de información de precios regionales nos obliga a utilizar estas series, las cuales vale precisar son las que más ampliamente se han utilizado en los estudios colombianos.

Para el periodo 1870–1910, el índice que se utiliza en esta investigación considera el promedio de las variaciones anuales del índice de Urrutia y Ruiz, disponible en el trabajo de Urrutia (2007), y el de Pardo (1972). La razón de no incluir el índice de Urrutia y Arrubla (1970) en el promedio es que al menos desde 1870 hasta 1900 la serie presenta muchos años sin información. Desde 1910 el índice se proyecta en base a las variaciones anuales del proyecto Greco. Respecto al índice de Pardo (1972), como mencionan López Uribe (2011, p. 79), desde 1909 los precios que usa en su cálculo están medidos en pesos oro, por lo que desconocerían la enorme inflación de papel moneda que experimentó el país entre finales del siglo XIX y principios del XX. Esto hace comparable las variaciones respecto al índice en 1870, también expresado en pesos oro.

En base a este índice se obtiene una inflación anual promedio de 1,15% entre 1870 y 1918, similar al 1% que se puede estimar con los datos del deflactor del PIB que publica De Corso (2019, p. 285) entre 1888 y 1918. Adicionalmente, esta información se contrasta con otras referencias históricas. En primer lugar, se toman los precios al por mayor para Bogotá que publicó el periódico *El Agricultor* en julio de 1869 respecto a algunos bienes de consumo. La segunda proviene del Anuario General de Estadística de 1915, en donde figuran los datos de precios por kilogramo de diversos bienes producidos en el país, tomando en este caso el dato específico de Cundinamarca. La Tabla 5 muestra los precios y la variación anual promedio de los bienes que figuran en ambas bases, junto con el promedio simple.

⁸ Según los censos específicos, para 1870 la población de Medellín ascendía a cerca de 30.000 personas y la de Bogotá a 41.000. Para 1918 las poblaciones se incrementaron a 79.146 y 143.977 respectivamente.

Tabla 5. Precios en pesos oro por kilogramo de producto y tasas de variación anual en Cundinamarca (1870–1915)

Producto	1870	1915	Crecimiento anual promedio 1870–1915 (%)
Arracacha	0,017	0,040	1,98
Arroz	0,079	0,130	1,12
Alverjas	0,041	0,070	1,17
Café	0,116	0,160	0,71
Cebada	0,018	0,040	1,84
Frijol	0,021	0,070	2,74
Maíz	0,023	0,050	1,72
Papa	0,030	0,040	0,65
Tabaco	0,224	0,300	0,65
Promedio simple			1,40

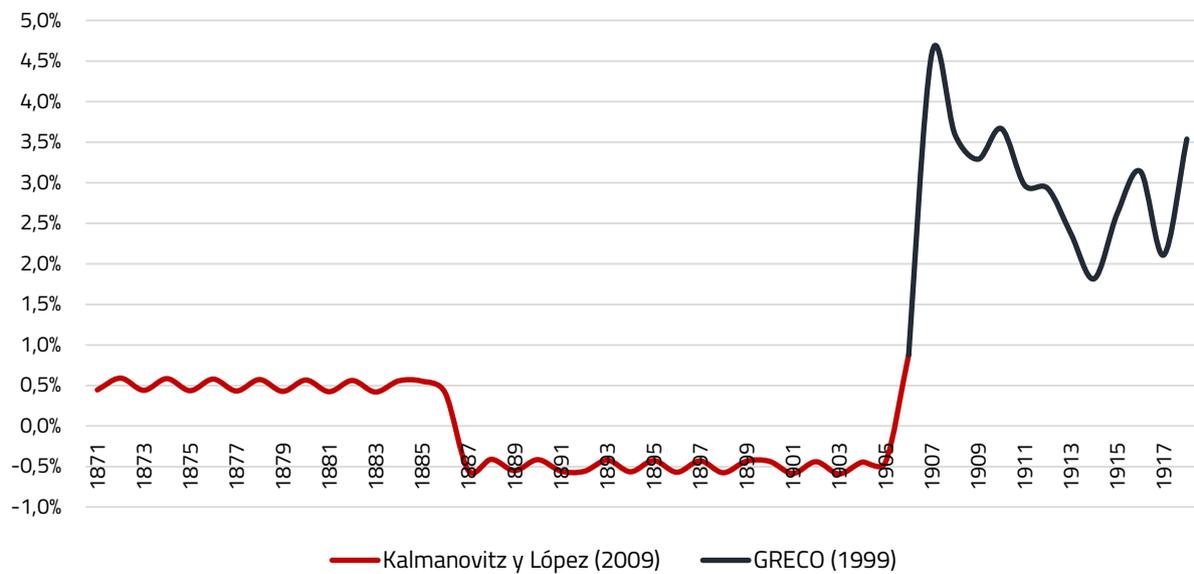
Fuente: cálculos propios con base en el periódico *El Agricultor* y el *Anuario General de Estadística 1915*

La muestra de bienes recogida en la Tabla 5 es muy pequeña y no se cuenta con ponderaciones que caractericen el consumo a fin de construir un índice agregado. Sin embargo, se observa que el crecimiento promedio de los precios es similar al que se obtiene con el índice propuesto anteriormente. Esto arroja cierta confianza en que este índice puede aproximar el comportamiento de los precios durante la época.

5. Una revisión a las tasas de crecimiento real

El Gráfico 5 muestra el crecimiento anual del PIB per cápita real en Colombia entre 1870 y 1918. Como se aprecia, esta serie empalma las estimaciones de Kalmanovitz y López (2009, p. 27) y la del proyecto Greco (1999). Sea preciso mencionar que esta serie empalmada es la más difundida en el análisis histórico colombiano, de tal manera que es retomada por Bértola y Ocampo (2013) y el proyecto Maddison en su última versión. El crecimiento per cápita anual promedio que se deriva de esta serie es 0,74 %, pero mostrando diferencias marcadas en ambos periodos de la estimación. Mientras que la tasa de crecimiento de la serie de Kalmanovitz y López (2009, p. 27) es de -0,04 %, la del proyecto Greco (1999) es del 2,9 %. Esta diferencia debería ser un llamado de atención alrededor de la comparabilidad de las series, construidas como ya se mencionó con enfoques distintos.

Profundizando en esta cuestión, retomando el crecimiento promedio de la serie total mencionado en el párrafo previo (0,74 %), se encuentra que es superior al que se obtiene usando el dato de Salvador Camacho Roldán para 1870 y De Corso para 1918, deflactada por el índice de precios que se mencionó en la sección anterior. Con estas referencias se obtiene un valor de crecimiento anual promedio per cápita real de 0,31 %. Es decir, la tasa de crecimiento promedio obtenida a partir de las estimaciones basadas o validadas desde el enfoque del gasto, que en este trabajo se considera más adecuada, es inferior a la obtenida según la serie más difundida en el análisis de Colombia. ¿Qué elementos pueden estar tras esta diferencia?

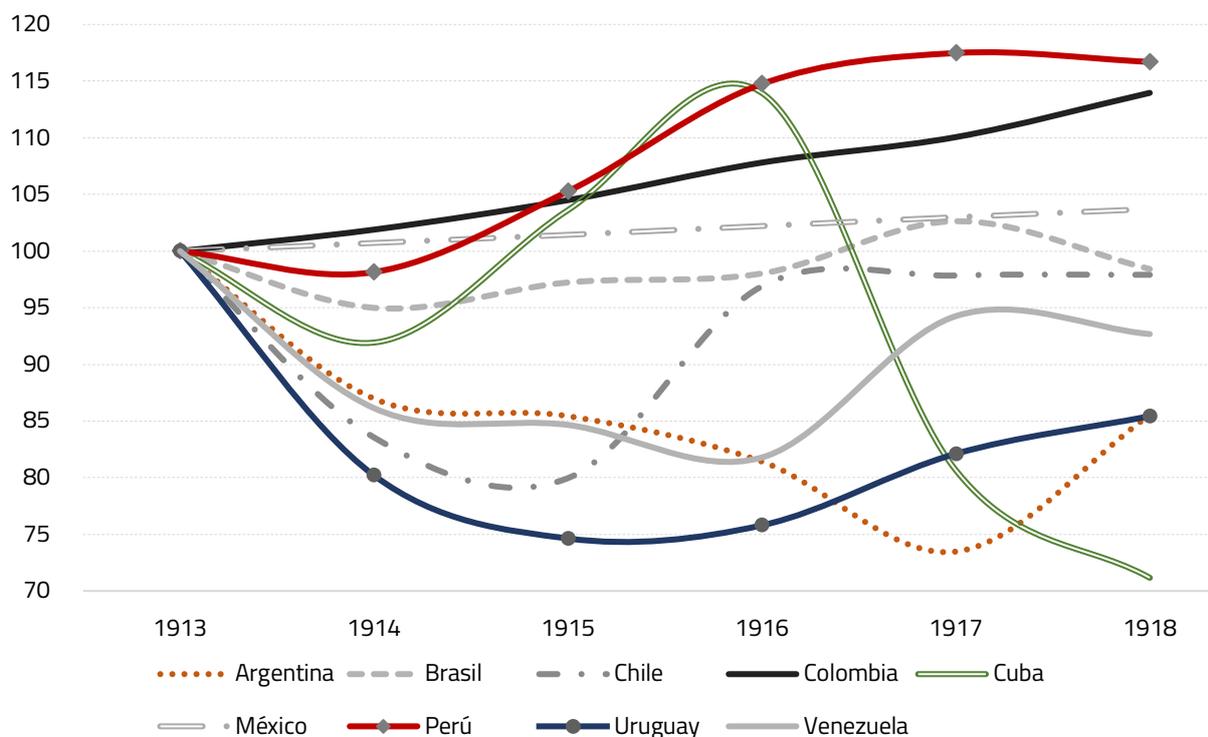
Gráfico 5. Tasas de variación anual del PIB real per cápita (1870–1918)

Fuente: elaboración propia con base en la información de Bértola y Ocampo (2013, p. 342), Greco (1999) y la última versión de la base de datos de Maddison

Una primera observación proviene del comportamiento del PIB per cápita estimado por el Greco para el periodo de la Primera Guerra Mundial. La opinión generalizada es que la Primera Guerra Mundial representó un retroceso en la dinámica económica observada en América Latina, principalmente por la caída de las exportaciones de materias primas, las cuales se habían convertido en el motor del crecimiento. En este sentido, Bértola y Ocampo (2013, p. 127), a partir de los datos de PIB per cápita para diversos países de América Latina concluyen que la región «experimentó un retroceso durante los años de la Primera Guerra Mundial». El Gráfico 6 retoma los datos de estos autores para algunos países de la región y compara la dinámica durante los años de guerra. Todas las series se normalizaron en un índice que se fija en 100 para el año 1913.

De los países considerados solo Colombia, Perú y México finalizan la guerra con niveles de ingreso reales por habitante superiores a los iniciales. Aunque no es una explicación exhaustiva y se requiere un análisis mucho más detallado de cada país, Bulmer-Thomas (2017, p. 155) hace dos menciones importantes respecto al comportamiento mencionado. Primero, las exportaciones de los países cercanos a los Estados Unidos tuvieron cierta protección frente a la caída en la demanda internacional. Segundo, mientras que México y Perú se beneficiaron del incremento de los precios de exportación en materiales estratégicos para la guerra, petróleo y cobre respectivamente, los países exportadores de café no se vieron favorecidos. Esto es importante pues según las cifras del proyecto Greco (2004), para 1913 el café representaba el 53,5% de las exportaciones colombianas, seguidas por el oro con 6,8% y el banano con 6,5%.

Gráfico 6. Comportamiento del PIB per cápita para algunos países latinoamericanos, 1913–1918 (base 1913=100)

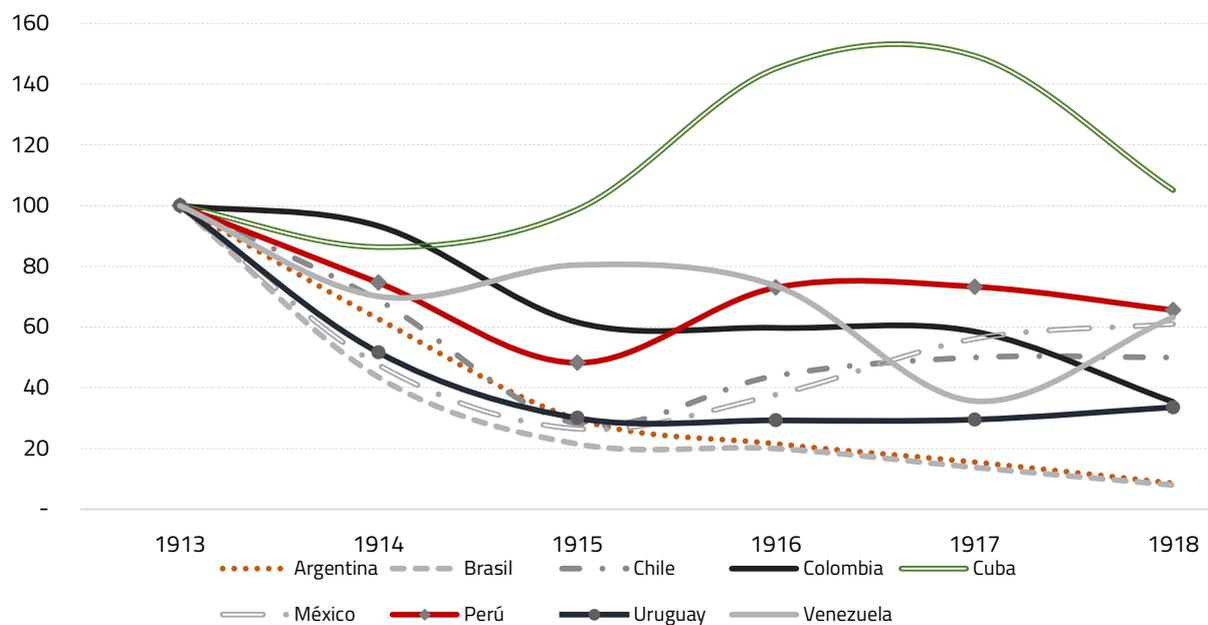


Fuente: elaboración propia con base en la información de Bértola y Ocampo (2013, pp. 534–536).

Tovar (1989, p. 43) hace una descripción muy detallada de los efectos económicos de la Primera Guerra Mundial en Colombia. La caída de las exportaciones afectó de manera significativa el sector cafetero y a las actividades que se beneficiaban de su producción (comercio y transporte). Conforme con los datos suministrados por el Anuario de Comercio Exterior de 1926, las exportaciones en toneladas entre 1913 y 1918 experimentaron una caída del -1,1%. Esta contracción acentuó un problema que el país ya experimentaba, la escasez de dinero circulante, efecto en este caso de la menor entrada de oro amonedado. Tal restricción contraía el flujo monetario interno, problema que solo se vendría a solucionar con la creación del Banco de la República en 1923.

Por otra parte, se evidenció una caída en las importaciones en toneladas cercana al 67%, de manera significativa en los bienes intensivos en capital y metales. Según el Informe de Comercio Exterior de 1921 las importaciones de máquinas y metales pasaron de 4.571.887 de pesos en 1913 a 3.411.661 en 1918. Esto a su vez provocó una caída en los ingresos aduaneros, generando problemas fiscales. Los datos del Boletín Mensual de Estadística de 1973 muestran que los ingresos por aduanas pasaron de cerca de 10.050.000 a 5.5000.000 entre 1913 y 1919.

Adicional a todo lo anterior, las cifras de Tafunell (2013) evidencian una importante caída en los niveles de Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) cercana al 18% durante la guerra. El Gráfico 7 evidencia una tendencia decreciente de la FBKF para la mayor parte de los países de la región.

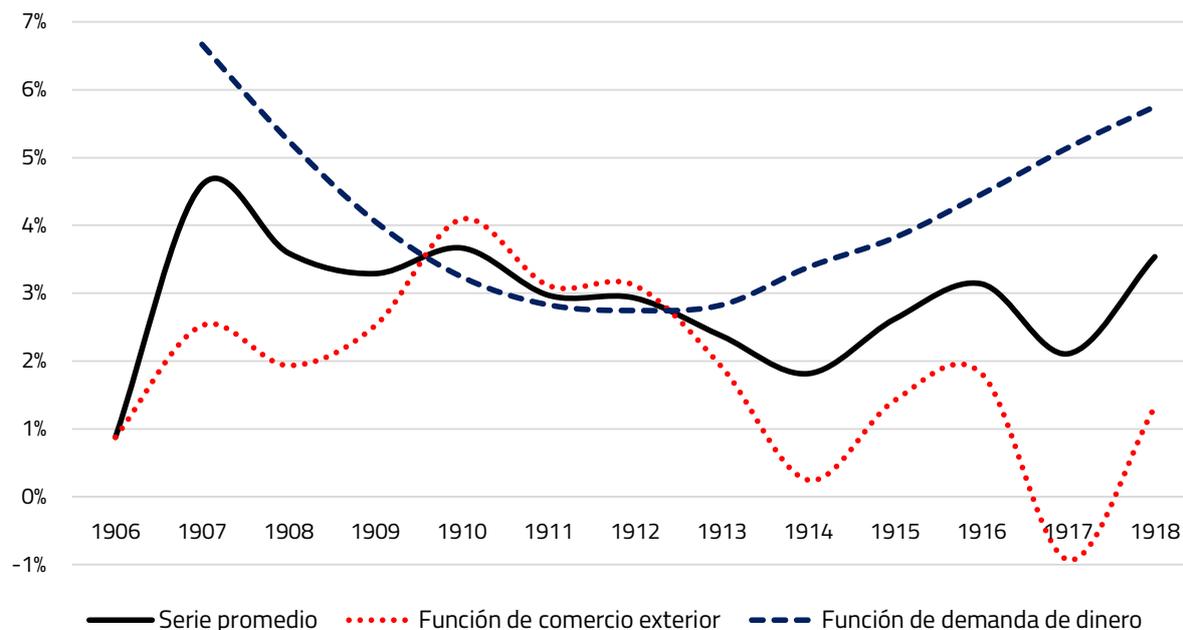
Gráfico 7. FBKF para algunos países latinoamericanos, 1913–1918 (base 1913=100)

Fuente: elaboración propia con base en la información de Tafunell (2013)

Por todo lo mencionado, resulta al menos llamativo que Colombia haya experimentado una tasa de crecimiento real anual promedio per cápita de 2,6% durante el periodo de la guerra, cuando el promedio ponderado de los demás países de la región considerados en el Gráfico 6 fue de -1,08%⁹. Para revisar esta diferencia se analizan las cifras de crecimiento propuesta por el Greco. El Gráfico 8 muestra nuevamente las tasas de crecimiento del PIB real per cápita para las tres estimaciones econométricas que presentan estos autores, una derivada de una función de demanda de dinero, otra de una función de comercio exterior y el promedio de las dos. Como se puede ver, la estimación derivada de la ecuación de demanda de dinero es recurrentemente más alta que la proveniente de la función de comercio exterior, con una corta excepción entre 1910 y 1912.

⁹ Las tasas de crecimiento se ponderan por el PIB total de cada país en 1918 que suministra Bértola y Ocampo (2013, pp. 531–533).

Gráfico 8. Tasas de crecimiento del PIB real per cápita para las distintas estimaciones del proyecto Greco (1906–1918)



Fuente: Elaboración propia con base en la información de Greco (1999)

Respecto a lo anterior hay dos puntos a tener en cuenta. Primero, como se ha dicho, el principal motor de crecimiento de los países latinoamericanos antes de la Primera Guerra Mundial fueron los flujos de comercio exterior. Segundo, como mencionan Kalmanovitz y López (2009, p. 22) y De Corso (2019, p. 267) usar los mismos parámetros de una función de demanda de dinero en dos periodos institucionalmente distintos (con y sin Banco Central), puede llegar a afectar las estimaciones que se derivan de su aplicación.

En base a esto, se explora cuál hubiese sido la dinámica del PIB per cápita entre 1905 y 1918 si se recurre solo a la tasa de crecimiento derivada de la ecuación de comercio exterior, en vez de usar la serie que promedia con los datos de la ecuación de demanda de dinero. Con este ajuste, en términos de crecimiento anual promedio entre 1905 y 1918, se obtendría una tasa cercana a 1,8%, inferior al 2,9% de la serie promedio. Para la ventana de la Primera Guerra Mundial la diferencia es más notoria, el crecimiento anual con la serie de comercio es de 0,77% contra un 2,6% de la estimación promedio. Sobresale que con la serie de comercio el crecimiento per cápita en 1917 fue negativo, precisamente en el año en el que Estados Unidos, país que había ganado relevancia como socio comercial, entró en la guerra. Si la serie de crecimiento total (1870–1918) se reajusta aplicando desde 1905 los valores derivados exclusivamente de las estimaciones de la función de comercio exterior, se tendría un crecimiento anual promedio de 0,46%, inferior al 0,74% inicial, y algo más cercano al 0,31% que considera esta investigación.

No obstante, la ecuación de comercio exterior sigue presentando tasas de crecimiento superiores al promedio de la región para el periodo de la Primera Guerra Mundial (0,77% contra -1,08%). Si consideráramos dos escenarios en los que el crecimiento per cápita colombiano durante los años del conflicto mundial fuera similar al promedio que obtuvo la región, se obtendrían valores de largo plazo más cercanos al que se utiliza en esta investigación. En el primer caso, si se supone que entre 1870 y 1913 la serie siguió la tendencia que mencionan Bértola y Ocampo (2013)¹⁰ (crecimiento promedio de 0,52%), y entre 1914 y 1918 el crecimiento promedio en los países de la región incluidos en el Gráfico 5, el crecimiento per cápita de largo plazo entre 1870 y 1918 sería de 0,35%, similar al que se utiliza como referencia en este trabajo. En un caso

¹⁰ Esta serie correspondería a utilizar los datos de Kalmanovitz y López (2009, p. 22) entre 1870 y 1905 y a partir de ahí el crecimiento que suministra el proyecto Greco (1999) como promedio de la serie de comercio exterior y demanda de dinero.

más extremo, si la serie de crecimiento total se ajustara de tal manera que previo a 1905 se mantuvieran los datos de Bértola y Ocampo (2013); para el periodo 1906–1913 se usaran las cifras exclusivas de la ecuación de comercio exterior, y entre 1913 y 1918 el crecimiento promedio observado en la región (-1,08%), se obtendría un crecimiento anual promedio de 0,27% entre 1870 y 1918. Estos valores reflejarían que dados los ajustes y análisis presentados, la estimación de crecimiento anual promedio entre 1870 y 1918 de 0,31% puede resultar aceptable.

Con esta última tasa (0,31%), los datos de Bértola y Ocampo (2013, p. 534) revelarían que durante el periodo 1870–1918, Colombia presentó uno de los crecimientos promedio más bajos, quedando por debajo sólo Brasil, con un crecimiento del 0,15%. En el extremo contrario figuran Argentina, Chile y México, con tasas superiores al 1,7%, y en un rango intermedio Uruguay con una tasa de 0,5%.

Conclusiones

Disponer de información histórica cuantitativa se ha convertido en una necesidad para estudiar los patrones de desarrollo y crecimiento en el largo plazo. Aunque la carencia de información específica en ciertos contextos históricos puede limitar las posibilidades de análisis, los historiadores económicos han diseñado metodologías y enfoques para reconstruir de manera consistente información económica. La producción nacional ha sido una prioridad dentro de este impulso por cuantificar económicamente las sociedades del pasado, aprovechando las ventajas que este tipo de medición tiene para el estudio histórico del crecimiento, el desarrollo y el bienestar.

La Primera Globalización ha recibido especial atención a la hora de reconstruir los datos históricos del PIB, especialmente en América Latina. La forma particular como la región se integró al comercio mundial determinó el patrón de crecimiento vinculándolo con la dinámica exportadora. No obstante, en el caso particular de Colombia, trabajos recientes han debatido el efecto positivo derivado de la exportación, mostrando que su integración fue mucho menos significativa que la de otros países de la región.

En ese debate, esta investigación aporta cuantitativamente mediante una revisión de los datos de crecimiento del PIB per cápita en Colombia, y mediante una propuesta de estimación basada en estimaciones del PIB desde el enfoque del gasto. Metodológicamente, se han analizado las distintas estimaciones de PIB per cápita disponibles para Colombia en el siglo XIX y principios del XX. Evidentemente todas deben recurrir a supuestos y metodologías de imputación que les permitan aproximar la producción, lo que significa que todas tienen limitaciones que es preciso reconocer y debatir. La revisión de las series disponibles llevó a fijar como criterio a considerar en la selección de la metodología y las estimaciones la contabilización del autoconsumo. Históricamente la producción de autoconsumo era un componente importante dentro de la estructura económica de la población trabajadora de la época y, por tanto, requerimos de una estimación de producción que reconozca este rubro. En ese sentido, se ha considerado que las metodologías basadas en el enfoque del gasto son las más apropiadas. En esa línea, para 1918 se recurre a la estimación de producción nacional que propone De Corso (2019) y para 1870 se utiliza la medida de Salvador Camacho Roldán, que en este documento se ha validado precisamente desde el enfoque del gasto. Esta validación muestra que la cifra de Camacho Roldán es consecuente con otras cifras históricas de la época y se conecta adecuadamente con la estimación de De Corso desde 1888. Es de destacar que es precisamente la forma como ambas estimaciones aproximan el consumo de los hogares lo que permite aproximar la producción de autoconsumo.

En términos de crecimiento económico en este trabajo se han discutido las cifras oficiales que presenta el proyecto Greco (1999) para el periodo de la Primera Guerra Mundial. Comparativamente, se encuentra que los niveles de crecimiento son significativamente más altos que los de otros países de la región, y además no son consecuentes con el comportamiento de otras variables (exportaciones, importaciones, impuestos, FBKF). Esto puede provenir de la metodología usada por el Greco. Estos incorporan en su estimación información de la función de demanda de dinero, que como mencionan otros autores desconoce que la realidad monetaria del país cambió con la fundación del Banco de la República en 1923. Al usar solo la ecuación de comercio internacional, y aplicando ciertos supuestos, las cifras de crecimiento son más parecidas a las que usamos en esta investigación, 0,31% anual promedio per cápita. Esta tasa de creci-

miento ubicaría a Colombia como una de las economías menos dinámicas de Latinoamérica, solo superando el crecimiento observado de Brasil.

La información y discusión que se ha presentado en este documento es valiosa para la historia económica colombiana, pues aporta nuevos datos, fuentes y métodos para estudiar la situación económica del país en los siglos XIX y XX. La evaluación de las distintas estimaciones es una motivación para seguir buscando información y aplicar nuevos métodos de estimación que nos permitan reconstruir mejores estadísticas históricas para Colombia. Adicionalmente, creemos que estos resultados plantean algunas cuestiones históricas y metodológicas que las futuras investigaciones deben reconocer. Las estimaciones de crecimiento de las que disponemos hacen muy poco énfasis en la separación de Panamá, poder aproximar ese efecto sería un aporte muy valioso para la historiografía colombiana. De otra parte, incorporar el componente regional en las estimaciones de crecimiento nacional puede ampliar la mirada de análisis y brindar nueva información alrededor del desarrollo del país.

Referencias bibliográficas

- Allen, R. (2013). *Poverty lines in history, theory, and current international practice* (Discussion Paper Series No. 685). Department of Economics, University of Oxford.
- Arango, M. (1981). *Café e industria en Colombia 1850–1930*. Carlos Valencia Editores.
- Bejarano, J. A. (1980). Los estudios sobre la historia del café en Colombia. *Cuadernos de Economía*, 1(2), 115–140.
- Bejarano, J. A. (2015). El despegue cafetero (1900–1928). En J. A. Ocampo (Ed.), *Historia Económica de Colombia* (4.ª ed., pp. 165–183). Fondo de Cultura Económica y Fedesarrollo.
- Bértola, L. y Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica.
- Bulmer-Thomas, V. (2017). *La historia económica de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica.
- Camacho Roldán, S. (1878). La agricultura en Colombia. En *Escritos sobre economía y política*. Instituto Colombiano de Cultura.
- Camacho Roldán, S. (1893). *Escritos Varios* (2.ª ed., vol. 1). Editorial Incunables.
- Carrillo, T. (1998). Proyecto cuentas nacionales de Venezuela 1800–1830. Soportes estadísticos. En *Caracas: Banco Central de Venezuela* (vol. 1). Banco Central de Venezuela.
- De Corso, G. (2019). Crecimiento económico colombiano de 1888 a 2013: una nueva serie del producto interno bruto. *Revista de Economía Institucional*, 21(40), 259–289.
- Galindo, A. (1978). *Estudios económicos y fiscales*. Ediciones Sol y Luna.
- García Jimeno, C. y Robinson, J. (2010). Élités, prosperidad y desigualdad: Los determinantes de la detentación de cargos públicos en Antioquia durante el siglo XIX. En A. Meisel y M. T. Ramírez (Eds.), *Economía Colombiana del Siglo XIX* (pp. 617–668). Fondo de Cultura Económica.
- Graham, H. C. (1912). *Coffee: Production, Trade, and Consumption by Countries*. US Government Printing Office.
- Greco. (1999). *El desempeño macroeconómico colombiano. Series estadísticas (1905–1997), segunda versión*. (Borradores de Economía n.º 121). Banco de la República.
- Greco. (2004). *El crecimiento económico colombiano en el siglo XX*. Banco de la República y Fondo de Cultura Económica.
- Harberger, A. C. (1969). La tasa de rendimiento de capital en Colombia. *Revista de Planeación y Desarrollo*, 1(3), 3–42.
- Junguito, R. (2010). Las finanzas públicas en el siglo XIX. En A. Meisel y M. T. Ramírez (Eds.), *Economía Colombiana del Siglo XIX* (pp. 41–129). Fondo de Cultura Económica.
- Junguito, R. y Rincón, H. (2004). *La política fiscal en el siglo XX en Colombia*. (Borradores de Economía n.º 318). Banco de la República.
- Kalmanovitz, S. (2006). El PIB de la Nueva Granada en 1800: auge colonial, estancamiento republicano. *Revista de Economía Institucional*, 8(15), 161–183.

- Kalmanovitz, S. (2012). El federalismo y la fiscalidad del Estado Soberano de Panamá, 1850–1886. *Revista de Economía Institucional*, 14(27), 99–145.
- Kalmanovitz, S. y López, E. (2009). *Las cuentas nacionales de Colombia en el siglo XIX*. Universidad Jorge Tadeo Lozano.
- Kuntz–Ficker, S. (2019). *La primera era exportadora reconsiderada: una revaloración de su contribución a las economías latinoamericanas*. El Colegio de México. <https://doi.org/10.2307/j.ctv15tt6wh>
- López Uribe, M. del P. (2011). *Salarios, vida cotidiana y condiciones de vida en Bogotá durante la primera mitad del siglo XX*. Ediciones Uniandes.
- Machado, A. (1988). *El Café. De la aparcería al capitalismo*. (2.ª ed.). Tercer Mundo Editores.
- McGreevey, W. (1975). *Historia económica de Colombia 1845–1930*. Ediciones Tercer Mundo.
- Meisel, A. (2011). *El PIB de la república de la Nueva Granada en 1846: ¿Qué nos dice acerca del impacto económico de la Independencia?* (Cuadernos de Historia Económica y Empresarial n.º 29). Centro de Estudios Económicos Regionales, Banco de la República.
- Mejía, J. (2015). Crecimiento económico de largo plazo en Antioquia, Colombia. Estimación del PIB, 1800–1913. *Cuadernos de Economía*, 34(66), 507–577.
- Mejía, J. (2016). Reconstrucción de PIB regionales en Colombia (1800–2015): una revisión crítica de las fuentes y los métodos. *Sociedad y Economía*, 30, 305–334.
- Melo, J. O. (2015). Las vicisitudes del modelo liberal (1850–1899). En J. A. Ocampo (Ed.), *Historia Económica de Colombia* (pp. 111–164). Fondo de Cultura Económica.
- Nieto, A. (2024). *Estimación de la desigualdad de ingresos en Colombia para 1870. Un análisis basado en Tablas Sociales*. (Documento de Trabajo n.º 4). Departamento de Análisis Económico, Universidad de Valencia.
- Ocampo, J. A. (1984). *Colombia y la economía mundial: 1830–1910*. Siglo Veintiuno Editores y Fedesarrollo.
- Pardo, A. P. (1972). *Geografía económica y humana de Colombia*. Ediciones Tercer Mundo.
- Piketty, T. (2015). *El Capital del Siglo XXI*. RBA Libros.
- Restrepo, V. (1888). *Estudio sobre las minas de oro y plata de Colombia*. Imprenta de Silvestre y Compañía.
- Rodríguez Weber, J. (2014). *La economía política de la desigualdad de ingreso en Chile: 1850–2009*. (Tesis de doctorado). Universidad de la República. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/8028>.
- Tafunell, X. (2013). La formación de capital en América Latina: Un siglo y medio de dinámica macroeconómica. *Revista de la Cepal*, 109, 7–28.
- Torres, G. (1945). *Historia de la moneda en Colombia*. Imprenta del Banco de la República.
- Tovar, B. (1989). La economía colombiana (1886–1922). En Á. Tirado Mejía (Ed.), *Nueva Historia de Colombia: Economía, Café, Industria* (vol. 5, pp. 9–51). Planeta.
- Tribín, A. M. (2006). *Tasa de rendimiento del capital en Colombia para el periodo entre 1990 y 2001* (Borradores de Economía n.º 398). Banco de la República.
- Urrutia, M. (2007). *Precios y salarios urbanos en el Siglo XIX* (Documento CEDE n.º 25). Universidad de los Andes.
- Urrutia, M. (2010). Precios y salarios urbanos en el siglo XIX. En A. Meisel y M. Ramírez (Eds.), *Economía Colombiana del siglo XIX* (pp. 7–40). Fondo de Cultura Económica.
- Urrutia, M. y Arrubla, M. (1970). *Compendio de estadísticas históricas de Colombia*. Universidad Nacional de Colombia.

Archivo

- Anuario de Comercio Exterior*, 1926.
- Anuario General de Estadística* 1875, 1915.
- Boletín Mensual de Estadística*, 1973.
- Memorias de Hacienda*, 1870 y 1872.
- El Agricultor*, abril y mayo de 1868 y julio de 1869.

LA LARGA VIGENCIA DE UN PARADIGMA URUGUAYO

THE LONG-STANDING LIFE OF A URUGUAYAN PARADIGM

Julio Djenderedjian¹

Resumen

Este breve texto de ensayo plantea la dimensión histórica de la estabilidad macroeconómica uruguaya, que ha sido contrastada recurrentemente con la inestabilidad argentina; y propone una interpretación de largo plazo acerca de su historia, características y consecuencias.

Palabras clave: macroeconomía, Uruguay, sistema cambiario, siglo XIX

Códigos JEL: N16, N26, N9 E02

Abstract

This short essay addresses the historical dimension of Uruguayan macroeconomic stability, which has been recurrently contrasted with Argentine instability; and proposes a long-term interpretation of its history, character and consequences.

Keywords: macroeconomics, Uruguay, exchange system, 19th century

JEL codes: N16, N26, N9 E02

Recibido: 1–3–2025 | **Revisado:** 23–4–2025 | **Aceptado:** 31–5–2025

En un evento de historia económica llevado a cabo recientemente en Montevideo, el señor ministro de Economía de Uruguay, Dr. Gabriel Oddone, contrastó, en términos amables y sentidos, pero no menos sinceros, la presencia permanente del pasado en el planeamiento económico argentino, mientras que, en su visión, en Uruguay lo que se discute es el futuro. Ello, posibilitado por una macroeconomía ordenada, una moneda fuerte con poder adquisitivo estable, y una serie de reglas básicas que gobierno tras gobierno elige conservar, favorece sin dudas los proyectos de los empresarios, y fomenta la inversión real y las iniciativas innovadoras. Tiendo a estar de acuerdo con él, pero no creo que la larga, proverbial, estabilidad uruguaya y su rol como factor esencial de una economía próspera sean algo de los últimos tiempos. En efecto, nuevas investigaciones históricas están mostrando una realidad distinta. En 1828, los gobernantes del recién nacido estado uruguayo rechazaron el papel moneda argentino emitido a mansalva por el Banco de las Provincias Unidas, que había financiado la guerra de independencia contra el imperio del Brasil, y cuya paridad con el metal precioso había perdido casi tres cuartas partes de su valor en sólo un par de años. Rechazaron también las monedas de cobre de mala, malísima calidad, originadas en las cecas provinciales de Brasil, su otrora metrópoli, que eran culpables del derrumbe de la cotización del real, desde 8 por 1 peso en 1826, a 14,5 a inicios de 1831. En su lugar, la élite gobernante montevideana (compuesta por comerciantes de peso, antes que por políticos) pergeñó una compleja operación de recogida y canje de la mala moneda de cobre, con el fin de venderla por metal y sanear la circulación, dejando sólo las piezas de mejor calidad; y estableciendo en diciembre de 1831 una paridad fija con una moneda imaginaria, el peso corriente, y un premio de un 20 % para la plata de 900 milésimos de fino, para la cual se pagarían 9,60 reales en vez de los 8 a que equivalía ese peso corriente que era la referencia. Por efecto de esa apreciación

¹ Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani, Universidad de Buenos Aires-Conicet (Argentina). Correo electrónico: juliodjend@yahoo.com.ar

cambiaría, el mercado monetario montevideano absorbería entonces las monedas físicas mejores, con peso y valor en torno a aquella equivalencia, rechazando así las piezas febles (es decir de menor contenido intrínseco), falsificadas, o de baja calidad, aun cuando fueran de plata (Djenderedjian y Martirén 2025:1-24). Esa paridad se mantuvo por décadas, en un período durante el que Uruguay soportó interminables y terribles guerras, el sitio de Montevideo durante casi diez años (1843-1851) y una sucesión de tragedias e invasiones con escaso parangón en el mundo. No es aquí el lugar para detallarlas, pero baste señalar que los gobiernos de provincias o naciones limítrofes no tuvieron un rol menor en esas horrendas desgracias.

Sin embargo, Montevideo no paró de crecer. La vieja ciudad se duplica largamente en extensión y en población, pasando de unos 18.000 habitantes en 1810 a más de 45.000 en 1845; se planea en 1829 la «ciudad nueva»; las viejas murallas son demolidas a partir de 1831 para dar cabida al trazado urbano de sus noveles barrios, y surgen plazas tiradas a cordel en las que, con el correr del tiempo, se erigirán los hermosos monumentos, señoriales casas privadas y edificios públicos con fachadas de abolengo que hoy todavía vemos (Pollero 2014: 36-57). El *hinterland* cercano a la ciudad se transforma igualmente; los estudios sobre inventarios muestran una valorización creciente de la tierra y el dinamismo de nuevas actividades. Aun la destrucción de los rebaños de ganado durante las guerras no parece afectar en demasía las fortunas, que se duplican o triplican con facilidad en pocas décadas (Vicario 2024).

¿Acaso esa estabilidad macroeconómica de la temprana república (antecedente de la que el señor Ministro ponderó, y que, como veremos, tendrá sorprendente continuidad), impulsada en buena parte por el cambio fijo, tuvo poder suficiente para lograr ese verdadero milagro? ¿Qué otros factores están detrás de él, o cuál es el camino que la economía de Montevideo y su campaña encontraron para contrarrestar la destrucción de la guerra, y aprovechar verdaderamente una previsibilidad que por sí sola no parece poder explicar ese desempeño? En efecto, una ciudad, y su *hinterland*, en el siglo XIX, tenían que ofrecer algo concreto a la región, y al mundo, para poder crecer con dinamismo similar. Eso que ofrecían, patente en la evolución de los patrimonios, y en la correspondencia de los más importantes comerciantes, es un rol internacional para la Nueva Troya: el de un *hub* de comercio transatlántico, que conectaba puntos tan distantes y disímiles como la isla Mauricio y el sur del Perú, brindando, sin dudas, una logística y un financiamiento que les permitieron sortear, por un lado, el férreo monopolio que su vecina Buenos Aires ejercía sobre el comercio ultramarino con las provincias del interior; y por otro, los desafíos de una campaña de la cual la guerra la había no sólo aislado, sino incluso transformado en enemiga. El gobierno del Cerrito, opuesto al de la Defensa, controló durante los largos años del sitio el espacio productivo situado más allá del entorno casi inmediato de la ciudad; privándola así del respaldo de una campaña que pudiera haber sido origen, como lo era la de Buenos Aires, de bienes comercializables en ultramar. Pero en las fortunas de los comerciantes crecen en cambio rubros ligados a los servicios financieros: deudas activas, acciones y acreencias diversas, testimonios elocuentes de ese comercio a largas distancias en el cual la ciudad se había ido transformando en maestra. Los beneficios de ese comercio se acumulaban en las nuevas mansiones de la élite mercantil, y se acrecentaban con el auge del intercambio transatlántico; el valor del puerto reafirmaba así su importancia estratégica, que es en definitiva lo que explica la intervención de las grandes potencias de la época (Francia, Gran Bretaña) en las sórdidas disputas locales. Y sin dudas el comercio por el río Uruguay y el Plata tuvo en Montevideo un punto de salida sumamente atractivo para las exportaciones de las provincias argentinas, en momentos en que el puerto de Buenos Aires estaba bloqueado por las naves de aquellas potencias.

Es oportuno recordar que la lealtad a un esquema de cambio fijo permeó la política y la economía uruguayas aun mucho más allá de esa dura etapa inicial. La reciente tesis de Gastón Díaz Steinberg (2023) analiza la sorprendentemente larga adhesión uruguaya al sistema de patrón oro durante las cuatro décadas que comienzan en 1876, justo cuando la vecina Argentina lo debía abandonar entre corridas y tumultos, no logrando volver al mismo sino a los tumbos y por períodos relativamente cortos (1883-1886; 1899-1914; 1927-1929). Algo que, por otra parte, también ocurrió en Brasil, en Chile, y en muchas otras naciones de las que por entonces podían ser consideradas periféricas. En efecto, de ese multitudinario conjunto, sólo unos pocos países europeos lograron sostener la conversión a oro por tanto tiempo como Uruguay. No sorprende entonces que, justamente por ello, la economía uruguaya absorbiera ingentes flujos internacionales de

efectivo en moneda dura, en particular cuando las crisis, por desgracia tan recurrentes, azotaban a sus vecinos; eso le permitió quizá mitigar en parte los efectos locales de las mismas, pero, sobre todo, allegar bases cada vez más sólidas a su proverbial imagen de estabilidad y previsibilidad.

Ese esquema de una ciudad transformada en un brillante punto de intermediación financiera e intercambio mundial por la lúcida élite comercial del albor republicano tiene sin embargo otra faz: el país, aún naciente y poco o nada consolidado, no terminaba en el espacio al cabo limitado que esa élite controlaba. El resto de la campaña, hacia las tierras que se confundían con el Brasil, vivía una realidad distinta. La integración de ambas estaba hace casi dos siglos impedida por la guerra; en la actualidad, la guerra afortunadamente ya no existe, pero tampoco puede afirmarse que esos espacios distintos se hayan transformado al unísono de la próspera economía de la capital. Una significativa porción del PBI nacional se sigue concentrando en Montevideo; las limitaciones y atrasos del resto del país son un tópico recurrente del análisis informado. ¿Ha cambiado entonces sustancialmente el esquema de un *hub* mercantil internacional, urbano y escindido de su campaña, que pusieron en práctica los viejos miembros de la élite comercial que armó la República? ¿Es tan distinta la realidad actual de ese viejo paradigma, que por otra parte podría buscar cómodamente sus raíces en las formas del monopolio mercantil de la etapa virreinal, en el que unos pocos comerciantes privilegiados residentes en la ciudad tenían en sus manos las líneas de crédito que aprisionaban al resto de los habitantes de una vasta región rural?

Sin dudas que el ejemplo uruguayo es admirable, y por cierto más allá de la previsibilidad macroeconómica: sin ir más lejos, la reducción de las tasas de pobreza en décadas recientes, bajo gobiernos de distinto signo político, marca a las claras la madurez y prudencia con que sus élites han manejado las variables esenciales de la economía, al menos al compararlas con los erráticos y pobres resultados de algunas naciones vecinas. Pero de todos modos hoy se plantean desafíos de nuevo cuño, para los cuales quizá no baste continuar simplemente transitando sendas ya conocidas. Una vía de integración de la economía nacional que supere las limitaciones del presente probablemente deba replantearse los términos de esa receta del pasado lejano, que tan bien funcionó durante tanto tiempo, y que le ha garantizado al país una prosperidad y una estabilidad justamente envidiadas por sus vecinos. Pero que ya ha durado demasiado tiempo, y que, de alguna misteriosa manera, se puede intuir que está en la raíz de una realidad que no es del todo la de una nación unánimemente próspera.

Referencias bibliográficas

- Díaz Steinberg, G. (2023). *Essays on the Gold Standard: The Case of Uruguay*. (Tesis de doctorado). Universidad de la República.
- Djenderedjian, J. y Martirén, J. L. (2025). La moneda circulante en el Río de la Plata y el surgimiento de un mercado financiero, 1813–1850: de horizonte homogéneo a volatilidad estructural. *América Latina en la Historia Económica (ALHE)*, 32(1), 1–24.
- Pollero, R. (2014). El crecimiento de la población de Montevideo y su campaña (1757–1860). *Revista Uruguaya de Historia Económica*, 4(6), 36–57.
- Vicario, C. (2024). *Distribución y composición de la riqueza en la república temprana. Montevideo 1830–1860*. (Serie Documentos de Trabajo, 18). Universidad de la República, Instituto de Economía.

Archivo

Archivo Nacional, Montevideo

Libros, 186. Actas de la Comisión Directiva para la Extinción de la Moneda de Cobre. Montevideo, 1831–1834.

Archivo del Museo Histórico Nacional, Montevideo

794–808 Archivo Antonio Fariña, Correspondencia, papeles diversos, libro de resúmenes de balances. 1824–1852.

1095–1107 Archivo Miguel Antonio Vilardebó, Agencia marítima, documentos varios, 1837–1840.

2771–2785 Archivo Ramón Artagaveytia. Documentos sobre actividades comerciales, t. V–XIX, 1823–1836.

2788–2796, Archivo Ramón Artagaveytia. Documentos sobre actividades comerciales, t. XXII–XXXI, 1837–1852.

LUIS BÉRTOLA (COMP.), *TELEIDOSCOPIO. HISTORIA ECONÓMICA DEL URUGUAY*. FCU, 2024, 850 pp., ISBN: 978–9974–2–1539–9

Jaime Yaffé¹

Desde comienzos de los años noventa se desarrolla, en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, el Programa de Historia Económica y Social (antes denominado Programa de Investigación en Historia Económica y Social del Uruguay Contemporáneo, PIHESUC). Este es, sin dudas, el núcleo principal desde el que se ha dado impulso desde entonces al avance y renovación de la historia económica en Uruguay, que tuvo en el Área de Historia Económica del Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la misma universidad su segundo ámbito de desarrollo, con múltiples vínculos personales e institucionales entre ambas sedes. Son muchas las expresiones institucionales y académicas de este proceso: el establecimiento del diploma, luego de la maestría y, finalmente, del doctorado en Historia Económica, la creación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica, la publicación del *Boletín Uruguayo de Historia Económica* (antecesor de la *Revista Uruguaya de Historia Económica* y de la actual *Revista de Historia Económica de América Latina*), la realización periódica de las Jornadas de Investigación en Historia Económica y del Congreso Latinoamericano de Historia Económica.

Este libro compilado por Luis Bértola, quien ha sido uno de los impulsores y referente principal de dicho proceso, es una muestra contundente del grado de desarrollo y madurez que ha alcanzado la nueva historia económica que se ha venido gestando y cultivando en Uruguay durante las últimas tres décadas. También lo es de la diversidad de voces, temáticas y enfoques que conviven e interactúan dentro de esta disciplina del conocimiento. Los numerosos trabajos reunidos en esta voluminosa publicación de casi novecientas páginas dejan claramente en evidencia una de las principales orientaciones de este proceso: el impulso de una forma de producción historiográfica fuertemente apoyada en criterios científicos, respaldada en el conocimiento de la teoría económica y en el dominio de una diversidad de métodos y técnicas de investigación, y asentada en un vasto manejo de fuentes primarias y secundarias para producir bases empíricas sólidas como fundamento de las interpretaciones formuladas. Debería agregarse a ello otros tres aspectos, digamos que «programáticos», que también quedan evidenciados en esta compilación: la preocupación central por los problemas vinculados al desarrollo económico-social como marco general de las investigaciones específicas, la inclinación a estudiar los asuntos económicos en la perspectiva temporal más larga que las fuentes disponibles permitan, y la adopción de una perspectiva regional-latinoamericana e internacional-mundial para abordar el estudio de los problemas particulares de la historia económica del Uruguay.

Luego de un breve prólogo a cargo de Enrique Iglesias y de una introducción general (Capítulo 1) que oficia de presentación a cargo de Bértola, el libro está compuesto por otros veintitrés capítulos escritos —la mayoría de ellos en colaboración— por un conjunto de veinticinco autores (nueve de ellas mujeres), varios de los cuales participan en más de un capítulo. La secuencia se abre con una «síntesis interpretativa» de la historia económica uruguaya a cargo de Bértola (Cap. 2). En ella ofrece una visión de largo plazo, que se remonta al período colonial y llega hasta la actualidad, del desempeño económico del Uruguay en perspectiva comparada a escala regional y mundial. Identifica para el período del que se disponen de estimaciones y bases estadísticas sistemáticas (de 1870 en adelante) nueve ciclos en la evolución económica del país y analiza los factores que están detrás de las alzas y caídas que alojan. En el capítulo 3, Bértola, María Camou y Cecilia Lara ofrecen, otra vez en perspectiva comparada internacional y con una mirada de largo plazo que se remonta hasta el período colonial y llega hasta 2020, una síntesis de la evolución de los

1 Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales (Uruguay).
Correo electrónico: jaimeyaffe@cienciassociales.edu.uy

principales indicadores demográficos (natalidad, mortalidad, fecundidad, movimientos migratorios, envejecimiento, masculinidad, entre otros), los modelos y las transiciones demográficas, la relación entre la población y el territorio, y las políticas de población desplegadas por el Estado. En el capítulo 4, Javier Taks aborda la «dimensión ambiental» de la historia económica del Uruguay, poniendo el foco en las tensiones entre crecimiento económico y sustentabilidad medioambiental en el largo plazo de la corta historia del actual territorio uruguayo antes y después de la colonización europea hasta nuestros días.

En el capítulo 5, María Inés Moraes considera «los espacios económicos, las instituciones y los mercados» entre 1760 y 1830, antes de la creación formal del Estado uruguayo propiamente dicho. Identifica, al norte y al sur del Río Negro, dos grandes regiones económicas que convivieron dentro de un mismo «ecosistema de praderas» propio del litoral rioplatense como «unidad geo-histórica mayor». Por su parte, Camilo Martínez aborda en el capítulo 6 el proceso de construcción y afirmación del Estado uruguayo en el siglo XIX a partir de dimensión fiscal, como aspecto clave para interpretar la afirmación de sus capacidades como agente impulsor de la modernización de la economía.

Los capítulos 7 a 10 ofrecen «miradas de largo plazo» —esto es, concretamente, para los parámetros uruguayos el período que va aproximadamente de 1870 a 2020— a la evolución de diversos aspectos del desempeño económico del país. Bértola, Carolina Román y Henry Willebald (Cap. 7) ofrecen una actualización de las estimaciones del Producto Bruto Interno tanto del lado de la producción total y sectorial como del gasto en sus diversos componentes (inversión, consumo, importaciones y exportaciones). Confirman, entre otras cosas, la baja tasa de crecimiento de largo plazo del producto por habitante, lo que explica a su vez su distanciamiento de las economías más dinámicas a escala internacional, y su carácter fuertemente oscilante en el corto y mediano plazo. Adrián Rodríguez y Willebald (Cap. 8) aportan una mirada subnacional al desarrollo económico y social del Uruguay. A partir de estimaciones en años puntuales para cada uno de los diecinueve departamentos en que se divide el país, ofrecen un panorama de la evolución de las desigualdades interregionales entre 1872 y 2021. Encuentran que estas pueden explicarse no sólo por la incidencia de factores externos al país, sino también por su interacción con las capacidades desarrolladas a nivel local y con las políticas públicas desplegadas desde el Estado a nivel central. Pablo Vallejo y Willebald (Cap. 9) proponen una reconstrucción del comercio exterior del Uruguay entre 1870 y 2020 y una discusión sobre las políticas de inserción internacional del país y sus vínculos con el aporte del comercio exterior al desarrollo. Entre los muchos aportes del texto se destaca el señalamiento de la disyuntiva verificada entre diversificación de la canasta exportadora (y por tanto de la especialización de los sectores de la economía productores de bienes transables) de un lado, y la diversificación de mercados de destino, por el otro. Por su parte, Paola Azar, Reto Bertoni y Ulises García (Cap. 10) ofrecen un panorama de la evolución de las finanzas públicas uruguayas (recaudación y gastos) entre 1910 y 2020. Bajo la pregunta clave de quiénes financiaban qué y a quiénes, reconocen tres regímenes fiscales en el siglo XX e insinúan la posibilidad de considerar un cuarto régimen en el siglo XXI.

Los capítulos 11 a 15 consideran en forma más focalizada que los anteriores, la relación entre el desempeño económico y algunas dimensiones y actores propiamente sociales. Camou y Silvana Maubrigades (Cap. 11) abordan la evolución del mercado de trabajo entre fines del siglo XIX y la actualidad, con particular atención a las migraciones internas, los sesgos de género y la diversidad de situaciones detectables entre diferentes sectores de la economía. Javier Rodríguez (Cap. 12) considera la evolución de la distribución del ingreso en un plazo aún más largo, entre 1760 y 2020, con la mira puesta en medir y explicar la desigualdad de ingresos en Uruguay desde el último medio siglo de la época colonial hasta la «era progresista» a comienzos del siglo XXI. Bértola, Camou y Maubrigades (Cap. 13) analizan la evolución de diversos indicadores de calidad de vida (ingresos, alimentación, expectativa de vida, mortalidad, educación) desde inicios del siglo XX hasta la actualidad. Concluyen que, si bien los niveles de bienestar han aumentado en forma sostenida, en términos internacionales la brecha con los países más avanzados sigue siendo muy grande, al tiempo que las desigualdades se sostienen en niveles también elevados, en particular en materia de ingresos, educación y género. Juan Geymonat (Cap. 14) retoma un tema que ha sido bastante abandonado en las últimas décadas en el análisis académico: el papel de los grupos sociales que ostentan el poder económico, desde el la época fundacional del Estado uruguayo hasta comienzos del siglo XXI. El

autor avanza en la identificación y caracterización de los principales grupos económicos y en el análisis de su composición e imbricaciones con el poder político. Por su parte, Juan Pablo Martí (Cap. 15) considera el papel del cooperativismo en diversas áreas de la actividad económica y social (producción agropecuaria, construcción, finanzas, consumo, entre otras), sus articulaciones con los movimientos sociales y el Estado, y su incidencia en las políticas públicas.

Finalmente, los capítulos 16 a 23 consideran la contribución de diversos sectores al desarrollo económico y social nacional. Bertoni y Pablo Messina (Cap. 16) lo hacen con respecto al sector público. Enfatizan el papel de las empresas estatales en el temprano desarrollo de la industria y los servicios, que se ha sostenido hasta la actualidad constituyéndose en agentes primordiales del desarrollo, a pesar de las tensiones recurrentes entre sus declarados objetivos sociales y los estrictamente económicos. Jorge Álvarez, Pablo Castro y María José Rey (Cap. 17) analizan el destacado papel que el sector agrario ha jugado en la historia de Uruguay desde antes de sus orígenes hasta la actualidad, no obstante la sostenida caída de su contribución al desempeño global de la economía a lo largo del siglo XX y lo que va del XXI. Bértola y Cecilia Lara (Cap. 18) hacen lo propio para el caso del sector industrial manufacturero, considerando la evolución de su estructura y dinámica, su contribución a la producción y al empleo, sus relaciones con los demás sectores de la economía y con el Estado, destacando la orientación reciente al desarrollo de subsectores poco propicios para contribuir a la diversificación productiva, la captación de oportunidades de demanda externa y la innovación tecnológica. Román y Willebald (Cap. 19) ofrecen una descripción analítica de la contribución del sector terciario al desempeño global de la economía para el período 1870–2020. Destacan el temprano y persistente papel dinamizador que los servicios han tenido, en estrecha relación con el desarrollo de las capacidades económicas del Estado, observando el tránsito desde la primacía inicial del comercio y los transportes hacia la creciente importancia adquirida en las últimas décadas por otros subsectores como las finanzas, las comunicaciones, la informática, la educación y la salud. Bertoni y Emiliano Travieso (Cap. 20) abordan el papel del sector energético, con especial atención a las transiciones entre las distintas fuentes de producción de la energía (del carbón, la leña y el agua, al viento y el sol, pasando el petróleo) en la historia económica del Uruguay. Destacan entre las conclusiones de su revisión tres ideas: el inevitable «destino verde» de la matriz energética nacional, dada su dotación de recursos naturales; la velocidad y poca capacidad transformativa de la estructura económica preexistente con que se produjeron las transiciones energéticas; el papel protagónico del Estado y las políticas públicas en el impulso a las transformaciones verificadas. Gastón Díaz y Cecilia Moreira (Cap. 21) recorren la historia del sector financiero en Uruguay, más concretamente del subsector bancario y su regulación, así como la de la emisión monetaria, desde la instalación de la primera institución con ese nombre en 1857 hasta la aprobación de la Ley de inclusión financiera en 2014. Destacan la creciente importancia que las instituciones bancarias fueron adquiriendo en el funcionamiento económico nacional, así como las tensiones entre regulación y liberalización que han pautado la historia de las relaciones entre el sector, el Estado y el desarrollo económico. Álvarez y Leticia Mederos (Cap. 22) consideran el papel del sector científico–tecnológico y de innovación en el desarrollo de Uruguay. Señalan como características de largo plazo, a pesar de los esfuerzos en sentido contrario verificados en las políticas públicas en las últimas dos décadas, las debilidades de la demanda, tanto pública como privada, así como la escasa utilización de sus avances en la producción de bienes y servicios, sobre todo en el sector industrial en comparación con el agrario. Finalmente, Pablo Vallejo (Cap. 23) aborda las relaciones entre sistema educativo y desarrollo entre 1870 y 2020. Concluye que, por un lado, al contrario del discurso público y del imaginario colectivo, el esfuerzo presupuestal del Estado uruguayo en materia educativa ha sido, en términos internacionales y latinoamericanos, históricamente bajo. Y, por el otro, que el sistema educativo se ha vuelto, desde el punto de vista de sus resultados, esencialmente reproductivo de las desigualdades sociales de origen, exhibiendo rigideces que dificultan la reversión de las tendencias negativas verificadas desde hace ya más de medio siglo.

Como es de estilo, al final de una reseña, luego de dar cuenta de los contenidos y de señalar las contribuciones de una obra, corresponde llamar la atención sobre los vacíos o aspectos insuficientemente abordados. En este caso no se trata estrictamente de un problema del libro reseñado en sí mismo, sino de lo que este revela sobre la disciplina cuyo estado actual exhibe. El compilador se nos ha adelantado en

el brevísimo capítulo final (Cap. 24) escrito a modo de balance de la obra y con la mira en «el futuro de la historia económica». Entre los temas que allí se señalan como aquellos que requerirían una atención más específica que el libro no proporciona, quisiera destacar uno y agregar otro, por considerarlos particularmente significativos para la continuidad del desarrollo de la historia económica del Uruguay que este libro tan bien evidencia.

En primer lugar: seguimos, luego de esta importante contribución, sin contar con una historia de la inflación en Uruguay, algo que ya existe para otros países de la región y del mundo, y de su relación con las políticas económicas, en particular las monetarias, cambiarias y fiscales. Digamos que al pensar en los problemas del desarrollo los autores de diversos capítulos del libro muestran un sesgo muy fuerte hacia los determinantes del crecimiento (los problemas de la inversión, del comercio exterior, de la innovación tecnológica y su vínculo con la educación, entre otros). Sin embargo, es hoy casi consensual que la inflación ha sido, y puede volver a ser, un factor de inestabilidad que también afecta severamente los niveles de actividad económica, tanto en términos de crecimiento como de empleo. La experiencia histórica latinoamericana de las últimas décadas ha evidenciado además los desastres sociales que los procesos inflacionarios pueden ocasionar al desvanecer en el aire el valor del dinero y con ello las capacidades de consumo de la población, en particular de los sectores de menores ingresos, siempre más expuestos a los efectos devastadores de la «carestía», como se le llamaba hace algunas décadas. También lo es el hecho de que ciertas formas de afrontar la inestabilidad de precios y de contener su evolución dentro de niveles moderados considerados aceptables pueden, por otro lado, introducir restricciones que afectan seriamente el desempeño general de la economía y con ello otra vez, sus efectos sociales. De allí que la importancia de estudiar la inflación, sus determinantes y las vías para evitar que genere distorsiones inconvenientes en el funcionamiento económico nacional y en sus relaciones con la economía internacional, tenga un vínculo muy fuerte con la temática general del desarrollo económico y social.

En segundo lugar, quisiera señalar otro aspecto, que se vincula al anterior aunque tiene su propia identidad y significación. Al referir a la importancia de la historia de la inflación en Uruguay, mencioné al pasar sus relaciones con las políticas económicas (en particular la monetaria, la cambiaria, y la fiscal). He aquí un segundo ámbito temático —la historia de la política económica en Uruguay— que, si bien aparece recurrentemente mencionada en diversos capítulos del libro reseñado, requeriría atención específica de nuestros historiadores económicos. Pero este se vincula, a su vez, a otro tema sobre cuya ausencia en el índice de *Teleidoscopio* quisiera llamar la atención: la historia del pensamiento y de las ideas económicas en Uruguay. Sabido es que las políticas económicas no solamente responden a las orientaciones ideológicas y a las preferencias políticas de los gobernantes, ni únicamente a los intereses de los grupos sociales y económicos con mayor capacidad de incidir sobre su rumbo. También responden y se inspiran en el predominio de ciertas ideas y concepciones acerca del funcionamiento de la economía y de los efectos que sobre la misma producen las intervenciones del Estado. Existen en este sentido diversos antecedentes de estudios específicos sobre la influencia en el país de corrientes tales como el liberalismo, el georgismo, el keynesianismo, el desarrollismo, el dependentismo, el estructuralismo o el neoliberalismo. Y el tema aparece en varios de los capítulos del libro en referencia a ciertos aspectos particulares de la evolución económica. Pero no tenemos por el momento una visión global de la recepción, adaptación y evolución de las escuelas de pensamiento económico de circulación internacional y regional, ni sobre su incidencia en la formulación y orientación de las políticas económicas.

Para cerrar, retorno al comienzo de esta reseña. *Teleidoscopio* ofrece un panorama abarcativo, y francamente impresionante, del estado actual de la historiografía económica en Uruguay, de su grado de madurez, y de su diversidad de temas y enfoques, que se extiende a las dimensiones sociales estrechamente vinculadas al desarrollo económico. Y con ello brinda a su vez una oportunidad única para acceder tanto a una visión sintética y panorámica de la historia económica del Uruguay desde sus orígenes —en verdad, desde bastante antes— hasta nuestros días, como a algunos aspectos y períodos específicos de la evolución de la economía y la sociedad uruguayas. Sin dudas, vendrán otras obras que lo actualizarán y/o complementarán. Pero creo no arriesgar mucho al decir que probablemente este libro será, por unos cuantos años, una referencia ineludible para investigadores y estudiantes de la historia económica uruguaya.

CARLOS MARICHAL, *HISTORIA MÍNIMA DE LA GLOBALIZACIÓN MODERNA Y CONTEMPORÁNEA, EL COLEGIO DE MÉXICO*, 2024, 395 pp., ISBN: 978–607–564–600–8

Edwin López Rivera¹

Carlos Marichal presenta en este libro una obra de síntesis que destaca por su claridad expositiva, solidez argumentativa y notable capacidad para entrelazar dimensiones económicas, políticas, tecnológicas y sociales. Se trata de un texto que aborda un fenómeno global —la integración económica y sus múltiples manifestaciones—, ampliamente tratado en la literatura anglosajona, pero que aquí se examina con rigor y profundidad en español, lo que convierte a esta obra en un valioso aporte a la historiografía escrita en lengua hispana. Su utilidad pedagógica es evidente: resulta especialmente recomendable como material de referencia en cursos de historia económica mundial, historia del capitalismo o historia global a nivel universitario. Además, el libro se apoya en fuentes estadísticas confiables y actualizadas que enriquecen su narrativa. Entre ellas destacan el proyecto Clio-Infra, que ofrece bases de datos comparadas sobre desigualdad, desarrollo institucional e indicadores sociales a escala global en los últimos dos siglos y la base de datos elaborada por G. Federico y A. Tena Junguito sobre comercio mundial entre 1800 y 1938, una de las más completas en su tipo, disponible en este enlace. Estas herramientas estadísticas y las otras que se presentan al final del libro permiten anclar los argumentos del autor en evidencia empírica sólida, lo que refuerza su valor como síntesis historiográfica y como guía para la investigación académica.

Uno de los principales méritos del libro radica en su combinación de rigor académico y vocación divulgativa, propio de esta exitosa serie de historias mínimas publicadas por el Colegio de México. Lejos de limitarse a la exposición cronológica de hechos o a la mera acumulación de datos, el autor construye una narrativa coherente que permite a los lectores identificar las dinámicas estructurales que han dado forma al proceso de globalización desde el siglo XIX hasta la actualidad. La claridad conceptual, el uso preciso del lenguaje y la incorporación de referencias historiográficas pertinentes refuerzan su calidad analítica, sin sacrificar la fluidez del relato. A ello se suma una perspectiva crítica que se expresa tanto en la selección de los temas tratados como en la atención prestada a los efectos distributivos, ambientales y geopolíticos de la integración económica internacional.

El recorrido propuesto por Marichal parte de los años centrales del siglo XIX, en los que identifica un primer ciclo de expansión de la globalización moderna impulsado por la Revolución Industrial, la consolidación del sistema financiero internacional y el abaratamiento de los costos de transporte. Inspirado en la noción de «galaxia de revoluciones» formulada por Phyllis Deane, el autor examina cómo la conjunción de avances técnicos, reorganización del trabajo, expansión del comercio y nuevas instituciones bancarias sentaron las bases de una economía global integrada. Esta fase temprana de apertura se caracterizó por el crecimiento acelerado del comercio internacional, el flujo masivo de capitales y la formación de redes logísticas que articularon a las economías europeas con las de Asia, África y América Latina.

En las décadas siguientes, la expansión de los imperios coloniales y el fortalecimiento del imperialismo económico redefinieron los términos de la globalización. El control político y militar de vastos territorios en Asia y África, la explotación de recursos naturales en condiciones de subordinación y el predominio de las potencias europeas sobre las instituciones internacionales delinearon una globalización asimétrica, que combinaba interconexión económica con jerarquías geopolíticas. Marichal analiza con detenimiento las implicancias de este orden global, en el que los beneficios de la integración internacional se concentra-

1 Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. Correo electrónico: edwin.lopez@utadeo.edu.co

ban en ciertas regiones y sectores, mientras que otros experimentaban una dependencia creciente y una limitada capacidad de agencia económica.

El período comprendido entre las dos guerras mundiales aparece como una etapa de ruptura y retroceso, en la que se pone en cuestión el carácter lineal o inevitable de la globalización. Las grandes conmociones del siglo XX —la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión, el auge del proteccionismo y el repliegue de los flujos financieros internacionales— dieron lugar a un ciclo de desglobalización que fragmentó la economía mundial. Marichal no solo describe estos procesos, sino que invita a reflexionar sobre sus implicaciones actuales, al establecer paralelos entre la coyuntura interbélica y los fenómenos contemporáneos de cierre comercial, nacionalismo económico y debilitamiento de la cooperación multilateral.

La segunda mitad del siglo XX, lejos de implicar una simple reanudación del orden anterior, marca el inicio de una nueva configuración tripolar del sistema económico internacional. En este contexto, la coexistencia de modelos ideológicos y económicos divergentes —capitalismo occidental, comunismo soviético y movimientos anticoloniales en el sur global— dio forma a un orden global complejo y en constante negociación. La guerra fría, la descolonización y la emergencia de nuevas economías industriales plantearon escenarios alternativos a la globalización liberal previa, al tiempo que reconfiguraron los flujos comerciales, las instituciones internacionales y las relaciones entre Estados y mercados.

Hacia fines del siglo XX, con el colapso del bloque soviético y la hegemonía del paradigma neoliberal, se consolida un nuevo ciclo de globalización caracterizado por la apertura comercial, la liberalización financiera y la expansión de las corporaciones transnacionales. Marichal examina este período con especial atención a la transformación de los marcos regulatorios, la innovación en los mercados de capitales y los efectos de la desregulación sobre las economías emergentes. Al analizar episodios como las crisis financieras de México, Asia y Rusia en los años noventa, el autor pone de manifiesto las vulnerabilidades estructurales asociadas a la movilidad irrestricta del capital y a la dependencia de flujos financieros volátiles.

El libro culmina con una reflexión sobre las tensiones que atraviesan la globalización en el siglo XXI. El ascenso de nuevas potencias económicas, las guerras comerciales entre Estados Unidos y China, la revalorización del proteccionismo y el incremento de los aranceles sugieren una inflexión en el modelo de apertura que predominó en las décadas anteriores. Marichal no ofrece diagnósticos definitivos, pero sí plantea preguntas fundamentales sobre el carácter del momento actual: ¿se está asistiendo a una nueva fase de desglobalización o a una reconfiguración más profunda del sistema internacional? ¿Qué papel juega la revolución digital en esta transformación? ¿De qué manera las crisis ambientales, las desigualdades globales y los desafíos del trabajo en la era de la automatización afectan la lógica de la integración económica?

La lectura de la obra de Marichal invita a considerar cuestiones clave aún abiertas en el estudio histórico y económico de la globalización. Una de ellas es cómo definir y medir este proceso. Aunque el autor evita una discusión teórica extensa, su enfoque narrativo sugiere que la globalización es un fenómeno multidimensional que trasciende los indicadores económicos clásicos, incluyendo flujos de personas, difusión tecnológica e intercambios culturales. Medir su intensidad sigue siendo un reto: comercio internacional, apertura de capitales, movilidad laboral e interdependencia tecnológica no siempre evolucionan de manera sincronizada. El libro abre así espacio a investigaciones que integren mejor los planos analítico y empírico.

Otra cuestión crucial es el motor de la globalización: ¿política económica o cambio tecnológico? Marichal muestra que ambos interactúan. En el siglo XIX, el ferrocarril, el telégrafo y la navegación a vapor redujeron los costos de transporte, facilitando la expansión del comercio. En tiempos recientes, la «contenerización», la digitalización y la inteligencia artificial han producido efectos similares. Pero estas tecnologías requieren marcos institucionales y decisiones políticas que canalicen su impacto. El libro presenta ejemplos históricos que permiten reflexionar sobre la configuración actual de estos procesos.

Especialmente sugerente es la articulación entre apertura comercial y ciclos de innovación institucional. La globalización del siglo XIX no solo implicó comercio, sino también circulación de capitales, creación de bancos centrales, estandarización monetaria y emisión de deuda pública, campos en los que el autor ha hecho significativos aportes previos a la historiografía. A finales del siglo XX, el neoliberalismo trajo

consigo la desregulación financiera, nuevos instrumentos como los derivados y la liberalización de capitales. En ambos casos, la movilidad de los flujos financieros generó beneficios, pero también expuso a las economías a crisis, burbujas y volatilidad. Esta comparación permite repensar el papel del Estado, los organismos multilaterales y la regulación financiera en contextos de interdependencia creciente.

En cuanto a las rupturas en la globalización, el ciclo interbélico es clave. Marichal lo presenta como una fase de desglobalización marcada por el auge del proteccionismo, la caída de los flujos financieros y la fragmentación del comercio. Las resonancias con el presente —guerras comerciales, debilitamiento del orden multilateral— invitan a reflexionar si vivimos una nueva desglobalización o una reconfiguración del orden global. Finalmente, el autor destaca la relación entre globalización y desigualdad. Tanto en el siglo XIX como en la fase neoliberal reciente, la apertura comercial generó ganadores y perdedores. Evaluar el impacto de los aranceles y de la liberalización exige considerar también sus efectos distributivos, tanto a nivel global como local.

En síntesis, *Historia mínima de la globalización moderna y contemporánea* representa una valiosa contribución al estudio histórico de un proceso tan complejo como dinámico, atravesado por ciclos de expansión, crisis y redefinición. La obra destaca por su capacidad para vincular grandes transformaciones estructurales con ejemplos concretos, su tono analítico y su claridad expositiva, cualidades que la convierten en una herramienta útil tanto para la enseñanza como para el debate académico. En un contexto económico global marcado por la incertidumbre sobre el futuro de la integración internacional —con el resurgimiento del proteccionismo, crecientes tensiones geoeconómicas y una guerra comercial impulsada por Estados Unidos, no solo contra China, sino también frente a aliados tradicionales—, el libro de Marichal proporciona claves históricas esenciales para entender este momento. La urgencia de cooperación ante desafíos globales como el cambio climático acentúa la relevancia de su análisis, en un escenario donde la globalización enfrenta la disyuntiva entre su declive o una profunda reconfiguración. Así, la lectura de este libro permite situar los debates contemporáneos en una perspectiva de largo plazo y reafirma que el pasado sigue siendo una fuente indispensable para pensar críticamente el presente.



REVISTA
**Historia Económica
de América Latina**



ASOCIACIÓN
URUGUAYA
DE HISTORIA
ECONÓMICA