

tiempo & economía

Historia Económica, Empresarial y del Pensamiento

ISSN: 2422-2704

2015 2



UTADEO

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

tiempo&economía

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Carrera 4 N° 22-61, Módulo 1, Oficina 337
Tel: (571) 2427030 Ext. 3663
tiempoyeconomia@utadeo.edu.co
Bogotá D. C., Colombia

ISSN: 2422-2704

Cecilia María Vélez White

Rectora

Margarita María Peña Borrero

Vicerrectora Académica

Nohemy Arias Otero

Vicerrectora Administrativa

Fernando Copete Saldarriaga

Decano

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Leonardo Pineda Serna

Director de Investigación, Creación y Extensión

Jaime Melo Castiblanco

Director de Publicaciones

In-House Tadeísta

Diseño

Mary Lidia Molina Bernal

Diagramación

N° 2 Julio-diciembre 2015

tiempo&economía es una publicación electrónica semestral editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano.

El contenido de los artículos publicados es responsabilidad únicamente de los autores y no compromete la posición editorial de la Universidad.

Actualmente el contenido esta incluido en SSRN, Academia.edu, EconPapers, Dotec, Repec - Ideas, Google Scholar. Orcid



TiempoyEconomía is licensed under a

[Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional License.](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)

Creado a partir de la obra en <http://revistas.utadeo.edu.co/index.php/TyE/index>

Salomón Kalmanovitz

Editor

Giuseppe De Corso

Coordinador Editorial

Juan Carlos García Sáenz

Asistente Editorial

Comité Editorial

Andrés Álvarez

Universidad de los Andes - Colombia

Decsi Arévalo

Universidad de los Andes - Colombia

Carlos Brando

Universidad de los Andes - Colombia

Xavier Durán

Universidad de los Andes - Colombia

Stefania Gallini

Universidad Nacional de Colombia - Colombia

Óscar Granados

Universidad Jorge Tadeo Lozano - Colombia

María Teresa Ramírez

Banco de la República - Colombia

James Torres

Universidad Nacional de Colombia - Colombia

Joaquín Viloria de la Hoz

Banco de la República - Colombia

Comité Científico

Susana Bandieri

Universidad Nacional del Comahue – Argentina

Diana Bonnet

Universidad de los Andes – Colombia

Marcelo Buchelli

University of Illinois at Urbana-Champaign – EE. UU

Carlos Contreras Carranza

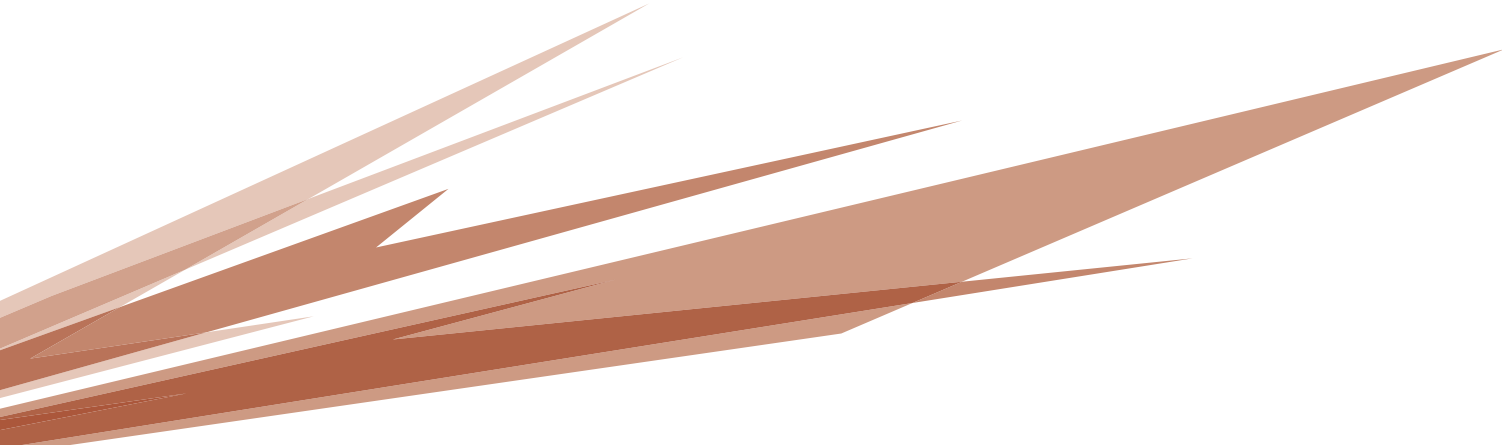
Pontificia Universidad Católica del Perú – Perú

Carlos Marichal Salinas

El Colegio de México – México

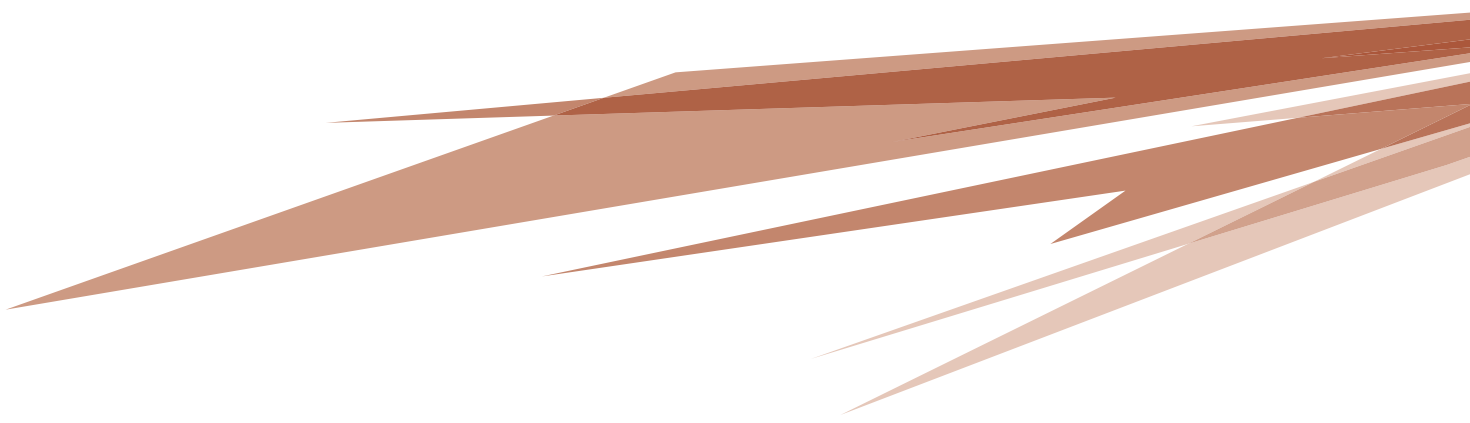
Graciela Márquez Colin

El Colegio de México – México



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

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





Contenido

Editorial

Salomón Kalmanovitz 7

ARTÍCULOS

The fiscal history of Boyacá, 1863-1886: Liberal dreams and limited resources

Joshua Rosenthal 9

Las transformaciones de la actividad agrícola en Uruguay: “el entorno institucional” y sus consecuentes implicancias sobre el funcionamiento del mercado. Una mirada desde la nueva economía institucional

Myriam Felperin y Mercedes Muro de Nadal 33

La política económica del fascismo Italiano desde 1929 hasta 1943: breves consideraciones para su comprensión.

Giusseppe De Corso 49

The Evolution of Economic History since 1950: From Cliometrics to Cliodynamics

Javier Mejía 79

Intercambio: La odisea de William Paul McGreevey en Colombia

Leopoldo Fergusson **105**

McGreevey, 40 años después

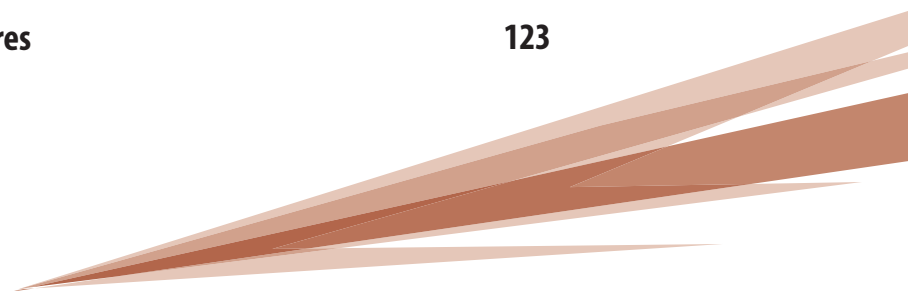
Salomón Kalmanovitz **111**

RESEÑA

Una historia del sistema financiero colombiano de José Antonio Ocampo

Óscar Granados **115**

Instrucciones a los autores **123**



Editorial

El fundador de la historia social en Colombia, Jaime Jaramillo Uribe, murió el pasado 2 de noviembre causando una gran consternación entre sus estudiantes, seguidores y lectores. Jaramillo regresó al país en los años cincuenta, después de haber estudiado Filosofía e Historia en Alemania y Francia, encontrándose con un panorama desolador de gran pobreza intelectual y una historiografía moderna que se reducía a los trabajos de Eduardo Nieto Arteta y de Luis Ospina Vásquez. A diferencia de ellos, Jaramillo formó escuela, y a él se debe en forma desproporcionada la modernización de la historia como disciplina que investiga la sociedad, la economía y la cultura. Fundador de la carrera de Historia en la Universidad Nacional y después en la Universidad de los Andes, iniciador del *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, la obra de Jaramillo desafía el paso del tiempo. Germán Colmenares, Jorge Orlando Melo, Margarita González, Bernardo Tovar, Hermes Tovar, entre otros, fueron sus estudiantes y a su vez formaron cientos de profesionales en Historia, que al día de hoy presentan un cuadro diverso en que se ha desgranado la profesión y que investigan en todas las universidades del país. Los trabajos de Jaramillo sobre historia económica y social, en particular sobre historia colonial y la esclavitud, su historia del pensamiento colombiano o del carácter de la sociedad mantienen su pertinencia y se leen al día de hoy con placer porque también escribía con rigor y con estilo.

En este tercer número de *tiempo&economía* damos a conocer un ensayo de Joshua Rosenthal sobre las finanzas de Boyacá, uno de los estados soberanos más pobres de la Colombia federal, en el que hace interesantes aportes sobre la tributación —en especial, el relativo éxito del impuesto directo— y analiza las relaciones entre los políticos locales y el círculo que controlaba el Gobierno federal. Es notoria la aspiración que tenían los políticos boyacenses de industrializar su terruño, algo que chocaría con las serias limitaciones en materia de infraestructura y de personal capacitado para administrar una ferrería como la que se intentó montar en Samacá.

Presentamos también el trabajo de Myriam Felperin y Mercedes Muro, quienes analizan las instituciones que rodearon el desarrollo de largo plazo de la agricultura uruguaya. Las autoras establecen la actividad agrícola como parte de una cadena que incluye el transporte, almacenamiento, procesamiento industrial y comercialización, y dan cuenta de los costos de transacción que emergen en los diferentes eslabones de la cadena.



Un tema poco conocido en los medios académicos latinoamericanos es el de la política económica del fascismo italiano, tema que Giuseppe De Corso discute de manera espaciada, analizando las fases de menor o mayor intervencionismo que fue desarrollando el gobierno de Mussolini desde 1922. Mussolini fue líder y precursor de los regímenes corporativos perdedores en la Primera Guerra Mundial, que lograron la movilización total de la sociedad para fortalecerse económicamente, armarse e irse de nuevo a la guerra.

Javier Mejía hace un juicioso recuento de la evolución de la criometría durante los últimos 65 años y señala que la combinación de teoría neoclásica y econometría dio vida a la primera visión de historia cuantitativa. Se ha venido desarrollando un enfoque más pluralista que utiliza teorías diversas, como la nueva economía institucional y la economía política, apoyadas en la teoría de juegos, con las que se ha creado una visión dinámica de la historia económica que Mejía caracteriza como cliodinámica.

Finalmente, presentamos un intercambio de opiniones de Leopoldo Fergusson y Salomón Kalmanovitz sobre el gran debate que suscitó la publicación de varios artículos de James Robinson, en torno a las capacidades del Estado colombiano de hacer reformas progresistas, una vez se firmen los acuerdos de paz con la organización insurgente de las FARC. Robinson insistió en que lo mejor que podía hacer el Gobierno era profundizar la educación, una tarea que mal que bien podía cumplir, mientras que su capacidad para hacer expropiaciones de la gran propiedad territorial o de poner a tributar a los ricos era prácticamente inexistente.

Salomón Kalmanovitz
Editor

The fiscal history of Boyacá, 1863-1886: Liberal dreams and limited resources

La historia fiscal de Boyacá, 1863-1886: sueños liberales y recursos limitados

Joshua Rosenthal

Professor Department of History and Non-Western Cultures of Western Connecticut State University

rosenthalj@wcsu.edu

Fecha de recepción: 30 de septiembre de 2015

Fecha de aceptación: 16 de octubre de 2015

Sugerencia de citación: Rosenthal, J. (2015). The fiscal history of Boyacá, 1863-1886: Liberal dreams and limited resources. *tiempo&economía*, 2(2), 9-32

Resumen

La historia fiscal de Boyacá entre 1863 y 1886 reflejó la tensión entre la realidad de la economía moribunda del Estado y los ideales progresistas de los liberales radicales que controlaron su gobierno. El Estado se apoyó en tributos utilizados en el pasado colonial, como el de degüello, y en innovaciones liberales, como el impuesto directo, que proveyó una fuente de ingreso sorprendentemente efectiva para una economía subdesarrollada. El patrón de gasto público reflejó la misma tensión dinámica: los costos presupuestados fueron ajustados en línea con los recursos miserables del Estado, que en términos per cápita estaban entre los más bajos de la Confederación. Esta restricción operó cuando se trató de educación, una prioridad del gobierno, pero alcanzó un punto extremo con la fracasada Ferrería de Samacá. Detrás de estos esquemas ambiciosos y de alto costo estaban las promesas de apoyo financiero del Gobierno Federal, aunque no es claro qué tan frecuentemente esas promesas se cumplieron. Esta dinámica fue un factor en la compleja fórmula política en la que Boyacá era un puntal de apoyo del pequeño



círculo liberal que controlaba el Gobierno Federal, aun cuando sus políticos se quejaban de que Cundinamarca impedía el desarrollo de Boyacá.

Palabras clave: Boyacá, Colombia, historia fiscal.

Códigos JEL: N26.

Abstract

Between 1863 and 1886 Boyacá fiscal history reflected the inherent tension between the reality of the State's moribund economy and the progressive ideals of the radical Liberals who controlled the government. For revenue the government relied on rents evoking the colonial past, such as the *degüello*, and liberal innovations, such as the *impuesto directo*, which proved a surprisingly effective source of income given the undeveloped economy. The pattern of government expenditure also reflected this dynamic tension. Expected costs were generally kept in line with the state's paltry resources, which per capita were among the lowest of the nation. This restraint wavered when it came to education, a priority for the government, and disappeared completely at the prospect of a modern industrial infrastructure. The government sponsored attempts to build better roads or railroads, but reached an extreme with the doomed Ferrería de Samacá. Behind such ambitious and costly schemes were promises of financial support from the Federal Government, though it is not clear how often these promises were kept. This dynamic was a factor in the complex political formula wherein Boyacá was a stalwart supporter of the Liberal clique that controlled the Federal government even as its politicians inveighed against Cundinamarca as a State impeding Boyacense development.

Keywords: Boyaca, Colombia, fiscal history.

JEL Codes: N26.

Introduction

The history of Boyacá during the Federal period embodies both the longer arcing trends that defined the region's entire nineteenth century and, in a number of ways, the history of the nation. Its reflection of Boyacá's nineteenth century is evident in the desperate attempt to promote economic development, and the gulf between elite political ambitions and social reality. Further, the limited scholarly understanding of Boyacense history between 1863 and 1886 reflects the underdeveloped historiography on politics and economics in Boyacá throughout the nineteenth century. This lacunae renders any investigation of the State during the Federal era useful in that it presents vital information, but it ensures that the tentative conclusions drawn from such investigations circle back to larger, as yet, unanswered questions. Thus an examination of Boyacá's fiscal history provides information on State revenue and politics, and serves to identify important areas for future investigation. In the national panorama, Boyacá's federal history embodied the general tension between visions of economic modernity promoted by the radical Liberals in power and the realities of an economically backward nation. Arguably, there was nowhere in the nation where this tension was as pronounced as in Boyacá; the home of key contributors to the Liberal project of the moment and the region with, perhaps, the least economic potential for development.

In the years that followed Independence Boyacá began to gain a reputation as a place of faded glory. Both contemporary observers and historians compared the splendor of Colonial Tunja and Republican Boyacá, with the later suffering in the comparison. The decline of textile production after Independence is often cited as the catalyst for this decline, though in later decades the lack of any agricultural production suitable for export was also noted.¹ Neither the modest attempts at reform in the second quarter of the century, nor Liberal reforms of mid-century, impacted this state of affairs. At the beginning of the Federal era, the State government faced the same challenges to economic productivity and fiscal stability that had bedeviled its predecessors for half a century. The contrast between the inclinations of the radical Liberals who controlled the State and the economic realities of the Boyacá they sought to transform, was a defining characteristic of this history.² The details of how the progressive elite managed a rural state with a large population is not completely understood, though controlling elections and drawing on support from Liberal networks outside of Boyacá were clearly elements in the system of control. A full examination of how this dynamic shaped Boyacense history requires further archival research and a more complete understanding of the State's internal political dynamics than is currently available, though the general nature of its politics are well known.

1 For works emphasizing that the decline in textile production after Independence see Hermes Tovar Pinzón, "La lenta ruptura con el pasado colonial (1810–1850)," *Historia Económica de Colombia*, ed. José Antonio Ocampo (Bogotá: Siglo XIX, 1987), 87–118; Luis Corsi Otálora, *Boyacá: Atlántida andina* (Tunja: Academia Boyacense de Historia, 2005); and Maurice Philip Brungardt, "Tithe Production and Patterns of Economic Change in Central Colombia, 1764–1883" (PhD diss., University of Texas, 1974).

2 Works on the intellectual contributions of Liberals from the State is one of the better developed areas of Boyacense historiography, see Javier Ocampo López, *Los hombres y las ideas en Boyacá* (Tunja: Publicaciones de UPTC, 1989); and Julio Mondragón Castañeda, *Las ideas de paz y de constitucionalidad de los adalides boyacenses en el radicalismo colombiano, 1850–1885: con el texto de la Constitución Política para el Estado de Boyacá (Septiembre 3 de 1869)* (Tunja: Publicaciones del Magister en Historia, UPTC, 1991).



A few points on both Boyacá's internal variation and place within the national political system facilitate the understanding of this history. Though the Province of Tunja dates back to the sixteenth century, its recomposition as the State of Boyacá occurred in 1857 when the provinces of Tunja, Tundama, Casanare, and the cantons of Chinquirá and Moniquirá from the antigua provincia of Velez, were merged. Internally these provinces were reorganized as Tunja, Tundama, Oriente, and Casanare. After the passage of the Constitution of Rionegro in 1863, another reorganization divided the State into the Departments of Centro, Tundama, Norte, Nordeste, Oriente y Occidente. After 1880 Nordeste was replaced with the Department and Gutierrez, and a few years later the Department of Sugamuxi was created. Tunja remained the political center of the State, but did not wield sufficient power to control the population centers of Sogamoso, Soatá, Santa Rosa, Duitama, or Chinquirá. At various moments these centers, which were richer and more economically vital than the capital, defied Tunja's political authority.

Boyacá's place within national politics is more clearly understood. During the Federal era, as was the case for much of its history, the regime in Tunja was a firm ally of the national government in Bogotá. At times coexistence with the national government and its powerful Liberal neighbors of Cundinamarca and Santander weighed heavily on Boyacá, while at others the relationships were viewed favorably by those who felt themselves the rightful rulers of the province. A key result of this political allegiance is that Boyacá single presidential vote would be used to support appropriate Liberal candidates. On occasion Boyacá was transformed into a place of campaigns and battles, but even when wars were fought elsewhere the conflicts affected economic development, the management of revenue, and, as the State provided more than its share of soldiers, the available labor pool.³ During the 1850s there had been artisans' societies in a number of the larger towns, and a few were centers of Melista support during the war that followed April 17, 1854.⁴ How much of this Draconian political support survived into the Federal era; in what form and whether its adherents supported the State government after 1863 is not clear. Further, the role of the State's campesino majority, beyond their fabled allegiance to the Church and their apocryphal status as cannon fodder in civil wars remains a stereotype that has not been sufficiently investigated.⁵

However, it is evident that maintaining Liberal control over the state, and ensuring its vote in national elections, was a priority for the regime, though the degree that this control involved suppressing popular will or apportioning rent seeking between regionally based groups is not clear. A mix of both was probably involved. This system had its costs and its weaknesses. The clearest demonstration of this system, and its costs, took place in 1871 when the government

3 Felipe Pérez argued that the reliance on Boyacense soldiers served as an impediment to their development as citizens as well, *Memoria de Gobernador de Boyacá de 1870*, 10. The timing of the rebellion suggests that it was in part a response to the education reform of 1870, but this was not mentioned as a factor in any pronouncement or article. On the reform see Jane Meyer Loy, "Education during the Colombian Federation: The School Reform of 1870," *Hispanic American Historical Review*, 51:2 (May, 1971), 275-294.

4 Rosenthal, *Salt and the Colombian State*, 102-3.

5 For an analysis on this point see Dueñas Vargas, Guillermo. "Algunas hipótesis para el estudio de la resistencia campesina en la región central de Colombia, siglo XIX." *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura* 2 (1992): 90-106.

of Felipe Pérez, a proponent of progress who sought to limit the role of the Church in public life, was temporarily overthrown by a revolt led by Policarpo Flores.⁶ The revolt began as a local rising in late 1870, and by 1871 Flores had succeeded in taking control over the State government. What prompted the rebellion is not exactly clear. During their brief reign in power, the rebels were careful not to articulate a partisan agenda, stressing that their regime would reflect the will of all Boyacenses through fair and open elections, in contrast to Pérez's government.⁷

Most of the information about the rebellion comes from newspapers in Bogotá, where the Liberal establishment observed the rebellion with particular interest. The editors of *El Tiempo* acknowledged that the complaints over electoral fraud under Pérez were just, but dedicated more attention to how the rebellion would impact Boyacá's vote in the upcoming presidential election.⁸ Various pieces in the Bogotá press expressed concerns over the warlike indigenous population so close to the national capital and the possibility that clergy might whip them into a frenzy.⁹ Though the Federal government was legally prohibited from interfering in State politics, it was clear that a hostile, or even neutral, regime in nearby Tunja was unacceptable.¹⁰ With support in Cundinamarca Pérez raised an army to retake Boyacá.¹¹ By May he had defeated a major rebel force and re-established control over the State shortly thereafter.¹² After retaking power, Pérez resigned. While his successor Vicente Rueda struck a conciliatory tone, repressive measures followed. In the next presidential elections, Boyacá cast its vote for Manuel Murillo Toro.¹³ The revolt was a minor affair, but it demonstrates the tensions at the heart of the Boyacense political economy. Despite Rueda's conciliatory tone, his restored government published various accounts of a battle in Paipa that detailed, melodramatically, fires set during the conflict. Pronouncements of victory and descriptions of the town as a smoking ruin, were supported by eye witness accounts from Paipa who described an army that included priests

6 On Pérez see Ocampo López, *Los hombres y las ideas en Boyacá*, 11. For another example of Boyacense radicalism see the *Memoria de Gobernador de Boyacá de 1869*. For a letter from the *jefe político* of the Departamento del Norte describing local priests agitating against the government and handing out ballots during elections see AGN, SR, Ministerio de Interior #75, F. 842, February 1868. In a less sensational coup, a decade later the State President was temporarily imprisoned by the leader of the *fuera pública* Marco Naranjo in April 1883. For notes on this attempted *golpe* from the Federal government and Santander in support of Aristides Calderón who had returned to power see *El Boyacense*, May 8, 1883.

7 On reports of conflicts in the region and concern that it would spread, see *El Boyacense*, December 31, 1870. On the outbreak of the rebellion, see *Diario de Cundinamarca*, January 1871; *Diario de Cundinamarca*, January 18, 1871, *Ibid*, January 25, 1871; and *El Tiempo*, February 28 & March 7, 1871. For opinion in Bogotá that was critical of Pérez, but more so of the rebels see *El Tiempo*, December 5, 1871; and *Ibid*, May 9, 1871. On the military oligarchy of Boyacá see *Ibid*, April 18, 1871.

8 Quoted in *El Tiempo*, March 28, 1871, "Revista" as is the following quote.

9 *El Tiempo*, April 18, 1871.

10 Several peace commissions from Bogotá failed, *Ibid*, April 11, 1871; and April 25, 1871. See also *Diario de Cundinamarca*, April 13, 1871.

11 April 4, and April 18, 1871.

12 See *El Tiempo*, and *Diario de Cundinamarca*, April 14, 1871. For a proclamation after the victory, see *El Boyacense*, May 31, 1871.

13 *El Tiempo*, August 22, 1871. On forced loans, the role of Boyacá, and peace commissions, see Eduardo Posada-Carbó, "Elections and Civil Wars in Nineteenth-Century Colombia: The 1875 Presidential Campaign," *Journal of Latin American Studies*, 26:3 (October, 1994), 621-649.



and indios, invoking the fear that the church would lead an ignorant peasantry in rebellion. Controlling such forces was a necessary prerequisite for allowing the State to reach its potential and far more important than free elections.

While the revolt was a dramatic illustration of the political forces in Boyacá it did not have a measurable impact on the State's economy. In contrast, the War of 1876-7 had a significant impact on the economy and illustrates how the State was affected by national conflicts even though the fighting involved disorder in the western provinces rather than major battles. Reports indicate Boyacá contributed a disproportionate number of combatants to the army, creating a labor shortage.¹⁴ Further the national government sought to finance the war from its political base with Decree 472 on August 30, 1876 calling for a forced loan to be collected: 400,000 pesos in Cundinamarca; and 200,000 in Tolima, Santander, and Boyacá respectively.¹⁵ However, the governments of Boyacá, and Santander refused to collect the loan. Simultaneously, insurgents destroyed cadastral surveys further inhibiting the government's ability to collect revenue.¹⁶ Boyacá low rate of revenue collection following the war testify that the conflict had a significant impact on Boyacá's economy, with returns from the impuesto directo sinking to some of their lowest of the entire era.

Boyacá's economy

Boyacá's economy was primarily agricultural. Major crops were barley, maíz, potatoes, wheat, and beans. While much of the best agricultural land had been in resguardos controlled by indigenous communities in the Colonial era, resettlement campaigns in the late eighteenth century and repartimiento in the early Republic meant that by 1863 this was no longer the case. In his seminal study *Hombre y Tierra en Boyacá*, Orlando Fals Borda linked the plague of minifundia to the dispossession and repartimiento.¹⁷ Though Fals Borda was concerned largely with the twentieth century his observations apply to the nineteenth century as well.

A district survey from 1845 offers an overview on occupation by canton (see Table 1).

14 Park, *Rafael Núñez*, 168. On Boyacá contributing more soldiers to national military efforts than other states, see María Victoria Dotor Robayo, "Soldados indios: la 'cuota de sangre' del Estado Soberano de Boyacá en el proceso de formación del Ejército Federal y del Ejército de la Unión Colombiana," *Revista de Historia Regional y Local*, 4:8 (2012), 73-107.

15 Januario Salgar, *Memoria de Hacienda y Fomento de 1877*, 9-10.

16 Giovanni Fernando Amado-Oliveros, "Estructura administrativa del Estado Soberano de Boyacá (1857-1886)," *Estudios Socio-Jurid.*, 11:1 (Enero-Junio, 2009), 167-8.

17 Orlando Fals Borda, *El hombre y la tierra en Boyacá. Bases sociohistóricas para una reforma agraria* (Ediciones Documentos Colombianos, 1957).

Table 1. Occupation by Canton in Boyacá in 1845.¹⁸

	Landowners	Laborers	Traders	Artisans
Centro	2940	6039	630	1443
Leyva	1700	2310	118	59
Ramiriquí	1923	6095	145	163
Cocuy	1620	2065	60	103
Santa Rosa	835	3130	600	471
Soatá	334	3430	124	179
Sogamoso	4375	8085	1343	1520
Garagoa	379	3668	52	40
Tensa	403	6345	360	996
Total	14,509	41,167	3432	4974

The survey demonstrates significant variation from Garagoa and Tensa, where less than ten percent of the surveyed population were landowners, to Leiva where almost forty percent held land. By the survey, two thirds of Boyacá's working male population were laborers, most involved in agriculture. The nature of the conditions under which they were employed, and in what fashion they endured later in the century. A close look at landholding after the sale of old resguardo lands, ideally investigated in tandem with an examination of the cadastral surveys used as a basis for the impuesto directo, discussed below, will provide important information on the dynamics of Republican Boyacá.¹⁹

The district survey of 1845 also describes widespread animal husbandry, though no particular area seemed to have a robust ranching sector. Low level, small scale textile production was also widespread. There were few areas of concentrated production with the exception of Santa Rosa and Belén, which were listed as producing 50,000 and 20,000 *tejas* respectively. Though Boyacá had various mineral resources, the survey indicated little active mining. There was a mine owner in Ganchantivá, another in Guayata, and two in Tensa. Only Gachantivá had "miners," listed under occupation, with 20. The addition of Muzo to the state with the incorporation of parts of Vélez in 1857 in theory brought the famous wealth of the emerald mines to Boyacá, but there is no record that this sector contributed to the larger economy. A number of reports refer to interprovincial trade, generally in the border regions with Santander, Cundinamarca, and Casanare. These economic profiles of these areas had more in common with their provincial neighbors, as was demonstrated by Santa Rosa's textile production, which was more in keeping with Santander than the rest of Boyacá.²⁰

18 The survey was produced by local officials in response from a questioner sent by the Governor. With a population reported at over 330,000 in 1843 this survey was not exhaustive.

19 To offer one example, the repartimiento de resguardo de Siachoque, a town near Tunja, involved various law suits and land sales by those who received part of the old resguardo continued for several decades. A thorough accounting in the notarial records of the *Archivo Regional de Boyacá*, where there are legajos of notarial records dedicated to these affairs and other legajos, such as *Notario Segundo* #292 documenting a burst of such sales in 1860, to consult.

20 William McGreevey reports that the cost of shipping cargo between Bogotá and Tunja was one of the cheapest



Despite the economic reforms of mid-century, this profile was more or less in place when the State was created in 1857. One official wrote described the state's fiscal affairs by observing that neither Tundama nor Casanare were capable of covering their expenses, and that properly speaking Tunja didn't have any rents, just large debts.²¹ There is no clear indication that this profile disheartened those seeking economic modernization, nor is there evidence that the majority of Boyacá's population shared the enthusiasm for, or belief in the power of, fiscal reform to transform society. The contrast between the impulse toward economic modernity and the State's poverty, was evident in the profile of revenue streams exploited by Tunja, proposed budgets, and unrealized plans to build infrastructure and foment industry.²²

One indication of Boyacá's economic stagnation and poverty was its slow rate of population growth, one of the lowest of the nation (see Table 2).

Table 2. Population growth by state, 1851-1898.²³

Province	1851	1898	Increase
Antioquia	243,388	620,000	255%
Bolívar	205,607	375,000	182%
Boyacá	379,682	685,000	180%
Cauca	323,574	800,000	247%
Cundinamarca	317,351	630,000	199%
Magdalena	67,764	132,000	195%
Panamá	138,108		
Santander	360,148	550,000	153%
Tolima	208,108	380,000	183%
TOTAL	2,243,730	4,183,000	186%

Whether the demographic stagnation was caused by civil war, out migration, or existing poverty, it factored into the lack of economic vitality.

Rents & expenses

Boyacá's relatively low population growth was matched by its inability to generate significant revenue. Between 1848 and 1872 Boyacá collected, on average, less in pesos than any

per kilometer in Colombia during the nineteenth-century, McGreevey, *An Economic History of Colombia 1845-1930*, 43-5.

21 AGN, SR, Gobernación de Tequendama, Santander, y Boyacá, leg. 1, fol. 613, October 1857.

22 Salomón Kalmanovitz and Edwin López Rivera, "Las finanzas públicas de la Confederación Granadina y los Estados Unidos de Colombia 1850-1886," *Revista de Economía Institucional*, 12:23 (segundo semestre/2010), 199-228; and Liliana Guatava Alarcón, "Las finanzas públicas del Estado Soberano de Boyacá: 1857-1886." Trabajo de grado para economista, Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, 2011.

23 Alarcón, 92, Anexo L.

other State except for Magdalena.²⁴ But accounting for Boyacá's larger population renders this return shockingly low as its per-capita returns lagged far behind even other poor performing states. For examples, in 1870 Cauca, Tolima, and Santander, collected roughly .40 pesos per resident, while in Boyacá the amount was only .20 pesos per resident (see Table 3).²⁵

Table 3. Per capita rents by state 1870/71.²⁶

	Población 1870	Ingresos 1871	Per capita ingresos in pesos
Antioquia	365,974	343,546	.95
Bolívar	241,704	233,250	.97
Boyacá	498,541	104,600	.21
Cauca	435,078	212,232	.48
Cundinamarca	413,658	341,220	.82
Magdalena	82,255	70,939	.86
Panamá	224,032	296,349	1.32
Santander	433,178	186,889	.43
Tolima	230,891	117,995	.51

Though the government seemed to keep anticipated revenue in mind when setting presupuestos for the coming year, it only managed to record surpluses in eight years of this period, while running deficits in seventeen (see Table 4).²⁷

Table 4. Annual revenue 1857-1886.²⁸

Año	Rentas	Gastos	Déficit	Superávit
1857	73.158,0	72.374,4		783,6
1858	74.485,8	74.635,7	149,9	
1859	50.671,0	84.315,7	33.644,7	
1860	72.452,0	136.401,5	63.949,5	
1862	50.671,0	84.315,7	33.644,7	
1863	81.677,2	94.193,7	12.516,5	
1864	93.200,0	99.812,6	6.612,6	

24 Kalmanovitz & López Rivera, "Las finanzas públicas de la Confederación Granadina," 213.

25 Boyacá had also been the lowest in per capita revenue collection in 1858 and 1851, *Ibid*, 212. Alarcón's tables make it clear that these figures were typical for Boyacá during this era. Alarcón, "Las finanzas públicas del Estado Soberano de Boyacá," anexos m & n.

26 Jorge Orlando Melo, (1987), "Las vicisitudes del modelo liberal, 1850-1988", en Ocampo José Antonio (compil.) *Historia económica de Colombia*. Editorial Siglo XXI, Bogotá.

27 Alarcón, "Las finanzas públicas del Estado Soberano de Boyacá: 1857-1886," 9 & Anexo A.

28 *Ibid*, 80, Anexo B.



1865	120.280,0	120.604,1	324,1	
1866	120.410,0	119.687,8		722,3
1867	100.415,0	198.158,3	97.743,3	
1868	100.415,0	179.647,9	79.232,9	
1869	126.554,9	198.530,8	71.975,9	
1870	45.690,0	102.978,0	57.288,0	
1871	96.138,5	70.912,3		25.226,2
1872	102.978,0	65.533,0		37.445,0
1873	381.041,2			
1874	710.358,4	45.461,9		
1875	82.540,1	67.829,1		14.711,0
1876	73.772,0	118.384,6	44.612,6	
1877	181.474,8	266.880,4	85.405,6	
1878	226.919,2	308.978,0	82.058,9	
1879	564.898,7	406.504,0		158.394,7
1880	582.933,0	579.565,0		3.368,0
1881	597.399,0	686.530,6	89.131,6	
1882	273.751,0	344.435,4	70.684,4	
1883	278.840,0	391.535,0		
1885	302.935,0	426.299,0	123.364,1	
1886	377.562,8	306.219,7		71.343,1

A part from the tendency toward deficits, a review of revenue, expected revenue, costs, and expected costs shows an overall, if sporadic, increase in both revenue and spending (see Table 5).

Table 5. Rentas, gastos, and presupuestos.²⁹

	Rentas anuales en Pesos	Gastos anuales en Pesos	Presupuesto de rentas en Pesos	Presupuestos de gastos en Pesos
1857	73.158,00	72.374,40	107.576,09	79.611,84
1858	74.489,80	74.635,72	74.229,46	82.928,60
1859	59.686,09	84.315,72	74.509,80	93.167,72
1860	72.202,66	136.401,50	72.202,66	72.857,41
1862	50.671,00	84.315,72	74.509,80	93.167,72
1863	81.677,20	94.193,65	81.399,50	94.193,65
1864	93.200,00	99.812,55	81.677,20	103.389,85
1865	120.280,00	120.604,05	120.860,00	99.819,85
1866	120.410,00	119.687,75	120.068,86	179.697,85
1867	100.415,00	198.158,25	100.415,00	179.647,85

²⁹ Alarcón 80-1, Anexo B.

1868	100.415,00	179.647,85	100.415,00	88.300,03
1869	126.554,90	198.530,82	126.553,88	81.753,00
1870	45.690,00	102.978,00	125.954,90	70.912,30
1871	96.138,50	70.912,30	96.138,50	65.533,00
1872	102.978,00	65.533,00	102.978,00	381.041,23
1873	341.754,00	381.041,23	341.754,23	45.461,85
1875	82.540,12	67.829,12	82.540,12	118.384,60
1876	73.772,01	118.384,60	203.367,30	266.879,75
1877	181.474,80	266.879,75	181.474,00	406.504,00
1878	226.919,15	308.978,00	438.818,52	406.504,00
1879	564.898,65	406.504,00	564.898,65	579.565,00
1880	582.933,00	579.565,00	582.933,00	686.530,60
1881	597.399,00	686.530,60	597.399,00	344.435,43
1882	179.000,00	344.435,43	273.751,00	391.535,00
1883	278.840,00	391.535,00	278.840,00	
1886	377.562,75	306.219,65	555.206,02	306.219,65

One notable point here is that the State had difficulty in covering expenses from its formation in 1857 and was in debt before 1863. Also of note is that within the long term trend of increased revenue and expenses, there were enormous fluctuations year to year. Here the early 1870s stand out, with returns tripling from 102,978 pesos to 341,754 pesos from 1872 to 1873, and then falling to 82,540.12 pesos in 1874. The increase was anticipated, as demonstrated by the 381,041.23 pesos given for the presupuesto of 1872 and expenses of 1873, but such ups and downs were not conducive to effective policy or development. The presupuesto for the following year was a modest 45.461,85. While some of these fluctuations and the general upward trend in revenue collection were products of factors endogenous to Boyacá, contributions from the Federal government were a notable factor in this inconsistency, a topic considered below.

While a survey of the main sources of State revenue, the impuesto directo, el estanco del aguardiente, papel sellado, and degüello does not explain such fluctuations it presents an overview of the most important sources of revenue (see Table 6).

Table 6. Rents in Boyacá, 1857 a 1886.³⁰

Renta / año	Aguardientes	Papel sellado	Degüello	Impuesto directo	Instrumentos públicos	% total
1857	46%	15%		39%		100%
1858	38%	28%		34%		100%
1859	43%	22%		22%	6%	100%

30 Alarcón, "Las finanzas públicas," Anexo E, Tabla XII, 84. An important point here is that Alarcón's data is derived from annual *Memorias*, though it is not clear how all of these figures were generated or whether they were completely accurate. Regular reporting published in *El Boyacense* presented a more complex portrait of shortfalls, incomplete returns, and attempts to collect certain rents for years.



1860	37%	29%		33%		100%
1862	45%	35%		20%		100%
1863	42%	18%		39%		100%
1864	42%	18%		39%		100%
1865	20%	10%		60%	10%	100%
1866	20%	10%		47%	7%	100%
1867	20%	10%		47%	7%	100%
1868	24%	12%		56%	8%	100%
1869	32%	13%		41%	10%	100%
1870	30%	11%		50%		100%
1871	33%	12%	2%	52%		100%
1872	26%	12%	5%	56%	2%	100%
1873	75%		23%	0%		100%
1874	48%		10%	40%		100%
1875	86%		14%	0%		100%
1876	62%	24%	9%	0%	4%	100%
1877	50%	8%	3%	36%	2%	100%
1878	33%	13%	2%	52%		100%
1879	24%	10%	17%	47%	1%	100%
1880	24%	10%	17%	47%	1%	100%
1881	23%	9%	19%	46%	1%	100%
1882	22%	11%	15%	44%	2%	95%
1883	18%	12%	12%	36%	3%	82%
1885	20%	12%	24%	38%	4%	100%
1886	19%	12%	24%	38%	4%	100%

This list demonstrates the degree the government relied on both traditional and new sources of revenue. The impuesto directo, the single greatest source of revenue in this era, articulated the economic ideals trumpeted by the radicals in power. Though Boyacá's poverty limited what such a tax produced, the success of the impuesto demonstrates the commitment to economic modernization, and the State's surprising capacity to compile annual catastros articulating its institutional presence throughout Boyacá.³¹ In real terms the impuesto directo returned more revenue than any other rent. In assessing the returns for 1873, when the impuesto directo accounted for 40 percent of Boyacá's returns, Kalmanovitz and López Rivera term it a "relativo éxito."³² Though an accurate characterization, the assertion is contingent on comparisons with the states that did not successfully introduce an impuesto directo and, more significantly, the context of fiscal scarcity. Had Boyacá's per capita revenues approached those of other States, or if

31 Giovanni Fernando Amado-Oliveros, "Estructura administrativa del Estado Soberano de Boyacá (1857-1886), (artículo de maestría), *Estudios Socio-Jurídicos*, 11: 1 (enero-junio 2009), 145-179, see 153. In some years it proved impossible to complete a catastro so the Government relied on figures from prior years, as it did in 1877.

32 Kalmanovitz & López Rivera, "Las finanzas públicas de la Confederación Granadina," 221.

it had access to other sources of revenue, the impuesto would have been much less important. Another point is that the impuesto tended to fluctuate. Alarcón has suggested that provincial variation in the rate of assessment, noted in 1870, was a way for the State government to reward its allies and punish its opponents.³³ It is difficult to prove or disprove this assertion, though the varying rate of assessment identified by Alarcón for 1870 did not last. By 1880 the rate was a uniform 4% as set by law (see Table 7).

Table 7. Impuesto directo para 1870 and 1880.³⁴

Departamento	1870			1880		
	Riqueza imponible	Suma a contribuir	%	Riqueza imponible	Suma a contribuir	%
Tundama	5.075,770	8,177,55	1.6	4.552,755	18,211,15	4
Centro	3.109,879	8,604,2	2.7	4.291,507	17,166,05	4
Oriente	2.290,531	9,160,92	4	2.573,699	10,295,6	4
Occidente	2.126,992	8,968	4.2	2.851,284	11,405,15	4
Norte	1.782,297	8,486,54	4.8	1.320,082	5280,35	4
Nordeste	340,836	1,197	3.5	495,404	1981,65	4
Gutiérrez	-	-	-	1.058,070	4232,35	4
TOTAL	14,726,305	42,394,22	2.8	17.142,801	68,572,30	4

Other problems included the specter of corruption, and shortfalls in collection. While the former is difficult to document, the latter was clearly documented and a constant challenge. The effort to collect direct taxes in 1872 provides an example. After several years of declining returns, and the disorder of 1871 described above, the government in Tunja sought to collect the impuesto of 1871 (here described as "ordinario") an impuesto extraordinario, and an empréstito forzado. In March 1872, *El Boyacense* reported on collection rates for the three levies: 4019 of 5378 pesos of the impuesto ordinario had been collected; but only 1017 of the 2030 for the impuesto extraordinario, and only 1160 of the 2903 of the empréstito forzoso.³⁵

Also illuminating are reports from the 1880s that document inefficiencies in revenue collection, even during a half decade when the impuesto directo provides between 30% and 50% of state revenue. An inspection of the office of the Hacienda in the Provincia del Centro in March 1882, and the Provincias del Tundama and Sugamaxi the following month, documented dramatic shortfalls in collection; in the Provincia del Centro only 1480.4 of the expected 24,571.8 pesos had been collected at the time of the inspection (see Table 8).³⁶

33 Alarcón, 32.

34 Alarcón, 32, & *El Boyacense*, August 14, 1880.

35 *El Boyacense*, March 6, 1872.

36 *Ibid*, March 31, 1882.



Table 8. Impuesto expected and collected.³⁷

	1878		1879		1880		1881		1882	
	Pres.	Coll.	Pres.	Coll.	Pres.	Coll.	Pres.	Coll.	Pres.	Coll.
Centro	1128.375	1.60	2473.775	121.10	3330.55	36.20	4414.70	418.075	13224.40	903.40
Sugamuxi y Tundama			41.425	1.40	1145.50	12.25	372.325	14.25	1460.80	244.90

While such anecdotal reports do not prove that the figures published in the Memorias were based more on presupuestos than reality, they indicate the degree that the fiscal system ran behind collection goals, and are a reminder that the entire system constantly teetering on the point of collapse. Certainly challenges to meeting presupuestos contributed to the trend of returns failing to equal expenses.

Despite such challenges the impuesto's rate of return increased in the 1870s and 1880s (see Table 9).

Table 9. Presupuesto impuesto directo by Province in pesos

Province	Tundama	Oriente	Centro	Occidente	Norte	Nordeste	Gutiérrez	Sugamuxi	Total
1864	13050	8550	10050	7150	9200				48000
1865	19575	12825	15075	10725	13800				72000
1873	13934.2	6905.3	9864.15	8149.13	5526.5				44379.3
1874	13610.25	7056.15	10,023.15	8422.05	5870	1027.4			46009
1875	13610.3	7253.33	10095	8974.38	5945.25	1043.6			46921.8
1876	13666.5	7309.65	10575.85	9745.675	6226.525	1384.4			48908.8
1877	13866.5	7309.65	10575.85	9745.675	6,226.53	1384.6			49,108.80
1878	18487.65	9852.6	15170.15	12993.35	8237.7	1968.7			66710.15
1880	18211.2	10295.6	17166.1	11405.2	5280.35	1981.65	4232.35		68572.3
1881	18322	10300	17392	11653	5465.3	1981.7	4314.7		69428
1882	13054.5	10163.7	14910.3	12476.6	6080.9		3921.6	9282.2	69889.8

In part this increase was due to raising the rate of assessment to 4% of wealth in 1878. This change was particularly notable in the provinces of Centro and Tundama, the largest and wealthiest in the State. Prior low rates of assessment in these areas may have been the product of political influence, so the reform reflected the implementation of a more regionally equita-

³⁷ *El Boyacense*, March 31, 1882 & April 4, 1882.

ble rent. But the increase also stemmed from the rise in assessed wealth across the State, from 14,726,305 pesos in 1870 to 17,142,801 pesos in 1880 (see Table 6). Reflecting on similar increases across the nation in this era, Kalmanovitz and López cite increased transportation infrastructure and rising rates of education as leading to rising levels of wealth.³⁸

In contrast to the innovative impuesto directo, there were the rents directly descended from those of the colonial era. The enduring reliance on traditional revenue sources may have been ill suited to the dominated ideology of the era, but the practice was born of economic necessity. Aguardiente was the most important of these anachronistic rents, supplying between a quarter and half of State revenue depending on the year. The importance of this contribution was enhanced as aguardiente provided revenue in years when the impuesto did not. For example, in five years during the 1870s aguardiente provided 75% (1873), 48% (1874), 86% (1875), 62% (1876), and 50% (1877) of the State's total revenue, returning between 24,000 and 38,000 pesos. Anecdotal both the impuesto directo and aguardiente proved easier to manage and collect earlier in the federal era. An 1867 report from Tundama noted that collectors had returned 7037.15 pesos though the presupuesto had stipulated only 6751.2 pesos.³⁹ Such excesses were unusual, and Alarcón has documented the increasing gap between expected and actual returns as time passed.⁴⁰

Even more descriptive of Boyacá's retrograde economy was the reintroduction of the degüello tax after 1870. In the decade-and-a-half after this backward looking innovation, the presupuesto for the degüello went through three distinct states: below 10,000 pesos in the 1870s; around 25,000 pesos from 1880-1883; and over 40,000 pesos in 1885 and 1886. The average annual return for these years was 16,145 pesos per year. This high average reflected the relative success of the rent after 1880, when it returned roughly the same amount as aguardiente. Whether this increase was a product of increased institutional efficiency on the part of the Hacienda or represented an increase in Boyacá's role as a transit point for cattle from the Llanos is unclear, though the question remains ripe for investigation. Like the degüello the endurance of colonial style taxes on papel sellado and instrumentos continued to provide small but necessary government funds throughout the Federal era.

One of the most important elements of Boyacá's fiscal history is what was missing, the taxes that the State government could not exploit as they were the province of the Federal government. Aduanas, which by virtue of its proximity to Venezuela, might have had some impact was outside of its control, though not much international trade made its way through Boyacá. More significant, in potential and in practice, was the Federal salt monopoly. Just as the State was unable to break away from colonial revenues, the Federal government maintained monopoly control over the production and sale of salt even through the zenith of Liberal political control.

38 It is also possible that the property controlled by the Church and other institutions had a significant impact on the economy once it was brought into circulation, though as was the case with other indicators Boyacá was a secondary area in this dynamic. See Roberto Luis Jaramillo & Adolfo Meisel Roca, "Más allá de la retórica de la reacción, análisis económico de la desamortización en Colombia, 1861-1888," *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial* (Cartagena: Banco de la República/Centro de Estudios Económicos Regionales,) #22 (December 2008). (http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/chee_22.pdf)

39 *El Boyacense*, May 14, 1867.

40 Alarcón 36.



While, the promise and frustrations of the salt monopoly for the national government were a constant throughout the nineteenth century, for Cundinamarca and Boyacá the anachronistic and anti-liberal monopoly deprived them of a share of the most profitable industry in their respective states.⁴¹ Between 1855 and 1897 the profits from sales in Zipaquirá, Nemocón, Tausa, and Sesquilé in Cundinamarca averaged 660,360 pesos annually; while profits in Chameza and La Salina in Boyacá averaged 60,192, a sum roughly equivalent to returns for the impuesto directo after 1878.

In response to critiques of the monopoly, the Ministerio de Hacienda implemented various reforms in this era. One introduced a system of libre elaboración, which theoretically allowed for market forces to improve the manufacture and sale of salt.⁴² More importantly for Boyacá, in 1869 the Hacienda revised its fiscal code setting aside ½ centavo per kilogram sold in government almacenes for a fund to be distributed to those states where the monopoly was still in effect: 35% for Boyacá, 30% for Cundinamarca, 22% for Santander, 10% for Tolima, and 3% for Cauca.⁴³ This revenue should have provided a substantial contribution to Boyacá, but correspondence makes it clear that the salt administration did not always send the money owed to the State. The presupuesto for 1880 noted that the Hacienda owed the State 70,000 pesos due to previous failures to forward the funds.⁴⁴ By the 1880s profits from the monopoly were linked directly to the development of a modern industrial infrastructure, and the will to abolish the monopoly had waned even before the Constitution of 1886 and the end of the Federal era.

Costs & spending

A review of government expenses and spending describes the same tug of war between liberal ideals and fiscal reality evident in the mixed sources of revenue. The presupuestos de gastos shows that the government attempted to spend no more than it took in. The practical side of this approach was evident in the modest allocations set for each year. The government of Boyacá spent less, in total, than any other state in the nation, except for Tolima and Magdale-

41 See Joshua M. Rosenthal, *Salt and the Colombian State. Local Society and Regional Monopoly, 1821-1900* (Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 2012).

42 Ibid, 47-9, 63-71.

43 Boyacá was owed as much as 1500 pesos a month from this fund. For example, in 1875 the fund should have allocated 194,058 pesos as follows: Boyacá 24,935, Cauca 2,137, Cundinamarca 21,373, Santander 15,673, and Tolima; Esguerra, *Memoria de Hacienda y Fomento de 1876*, 37. For related legislation, see *Lei de 15 de abril de 1872 por la cual se ordena el pago de las cantidades que el Tesoro nacional debe a ciertos Estados por la participación que tienen en la renta de Salinas*, Aquileo Parra, *Memoria de Hacienda y Fomento de 1873*, 41. Given the general inefficiency associated with the monopoly and almacenes, it is not clear that all of these funds were delivered. More subtly the networks used to distribute profits from salt works reinforced Liberal political control, as in the 1860s military commanders wrote directly to empleados of the Hacienda in charge of La Salina seeking funds for their military operation. The infrastructure was national but the dynamic underscored the presence of the Liberal government even during an era of high federalism, see Rosenthal, *Salt and the Colombian State*, 118-119.

44 It was listed as "Deuda de la Nación al Estado por la participación que este tiene en la renta de Salinas, y que se ha dejado de pagar en años anteriores," *Ley 34 de 1879, El Boyacense*, December 18, 1879.

na, though neither had a population as large as Boyacá.⁴⁵ Notably the periods of war, whether national wars as in 1860 and 1877, or provincial rebellions as in 1871, did not produce deficits greater than those of other years. This is best understood as indicative of the general inefficiency of revenue collection during war or peace, rather than a testament to the efficiency of the government during war.

While the government was generally circumspect in its expectations and projections for costs and expenses, it failed to exercise such restraint in two crucial areas. The first was education, an area where the government invested considerable funds and energy. This effort included the support of universal primary education and for the state's institutions of higher education; the Colegio de Boyacá and the Instituto Agrícola de Boyacá. Still, Boyacá spent less on education per capita than any other state, and allotted a smaller percentage of its annual presupuesto for education than every state but Magdalena and Panama (see Table 10).

Table 10. Education spending by state.⁴⁶

	Presupuesto instrucción pública, 1871 in pesos	Per capita spending on instrucción pública in pesos (1870 population)	Instrucción pública as % of total presupuesto
Antioquia	17.764,00	.05	5.2%
Bolívar	48.147,00	.20	21.2%
Boyacá	4.496,00	.01	4.3%
Cauca	17.390,00	.04	6.9%
Cundinamarca	12,200.00	.03	4.1%
Magdalena	2000.00	.02	2.9%
Panamá	10.400,00	.05	3.0%
Santander	46.126,00	.11	21%
Tolima	9.750	.04	5.6%
Total	2.928.311	.06	8%

Despite these comparatively low levels of spending, the government of Boyacá made it clear that promoting education was a priority. *El Boyacense* was dominated by articles and whole issues reporting on schools and education, and revenue was earmarked to support education. An 1882 report documented this process, with details on how each agencia de Hacienda ensured that money collected from the impuesto directo went directly to instrucción pública (see Table 11).

When the impuesto proved insufficient to cover educational expenses, additional funds were allocated from aguardiente, as was necessary in Tundama, Sugamuxi, and Oriente. Promoting education was a priority for the government, but one that was managed with an eye for the bottom line.

45 Kalmanovitz & López, "Las finanzas públicas," 223.

46 Alarcón 91. Anexo K, 92 Anexo L.



Table 11. Impuesto directo and education.⁴⁷

Agencias de Hacienda	Suma de impuesto que debe cobrar cada agente	Sumas que deben enviarse a la Admin. Gral. de Hcnda. para gastos de Instrucción pública	Cantidad a que ascienden los gastos que deben cubrirse en cada agencia	Sumas que deben dejarse en cada agencia para pago de gastos	Remesas que deben hacerse a otras agencias	Sumas que deben remitirse a la Admin. Gral. de Hcnda.	Sumas que deben remitirse por la Admin. Gral. de Hcnda.
Centro	13,856.80	3464.20	8748.15	8748.15		1644.45	
Leiva	1053.50	263.30	138	138		652.20	
Tundama	6353.60	1588.90	8265	4764.70			
Paipa	6634.200	1658.50	900	900	3499.30 a Tundama	576.40	
Norte	6080.90	1520	7774	4560.90			3213.10
Gutiérrez	3921.60	980.40	6003	2941.20			3061.80
Oriente	7130.30	1782.50	8346	5347.80			940.10
Garagoa	3333.40	833.30	442	442	2058.10 a Oriente		
Occidente	5250.30	1312.50	5636	3937.80			1698.20
Chiquinquirá	7226.30	1806.50	5723	5419.80			303.20
Sugamuxi	5245.70	1311.40	7813.30	3934.30			1635.60
Pesca	3636.50	909.10	484	484	2243.40 a Sugamuxi		
Total	69,723.10	17,430.60			7800.80	2873.05	10,852

This balance of ambition and caution disappeared when it came to projects embodying the belief that societal transformation was possible via industrial development. One example of this dynamic is in the way Boyacá was swept up in the wider enthusiasm for railroad construction. In the eastern highlands the passion for railroads was manifest largely in the enthusiasm for the Ferrocarril del Norte, a proposed line that would link Cundinamarca and neighboring states to the Magdalena River and ultimately the Caribbean coast. The plan, which included branch lines into Boyacá, had strong support among the radical politicians of the region.⁴⁸ But this project was not even partially completed until the next century, and even then had little contact with Boyacá.

The second example, however, was a purely Boyacense affair, the long standing effort to build a Ferrería in Samacá. In this case the State government, seduced by visions of industrial modernization, directed scarce resources to this ambitious and ultimately unworkable effort. Attempts to build a Ferrería had begun in the 1850s without much success. The project gained

⁴⁷ *El Boyacense*, June 2, 1882.

⁴⁸ See Salvador Camacho Roldán, "Ferrocarril del Norte," *Escritos Varios*, volume 3, 31-90. For optimistic assessments of how the Railroad would transform the region, see *El Occidente*, #1-9 (July-September 1873); and *Memoria de Gobierno de Boyacá de 1874*, 26.

new life after José Eusebio Otálora assumed the State presidency in 1877.⁴⁹ With support from the Federal regime, Tunja threw itself behind the project. Reports extolled the mineral wealth of the valley, proclaiming that the Ferrería would produce enough iron to supply railroad lines across the country, and other elements necessary for creating an industrial infrastructure. Both the Federal and State government poured money into the effort, which was overseen by foreign engineers. The state government established a private company, ceding to it control over the existing buildings, land, and mines, which it had purchased for 12,100 pesos. Further it loaned the company 75,000 pesos to be repaid at an interest rate of 5% over eight years. Moreover it was the largest investor in the company, purchasing 25 of the 125 offered shares at a cost of 25,000 pesos.⁵⁰ The Federal government contributed 100,000 pesos.⁵¹

In a metaphor for the vaulting, but ultimately unfulfilled, visions of the era, the effort failed. Engineers determined that the existing buildings would not serve, and the company was dissolved. Tunja then backed an effort to build an entirely new, larger Ferrería.⁵² Reports documenting problems with the construction, particularly the foundation of the central building, and difficulty with the foreign engineers, undermined support for this new effort.⁵³ In the Memoria de Hacienda de 1881, Felipe Paúl lay part of the blame for the slow progress on the ambitious size of the project, and singled out Otálora for particular censure.⁵⁴ In the Memoria de Hacienda of 1882, Salvador Camacho Roldán argued that Ferrería should be abandoned, and a Congressional commission submitted a report advising the same the following year.⁵⁵ Otálora's surprising ascension to the national presidency in 1882, after the death of Francisco Javier Zaldúa, temporarily prolonged efforts to salvage the doomed project.⁵⁶ But even the support of the President of the nation could not save Ferrería. An 1884 report estimated that resuscitating the Ferrería would cost 50,000 pesos and it was abandoned later that year.⁵⁷

49 Nepomuceno Rodríguez, *Informe relativo a la ferrería de Samacá* (Bogotá: Imprenta de Medardo Rivas, 1883), 5.

50 "Informe sobre la visita practicada por la comisión de la asamblea legislativa en la Ferrería de Samacá," *Documentos relativos a la Ferrería de Samacá* (Tunja: Imprenta de Torres Hermanos y compañía, 1879), 6; and "Contrato celebrado ente el doctor Antonio Roldan y el Señor Carlos Otto Brown," *Ibid*, 13. Informe de la comisión nombrada para practicar una visita en la Ferrería de Samacá (Bogotá: Imprenta a cargo de H. Andrade, 1880), 5. On Federal funding, see *ley 36 de 1880, Memoria de Fomento de 1884*, 91-92.

51 For claims the Ferrería would produce enough iron for railroads and bridges, see *El Boyacense*, February 11, 1879. On the Federal Government providing 100,000 pesos in 1879, see Salvador Camacho Roldán, *Memoria de Hacienda de 1881*, 32. See pictures in Pinto Escobar, *Progreso, industrialización y utopía*, 37; and descriptions in *El Boyacense*, January 28, 1881.

52 Pinto Escobar, *Progreso, industrialización y utopía*, 31.

53 *El Boyacense*, September 28, 1881; November 5, 1881; and December 10, 1881. A particularly damning report from Thomas Nichols was published in *El Diario de Cundinamarca*, Pinto Escobar, *Progreso, industrialización y utopía*, 36-38.

54 Felipe Paúl, *Memoria de Hacienda de 1881*, 32.

55 Roldán, *Memoria de Hacienda de 1882*, 45-48; and Park, *Rafael Núñez*, 252-253.

56 Pinto Escobar, *Progreso, industrialización y utopía*, 38-40. Law 46 of 1882 set aside 5% of salt returns from Cundinamarca to support the Ferrería, as well as another 5% for the Ferrocarril de Soto in Santander, *El Boyacense*, March 10, 1883.

57 *Último informe relativo a la Ferrería de Samacá* (Bogotá: Medardo Rivas, 1884).



By 1887 the Government of Boyacá, forced to cover its debts by Federal law 40 of 1884, sought to recoup its investments by using the buildings as a textile factory.⁵⁸ In 1889 the Fábrica de Hilados y Tejidos of Samacá opened, a humbler example of industrial modernization than that envisioned during the Federal era. There are multiple ironies in this history. The first is that plans to resuscitate Boyacá's declining textile industry with modern techniques had been forwarded since the earliest days of the Republic, but it was not until the overwhelming failure in Samacá that they were realized.⁵⁹ The second, is that the opening of the Fábrica coincided with the Regeneration, when the excesses of the Federal era were abandoned or undone. The Ferrería serves as a metaphor for the failed ambitions of the Federal Republic. At a minimum, the State of Boyacá and the Federal Government both invested 100,000 pesos, though various estimates put the figure much higher. Considering that the reported gastos for Boyacá in 1877 totaled 266,880 pesos, these were considerable quantities. That the government was willing to bear such costs demonstrates the depth of the support for economic development via modernization in Boyacá.

This episode also demonstrates the degree that Boyacá was connected to and dependent upon the Federal regime. As noted above, some of the fluctuations in the State's expected revenue involved Federal contributions. Many of the projects involving modernization or intended to foster the development of infrastructure were dependent on Federal funds. A notice in *El Boyacense* in late 1879 announced that the "Union" owed Boyacá \$357,500 pesos, "procedente de deudas contraídas por aquél y de auxilios decretados por el Congreso".⁶⁰ Moreover, after the New Year the state expected a further 130,000 pesos from the national government.⁶¹ With these, "créditos del Estado contra la Nación," and the 24,000 owed to the State by the Compañía del Ferrocarril del Carare, the Hacienda would enter expected revenue as the "extraordinarias," 511,500 pesos. Such funds were no easier to collect, nor more dependable than the impuesto directo. The facile assertion that these figures should be included in presupuestos de gastos for the following year were as illusory as the contemporary plans for a Ferrería that would produce enough steel to launch Colombian into modernity.

58 *El Boyacense*, October 26, 1877. On starting a textile company, see AGN, SR, Gobernación de Boyacá #1, F. 107, 208, January 1888. This effort took another decade and its modest success was overshadowed by the earlier failure, "After the disasters suffered by the various businesses in the iron works of Samacá, destroying almost completely the hopes that existed for its construction and the production, and when the valuable resources in that place are threatened with complete ruin, the idea to dedicate that establishment to another type of industry has been accepted," *Memoria de Gobierno de Boyacá de 1896*, 58.

59 See such a proposal in a report from the intendente de Boyacá in 1830 Bernardino Soban that anticipated many of the schemes from later in the century. AGN, SR, Ministerio de Hacienda, legajo 254, ff. 445-46, July 1830.

60 The amount was broken down as follows, "Deuda de la Nación al Estado por la participación de éste en la renta de Salinas, 60,000 pesos; auxilio para la Carretera del Sur 25,000 pesos; auxilio para la construcción del Puente de Soto 10,000 pesos; auxilio para la construcción del monumento en el Puente de Boyacá 26,000 pesos; auxilio para la mejora del Camino de Chontáles 10,000 pesos; auxilio para el fomento de empresas materiales, con destino especial al Ferrocarril 200,000; suma adeudada del auxilio para la Carretera del Sur 24,500; auxilio para el Puente de Súnuba 2000, *El Boyacense*, December 2, 1879.

61 For the following: auxilio para la Ferrería 100,000 pesos; auxilio para gastos de viaje de familias de obreros 20,000 pesos; lo causado á deber por la Nación por el derecho de Salinas, desde 1.º de Enero hasta 10 de Julio ultimo (aproximación) 10,000 pesos, *Ibid.*

But they also suggest that the radicals of Boyacá were confident that the Federal government would repay the State's political loyalty in very clear terms. It also explains how such a poor state could attempt so many costly projects.

Not all of these projects were as outlandish as the Ferrería. As demonstrated by the list above, much of the effort was directed toward improving Boyacá's infrastructure through humbler projects. *El Boyacense* carried frequent references to contracts and plans for improving roads. The most important of these were the Camino de Occidente and the Camino del Sur, though even these practical projects tended to excite unrealistic schemes. In 1879 the government sought to create a company that would build a short railroad along the route of the Camino del Sur, from Tunja to Ventaquemada.⁶² In general, the Camino de Occidente, which would provide access to Monquirá and Chinquirá, was a higher priority.⁶³ This route not only promised access to the Magdalena, but bypassed Cundinamarca. While tensions with Cundinamarca and Santander were normally kept in check, at times the frustration with the former was evident, as when Felipe Pérez wrote:

Creo pues honorables diputados, llegado el momento de poner mano a la grande obra de la regeneración industrial del Estado: *el camino de Occidente*. Esa empresa había sido hasta ahora un sueño, porque para abrirlo teníamos que contar con la voluntad extraña de Cundinamarca; ... Ibamos pues a agotar nuestros recursos para una empresa nuestra al parecer, pero sujeta en un todo a los caprichos y a la legislación de otro soberano.⁶⁴

A decade later, José Otálora informed the public about the dispute with the *junta de caminos* of Cundinamarca, which insisted on illegally taxing goods in transit, via Honda for Boyacá:

Cundinamarca puede perder un poco del polvo de sus caminos, que traen acaso en los cascotes las bestias conductoras de efectos fabricados en los Estados Unidos ó en Europea; pero en cambio recibe los ganados de Casanare, el batán, el azúcar, el tabaco y el cacao de Santander, que pasan por territorio boyacense sin sufrir, en equitativa compensación de servicios, el gravamen odioso de las contribuciones de tránsito ó de peajes.⁶⁵

62 *Boletín de la Exposición Nacional de Boyacá*, June 2, 1879. (http://www.bibliotecanacional.gov.co/recursos_user/hemerografico/ps19_boletinesposicion_junio_1879.pdf).

63 See La Asamblea Legislativa del Estado Soberano de Boyacá, *Decreto de 14 de Noviembre de 1867 que promueve la apertura del camino de Occidente*, in *Territorio Vásquez. Documentos sobre límites de los extinguidos Estados de Boyacá y Cundinamarca, Administración del Territorio, Camino de Occidente y Tierras baldías* (Tunja: Imprenta del Departamento, 1912), 98-100.

64 Felipe Pérez, *Informe del presidente F. Pérez, en 1870. Ensanche territorial y puerto sobre el río Magdalena*, *Ibid*, 106. References to tension over the political dominance of Cundinamarca, which would prove so important in restoring Pérez's rule in 1871, were sporadic but consistent. A letter to President Salgar in 1871 from Enrique Cortés describes a night spent with a party of armed insurgents who gave them a pamphlet decrying the influence of Cundinamarca over Boyacá, *Archivo General de la Nación, Sección República, Ministerio de Gobierno #81, F. 487-489, September 1871*.

65 See two pieces decrying this situation, *El Boyacense*, April 9, 1881, and June 8, 1881.



While the government of Santander did not levy taxes on imports passing through the state, the route, via Lebrija and, presumably, the Sogamoso River, was too slow. Several thousand crates of goods necessary for industry, including the Fertería de Samacá, and educational material were delayed in Cundinamarca by these machinations. A call for construction proposals for the Camino de Occidente noted that it would connect their rich highlands to the Magdalena, “*pasando por territorio propio, redimiera de una vez y para siempre a Boyacá de tan oneroso tributo.*”⁶⁶

The theme of Boyacense autonomy informed other projects intended to foster economic modernization. In 1874 the government investigated the possibility of establishing a state Bank. In presenting the relative benefits of a commercial bank against one that would write mortgages, the author pointed out that both Cundinamarca and Santander had such institutions and argued that interest rates were high in Boyacá as a result, “*Ya que empezamos a cultivar la inteligencia, por medio de las escuelas; ya que empezamos a facilitar la movilización de las personas i el transporte de las cosas, por medio de las vías de comunicación; empezamos a facilitar el ejercicio de la industria, buscando los medios de conseguir los capitales que se necesitan.*”⁶⁷ As with many projects of the era, this did not prove an immediate success.

Conclusion

The review of Boyacá’s fiscal history provides little to surprise those familiar with its history. Information on revenue and spending confirms what is normally assumed about the State’s stagnant economy, its particular place within the national political system, and the attempt by Liberal politicians to remake the region. The degree that Boyacá sought to trade its political loyalty for direct financial support from the Federal regime is striking. This is not an assertion that Boyacense Liberals were not sincere supporting the Federal regime, merely an observation that the relationship between those in control of the state and the Federal government was complex and went beyond formal politics. The rulers of Boyacá expected the Federal government to provide material support for their schemes to transform society and they received assurances that this support would be provided, though Boyacá did not always make good on these promises. Further, the relationship with the Federal regime did not preclude tension with the state of Cundinamarca.

Perhaps the most useful point of this survey is to highlight specific questions that need to be addressed in the relatively underdeveloped historiography of Boyacá: the workings of pop-

66 *El Boyacense*, September 1, 1881. For a call for bids the following year, see *Ibid*, January 12, 1882. See, for example, the notice on Law 21, 1882, passed on November 29, permitting the State President to concede privileges to those seeking to open, “*nuevas vías de comunicación, construir puentes, ...*” *Ibid*, December 9, 1882.

67 The author claimed the result was Boyacenses paid between 18 and 24% interest on loans rather than the 12 to 15% that was the norm in the neighboring States. J. del C. Rodríguez claimed, “*Comisión de revisión del proyecto de lei “sobre establecimiento de Bancos,” El Boyacense*, October 17, 1874. This effort continued in the 1880s. See a notice from June 1881 from Manuel María Fajardo and Ricardo Vargas V., calling for a *sociedad anónima* to back the bank, *El Boyacense*, June 4, 1881, and June 9, 1881. A following notice advised the group sought to sell 200 shares to raise 40,000 pesos, claiming the State government had purchased twenty shares, Otálora had purchased five; and other notables were participating, so that 25,000 pesos had already been raised, *Ibid*, July 14, 1881.

ular politics and the interplay with a more precise understanding of the mechanisms of Liberal political control, the nature of provincial variation in the state, and the economic history of the state during the Regeneration. These questions aside the review of Boyacá's fiscal history also documents how closely Boyacense history matched the contours of the national history, with the exception that the state had no incipient economic sector on the point of achieving success. Even what became one of its most important economic successes, the Fábrica de Tejidos, was founded after the passage of the Constitution of 1886, an apt metaphor for the frustrated ambitions of the era.

References

- Alarcón, L. G. (2011). Las finanzas públicas del Estado Soberano de Boyacá: 1857-1886. Trabajo de grado para Economista, Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.
- Amado-Oliveros, G. F. (2009). Estructura administrativa del Estado Soberano de Boyacá (1857-1886) (artículo de maestría), *Estudios Socio-Jurídicos*, 11: 1 (enero-junio), 145–179.
- Boletín de la Exposición Nacional de Boyacá*, June 2, 1879. (http://www.bibliotecanacional.gov.co/recursos_user/hemerografico/ps19_boletinesposicion_junio_1879.pdf).
- Brungardt, M. P. (1974). Tithe production and patterns of economic change in central Colombia, 1764-1883 (PhD diss., University of Texas).
- Camacho Roldán, S. (1892). "Ferrocarril del Norte,". In *Escritos Varios*, volume 3. Bogotá: Librería Colombiana.
- Corsi Otálora, L. (2005). *Boyacá: Atlántida andina*. Tunja: Academia Boyacense de Historia.
- Documentos relativos á la Ferrería de Samacá*. (1879). Tunja: Imprenta de Torres Hermanos y Compañía.
- Dueñas Vargas, G. (1992). Algunas hipótesis para el estudio de la resistencia campesina en la región central de Colombia, siglo XIX. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura* 2: 90–106.
- Fals Borda, O. (1957). *El hombre y la tierra en Boyacá. Bases sociohistóricas para una reforma agraria*. Bogotá: Ediciones Documentos Colombianos.
- Informe de la comisión nombrada para practicar una visita en la Ferrería de Samacá*. (1880). Bogotá: Imprenta a cargo de H. Andrade.
- Jaramillo, R. L. & Meisel Roca, A. (2008). Más allá de la retórica de la reacción, análisis económico de la desamortización en Colombia, 1861-1888. *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial*. Cartagena: Banco de la República/Centro de Estudios Económicos Regionales, #22 (December). (http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/chee_22.pdf)
- Kalmanovitz, S. and López Rivera, E. (2010). Las finanzas públicas de la Confederación Granadina y los Estados Unidos de Colombia 1850-1886. *Revista de Economía Institucional*, 12 (23): 199-228.
- McGreevey, W. (1971). *An Economic History of Colombia 1845-1930*. Cambridge University Press.



- Melo, J. O. (1987). Las vicisitudes del modelo liberal, 1850-1988. In J. A. Ocampo (compil.), *Historia económica de Colombia*. Bogotá: Editorial Siglo XXI.
- Meyer Loy, J. (1971). Education during the Colombian Federation: The School Reform of 1870. *Hispanic American Historical Review*, 51 (2): 275-294.
- Mondragón Castañeda, J. (1991). *Las ideas de paz y de constitucionalidad de los adalides boyacenses en el radicalismo colombiano, 1850-1885: con el texto de la Constitución Política para el Estado de Boyacá (Septiembre 3 de 1869)*. Tunja: Publicaciones del Magister en Historia, UPTC.
- Ocampo López, J. (1989). *Los hombres y las ideas en Boyacá*. Tunja: Publicaciones de UPTC.
- Park, J. W. (1985). *Rafael Núñez and the politics of Colombian regionalism, 1863-1886*. Baton Rouge & London: Louisiana State University Press.
- Pinto Escobar, I. (1997). *Progreso, industrialización y utopía en Boyacá: el caso de la siderúrgica de Samacá*. Tunja: Publicaciones del Magister en Historia, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia.
- Posada-Carbó, E. (1994). Elections and civil wars in nineteenth-century Colombia: The 1875 presidential campaign. *Journal of Latin American Studies*, 26 (3): 621-649.
- Rodríguez, N. (1883). *Informe relativo a la ferrería de Samacá*. Bogotá: Imprenta de Medardo Rivas.
- Rosenthal, J. M. (2012). *Salt and the Colombian state. Local society and regional monopoly, 1821-1900*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Robayo, M. V. (2012). Soldados indios: la 'cuota de sangre' del Estado Soberano de Boyacá en el proceso de formación del Ejército Federal y del Ejército de la Unión Colombiana. *Revista de Historia Regional y Local*, 4 (8): 73-107.
- Territorio Vásquez. Documentos sobre límites de los extinguidos Estados de Boyacá y Cundinamarca, Administración del Territorio, Camino de Occidente y Tierras baldías*. (1912). Tunja: Imprenta del Departamento.
- Tovar Pinzón, H. (1987). La lenta ruptura con el pasado colonial (1810-1850). *Historia económica de Colombia*, ed. José Antonio Ocampo (pp. 87-118). Bogotá: Siglo XIX.
- Último informe relativo a la Ferrería de Samacá*. (1884). Bogotá: Medardo Rivas.

Las transformaciones de la actividad agrícola en Uruguay: “el entorno institucional” y sus consecuentes implicancias sobre el funcionamiento del mercado. Una mirada desde la nueva economía institucional

The Transformations of Agricultural Activity in Uruguay, the Institutional Environment and its Consequent Implications for the Functioning of the Market. From the Perspective of Neoinstitutionalism

Myriam Felperín

Centro de Estudios Agrarios y Agroindustriales (CIEA) –
Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires – Argentina
<http://orcid.org/0000-0002-0082-0506>
myriamfelperin@fibertel.com.ar

Mercedes Muro de Nadal

Centro de Estudios Agrarios y Agroindustriales (CIEA) –
Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires – Argentina
<http://orcid.org/0000-0003-3953-2912>
murodenadal@gmail.com

Fecha de recepción: 13 de marzo de 2015

Fecha de aceptación: 4 de septiembre de 2015

Sugerencia de citación: Felperin, M. y Muro de Nadal, M. (2015). Las transformaciones de la actividad agrícola en Uruguay: “el entorno institucional” y sus consecuentes implicancias sobre el funcionamiento del mercado. Una mirada desde la nueva economía institucional.

tiempo&economía, 2(2), 33-47



Resumen

Los procesos de globalización e internacionalización de la economía han operado profundos cambios en los mercados en general y en el sector agroindustrial en particular; han impuesto nuevas normas de producción y comercialización que incluyen en su cadena de valor a una multiplicidad de sujetos (productores, proveedores, distribuidores) que intervienen y se interrelacionan a lo largo del proceso.

En este sentido, ha quedado superada la visión fragmentada y horizontal de la producción agraria que la concebía como una actividad sencilla que nacía y finalizaba en el establecimiento rural, instaurando una clara división entre la agricultura, el almacenamiento, la industria y la comercialización.

El objetivo de este trabajo es analizar, desde una perspectiva teórica, el rol de las instituciones en el marco de las transformaciones de la actividad agrícola de Uruguay, sus consecuentes implicancias sobre el funcionamiento del mercado y los costos de transacción que emergen de ello.

Palabras clave: agroindustria, agricultura, recursos naturales y energía, desarrollo económico, planificación y políticas de desarrollo, cambio tecnológico e investigación y desarrollo.

Códigos JEL: Q00, Q1, Q2, Q3, Q4, 01, 02, 03

Abstract

The processes of globalization and internationalization of the economy have operated profound changes in the markets in general and in the agribusiness sector in particular; have imposed new rules on production and marketing that include in their value chain to a multiplicity of subjects (producers, suppliers, distributors) involved and interact throughout the process.

In this sense has been overcome fragmented and horizontal viewing of agricultural production conceived as a simple activity that was born and ended in the rural setting, with a clear division between agriculture, storage, and marketing industry.

The aim of this work, is to analyze from a theoretical perspective, the role of institutions under the transformations of the agricultural activity of Uruguay, consequent implications for the functioning of the market and transaction costs emerging from it.

Keywords: agribusiness, agriculture, natural resources and y energy, economic development, planning and development policies, technological change, research and development.

JEL Codes: Q00, Q1, Q2, Q3, Q4, 01, 02, 03

Introducción

Los procesos de globalización e internacionalización de la economía han operado profundos cambios en los mercados en general y en el sector agroindustrial en particular; han impuesto nuevas normas de producción y comercialización que incluyen en su cadena de valor a una multiplicidad de sujetos (productores, proveedores, distribuidores) que intervienen y se interrelacionan a lo largo del proceso. Consecuentemente, y a partir del cambio del paradigma tecno-productivo,¹ será necesaria la incorporación de renovados criterios analíticos que nos permitan interpretar y conceptualizar al mercado y a las organizaciones.

En este sentido, ha quedado superada la visión fragmentada y horizontal de la producción agraria que la concebía como una actividad sencilla que nacía y finalizaba en el establecimiento rural, estableciendo una clara división entre la agricultura, el almacenamiento, la industria y la comercialización. En cada una de esas etapas, los actores se relacionaban con la siguiente en "función de un esquema de precios (actuales o futuros), donde oferentes y demandantes pujaban entre sí sobre la base de productos mínimamente estandarizados. Actualmente y cada vez más, es posible verificar la existencia de relaciones contractuales previas que establecen pautas y especificidades particulares sobre productos a recibir".²

Por su parte, la producción y el comercio de granos y oleaginosas en Uruguay han experimentado en los últimos años una sustancial transformación que se relaciona estrechamente con el pronunciado incremento de la demanda internacional de alimentos, tanto de insumos como de productos finales, y con el cambio de paradigma que el sector viene gestando desde inicios de los años dos mil. Ambos procesos han modificado necesariamente en múltiples sentidos el comportamiento de los agentes. La mayor competitividad y el éxito de cada eslabón local (grandes o pequeños productores, proveedores de insumos, etcétera) dependen no sólo de conductas individuales, sino también de acciones auspiciadas por el Estado. En este sentido, un marco institucional adecuado facilitaría, sin duda, la gestión, y con ello, la disminución de costos en las transacciones.

El objetivo de este trabajo es analizar, desde una perspectiva teórica, el rol de las instituciones en el marco de las transformaciones de la actividad agrícola de Uruguay, sus consecuentes implicancias sobre el funcionamiento del mercado y los costos de transacción que emergen de ello.

Algunas precisiones conceptuales Instituciones y costos de transacción

El incremento de los costos de transacción ha sido una característica histórica en los países del Tercer Mundo, y hoy, los intentos de atraer inversiones y la necesidad de ser competitivo en la arena internacional resultan incompatibles con la existencia de instituciones que funcionan deficientemente. Dichas instituciones determinan, en efecto, el entorno en el que operan los

1 Utilización de semillas modificadas genéticamente con sus herbicidas asociados, nuevas técnicas de cultivo, siembra directa, organización de la empresa agropecuaria, etcétera.

2 Ver Anlló, Bisang y Salvatierra, G. (2010, p.11); véase especialmente, para integración vertical en agronegocios, el trabajo de Victoria (2011).



mercados. Un entorno institucional débil permite mayor arbitrariedad por parte de las agencias estatales y los funcionarios públicos. Por el contrario, las instituciones que resultan eficientes incluyen acuerdos para compartir información y controlar su cumplimiento, de acuerdo con patrones establecidos por el régimen, y se adaptan a los cambios de capacidades de sus miembros.

Las instituciones, según North, son las reglas de juego en una sociedad, o bien son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. En consecuencia, el cambio institucional es el modo en que las sociedades evolucionan en el tiempo, y constituye una clave fundamental para comprender el cambio histórico (North, 1993, p.13).

En esta línea de pensamiento, las instituciones revisten el comportamiento de "constricciones" que moldean la interacción individual y organizativa, tendiendo de este modo a reducir la incertidumbre, en la medida en que proporcionan una estructura de vida diaria, estableciendo de manera formal o informal acciones o comportamientos determinados. Dichas instituciones difieren según los países y según los sectores de la economía a los cuales nos estamos refiriendo, dado que el desarrollo institucional de los mercados no es el mismo para todos ellos. Como mencionamos con anterioridad, las limitaciones pueden ser formales (por ejemplo, las normas) o informales (cuando nos referimos a acuerdos o códigos de conducta). Estas limitaciones siempre afectan el funcionamiento y desempeño de los distintos mercados; ya sea desde un punto de vista territorial o del bien o servicio que se intercambia, éstos siempre son influidos por las instituciones que regulan y determinan su comportamiento.

Las primeras se expresan a través de constituciones, leyes, acuerdos, decretos y resoluciones, y conforman las reglas bajo las cuales funcionan los sectores. No obstante, cada uno de ellos tiene códigos de conducta y comportamientos propios de su dinámica y su impronta cultural.

La norma tiene adicionado un castigo cuando no se cumple con el compromiso, y el mismo requiere ser identificado y luego sancionado, lo cual no resulta ser una tarea de bajo costo ni sencilla. Las violaciones de los códigos de conducta, en cambio, están vinculadas a la presencia, o no, de incentivos que promuevan o desalienten determinadas acciones. En algunos casos, los dos actores se ponen de acuerdo para violar los contratos; en consecuencia, lo escrito pasa a ser una formalidad, y el funcionamiento real es la sistemática violación de los acuerdos alcanzados.

Al igual que las instituciones, los organismos constituyen también mecanismos de interacción. Si observamos los costos del marco institucional, vemos que son el resultado de éste y de los organismos creados para asegurar el funcionamiento. Lo que debemos distinguir son las reglas y los jugadores.

[...] Las instituciones constituyen las normas subyacentes del juego, mientras que el peso específico en las organizaciones recae en su papel como agentes del cambio institucional; por consiguiente, el énfasis está marcado por la interacción entre instituciones y organismos. Los organismos se crean con un propósito deliberado como consecuencia de la oportunidad, la que en general obedece al conjunto de limitaciones existentes y, el curso de sus empeños por lograr sus objetivos, constituye la fuente principal del cambio institucional. Separar el análisis de las normas subyacentes de la estrategia de los jugadores, es un prerequisite necesario para crear una teoría de las instituciones. (North, 1993, p. 15-16).

En el análisis acerca de la diferencia entre instituciones y organismos, North ha buscado respuestas para aquellos casos que examinan y explican por qué persisten instituciones ineficientes a pesar de que “deberían existir presiones competitivas” que condujeran a su eliminación. Precisamente, en la interacción entre ambas estará la respuesta que señala la direccionalidad del cambio institucional.

Las instituciones, junto con las limitaciones ordinarias de la teoría económica, determinan las oportunidades existentes y los instrumentos creados para aprovechar esas oportunidades. A medida que esos organismos se modifican, se alteran también las instituciones. La vía resultante del cambio institucional está conformada por:

1-el entrecruzamiento que es producto de la relación simbiótica entre las instituciones y las organizaciones que se han creado por evolución como consecuencia de la estructura incentivadora que proporcionan esas instituciones; y 2- por el proceso de retroalimentación por medio del cual los humanos percibimos y reaccionamos a los cambios que se dan en el conjunto de oportunidades. (North, 1993, p. 19).

Entonces, la posibilidad de captar oportunidades estará íntimamente ligada a un conjunto de incentivos que en buena medida se compadece, de acuerdo con lo que nos dice la historia económica, con el marco institucional subyacente. Al respecto, es posible señalar que en América Latina, y a partir de las últimas décadas, se ha puesto especial énfasis en el rol de las instituciones, el capital social y la cultura cívica como determinantes del marco de incentivos y restricciones para el desarrollo público y privado.

Sin embargo, a pesar de ello y de los sustanciales esfuerzos emprendidos por casi todos los países de la región para reformar y modernizar el Estado, persisten ciertos rasgos estructurales del pasado, haciendo que el contexto en el que se intentan captar esas oportunidades tienda a incentivar actividades que promueven más la actividad redistributiva que la productiva, creen más monopolios que condiciones de competencia y se ocupen de restringir oportunidades, en lugar de aumentarlas. Pocas veces incentivan inversiones en educación que tiendan a aumentar la competitividad. En definitiva, esos organismos sólo serán eficientes en hacer a la sociedad más improductiva. Esta vía persistirá porque los costos de negociación de los mercados políticos y económicos, junto con los modelos subjetivos de sus integrantes, no los dirigen hacia resultados proporcionalmente más eficientes (North, 1993, p. 21).

El dilema del prisionero nos plantea que todos podrían mejorar su situación si cooperaran. Sin embargo, en un escenario en donde los individuos y las naciones —como un agregado de decisiones colectivas— basan sus decisiones en la desconfianza mutua, los costos suelen ser más elevados. Esta alternativa tiene un costo que no pueden permitirse los países de los márgenes, empujados a competir en un mundo globalizado donde los países centrales imponen las condiciones de juego.

Costos de transacción

En las últimas décadas, los economistas teóricos han estado cada vez más concentrados analizando la eficiencia de las instituciones. La emergencia del nuevo institucionalismo dentro de



la teoría económica contribuyó en gran medida a este tema. Desde este marco teórico, el análisis de los costos de transacción cumple un rol en la explicación de la eficiencia institucional. Aunque en la empresa neoclásica los costos organizacionales no existen, es posible analizar que resulta sustancial el contraste entre la empresa neoclásica hipotética y las condiciones reales de algunos procesos de organización.

Existen dos explicaciones alternativas para los costos de transacción, cada una de ellas vinculada a teorías diferentes. Por un lado, la principal interpretación de la teoría de costos de transacción la planteó Williamson en 1975 (Williamson 1989 y 1991), y luego apareció un enfoque alternativo de los costos de transacción a partir de la teoría evolucionista de Langlois, en 1984. En tanto que la primera implica un análisis estático de los costos de transacción, en el segundo este análisis es dinámico.

El enfoque del nuevo institucionalismo identifica los costos de transacción como una de las variables claves que define la estructura y el diseño institucional. De todas maneras, este marco teórico no es homogéneo, dado que hay interpretaciones alternativas de los costos de transacción con diferentes grados de desarrollo.

En términos generales, en cualquier diseño institucional, el análisis de los costos organizacionales es vital, dado que tienen un rol crítico en la determinación de la eficiencia del sistema bajo estudio. En esta línea es posible mencionar a Arrow (1969, pp. 133-135), ya que identifica los costos de transacción con los costos de "hacer funcionar el sistema". De este modo, los mismos están asociados con un nivel general de la eficiencia del sistema económico.

De todos modos, es posible considerar a Coase (1937) como uno de los precursores de la distinción entre costos de transacción y de producción. Desde su análisis, los costos relativos de transacción determinan el diseño institucional entre las empresas y el mercado. Ambos, las empresas y el mercado, son considerados como instituciones alternativas con diferentes mecanismos para coordinar las transacciones económicas. En tanto que el mecanismo de precios es el instrumento coordinador del mercado, y la firma tiene también una función coordinadora. Coordina los recursos a través de los mecanismos organizacionales.

Así, la diferencia entre el mercado y las empresas está en la naturaleza de los contratos. Los contratos de las empresas tienen un carácter más abierto y continuado. Cada contrato requiere varios grados de cuidadosa y permanente coordinación administrativa entre las partes. En esta línea, es posible argumentar que la esencia de la empresa es la naturaleza de la coordinación involucrada.

Como lo señala North, todo intercambio tiene un costo de transacción que consiste en los recursos necesarios para medir los atributos físicos y legales que se intercambian, más un descuento de incertidumbre, que refleja los grados de imperfección en la mediación, vigilancia y garantía de intercambio. Cuanto mayor resulte el potencial de un tercero para influir en el valor de los atributos que se incluyen en la función de utilidad del "comprador" (es decir, cuanto mayor sea el poder arbitrario público o privado), mayor será la tasa de descuento. En otras palabras, a mayor incertidumbre del comprador, menor será el valor del bien comprado. Del mismo modo, la estructura institucional determinará los riesgos que significará para el "vendedor" que el contrato se cumpla o no, o que el "vendedor" sea indemnizado en caso de no concretarse la operación. De ahí la importancia de la seguridad jurídica en la historia económica. El grado de incertidumbre respecto a la seguridad de los derechos constituye una distinción crítica entre

los mercados relativamente eficientes de los países más desarrollados y aquellos en proceso de desarrollo (North, 1993, cap. VIII, pp. 86-88).

A diferencia del modelo neoclásico, en donde la información es perfecta, no existiendo costos de transacción, el valor del bien que se transfiere da por sentado, no sólo una información perfecta, sino también una seguridad también perfecta sobre derechos de propiedad. Aquí, tanto el comprador como el vendedor han podido determinar, sin costo, el valor de todos los atributos, y como no hay incertidumbre o inseguridad, los modelos de oferta y demanda definirán el valor del bien. De acuerdo con este análisis, estaríamos básicamente en presencia de una función de producción sin costos de organización, supervisión, coordinación y monitoreo.

Para el mercado real de producción de bienes y servicios, la complejidad es mucho mayor. El marco institucional afectará costos de transformación y transacción; estos últimos, debido a la conexión directa entre las instituciones y los costos de transacción, y los primeros, por influir en la tecnología empleada. Se requieren recursos para definir y proteger derechos de propiedad y para hacer cumplir los convenios. Las instituciones, junto con la tecnología empleada, determinan esos costos de negociación. Se necesitan recursos para transformar los factores de producción de tierra, trabajo y capital y conseguir producción de bienes y servicios, y esa transformación es una función no sólo de la tecnología empleada, sino de las instituciones. Por consiguiente, las instituciones desempeñan un papel clave en los costos de producción.

Cuando el costeo de la medición y aseguración significa formas complejas y relevantes de intercambio, esto se logra a través de las instituciones. Desde este marco teórico, las instituciones consisten en restricciones informales, reglas formales y sus características de consolidación. De acuerdo con North, la efectividad de la consolidación de los acuerdos es el determinante individual más crucial del desempeño económico de las instituciones alternativas. En esta línea de pensamiento, la "eficiencia" institucional, en definitiva, puede explicarse por la capacidad de consolidar o fortalecer sus acuerdos. Siguiendo este enfoque, el crecimiento económico exitoso es la historia de la evolución de instituciones más complejas que hacen posible que relaciones de intercambio cooperativas puedan extenderse por largos periodos.

Con el fin de entender aquellas condiciones que afectan el fortalecimiento de los acuerdos, es necesario considerar en forma explícita dos presunciones o supuestos conductuales asociados a esta línea de pensamiento: racionalidad limitada y oportunismo. Ambos supuestos son necesarios para explicar situaciones "hold up", entendiendo que este "hold up" se produce si cualquier agente económico (vendedor o comprador) explota una oportunidad para extraer renta económica renegociando los términos o buscando redefinir los términos durante la renegociación del contrato.

De este modo, es posible argumentar que las condiciones de asimetría de información entre los actores incrementan las posibilidades de costos de transacción. A partir de este argumento, dado que las instituciones son las que proveen las reglas del juego de las relaciones humanas, podrían asimismo pensarse como reglas de diferentes niveles de las interacciones humanas. De este modo, Williamson define el problema de la organización económica como un problema de la contratación. Resulta muy interesante la distinción que realiza de los costos de transacción en dos tipos: ex ante y ex post. Los primeros son los de bosquejar, negociar y asegurar un acuerdo.



El último tipo de costos de transacción incluye las siguientes situaciones: 1) El problema de la mala adaptación, cuando las transacciones tienden a desalinearse; 2) Los costos de *haggling*, o dispersión, en los que se cae si se hacen esfuerzos bilaterales para corregir los desalineamientos ex post; 3) los costos de poner en marcha y mantener funcionando, asociados a las estructuras de gobierno (a menudo, no de la Justicia) a las cuales se refieren las disputas originadas previamente; 4) Los costos asociados a la necesidad de asegurar determinados compromisos y armar compromisos seguros. Los costos ex ante y ex post de los contratos son interdependientes y deberían abordarse en forma simultánea antes que secuencial. Desde este enfoque, la evaluación de los costos de transacción puede efectuarse en un análisis institucional comparativo. Además, también destaca Williamson que es importante saber si las relaciones organizacionales (como las prácticas contractuales, estructuras de gobierno) alineadas con los atributos de las transacciones pueden ser previstas o no por el cálculo de los costos de transacción (Williamson, 1989, p. 22).

Es obvio, entonces, que el costo de negociación exhibe de qué modo funcionan las instituciones formales e informales tanto en la economía como en la escala mayor de una sociedad. Esta estructura conforma, finalmente, el costo de transacción en el nivel individual, y, cuando los economistas se refieren a mercados eficientes, suponen la existencia implícita de una red de limitaciones.

Finalmente, al evaluar los costos de realizar transacciones en los mercados de los países en desarrollo, North ha observado que los costos son mayores a partir de una estructura formal muy poco consolidada, al igual que el nivel de cumplimiento obligatorio. De modo tal que los costos se elevan, debido a que la falta o ausencia de salvaguardias formales de los derechos de propiedad restringe la actividad a sistemas de intercambio especializados que proporcionan tipos autorreforzadores de contratos. El resultado será que, si los derechos de propiedad son inseguros, si hay barreras de entrada y restricciones monopólicas, las empresas que tienden a maximizar utilidades tenderán a buscar horizontes breves y a arriesgar poco capital fijo. Grandes empresas con capital fijo importante podrán existir únicamente bajo la protección del gobierno mediante subsidios, tarifas de protección y sobornos al sistema político, mezcla que difícilmente dará como fruto una eficiencia productiva (North, 1989, pp. 92-93).

El avance agrícola en Uruguay

Tras décadas de una reducida producción agrícola en Uruguay, a partir de la zafra 2001/2002, este país ingresó en una fase expansiva. Los factores que coadyuvaron a la retracción del sector desde mediados de los años cincuenta del siglo XX hasta principios de los años dos mil se relacionaron estrechamente con su especialización pecuaria, la caída mundial de los precios agropecuarios desde 1998 hasta comienzos de los años dos mil; la fuerte devaluación brasileña a comienzos de 1999 —que derivó en una pérdida de competitividad de la moneda uruguaya— y la crisis económico-financiera de Argentina en 2002, que provocó gran cantidad de retiros de fondos bancarios de residentes argentinos, contagiando al sistema bancario uruguayo (Sáez, 2009).

El gran avance de la producción de soja en Uruguay se inició entre 2002/2003, si bien los primeros registros de producción de esa oleaginosa datan de la década de 1970. A partir de

2003, el crecimiento fue muy rápido, y se convirtió en el principal cultivo del país, pasando de 12.000ha sembradas de soja en 2000/2001, a una extensión cercana a 1.000.000ha en el período 2010/2011. (DIEA, Series Históricas, 2011, en REDES, p.3)

El incremento exponencial llegó entonces de la mano del paquete tecnológico soja transgénica-siembra directa-glifosato. El valor bruto de producción (VBP) agropecuario creció un 150% (en US\$) entre 2000 y 2009, pasando la soja a representar el 39,6% VBP de la agricultura extensiva de secano, mientras que el VBP de los granos experimentó un aumento de aproximadamente un 800% (DIEA, 2011). En este nuevo escenario surgieron nuevos actores que impactaron decididamente en la morfología agraria. Siguiendo la caracterización de Arbeletche y Carvalho, los “nuevos agricultores”, la mayoría de procedencia argentina, de 2000 a 2009, “pasaron de no existir a representar el 15% de los productores y el 57 % de la superficie cultivada.” Ello ha influido especialmente sobre la performance de los agricultores tradicionales, que redujeron su participación tanto en número como en superficie pasaron de no existir a representar el 15% de los productores y el 57 % de la superficie cultivada., y de modo mucho más determinante sobre los pequeños productores, muchos de los cuales debieron abandonar la producción (los productores familiares, que representaban el 15% del área, pasaron al 6% en 2009) (Santos *et al.*, 2011, pp. 5 ss.; DIEA, 2011).

La crisis argentina de 2002 agravó la situación económica de productores agropecuarios uruguayos chicos y medianos, que, jaqueados por las deudas, vieron una salida en la venta o el alquiler de sus tierras a argentinos que llegaron a sembrar soja. A ellos, el precio de la tierra les resultó muy conveniente, y además contaban con la ventaja impositiva de no pagar retenciones a las exportaciones, que sí pagaban en la Argentina.

Sólo con soja, según estimaciones de la Dirección de Estadística Agropecuaria (DIEA), en la zafra 2007-2008 se sembraron en Uruguay unas 450.000 hectáreas, cincuenta veces más que en la campaña 1999-2000. En ese impactante crecimiento, la participación argentina influyó mucho, hasta el punto que un 54% del área de soja ha sido explotada por productores que ingresaron al país a partir de 2002, la mayoría de la orilla vecina.

Una tendencia similar —aunque más tenue— ocurre con el trigo, el maíz y el arroz. Pero, más allá de las inversiones, hay otros aportes argentinos al crecimiento agropecuario uruguayo. La alianza aportó además mucha información y conocimientos técnicos en lo comercial, organización del trabajo en redes, *software* para llevar la gestión de producción y análisis de riesgos. A partir de 2006—animadas por el éxito de los primeros inversores, la suba de los precios internacionales, y apostando al aumento en la escala— arriban empresas transnacionales y regionales “que hoy controlan buena parte de la fase primaria y de acopio, consolidando un complejo altamente concentrado en todas sus fases” (Santos *et al.*, 2011, p. 2).

La principal característica de este sector fue la compra de campos grandes y, básicamente, el arriendo de campos de pequeños productores. Estos grupos inversores, por el volumen que implicaron y la competencia que se desató, hicieron subir mucho el precio de las tierras hasta 2013. Las modalidades societarias que se adoptaron variaron desde el armado de compañías uruguayas o mixtas, siendo éstas las que más se utilizaron.



A medida que esta estrategia se fue difundiendo y asentando —la suba de los precios de los *commodities*— llegaron también inversiones argentinas extra sector. En este caso, se trató de hombres de negocios con excedentes para invertir que buscaban asegurar su capital y percibir una alta renta libre de retenciones.

La alta demanda de tierras para comprar y arrendar llevó a una casi desaparición de campos en todo Uruguay que se ofrecieran en arrendamiento o venta y al achicamiento de la brecha de precios de los arrendamientos agrícolas entre Uruguay y Argentina, que llegaron en 2012 a un 20 o 25% menos en Uruguay, cuando tradicionalmente eran un 50% menores. Existe una generalizada aceptación de las causas que explican el fenómeno de la llegada masiva de argentinos en busca de buenos campos agrícolas para cultivar soja.

Por la infraestructura necesaria, los campos costeros sobre el río Uruguay fueron los más buscados, pero también los departamentos de Durazno, Florida y Flores, que eran zonas ganaderas y lecheras, mantuvieron una alta demanda de campos de la mano de los capitales argentinos. A partir de 2009, el movimiento avanzó hacia los departamentos de Colonia, San José, Soriano y Río Negro, que eran campos vírgenes de cultivos agrarios (Merlo y Muro de Nadal, 2014).

En esta etapa, los nuevos agricultores trabajaron aumentando la escala productiva mediante arrendamientos, con escaso capital fijo y canalizando fondos de inversión o fideicomisos y subcontratando las operaciones técnicas de servicios de maquinarias e insumos. Desarrollaron en general secuencias de agricultura con alta presencia de soja, mediante planes de producción establecidos previamente y reduciendo riesgos al distanciar geográficamente las siembras.

Los analistas Arbeletche y Carballo distinguen, además de los *pools* de siembra³ y megaempresas agropecuarias, otros dos subtipos de nuevos agricultores: a) los agricultores muy grandes con ganadería como complemento, que cuentan con capital fijo y utilizan tierras de su propiedad que trabajan grandes extensiones complementando la agricultura con la ganadería, sembrando áreas con secuencias de agricultura y combinándolas con ganadería en zonas marginales; y b) los medianeros de agricultura continua, que llegaron cuando ya se había iniciado el “boom agrícola” y accedieron a la tierra a través de arrendamientos y medianerías y desarrollaron soja continua (Arbeletche y Carballo, 2006).

Desde el punto de vista de los productores uruguayos, resulta de interés ver el tratamiento que Santos hace del tema, en relación con la dinámica resultante de los diez últimos años en el agro uruguayo, y con cómo la irrupción de una agricultura de tipo empresarial ha condicionado los distintos actores. Santos resalta que si bien no se han registrado conflictos entre los “viejos” y “nuevos” productores, sí se han destacado tendencias netamente diferenciadas:

- a) Los productores que se han podido acoplar a las nuevas realidades del sector, en especial los “viejos agricultores”, empresarios agrícolas, ganaderos medios y grandes que han permanecido en la actividad, habiendo en muchos casos incursionado en la ganadería.

3 Un *pool* de siembra es una asociación de inversores que tiene como finalidad la obtención de un rendimiento económico mediante una explotación agraria. En un *pool* de siembra participan inversores de diferente tamaño de capital, englobando de este modo agentes financieros ajenos al sector agropecuario tradicional. Los actores intervinientes en un *pool* de siembra pueden ser varios, entre los que podemos mencionar inversores, administradores, propietarios de un *pool* de siembra, dado que los propietarios de campos o contratistas pueden formar parte o no de un *pool* de siembra. Véanse, Santos *et al.* (2012, p. 4) y Oyhantcabal y Narbondo (2011).

- b) Aquellos productores que abandonan la agricultura extensiva o rubros tales como lechería o apicultura, desplazándose desde “el rubro o territorio que ocupaba hacia otras actividades productivas”; en algunos casos, la reinserción ocurre dentro de la estructura agropecuaria, y en otros, tal desplazamiento conlleva una reducción de escala, “en especial productores familiares de rubros que compiten por tierras con la agricultura”. Es importante, tal como lo expresa el autor, que el desplazamiento de actividad no supone un grado de proletarización de los involucrados, teniendo en cuenta que si bien no pueden competir “con los grandes capitalistas, si pueden apropiarse de la renta del suelo y/o convertirse en empresarios de servicios agrícolas y de esta forma podrían convertirse en socios de los pools de siembra”.
- c) Quienes han dejado la actividad, separados de los medios de producción y subsistencia se reinsertan en el sistema como asalariados (el sector más reducido en este esquema de transformación) (Santos, 2012, pp. 6 y 7).

Algunas consideraciones

Afortunadamente, se extiende por toda América Latina, positiva y ampliamente, una demanda y conciencia mayores de un déficit institucional en la región. Ciertamente, ni el diagnóstico ni los tratamientos resultan todavía suficientemente claros, convincentes y compartidos. Pero siempre es así cuando estamos ante verdaderos cambios de paradigma. Y el cambio más prometedor que en la actualidad está viviendo América Latina es mental y cultural, expresado en la emergencia, no exenta de conflictos, de nuevos paradigmas tanto en lo económico como en lo político, lo social o lo empresarial (Prats Catalá, 1996, pp. 447 y ss.). Como sostiene Steven Levitsky (2015), a pesar de los problemas (la amenaza de crisis de gobernabilidad es mucho más alta con tasas más bajas de crecimiento, y es más difícil gobernar con el 1% de crecimiento que con un 8%. Hace cinco o seis años veíamos a presidentes con el 60% o 70% de aprobación. Ahora muy pocos superan el 20%), las democracias sobreviven, pero aún persisten Estados e instituciones frágiles, y un sistema político fragmentado. La buena noticia es que hay “mucho, muchísima sociedad civil, cada vez más vibrante” (Schamis, p.2).

Teniendo en cuenta la importancia insoslayable que imprimen los datos contextuales para el presente análisis, resulta preciso señalar que tanto la economía de los costos de transacción como los demás enfoques contractuales se han efectuado ignorando los aspectos explícitamente políticos, y han considerado el diseño institucional como dado.

Sin embargo, la política no puede ser una “caja negra” que pueda ser ignorada en el intento de llegar a una comprensión cabal de los mecanismos de incentivos y los problemas de diseño organizativo; por el contrario, el mercado político ejerce una influencia determinante en el diseño institucional y organizativo. No sólo necesitamos considerar qué estructuras organizativas minimizan los costos de producción y transacción conjuntamente para obtener mayores niveles de eficiencia relativa y una estructura de incentivos adecuada, sino preguntarnos qué diseño institucional es relativamente más eficiente. La diferencia entre el enfoque de los costos de transacción y la aproximación representada por Douglas North es, por tanto, la importancia que este último concede en su esquema teórico al ámbito político y, particularmente, al diseño y cambio institucionales.



En esta línea, podríamos sostener que los cambios operados en la dinámica del mercado de tierras y, con ello, en la composición de la estructura agraria de Uruguay responden a una multiplicidad de factores concomitantes, encontrando gran parte de su explicación en el comportamiento de las cadenas agroindustriales nacionales (teniendo en cuenta el contexto en donde se mueve ese mercado), así como en los procesos asociados a interacciones económicas regionales e internacionales, en condiciones agroecológicas satisfactorias y expectativas de ganancias a futuro en tierras de menor costo, en una visión empresarial más dinámica y competitiva, y en el marco de una política económica previsible y estabilidad jurídica e institucional.

Este último aspecto nos resulta particularmente importante para contextualizar el "buen clima de negocios" experimentado y advertir que el entorno institucional de Uruguay ha suministrado los incentivos necesarios para asegurar, como nos sugiere la nueva economía institucional —y en ella, la teoría de los costos de transacción—, que dadas las asunciones de racionalidad limitada y comportamiento oportunista, los contratos no pueden prever todas las contingencias ex ante, por lo que los contratos son necesariamente incompletos, y en este sentido, adquiere especial relevancia el funcionamiento de las estructuras de gobierno y autoridad para asegurar que no se vulneren las garantías en su cumplimiento. En este sentido y estando de acuerdo con ello, hemos podido advertir una profusión de trabajos centrados en la importante función de aquellas instituciones que protegen los derechos de propiedad y garantizan el cumplimiento de los contratos: podríamos llamarlas creadoras de mercado. Autores tales como D. Rodrik, F. Trebbi, A. Subramanian señalan que para "mantener el ímpetu del desarrollo, lograr flexibilidad ante las conmociones" y facilitar una distribución socialmente aceptable de la carga frente a dichas conmociones "habrá que tratar de construir —además—, otros tipos de instituciones que clasifican en reguladoras, estabilizadoras y legitimadoras de mercado.

Mientras las primeras se ocupan de "las externalidades, las economías de escala y la información imperfecta (ejemplo de ello son las entidades reguladoras de las telecomunicaciones, transporte y servicios financieros); las estabilizadoras de mercado coadyuvan a asegurar una inflación baja, minimizar la volatilidad macroeconómica y evitar las crisis financieras (pudiendo mencionar en este caso a los bancos centrales, regímenes cambiarios y normas presupuestarias fiscales). Por su parte, las legitimadoras, es decir las que proporcionan seguro de protección social, se ocupan de la redistribución y controlan el conflicto (sistema de pensiones, planes de seguro de desempleo y otros fondos sociales)" (Rodrik, Subramanian, (2003), pp.31-34). Para lograr, entonces, un escenario de desarrollo y crecimiento económico, serán imprescindibles instituciones que impulsen y garanticen el cumplimiento de los contratos, al mismo tiempo, se vuelven necesarias, la existencia de otro conjunto de reglas que permitan su sustentabilidad en el largo plazo.

Respecto de los actores económicos protagonistas de esta transformación productiva, los productores se incorporaron, en su mayoría, a este proceso de transformación, incluso aquellos que fueron parte de la "dinámica de acoplamiento" —viejos propietarios o los que arrendaron sus campos—, haciéndolo en ausencia de conflicto con los nuevos empresarios extranjeros. Esto se explica por el alto costo de las tierras y de los arrendamientos, que les permitieron a los "viejos agricultores" percibir altos montos y disponer de tiempo libre para dedicarlos a otras actividades productivas o laborales y, en algunos casos, convertirse en socios de los *pools* de siembra vendiendo servicios. En algunos casos se constituyeron sociedades mixtas entre ambos. Sólo en un porcentaje relativamente bajo, especialmente los medianeros chicos o propietarios endeudados, por desventajas generadas por la falta de capital suficiente y, ante la expansión de

los arrendamientos, el incremento del precio de sus campos, diferente poder de negociación y asimetría informativa, decidieron vender y abandonaron la actividad, quedando fuera del sistema de producción agraria.

Para que esta radiografía no resulte incompleta, es importante remarcar que esta realidad está íntimamente vinculada al proceso de concentración y tenencia de la tierra que viene produciéndose en Uruguay “en forma relativamente constante desde 1956 hasta la actualidad, y tiene un carácter creciente y acumulativo” (Vassallo, 2006, p. 56; ver también Vassallo, 1994).

Por lo dicho hasta ahora, es posible acordar que se trata de un proceso económico profundo y expansivo que, durante estos últimos diez años, ha cambiado la fisonomía rural del país, y que esas transformaciones se desarrollaron en el marco de reglas y certidumbre institucionales; sin embargo, existe una serie de interrogantes y cuestionamientos (desde distintos sectores que expresan sus respectivos intereses) acerca de cómo se articularán a futuro el desarrollo y crecimiento del sector agroindustrial con una estrategia de desarrollo más incluyente y sostenible en el largo plazo.

Los principales cuestionamientos están relacionados con la relativa pérdida de soberanía o de control del Estado sobre los recursos naturales y con los potenciales riesgos de un uso no racional sobre los mismos. En esta dirección, el poder ejecutivo ha intentado aplicar el Impuesto a la Concentración de Inmuebles Rurales (ICIR), iniciativa que finalmente fue declarada inconstitucional por la Corte Suprema de Justicia. Entre las voces que más se opusieron aparecen la Federación Rural del Uruguay y la Asociación Rural del Uruguay. También en esa posición, y considerándolo como un “impuesto ideológico”, se han manifestado en contra de la reimplantación del Impuesto al Patrimonio —que ya tiene media sanción del Senado—, que se aplicará a unos 1400 productores con extensiones superiores a las 2000 ha.⁴ En el debate que se llevó a cabo ante la Comisión de Hacienda, el Presidente del Congreso Nacional de Intendentes mostró sus discrepancias, claro, no por intereses sectoriales sino porque ahora los intendentes no percibirán los recursos originalmente prometidos ni se conformará el fideicomiso para la reparación de los caminos rurales. Los recursos para las intendencias irán desde 2015 a Rentas Generales y a la UTEC (Universidad Tecnológica del Uruguay), y luego a las comunas. Recordó que en 2004 en el interior se transportaban por caminos nueve millones de toneladas de producción anuales por todo concepto; en 2010 esa cifra subió a unos 15 millones, y dijo que, según las previsiones, en 2020 serán 20 millones anuales de producción transportada.⁵

En lo que respecta a la sostenibilidad de la producción agropecuaria⁶ y al riesgo que implica la aplicación de un modelo tecnológico que pueda resultar depredatorio de los recursos naturales, se ha puesto en marcha un sistema que concilia lo público con lo privado. El Estado corresponsabiliza a los propietarios en la conservación del suelo, obligando al productor a

4 Diario *El País*: “El ICIR fue derogado por inconstitucional. Senado votó el impuesto al agro. Los sectores involucrados expresaron su malestar por esta modificación de la tributación del sistema agropecuario y alertaron sobre el riesgo de caída de la actividad en todas sus facetas”, 8-5-2013.

5 Diario *El País*: “Intendentes y el sector agropecuario volvieron a oponerse. El nuevo impuesto al campo será ley en dos semanas”, 5-6-2013.

6 Se entiende que un proceso es sostenible cuando ha desarrollado la capacidad para producir indefinidamente a un ritmo en el cual no agota los recursos que utiliza y que necesita para funcionar, y no produce más contaminantes de los que puede absorber su entorno.



presentar un plan de siembra al Ministerio de Ganadería y Agricultura, un plan de uso y manejo del suelo que cumpla con la condición de estimar la erosión y sea tolerable para esa unidad. La presentación de dicho plan, con la firma conjunta del propietario y de un ingeniero agrónomo que se compromete a que haya un uso responsable, sumada a una fiscalización eficiente y sanciones de hasta 400 mil dólares por el incumplimiento de la norma, constituyen el plan uruguayo de conservación del suelo.⁷

Finalmente, es dable suponer, que todos estos temas-problemas continuarán presentes en futuros escenarios a corto y mediano plazo, y que posiblemente el incremento de mayores costos estará asociado a la disminución de ventajas marginales respecto de tierras de menor productividad relativa; al aumento de costos en infraestructura; a una mayor presión tributaria, y a cómo puedan dirimirse los conflictos y pujas de intereses sectoriales en el cambiante contexto nacional e internacional. También, y considerando la trayectoria socio-política de Uruguay, es probable que dichas cuestiones puedan metabolizarse en un marco de considerable certidumbre y previsibilidad institucional.

Referencias

- Anlló, G., Bisang, R. y Salvatierra, G. (2010). *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primero a las cadenas globales de valor, I. Del mercado a la integración vertical pasando por los encadenamientos productivos, los cluster, las redes y las cadenas globales*. Santiago de Chile: Cepal.
- Arbeletche, P. y Carvallo, C. (2006). Sojización y concentración de la agricultura uruguaya. XXXIV Congreso de la Asociación Argentina de Economía Agrícola, Córdoba.
- Arrow, K. (1969). The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus non-market allocation. En Kenneth J. Arrow (ed.), *Collected papers of Kenneth J. Arrow*, Vol. 2. Oxford: Blackwell.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica N. S.*, vol. 4.
- Dirección de Estadística Agropecuaria (DIEA). (2011). *Anuario Estadístico 2011*, Montevideo: Dirección de Estadísticas Agropecuarias, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.
- Dirección de Estadística Agropecuaria (DIEA), Series Históricas, (2011). *REDES, Amigos de la Tierra, Uruguay Sustentable*, Impacto del cultivo de soja en Uruguay. Cambios en el manejo de la tierra y en el uso de agroquímicos. <http://www.redes.org.uy/wp-content/uploads/2012/07/Impactos-del-cultivo-de-soja-en-Uruguay.pdf>
- Langlois, R. (1986). The new institutional economics: An introductory essay. En R. Langlois (comp.), *Economics as a process: Essays in the new institutional economics*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Langlois, R. (1984). Internal organization in a dynamic context: Some theoretical considerations. En M. Jussawalla y H. Ebenfeld (ed.), *Communication and information economics: New perspective*. Ámsterdam: North-Holland.

⁷ Véase: *El Nuevo Agro: "El plan de Uruguay para preservar los suelos"*, 1-2-2013.

- Levitsky, S. (2015). La democracia nunca ha estado mejor. *El País*, 30-8-2015.
- Merlo, S. y M. Muro de Nadal, M. (2014). Análisis de costos comparados de la producción agraria en Uruguay y la Argentina; Buenos Aires. Documentos del Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios, Facultad de Ciencias Económicas, N° 9.
- North, D.C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Oyhantcabal, G. y Narbondo, I. (2011). Sojización y concentración de la tierra en Uruguay, el artículo es un Radiografía del agronegocio sojero. Ed. Redes.
- Prats Catalá, J. (1996). Gobernabilidad democrática en América Latina finisecular. Instituciones, Gobiernos y Liderazgos. *Revista Estudios Internacionales de la Universidad de Chile*, 116: 447 y sigs.
- Rodrik, D. y Subramanian, A. (2003): La primacía de las instituciones. *Revista Finanzas & Desarrollo*, 31-34.
- Sáez, R. (2009). *Desempeño del sector agropecuario y agroindustrial de Uruguay en el período 2000-2008*. Montevideo: IICA.
- Santos, C., Oyhantcabal, G. y Narbondo, I. (2012). La expansión del agronegocio agrícola en Uruguay: impactos, disputas y discursos. En *GT3 Desarrollo, agro y territorio*. Montevideo: Universidad de la República.
- Schamis, H. (2015). La hora de los ciudadanos. *El País, Suplemento Ideas, la Democracia en América*, 30-8-2015.
- Vasallo, M. (1994). *Estructura Agraria y el Mercado de Tierras: posibles impactos del Mercosur*. Montevideo: CIESU.
- Vasallo, M. (2006). El mercado de tierra en el Uruguay. *Revista del Plan Agropecuario*, Montevideo.
- Victoria, M. A. (2011). Integración vertical para la cadena de valor en los agronegocios. VII Congreso Americano de Derecho Agrario, México DF, Universidad Autónoma de México.
- Williamson, O. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O. (1991). *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicancias anti trust*. México: Fondo de Cultura Económica.



La política económica del fascismo italiano desde 1922 hasta 1943: breves consideraciones para su comprensión

The Economic Policies of Italian Fascism Between 1922 and 1943: Brief Considerations Towards its Understanding

Giuseppe De Corso

Director Doctorado en Modelado en Política y Gestión Pública,
Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano

<http://orcid.org/0000-0002-4677-5130>
giuseppeb.decorsos@utadeo.edu.co

Fecha de recepción: 10 de marzo de 2015
Fecha de aceptación: 16 de octubre de 2015

Sugerencia de citación: De Corso, G. (2015). La política económica del fascismo Italiano desde 1922 hasta 1943: breves consideraciones para su comprensión. *tiempo&economía*, 2 (2), 49-77

Resumen

El objeto del artículo es examinar algunos aspectos relevantes de las políticas económicas fascistas en Italia durante el periodo 1922-1943. Para tal propósito se analizan las medidas tomadas entre 1922 y 1928 que precedieron a la Gran Crisis del 29, que tuvieron una orientación liberal. A partir de 1929 se comienza a desplegar un conjunto de medidas cuya intención era *fascistizar* la economía italiana, profundizando la arquitectura institucional corporativista y un conjunto de nuevos entes del Estado orientados al establecimiento de una economía autárquica. Por otra parte, se efectúa un breve análisis de la economía de guerra enfatizando las razones por las cuales la movilización fue limitada.



Palabras clave: fascismo, autarquía I.R.I., Mussolini, guerra, imperio.

Códigos JEL: B29, N44

Abstract

The aim of this article is to examine some relevant aspects of the economic policies of Italian fascism from 1922 to 1943. For that purpose, we analyze the actions taken from 1922 to 1928, which is the period before the 29's World crisis, which had a clear *laissez faire* direction. But from 1929 the regime began to introduce new policies with the goal of *fascistizzare* the economy, deepening the Corporatism institutional architecture and forming public companies to establish economic autarky. We also evaluate the war economy and its limits.

Key words: fascism, autarky, I.R.I., Mussolini, war, empire

JEL Codes: B29, N44

Introducción

El fascismo dominó el escenario político italiano durante casi cinco lustros y sucumbió en su forma histórica con la derrota militar y política en la Segunda Guerra Mundial. Benito Mussolini, *il Duce*, ejerció el cargo de primer ministro del Reino de Italia desde 1922 hasta septiembre de 1943, cuando se firmó el armisticio con la coalición aliada, formada por Reino Unido y Estados Unidos. En septiembre de 1943, *il Duce*, liberado por los paracaidistas alemanes de la prisión del Gran Sasso, en la región de los Abruzos, formó un nuevo gobierno en el norte de Italia bajo la tutela del aliado alemán, conocido en la historiografía italiana como la República Social Italiana, y cuya capital fue, de facto, la pequeña ciudad de Salò, en el norte de Italia. Este nuevo gobierno encarnó una ruptura radical con el pasado. La intención de este artículo es trazar, a grandes rasgos, la política económica del fascismo, delimitando el periodo desde el ascenso, en 1922, hasta su caída, en 1943.

Marco político-ideológico

Con la finalidad de comprender la política económica del fascismo se debe abordar el pensamiento que caracterizó dicho movimiento político, así sea de manera sucinta. El fascismo pretendió convertirse en una tercera vía, entre el comunismo soviético y el capitalismo liberal occidental, si bien hay que destacar que, para algunos autores, nunca desarrolló una teoría lo suficientemente codificada;¹ más bien, lo interpretan como un modelo de acción política (Pinto, 1986). Sin embargo, para estudiosos como Gregor o Sternhell, el fascismo formuló un programa político coherente, si bien dúctil, con profunda raíces en diversas tradiciones político-culturales europeas, siendo, en el caso italiano, el nacional-sindicalismo la más prominente.

Lo cierto es que, más allá del debate sobre el argumento, en este trabajo se acoge como válida la noción de que el fascismo italiano tiene una doctrina y va a exhibir líneas de proceder coherentes que rotulan y acompañan su trayectoria política e histórica; las mismas se pueden condensar en un conjunto de creencias que perseverantemente va a tratar de implantar en el cuerpo de la sociedad. En primer lugar, estimula una forma extrema de nacionalismo vinculado a la idea de que los italianos eran un pueblo predestinado a la grandeza, por vía de su glorioso pasado, que incluía en su haber la edificación del Imperio romano, las Repúblicas marítimas (Venecia y Génova, entre otras) y el Renacimiento. Igualmente, se proyectan unas coordinadas geopolíticas, cuyo principal objetivo era articular un *espacio vital* alrededor del mar Mediterráneo, un nuevo *Mare Nostrum*, tal como había sido durante el Imperio romano; en este sentido, se impulsa el culto al antiguo Imperio romano, transformándolo en un ritual civil. Incluso, la milicia fascista se organiza siguiendo el modelo de las legiones romanas. El fascismo va a rechazar vehementemente la lucha de clases que debilita la nación y la sustituye por el concepto *colaboración de las clases sociales*, que se erige sobre la unidad racial y cultural del pueblo. El desarrollismo económico y la organización corporativa² de la sociedad van a constituir elementos esenciales para hacer de Italia una potencia global, así que el fascismo procura la homogeneidad en el campo sociopolítico, rechazando el parlamentarismo y la

1 Para un análisis de los fascismos como proyecto político o modo de acción, ver: Nolte (1974).

2 La organización corporativa italiana, antecedentes y evolución; ver: Gagliardi (2010).



idea de democracia occidental, y promueve la intervención del Estado en la economía para mejorar el nivel de desarrollo. Por último, a través de la continua movilización y politización de la población, procura nacionalizar las masas.³ Todos estos principios son animados por un manifiesto estatismo, que Mussolini sintetizó en la frase “La nostra formula è questa: tutto nello Stato, niente al di fuori dello Stato, nulla contro lo Stato” (Nuestra fórmula es esta: todo en el Estado, nada fuera del Estado, nada contra el Estado). Sin duda alguna, la ética y la estética políticas fascistas conducían, sin ambages, a un gobierno centralizado y autoritario, capitaneado por un líder carismático y populista en el que tanto los derechos civiles como políticos quedaban subsumidos a la voluntad del *Jefe* y del Estado.

Admitiendo que los fascistas proponían un proyecto alternativo al liberalismo-burgués y el comunismo bolchevique, resta dilucidar hacia dónde se inclinaba su sensibilidad en la balanza política.⁴ Aquí, el enfoque más atinado es el que considera que el fascismo italiano no era de izquierda ni de derecha. De hecho, en el *movimiento* fascista italiano convivían diferentes almas: nacionalistas, monárquicos, izquierdistas, populistas y católicos. En él confluía un conjunto de narrativas y proyectos provenientes de distintas perspectivas político-sociales, como los escritos de George Sorel, el futurismo de Marinetti, el marxismo, el social-darwinismo y las teorías de los sindicalistas revolucionarios y nacionalistas como Enrico Corradini y el ítalo-alemán Roberto Michels.⁵ Corradini⁶ impugnaba la democracia occidental liberal como una farsa al servicio de las oligarquías europeas y abogaba por un *régimen popular* sostenido en una jerarquía social conformada por productores, en donde existiera la más amplia colaboración entre clases sociales y se antepusiera el bienestar colectivo al interés individual. Así mismo, el fascismo ha sido descrito como una dictadura desarrollista de izquierda,⁷ una variedad herética del marxismo que rechaza el determinismo económico, la lucha de clases y el internacionalismo marxista, absorbiendo de este último únicamente la animadversión por la burguesía, la plutocracia o el supercapitalismo, como le gustaba a Mussolini definir las democracias occidentales y sus élites dirigentes. No en balde, el fascismo teutón se autodenominó Partido Nacionalsocialista Obrero Alemán, y el propio Mussolini y muchos de sus compañeros de viaje se formaron políticamente en el socialismo *maximalista* europeo de finales del siglo XIX, rompiendo con el marxismo ortodoxo, el cual calificaban como un proyecto iluso para una sociedad política y económicamente atrasada.

La doctrina fascista, además de las interpretaciones sugeridas, plantea una *filosofía de vida* que antepone la primacía de lo político sobre la economía, el espíritu sobre el materialismo, lo común ante lo individual, expresando un hondo desdén por el *Homo oeconomicus* y la vida

3 Para un estudio del argumento, ver las reflexiones de Mosse (2005) sobre el ascenso del nacionalismo, la democracia de masas, el culto al pueblo y el uso de elementos religiosos en el campo de la política en Alemania.

4 La interpretación más sólida sobre el fascismo sigue siendo la de Renzo De Felice y el heredero de su trabajo intelectual, Emilio Gentile. Fundamentalmente, la biografía de Benito Mussolini de De Felice, en ocho volúmenes.

5 Para una discusión amplia e interesante sobre los orígenes ideológicos y culturales del fascismo, donde se argumenta la coherencia de sus postulados, ver: Sternhell (1994).

6 Sobre las influencias intelectuales, ver: Gregor (2005).

7 Para un elaborado y convincente análisis del fascismo como régimen desarrollista y sus puntos de convergencia y divergencia con el bolchevismo, ver: Gregor (1979).

urbana, por su flacidez moral, y una entusiasta mistificación de la vida rural, con sus rutinas simples y familias numerosas. La revolución, como consumación de un nuevo orden social, deja de ser el objeto-sujeto del proletariado o la burguesía para convertirse en el proyecto del movimiento nacionalista, que debe integrar a las masas obreras de las fábricas a la comunidad nacional bajo condiciones decorosas y, al mismo tiempo, subyugar el espíritu pálido, individualista y acomodaticio del burgués a los ideales superiores del interés nacional. Cualquier análisis de los *programas económicos* de los fascismos europeos tiene que necesariamente explicarse a contraluz de esta particular y heterogénea visión de mundo, cuya naturaleza fue agudamente contradictoria, siendo moderna y antimoderna, revolucionaria y reaccionaria.⁸ Si bien la naturaleza del fascismo es un tema reiterado del debate en las ciencias sociales, es indudable que el mismo fue una receta de ingeniería social, *una dictadura moderna*⁹ dispuesta a forjar un nuevo hombre y fundar un nuevo pacto social.

En el plano económico, y confinando el análisis al fascismo italiano, pueden identificarse por lo menos dos fuentes de inspiración para entender su programa económico, desarrollado a partir de los años treinta. La primera es el pensamiento del economista y político Francesco Saverio Nitti,¹⁰ cuya actuación sobresale durante la era *giolittiana*.¹¹ Nitti ubicó en el centro del debate económico la conexión entre el papel del Estado, la modernización y la industrialización. Su escuela se alimentó de las tesis del economista alemán Georg Friedrich List¹², predecesor de la Escuela Histórica Alemana. Nitti consideraba que el Estado tenía una tarea medular en el crecimiento y desarrollo económicos, organizando y movilizándolo el potencial nacional humano y técnico de la Nación (educación, obras públicas, electrificación etcétera). Para Nitti, la intervención del Estado era un factor de progreso social y económico. Bajo la influencia de la obra intelectual y administrativa del político y economista meridional se cultivará gran parte de la clase dirigente fascista, que posteriormente administrará la economía. El segundo ingrediente fue la experiencia de la Primera Guerra Mundial.¹³ La imperiosa necesidad de producir bienes requeridos para combatir una guerra industrial condujo a la intervención planificada del Estado en cada faceta de la vida económica de Italia, que reguló desde los precios hasta la asignación de recursos. De la experiencia bélica surgieron una práctica que se puede adjetivar de *capitalismo organizado o burocratizado* y un numeroso cuerpo de tecnócratas, académicos y políticos que

8 Ver: Reactionary Modernism (Herf, (1984).

9 Usamos el título del libro de Alberto De Bernardi, quien describe el fascismo como una dictadura moderna, la primera de su género en el mundo occidental, que moviliza y politiza las masas y cuyo objetivo es crear un nuevo hombre; ver: De Bernardi (2006).

10 Nitti Saverio Francesco (1869-1953) fue un prestigioso político y profesor de Economía de la Universidad de Nápoles. Ejerció los cargos de ministro de Agricultura, Comercio e Industrias entre 1911 y 1914, ministro del Tesoro entre 1917-19 y presidente del Consejo de Ministros del Reino de Italia desde 1919 hasta 1920. Nitti fue un prolífico e importante *meridionalista* que estudió los problemas del desarrollo del sur de Italia.

11 Por era *giolittiana* (1901-1914) se conoce el periodo de la primera modernización de Italia, con el despegue de la industrialización y el crecimiento económico moderno, durante el cual fue primer ministro Giovanni Giolitti. Ver Felice (2015).

12 Georg Friedrich List (1789-1846) fue un destacado economista alemán del siglo XIX que elaboró una obra extensa, siendo la más conocida en lengua española *El sistema nacional de economía política*.

13 Para un examen de la Primera Guerra Mundial, con particular atención al caso italiano, ver Ferrari y Alessandro (2015). En cambio, para un examen global de la Primera Guerra, ver Broadberry y Harrison (2005).



favorecían el desarrollo ordenado y coordinado de las fuerzas productivas nacionales, disminuyendo, hasta donde fuera razonable y viable, la dependencia del exterior.¹⁴ De hecho, el liberalismo económico decimonónico europeo salió agonizante como fuerza política de las trincheras de la Primera Guerra Mundial.

Las políticas económicas del fascismo italiano pueden segmentarse en tres tiempos o etapas, esquematizadas así: 1) la fase liberal, que se asocia con la consolidación del régimen desde 1922 hasta 1929; 2) la respuesta a la Gran Depresión y la introducción de la autarquía asociada a la expansión imperial entre 1929 y 1940; 3) el colapso económico durante la Segunda Guerra Mundial.

El periodo liberal 1922 hasta 1929

La toma del poder por parte del fascismo no produjo mudanzas radicales en el plano económico; el afianzamiento del poder político conducía inevitablemente a una gestión económica transitoriamente prudente que robusteciera el consenso político del gran capital y la pequeña y mediana burguesías. La política apuntaba a sanear las finanzas públicas y frenar los brotes inflacionarios. Es oportuno tener presente que la economía italiana había sido gravemente perturbada por el esfuerzo bélico desatado entre 1914 y 1918. La política económica fascista, en consecuencia, planteaba la reconversión del aparato industrial de la producción militar a bienes de consumo para el sector civil, minimizando los costos del eventual desempleo; proponía el incremento de la productividad, que pasaba en primer plano por una disminución de la conflictividad entre obreros y patrones; por último, contemplaba la reducción del déficit fiscal y el fomento de las exportaciones. Es decir, el centro de gravedad de la acción del gobierno se enfocaba a restablecer el equilibrio macroeconómico y la concordia nacional, ambos alterados por los profundos cambios sociales, económicos y políticos generados por la guerra.

Mussolini nombró como ministro de Finanzas a Alberto de Stefani (1922-1925), quien tenía una formación y reputación de economista ortodoxo. El Ministro gozó del apoyo del Mussolini para implementar una política de *laissez-faire*. Se tomaron medidas como la reducción de los impuestos, incluidos los que recaían sobre las herencias, además de recortar el gasto fiscal, y se hizo una apertura del comercio exterior, reduciendo los aranceles. Se llegó incluso a incinerar 320 millones de liras en el Ministerio de Finanzas, un gesto simbólico con la finalidad de demostrar la inquebrantable resolución del régimen de controlar la inflación, y se efectuaron algunas privatizaciones, por ejemplo, en los servicios telefónicos, empresas aseguradoras y la imprenta del Estado.

Empero, las políticas de Alberto de Stefani no fueron bienvenidas en todos los sectores económicos: tanto la industria pesada como los influyentes latifundistas avistaban con recelo la reducción de la protección a la agricultura y la industria sidero-metalúrgica. Tampoco había un consenso general, por parte de los agentes económicos, con la política excesivamente deflacionaria, que afectaba los valores en la bolsa. A esto se sumó la poca disposición del Ministro de continuar prolongando las ayudas financieras y subsidios públicos a la banca

14 Para una extensa discusión sobre los cambios originados por la Primera Guerra Mundial en la economía europea, ver Saccone (2014).

privada e industria pesada, implicadas en enormes deudas contraídas durante la Primera Guerra Mundial. Igualmente, Confindustria¹⁵ se opuso férreamente al intento de desregular oligopolios y monopolios privados. El malestar del mundo empresarial estimuló la pérdida del favor de Mussolini por las políticas liberales implementadas desde el Ministerio de Finanzas, y Alberto de Stefani fue reemplazado por Giuseppe Volpi, un hombre vinculado a la industria eléctrica y que gozaba de la simpatía del mundo de la industria pesada. Hay que añadir que el régimen fascista ya se sentía lo suficientemente seguro para deslindarse de las políticas liberales e iniciar su camino hacia una mayor intervención del Estado.

El nuevo ministro, Volpi, continuó con la política de corrección de las finanzas públicas y dinamizó el proceso de negociación de la deuda contraída con Estados Unidos, Inglaterra y Francia durante la Primera Guerra Mundial. Si bien el problema principal —que turbaba la estabilidad del régimen y podía erosionar su popularidad y el consenso en los sectores medios de la sociedad— era la aceleración de la inflación.

Tres van a ser los objetivos cardinales, en esos años, de la política económica fascista: el primero, la estabilización monetaria y el reingreso de la lira al patrón oro, que, como secuela colateral, restituiría el poder de compra y ahorro de los estratos medios; el segundo objetivo —de mediano y largo plazos— fue el incremento de la producción de cereales (trigo), pues las importaciones agrícolas representaban aproximadamente 15% del total de las compras externas, y la balanza de pagos venía presentando un déficit crónico, fruto en gran parte del fuerte descenso en las remesas de los italianos residenciados en el exterior; por último, se comenzó a estimular, por diversas vías, el crecimiento demográfico.

La decisión de reevaluar la lira, medida dirigida a domar la inflación, fue tomada exclusivamente por Mussolini, quien estableció el nuevo cambio a 90 liras por libra esterlina: *quota novanta* o la batalla por la lira, como se conoció en la época esta decisión. La medida tuvo un carácter ampliamente político, además de técnico-económico, enfocada a elevar el prestigio interno y externo de la política italiana y del propio Mussolini. Hay que resaltar que Mussolini no diferenciaba entre la política interna y externa cuando se trataba del prestigio del régimen fascista. En el discurso de Pesaro del 18 de agosto de 1926, Mussolini expresa claramente su pensamiento sobre el tema:

La nostra lira, che rappresenta il simbolo della Nazione, il segno della nostra ricchezza, il frutto delle nostre fatiche, dei nostri sforzi, dei nostri sacrifici, delle nostre lacrime, del nostro sangue, va difesa e sarà difesa. (Nuestra lira, que representa el símbolo de la Nación, el signo de nuestra riqueza, el fruto de nuestro trabajo, de nuestro esfuerzo, de nuestros sacrificios, de nuestras lágrimas, de nuestra sangre, tiene que defenderse y será defendida. Traducción del autor).

Tanto el ministro Volpi como Confindustria proponían un tipo de cambio de 120-125 liras por libra esterlina para mantener la competitividad de las exportaciones. Pero para Mussolini, la moneda era el símbolo por excelencia de la fortaleza de la Nación, y no cedió ni un milímetro ante las diversas presiones y opiniones técnicas; por el contrario, amenazó a sus más cercanos colaboradores con llevar el tipo de cambio a 50 liras por libra esterlina. Con el apoyo del capital

15 Confederación General de la Industria Italiana.



financiero internacional, Estados Unidos otorgó un préstamo de 50 millones de dólares, y se llevaron a cabo otras políticas, como la modificación de la emisión de moneda —que pasó a ser monopolio del Banco Central de Italia—, y la consolidación de la deuda a corto plazo se cambió por un perfil de mediano y largo plazos. La operación de la revaluación del tipo de cambio concluyó con éxito. Los efectos macroeconómicos se sintieron pronto, con un ligero incremento del desempleo, una leve contracción de la demanda interna, en particular el consumo privado, y la disminución de las exportaciones. El gobierno resolvió incrementar el gasto en obras públicas, especialmente en la red de ferrocarriles, y disminuir los precios de algunos servicios públicos como tarifas de trenes y telégrafos, para atenuar los efectos negativos. Para finales de 1927 se resuelve reducir los salarios nominales, entre el 10% y el 20%, política que acompaña la revaluación del tipo de cambio con un cierto retardo. Esta medida fue particularmente provechosa para la industria pesada, pues la disminución de los salarios reales y la reducción en liras del precio de los bienes importados le permitieron mejorar sus márgenes de ganancia y retomar las inversiones en maquinarias e inventarios de materias primas y semielaborados. La intención del gobierno era controlar el aumento generalizado de precios con una política deflacionista e instaurar un mecanismo de regulación de los salarios desde el vértice del régimen, evitando las negociaciones y los conflictos sindicales, lo cual se logra sin mayores traumas sociales, y no podía ser de otra manera porque las huelgas, sencillamente, habían sido prohibidas.¹⁶

Concomitante con la revaluación de la lira se inició la batalla del grano, cuya intención era reducir las importaciones de trigo, unos 25 millones de quintales, siendo el consumo nacional alrededor de 75 millones de quintales. El objetivo del régimen era hacer al país autosuficiente en la producción de un alimento esencial para la dieta del pueblo italiano y, en segundo término, reducir el déficit de la balanza comercial. Por último, y no menos importante, se iniciaba uno de los proyectos políticos más valorados por el régimen: la “ruralización” del país. Ahora bien, la “ruralización” no acarrea, como pudiera especularse, una vuelta al mundo premoderno, con una agricultura atrasada y la población dispersa; se trataba más bien de desahogar las grandes urbes, desconcentrando la población y las industrias en ciudades satélites. Las ciudades creadas en los pantanos de Pontina (Lagunas Pontinas) representan el arquetipo de la política urbana fascista, mediante centros planificados de tres mil a 20 mil habitantes, con economías encadenadas a la producción agrícola y agroindustrial y a las industrias ligeras.

Habría que agregar a este modelo de desarrollo agrícola una política demográfica pronatalista.¹⁷ La potencia de una nación, según la doctrina fascista, se calibraba por el número de habitantes. La política demográfica fue inspirada en diversos trabajos de Corrado Gini, pero vale la pena citar por extenso el criterio del estadístico asumido como propio por el régimen:

Gini argued that the history of civilized nations is characterized by cyclical phenomena, one of the most important of which is that exemplified by reproductive rates. He spoke of a parabola of population growth, commencing with surprisingly low rates of reproduction, a subsequent “J curve” of increment which ultimately peaked, to be followed by a descending phase almost as sharp as the antecedent ascending phase, to

16 Para el examen del periodo precrisis mundial, nos apoyamos en las tesis de Castronovo (2013).

17 Para un amplio panorama de la política demográfica, ver: Ipsen (1996).

close with an all literal biological extinction of a people. Each phase was accompanied by political phenomena. The period of low reproduction was characterized by static political forms and stable cultural expression. The period of exuberant reproduction was accompanied by colonial expansion and territorial conquest, political change, and rapid cultural development. The period of declining reproduction was one of increasing egotism and individualism, a preoccupation with material and consumer comfort, an indisposition to face challenge and a general decay on institutions. The final period was one of decadence and decline when the dying civilization was more frequently that not submerged under the weight of young populations [...]»¹⁸

Para hacerle un seguimiento cuantitativo a la política demográfica se creó el Istat (Istituto Nazionale di Statistica) en 1926, cuya función era recoger de forma ordenada y organizada los datos económicos y demográficos de la nación, y su primer presidente fue precisamente el eminente estadístico Gini. Cabe destacar que bajo la conducción de Gini, el Instituto no se limitó a recolectar y ordenar datos, sino que también desarrolló un conjunto de técnicas estadísticas, muy sofisticadas para la época, de modelos de proyección del crecimiento demográfico a muy largo plazo, valiosos para la ejecución de las políticas sociales del régimen. La tentativa de espolear el incremento de la tasa de crecimiento demográfico no tuvo los resultados esperados: la tasa de fertilidad continuó descendiendo tanto en el campo como en las ciudades, a pesar de todas las ayudas económicas ofrecidas a las familias numerosas y a la insistente propaganda.

La política agraria se canalizó hacia el incremento del área cultivada, especialmente cereales, la mecanización y el mejoramiento de la productividad por hectárea. Con el fin de incrementar las hectáreas cultivadas se inició el programa denominado *bonifica integrale* (ley "Mussolini" de 1928), cuyo objetivo era incorporar a la producción extensas áreas agrícolas marginales del país. Muchas de las tierras intervenidas eran pantanos donde la malaria hacía estragos desde siglos atrás, o grandes latifundios improductivos, que fueron expropiados en el centro y sur de Italia. Por lo tanto, la batalla por el grano y la recuperación de tierras para la producción conforman una sola política de mediano y largo plazos.

En términos agroecológicos, suponía la mejora del suelo, la construcción de vías de comunicación, canales, drenajes, y una red de ciudades y la colonización por parte de campesinos y jornaleros sin tierra. La política agrícola abrigaba varios propósitos, no solamente limitados a la esfera agroeconómica, sino también sociales y de reapropiación de la geografía nacional, creando las condiciones para que decenas de miles de familias italianas, muchas de ellas encabezadas por excombatientes de la Primera Guerra Mundial, se transformaran en pequeños propietarios del campo, mejorando así la cohesión y el estándar de vida del mundo rural. Para 1933 se habían recuperado 4.733.982 hectáreas, y alcanzaron más de 6 millones en 1942, de las 31 millones hectáreas que conformaban la superficie del Reino de Italia.¹⁹ El programa fue una importante fuente de empleos, que absorbió 500.000 trabajadores (1928-

18 Citado en pag 270. por : Gregor (1979).

19 Serpieri (2013), Bonifica, en *Enciclopedia Treccani*, http://www.treccani.it/enciclopedia/bonifica_res-3df2c6a5-8b74-11dc-8e9d-0016357eee51_%28Enciclopedia-Italiana%29/

Así mismo, para cifras sobre obras públicas en Italia durante la década de los años veinte, puede consultarse: Opere del Fascismo, <http://www.ilduce.net/operedelfascismo.htm>



38) y significó la construcción de 32.400 km de carreteras, 5.400 km de acueductos y quince ciudades. El número de jornaleros sin tierra se redujo de más de dos millones en 1922 a unos 700.000 en 1940. Se fundaron además decenas de *borghi rurali* (villas) que servían de residencia a los colonos, centros de acopio y/o agroindustriales, tanto en Italia como en las colonias de Libia, Eritrea y Etiopía, estas dos últimas ubicadas en África Oriental. A manera de ejemplo, sólo en el Agro Pontino se recuperaron 70 mil hectáreas, se construyeron 943 km de vías principales de comunicación y 500 km de recolectores de agua, se edificaron cinco centros urbanos (Littoria, Sabaudia, Pontinia, Aprilia, Pomezia), 17 aldeas y 3.147 viviendas-fincas. La *bonifica integrale* puede compararse, por sus dimensiones económico-financieras, con el Tennessee Valley Authority, proyecto emblemático del Nuevo Trato de Roosevelt que vislumbraba el desarrollo integral del valle de Tennessee con la edificación de presas hidroeléctricas, o la construcción de las *autobahns* (autopistas) por parte del régimen nazi, que alcanzaron la cifra de 3.736 km para 1940 y que tenían como uso secundario servir como pistas de aterrizaje para la *Luftwaffe*, la fuerza aérea alemana.²⁰ Estas políticas (agraria y demográfica), iniciadas en los años veinte, si se quiere, fueron los primeros pasos hacia una política autárquica y de potencia, que se impondría sin cortapisas a partir de la conquista de Etiopía en 1936.

Para concluir este apartado se muestra el comportamiento de las principales variables macroeconómicas (ver el cuadro 1) de la economía en el periodo 1922-1929, incluye la FBKF (Formación Bruta de Capital Fijo).

Cuadro 1. Evolución variables macroeconómicas. 1922 = 100 y tasa de inflación anual

Años	PIB	Consumo		FBKF	Variación
		privado	público		inflación
1922	100,0	100,0	100,0	100,0	-0,6
1923	109,3	117,6	68,0	115,3	-0,6
1924	112,3	121,3	61,3	118,0	3,5
1925	120,0	131,2	57,3	120,6	12,3
1926	121,0	131,4	62,4	122,4	7,9
1927	118,7	128,0	64,4	137,4	-8,6
1928	126,2	138,1	64,9	150,3	-7,3
1929	132,6	138,8	65,1	166,6	1,6

Fuente: Alberto Baffigi (2011), *Italian National Accounts, 1861-2011* - ISTAT L'Italia in 150 anni, Sommario di statistiche storiche, en <http://seriestoriche.istat.it/>

Como puede observarse, el comportamiento de la economía fue animado, con un crecimiento promedio del PIB de 4,17%; el consumo público se contrajo, en línea con la política de adelgazar el papel del Estado, pero también como efecto de la reducción de los gastos militares y la culminación de la desmovilización de 5.000.000 de tropas y cuadros que habían participado en la Primera Guerra Mundial. La FBKF creció rápidamente, y los precios, si bien se aceleraron en 1925 y 1926, disminuyeron en los años siguientes con la revaluación de la lira (deflación). Este

20 Para la recuperación de la economía nazi y los programas de obras públicas, ver: Silverman (1998).

desempeño positivo no puede atribuirse sólo al programa económico fascista, sino que fue igualmente corolario del crecimiento económico mundial.

La Gran Depresión, la nueva dirección económica, autarquía y expansión imperial: 1929-1940

La caída de Wall Street en 1929 produjo consecuencias mortíferas para el ordenamiento económico mundial. La crisis también condujo a una revisión de la teoría y la gerencia macroeconómicas, con el afianzamiento y/o la emergencia de alternativas ante el capitalismo liberal: las economías de comando central en la Unión Soviética, Alemania, o el Nuevo Trato de Roosevelt.²¹ En el caso italiano, los efectos de la crisis fueron relativamente menores,²² por algunas razones, entre ellas: la economía italiana dependía fundamentalmente del sector primario, volcado principalmente a satisfacer la demanda interna; y la baja participación del comercio internacional en el producto interno bruto. Al respecto, se pueden citar algunas consideraciones realizadas por Perri y Quadrini:

One reason why in Italy the drop in GDP during the depression has been smaller than in other countries is the presence of a large and traditional agricultural sector that was not much affected by business cycles. (Perri y Quadrini, 2000, p 6.)

El cuadro 2 permite observar cómo existe cierta asociación entre el grado de desarrollo e industrialización y las consecuencias de las crisis del 29. Reino Unido sobresale como un caso excepcional, pues a pesar de su alto nivel de desarrollo, la caída del PIB no fue tan intensa, pero es pertinente recordar que Reino Unido dominaba un enorme imperio, bien organizado comercialmente, con una extensión de 33 millones de km², 22% de la masa terrestre y 428 millones de habitantes —20% de la población mundial de 1938—, lo que suponía un malla económica formidable para las Islas Británicas. Por otra parte, la política económica nazi impulsó a partir de 1933 una rápida recuperación de Alemania.

Cuadro 2. Caída del PIB constante e importaciones y exportaciones reales

	en % 1929-1932		
	PIB	Importaciones	Exportaciones
Estados Unidos	28,2	39	48
Francia	14,6	11	41
Alemania	15,8	29	41
Italia	2,5	28	19
Reino Unido	5,8	12	37

Fuente: Perri y Quadrini (2000), *Understanding the Great Depression: What can we learn from the Italian experience?*

21 Para una comparación de las políticas económicas del fascismo italiano, nazismo y el New Deal de Roosevelt, ver: Schivelbusch (2008).

22 Para la evolución de la economía entre la Primera y Segunda Guerras Mundiales, ver: Temin y Toniolo (2008).



El cuadro 3, en cambio, permite vislumbrar la profundidad de la caída de dos variables: el producto y la producción industrial, y la persistencia de la caída de las mismas, con base en la capacidad de recuperación al nivel existente en 1929.

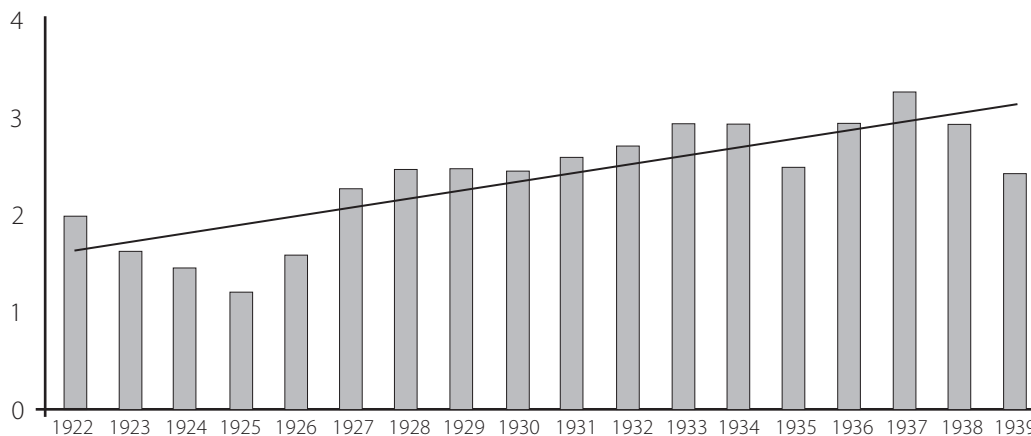
Cuadro 3. Contracción del PIB desde el punto más alto al más bajo del ciclo y número de años para recuperar el nivel de 1929

	PIB		Producción industrial	
	contracción	Años	contracción	Años
Estados Unidos	29,0%	10	45,2%	>10
Francia	14,6%	10	25,6%	>10
Alemania	15,8%	6	40,8%	7
Italia	5,5%	6	22,7%	8
Reino Unido	5,8 %	4	14,0%	5

Fuente: Perri y Quadrini (2000), *Understanding the Great Depression: What can we learn from the Italian experience?*

No obstante, las secuelas de la crisis fueran algo menores en Italia que en las naciones con mayor desarrollo como Estados Unidos o Francia; el fascismo respondió prontamente a la crisis y el aumento del desempleo con un extenso plan de obras²³ públicas entre 1930-34 (ver el gráfico 1) y de gasto militar (ver el cuadro 4), adoptando de modo empírico una política económica de regulación de la demanda. El gasto militar fue destinado a las guerras combatidas entre 1935 y 1939 en Etiopía y España, modulando esas intervenciones bélicas a los designios geopolíticos²⁴ de fundar un nuevo "Imperio romano" con epicentro en el mar Mediterráneo.

Gráfico 1. Obras públicas como porcentaje del PIB



Fuente: Cecini (2011), *Il finanziamento dei lavori pubblici in Italia. Un confronto tra età liberale ed epoca fascista*.

²³ Cecini (2011).

²⁴ Para un examen de la geopolítica italiana, ver: Sinibaldi (2010).

Cuadro 4. Gastos militares como porcentaje del gasto público, e ingreso nacional 1935-1940.

Años	Presupuesto Estado	Ingreso Nacional
1935/6	34,7	12
1936/7	36,9	15
1937/8	30,6	10
1938/9	35,5	10,9
1939/40	45,1	18,4
1935/40	37,4	13,4

Fuente: MacGregor (1986), *Mussolini Unleashed, 1939-1941 Politics and Strategy in Fascist Italy's Last War*.

La Gran Depresión abrió una ventana de oportunidades para reorganizar aceleradamente la estructura de la economía italiana, de acuerdo con el pensamiento económico fascista primigenio (cf. Celli, 2013), desarrollando el sector público y estableciendo amplios controles y regulaciones. La Gran Depresión fue el prefacio de la autarquía y el dirigismo económico.

La crisis golpeó duramente el balance económico de los tres mayores bancos italianos, altamente expuestos con la industria desde la Primera Guerra Mundial: *Banca Commerciale*, *Banca di Roma* y *Credito Italiano*. Estos bancos, por vía de la participación accionaria mayoritaria o minoritaria, guardaban en sus bóvedas acciones y obligaciones de centenares de empresas de servicios, industriales y agrícolas, ahora en dificultades para honrar sus deudas. En un primer momento, la intervención para rescatarlos quedó en manos del Banco Central de Italia, pero dicho respaldo financiero creó graves problemas en el balance financiero del Banco y un incremento excesivo de la circulación monetaria. Después de varias y complejas operaciones financieras, todas infructuosas, se resolvió crear el Instituto para la Reconstrucción Industrial (IRI), que nació como un ente transitorio con el fin de salvar tanto los bancos como el aparato industrial vinculado a los mismos. Las acciones de los tres bancos pasaron a manos del IRI, que los declaró bancos de interés nacional y los privó de la potestad de realizar préstamos a mediano y largo plazos al sector industrial; para tal propósito se creó un ente especial del Estado, el *Istituto Mobiliare Italiano* (IMI), que a través de la emisión de obligaciones se encargaría de los préstamos a largo plazo destinados al sector industrial. Las circunstancias paulatinamente llevaron al IRI a transformarse en el cigüeñal del proceso de saneamiento tanto del sistema financiero como del industrial, sustituyendo al Banco Central. Su función principal era captar ahorro nacional y suministrar créditos bajo estricta supervisión técnica a las empresas que podían reflotar, y colocarlas de nuevo en manos privadas. Pero en la medida que sus funciones se extendían en el sistema económico, ascendían las posibilidades de evolucionar hacia un instrumento de control estatal sobre la economía. Para 1934, el IRI controlaba el 21% de todo el capital de las sociedades por acciones (SPA) del país, sumando alrededor de 10 billones de liras corrientes de la época. Mussolini, aconsejado por Alberto Beneduce, uno de los técnicos más importantes del régimen y presidente del IRI, advirtió la oportunidad de asumir el control de los sectores estratégico de la economía italiana, fundamentalmente la industria pesada y de producción bélica, pues ya en el horizonte se



perfilaban la guerra de expansión imperial en el cuerno de África y el choque con Inglaterra y Francia. Por otra parte, el capitalismo italiano —según Mussolini y muchos técnicos del gobierno fascista, con contadas excepciones— había demostrado su incapacidad para superar la crisis del 29 sin el decidido apoyo del Estado y no poseía una *cultura económica* capaz de abordar las grandes inversiones necesarias para desarrollar las potencialidades de la nación.²⁵ Fue una crítica constante en sectores ligados al fascismo que el capitalismo italiano se distinguía por medrar a la sombra del Estado y que su estructura y escala familiar eran un impedimento para el progreso del país.

En efecto, en el pensamiento íntimo de Mussolini, el IRI era un mecanismo idóneo para fortalecer la defensa nacional, valorizar las colonias, implementar la política autárquica, y, por último, un dispositivo ideal para concretar *il Piano Regolatore* (Plan Regulador) de la economía italiana.²⁶ El Plan Regulador no debe confundirse con la planificación de las economías de comando central, como en el caso de la Unión Soviética o Alemania Oriental; más bien tiene puntos de coincidencia con la planificación indicativa, implementada en Francia e Inglaterra en la segunda posguerra, si bien hay un mayor grado de coerción en el cumplimiento de las metas. El Plan Regulador se descomponía en planes sectoriales con asignación de recursos y metas; en él participaban los organismos técnicos de las corporaciones, veintidós en total, en que se dividían los tres sectores (primario, secundario y terciario) de la economía italiana, así como los sindicatos de trabajadores, empresas privadas y entes económicos paraestatales. La dirección estratégica-operativa del plan, su aprobación, era potestad del Consejo Nacional de Corporaciones y el Comité Central Corporativo. Pero es bueno destacar que no existía un órgano central que recopilara, computara y controlara los flujos intersectoriales de insumos para incrementar la producción y los medios financieros necesarios. La característica esencial del Plan Regulador eran el alto grado de descentralización y la considerable participación en su elaboración de las empresas públicas o privadas de las diversas ramas de producción. El primer Plan se elaboró en 1936, para ser implementado entre 1937 y 1941.²⁷

En junio de 1937, el IRI se convirtió en un ente permanente del Estado, un enorme conglomerado público, que prosiguió recuperando empresas de carácter no estratégico para el desarrollo nacional, y desprendiéndose de ellas, actividad ya intrínseca de su armazón jurídico-legal, si bien establecía paralelamente diversas sociedades financieras “*caposettore*” (Finsider, Stet, Finmare, etcétera) que ejercerían el mando y la dirección fundamental de franjas neurálgicas de la economía italiana, que se prolongó prácticamente hasta finales de los años ochenta del siglo XX. En 1938-39, la nómina del IRI llegó a 201.577 obreros y empleados, y controlaba la producción del 77% de hierro fundido, 45% del acero, 67% del mineral de hierro, 80% de la industria naval, 22% de la producción aeronáutica, 90% de la flota mercante, la mitad de la producción de armas y municiones, 8% de la generación eléctrica y 56% de las comunicaciones (telefonía fija). El total de empresas controladas sumaba 112, y otras tantas donde su actuación se entrecruzaba con capital privado.²⁸ Si se suman al IRI los ferrocarriles, la petrolera Azienda Generale Italiana Petroli (AGIP) y otras sociedades del Estado que actuaban en el sector de la explotación minera

25 Para una discusión sobre las relaciones capitalismo italiano-fascismo, ver: Felice (2015).

26 Ver la importante obra, en seis volúmenes, *Storia dell'IRI*, particularmente el volumen I: Castronovo (2012).

27 Para una discusión detallada de los planes autárquicos, ver: Petri (2002).

28 Ver: Castronovo (2012).

y desarrollo de las colonias, Italia era, después de la Unión Soviética, el país con el mayor sector público en el mundo. El Estado italiano acumulaba así un inmenso poder institucional con el cual administrar y tutelar la economía.

En octubre de 1935, Italia emprendió la invasión de Etiopía, en el cuerno de África, iniciando un nuevo ciclo de expansión imperial, que era una de las bases programáticas esenciales de la teoría geopolítica fascista. La guerra comportó un alivio para la economía italiana, implicando la movilización de 1.200.000 soldados, paliando así el desempleo, de los cuales 500 mil fueron enviados a África, 400 mil al frente de guerra en Etiopía y 100 mil a Libia, para proteger dicha colonia de un posible ataque del Imperio británico. Por otra parte, la necesidad de vituallas, armas y municiones para las numerosas unidades militares movilizadas vigorizó la industria italiana.

El Imperialismo italiano,²⁹ a diferencia del anglosajón, no tenía como único móvil conquistar mercados para colocar excedentes de productos terminados y obtener materias primas, diferenciándose más bien por su énfasis en la colonización demográfica. Es decir, la conquista de tierras más allá de las fronteras de Italia era para colocar los excedentes de población. Desde la unificación de la península en 1861, Italia se había convertido en un exportador neto de población, y esta realidad para una nación como Italia —con un pasado glorioso, que aspiraba revivir el Imperio romano en el mar Mediterráneo y ser una potencia mundial— suscitaba una profunda humillación en la clase dirigente y los intelectuales. Cada aventura colonial iba precedida de una amplia divulgación propagandística que procuraba ilustrar a la población, particularmente a los sectores populares, los beneficios de apoderarse de comarcas extranjeras, donde las familias pobres, campesinos sin tierras y proletarios podían implantarse y conseguir medios de vida dignos, en el marco del propio gobierno nacional. Se trataba de un anhelo que era quimérico en el suelo natal para la masa de la población, pues era un país pequeño, geográficamente montañoso, con pocas tierras fértiles y pobre en materias primas, y también sobrepoblado. Esto hizo de la campaña militar en Etiopía una empresa popular en el imaginario de las clases sociales menos favorecidas.

La autarquía y la expansión imperial deben interpretarse como parte de una misma ecuación, en la que las colonias servirían para absorber el trabajo italiano excedentario, y la valorización o el desarrollo de las mismas sería útil para proveer de materias primas y bienes semielaborados a la economía metropolitana. De hecho, para 1939 residían cerca de 350 mil civiles italianos en Libia y África Oriental, esta última conformada por las actuales naciones de Etiopía, Eritrea y Somalia.

La política económica, en este contexto, tenía diversos objetivos convergentes. El primero, valorizar las colonias integrándolas a la metrópoli, no sólo económicamente sino como una extensión demográfico-cultural de la península. Por otra parte, intentar, simultáneamente, alcanzar la autosuficiencia en áreas estratégicas, sin por ello incurrir en el aislamiento, aminorando la dependencia del comercio y el mercado de capitales externos. Es decir, el eje central del programa era el desarrollo de las fuerzas productivas del país, aprovechando los pocos recursos naturales y la mano de obra nacional lo más eficientemente posible e incluyendo aspectos muy

29 En 1939, los territorios controlados por Italia eran: territorio metropolitano, 309.010 km²; Libia, 1.870.800 km²; África Oriental Italiana, 1.749.600 km²; Albania, 28.750 km²; Islas del Egeo, 2690 km²; Concesión italiana de Tientsin, 0,5 km². La población de nativos era ascendía a 14 millones, y la de italianos, a 350 mil.



fibras sintéticas, y combustibles sólidos (carbón y lignito). Para alcanzar las metas planeadas se movilizaron tanto la industria como el Consejo Nacional de Investigación (CNR). Si bien la mayoría de las metas no se alcanzaron —posiblemente eran excesivamente optimistas—, hubo logros sugestivos. A manera de ejemplo, el aprovechamiento de los yacimientos de carbón nacional con nuevas técnicas y un uso más racional de la mano de obra elevó la producción de 340.000 toneladas en 1934 a 2,5 millones de toneladas en 1942. La producción de gas metano pasó de 13 millones de m³ en 1936 a 53 millones de m³ en 1942; en 1941 funcionaban 1016 buses del transporte público y 3000 automóviles privados con gas, y el consumo de gas metano en el transporte alcanzó la cifra de un 1 millón de m³ por mes, equivalentes a 15.000 toneladas de gasolina al año. La capacidad de refinación de petróleo crudo se incrementó de 290.000 toneladas en 1937 a 520.000 toneladas en 1939, siendo un alto porcentaje de gasolinas de alto octanaje para aviación, reduciendo así la importación de derivados del petróleo. Igualmente, se procedió a implementar un conjunto de programas productivos para obtener “gasolina sintética” a partir de carbón y esquistos. Por otra parte, se recurrió a fuentes alternas de energía como el etanol, del cual se producían 700 millones de litros anuales, que mezclado con gasolina permitía la obtención de combustible para automotores. La producción de energía hidráulica se duplicó entre 1930 y 1941, de 10.310 GWh a 19.270 GWh. En el campo de materiales estratégicos y metales, se expandió la producción de casi todos los rubros: el hierro duplicó su producción de 484.000 toneladas en 1934 a 990.000 en 1938; la extracción de bauxita se elevó de 160.000 toneladas en 1930 a 500.000 en 1942, y la producción de aluminio, de 7.000 toneladas en 1930 pasó a 43.000 toneladas en 1942. A lo anterior habría que añadir los programas nacionales de reciclaje de desechos, el desarrollo de fibras sintéticas, y no menos importante, la generalización de la educación alimentaria y de la economía doméstica como mecanismo para aprovechar al máximo los recursos limitados a disposición de las familias. Un panorama muy variado, cargado de diferentes barnices y elementos que forman parte del debate del mundo contemporáneo.³¹

Para 1939, las políticas económicas fascistas se habían desplegado completamente y pueden sintetizarse en un conjunto de líneas estratégicas bien definidas, las cuales implicaron cambios sustanciales en la gestión económica y la relación Estado-mercado. Se estableció definitivamente un Estado empresario, a través de la conformación de grandes conglomerados industriales multisectoriales como el IRI y AGIP (petróleo y petroquímica), entre otros. La arquitectura institucional derivó hacia una estructura de carácter corporativo, cuyo objetivo era coordinar orgánica y armónicamente la sociedad, de acuerdo con la categoría social de pertenencia (obreros, patrones, agricultores, artesanos, profesionales, etcétera) y los ramos de producción (química, metalmecánica, minería, construcción, textiles, madera etcétera), es decir, los factores de producción concertados bajo la sombrilla vigilante y ordenadora del Estado. Para tal fin, ya se había constituido en 1930 el Consejo Nacional de Corporaciones, presidido por el mismo Mussolini, o en su defecto, por el Ministerio de las Corporaciones. Se introdujeron la regulación y el control amplios de los precios de los medios de subsistencia de la población, con base en la estructura de costos, para lo cual se estableció la Comisión Central de precios. Las operaciones crediticias de la banca, especialmente el crédito industrial a largo plazo, quedaron bajo el absoluto control del Estado, a través del Instituto Mobiliario Italiano (IMI). Se impuso un estricto control de cambios, con el fin de administrar y disciplinar el uso

31 Para un magistral análisis sobre la autarquía y su actualidad en aspectos tales como el reciclaje, la energía renovable y el ahorro en consumo de materiales por unidad de producción, ver: Ruzzenenti (2011).



de las divisas en concordancia con las necesidades de la economía en general y los sectores productivos estratégicos; a lo anterior se añadía la coordinación estatal de las exportaciones e importaciones. Para ambos fines, se constituyó el Ministerio de Intercambio y Divisas, que dependía de un modo directo de la persona de Mussolini, a la vez que se orientaba el comercio exterior cada vez más hacia un sistema regulado estatalmente de *clearing*, fuera de la esfera del comercio, con divisas convertibles. El Ministerio de Colonias se transformó en el Ministerio del África Italiana concentrando sus esfuerzos en la valorización de las colonias a través del gasto en infraestructura y la transferencia de población desde la metrópoli. Las medidas económicas se acompañaron de iniciativas sociales, encuadrando a la población y la clase obrera en las organizaciones de masas controladas por el Partido Nacional Fascista y sus sindicatos.

Si bien el cuadro anterior presenta un horizonte donde el sector privado pareciera no tener participación, la realidad es que, con algunas contradicciones y fricciones, el capital privado se subordinó a esta organización socioeconómica, y en ningún momento estuvieron amenazados los derechos de propiedad; por lo demás, la paz social instaurada por el fascismo, a través de un amplio consenso popular y control de la clase obrera, era un bien inestimable para la burguesía italiana. Sin embargo, las prerrogativas que derivaban de la propiedad privada quedaban subsumidas al interés nacional. El capital colaboró con el régimen en la consecución de los objetivos nacionales hasta la derrota en la Segunda Guerra Mundial, que provocó una ruptura definitiva entre el fascismo y el capitalismo italiano.

A continuación, en el cuadro 5 se muestra el panorama macroeconómico del periodo 1930-39. Lo que resalta de la información ofrecida es la masiva expansión del consumo público; este es un buen indicador del crecimiento del papel del Estado en la economía. El PIB, en promedio, apenas crece en 1,6% anualmente, lo que no es sorprendente, pues evidencia la debilidad de la economía mundial. La formación bruta de capital fijo se recupera a partir de 1935, motivada por la expansión del gasto militar durante la guerra de Etiopía, pero retrocede nuevamente en 1937/38, recuperándose en 1939 con la puesta en marcha del programa de rearmamento y obras públicas, mientras que el consumo privado apenas crece durante el periodo.

Cuadro 5. Evolución variables macroeconómicas: 1930 = 100, y tasa de inflación anual

	PIB	Consumo privado	Consumo público	FBKF	Inflación Variación
1930	100	100	100	100	-3,2
1931	99,0	97,2	118,8	93,6	-9,7
1932	101,1	101,0	123,3	90,3	-2,6
1933	99,9	99,8	130,0	90,1	-5,9
1934	99,6	96,6	131,7	94,7	-5,2
1935	105,0	98,3	155,0	107,1	1,4
1936	101,3	83,8	205,0	110,2	7,6
1937	111,4	98,7	201,0	100,0	9,5
1938	114,5	101,3	190,5	100,4	7,7
1939	121,7	103,7	212,9	115,1	4,4

Fuente: Alberto Baffigi (2011), *Italian National Accounts, 1861-2011*.

La Segunda Guerra Mundial, 1940-1943: la economía de guerra

La Segunda Guerra Mundial se inicia en septiembre de 1939 con el ataque de Alemania a Polonia. Italia, que había firmado un acuerdo político-militar con Alemania el 22 de mayo de 1939, el denominado Pacto de Acero, decide mantenerse al margen y se declara en "neutralidad beligerante". Pero la realidad es que en 1939 se había iniciado un programa de modernización de las Fuerzas Armadas, con fecha de culminación en 1943, especialmente en el Ejército de tierra, que necesitaba una renovación integral del parque de artillería y los medios acorazados. Vale la pena resaltar que Italia se había mantenido incesantemente en guerra desde 1935, primero con la campaña de Etiopía, las operaciones de contrainsurgencia en ese mismo país, y luego, con el envío de un cuerpo expedicionario de 100.000 hombres e ingentes cantidades de armas y municiones, en apoyo a la España franquista. Para 1939, los inventarios de armas y municiones se encontraban en niveles críticos. En consecuencia, el régimen italiano decidió esperar el desarrollo de los acontecimientos y examinar las opciones disponibles. Sin embargo, las rápidas victorias alemanas, basadas en una nueva táctica de guerra, la *Blitzkrieg*, o guerra relámpago, sobre Polonia, Noruega, Bélgica y Francia convencieron a Mussolini de que la guerra sería de breve duración y era imprescindible sentarse en la mesa de paz para obtener ganancias territoriales. El 10 de junio de 1940, Italia declaró la guerra a Francia e Inglaterra e inició operaciones militares en el Frente Occidental (los Alpes) contra Francia. De esta manera comienza lo que el historiador militar italiano Giorgio Rochat denominó acertadamente una estrategia de guerra paralela, al lado de Alemania pero autónoma de la alianza y con objetivos propios.

Para entender el desempeño de la economía italiana en la Segunda Guerra Mundial hay que abordar las condiciones estratégico-militares que enfrentó la península; en este sentido, es ineludible efectuar un breve parangón con la guerra anterior. Durante la Primera Guerra Mundial, Italia combatió en los Alpes orientales contra el Imperio austro-húngaro; para el Reino, aquella fue una guerra intensiva en el uso de fuerza de trabajo (infantería y tropas especializadas en combate de montaña). Por otra parte, la nación italiana logró concentrar todos sus esfuerzos productivos y la movilización general de la población en edad de empuñar las armas en un solo frente militar, que se extendía unos 400 km, con la retaguardia logística bajo completo control en la península y en el mar Mediterráneo. Por último, pudo agenciar préstamos y suficientes materias primas, proporcionados por los Aliados, que le permitieron utilizar al máximo la capacidad instalada de producción de la industria.

La Segunda Guerra Mundial supuso, en cambio, un escenario geoestratégico contrapuesto al experimentado en la Primera Guerra. Las Fuerzas Armadas se esparcieron en múltiples frentes de combate en los Balcanes, Norte de África, Unión Soviética, África Oriental, y fue necesario mantener una reserva central apuntando hacia la Francia de Vichy. La guerra, para Italia, estuvo determinada por su carácter aéreo-naval, cristalizado en el encarnizado enfrentamiento entre las flotas británica e italiana por el control de las líneas logísticas que cruzaban el Mediterráneo central hacia el norte de África. Este último frente de guerra fue sin duda el principal para la península, siendo completamente inútil el empleo de masas de infantería en dicho terreno. La topografía del desierto libio y egipcio se prestaba casi exclusivamente para el empleo de fuerzas mecanizadas. La guerra resultó ser intensiva en el uso de capital, y la estructura económica italiana era incapaz de producir masivamente armas apropiadas para este estilo de guerra



altamente denso³² en el uso de máquinas; esto se debía a la estrechez en la disponibilidad de materias primas y las deficiencias tecnológicas del aparato industrial.

En el plano económico, la alianza con Alemania fue un fiasco, pues el Reich alemán no podía proveer de vituallas y materias primas en cantidades suficientes para aprovechar la capacidad industrial italiana; paradójicamente, Italia tenía billones de liras en créditos pendientes de pago por parte de Alemania en 1943, cuando se firmó el armisticio con los angloamericanos. Es decir, Italia estaba financiando el esfuerzo militar alemán. Es un hecho examinado abundantemente en la literatura especializada que la política de ocupación depredadora de la Alemania nazi en Europa fue unos de los dispositivos que le permitió extender la guerra y prolongar su fin (Aly, 2008). En suma, la perspectiva que la guerra sería breve, que concluiría en negociaciones y el deseo de no incomodar a los italianos con demasiados sacrificios, lo que permitió un relajamiento en el esfuerzo militar e industrial. Únicamente después de la derrota de la batalla de El Alamein, en diciembre de 1942, en el Norte de África, y la debacle alemana en Stalingrado, el régimen fascista resolvió, ante la eventualidad que la guerra sería larga y cruda, reorganizar la dirección de la producción militar creando en febrero de 1943 el Ministero per la produzione bellica (Ministerio para la Producción Bélica), que tenía como funciones centralizar, tutelar, controlar y coordinar la producción, dándole amplios poderes sobre la asignación de recursos en la economía nacional, a favor del parque industrial bélico. Así mismo, se abordó con mayor ímpetu el llamado a las armas, movilizandó la población en edad de ingresar a las Fuerzas Armadas. Todas las medidas implementadas fueron tardías e insuficientes para cambiar el curso de los acontecimientos, y con la pérdida del Norte de África y la invasión de Sicilia en 1943, el régimen colapsó.

Así que se puede afirmar que el desempeño de la economía de guerra estuvo determinado por un conjunto de carencias técnico-materiales en el ámbito económico y una dirección político-estratégica errada. El régimen no logró movilizar la capacidad de producción instalada en sectores donde había importantes economías de escala y una larga tradición de innovación, como la industria automotriz y aeronáutica. Minniti³³ designa este esquema estratégico-económico *guerra in preparazione* (guerra en preparación), para contraponerlo al *de guerra combattuta* (guerra en combate), con lo cual explica lúcidamente las deficiencias de la economía de guerra. Según Minniti, el modelo de desarrollo italiano conservó rigurosamente tres objetivos esenciales, definidos antes de la entrada en la guerra en junio de 1940: primero, la reorganización y reequipamiento de las Fuerzas Armadas; en segundo lugar, la expansión de la base industrial, que proporcionaría a mediano plazo los equipos para modernizar las Fuerzas Militares, y, finalmente, la continuidad en la inversión en infraestructura para el sector civil (puertos, aeropuertos, autopistas, viviendas populares, etcétera). Este modelo se mantuvo intacto hasta finales de 1942, cuando la presión de Alemania y las derrotas del Eje obligaron a Mussolini a dar un golpe de timón y abandonar dicho programa en el primer semestre de 1943 por el *de guerra en combate*, que comportaba reorientar el gasto para intensificar la producción bélica en el corto plazo, incluso al costo de una contracción del consumo civil. De hecho, en el transcurso de la guerra se fomentaron enormes inversiones en nuevas plantas industriales, como la

32 Por densidad entendemos la relación hombres/máquinas (ametralladoras, tanques, aviones, artillería, etcétera).

33 Para la discusión de la tesis de Fortunato Minniti es fundamental la lectura de la obra bibliográfica de Renzo de Felice sobre Mussolini, donde hay un amplio examen de los trabajos de Minniti: De Felice (2008).

acería de Cornegliano, para incrementar a futuro la capacidad de producción. Estas inversiones comprometieron el suministro de materias primas y semielaborados, para alimentar las fábricas activas en la producción de materiales bélicos.

Por otra parte, el régimen se preocupó por no alterar excesivamente la vida diaria de los italianos, y la economía civil continuó su desarrollo sin mayores inconvenientes; al respecto Stephen Harvey dice lo siguiente:

[...] certain non-strategic industries were virtually unaffected by the war: private expenditure on furniture for example was 5.837,000,000 lire (1939 values) in 1939 and had dropped only slightly to 5,282.000,000 lire in 1942. It is illuminating to compare national economic investment in the First World War with that in the Second World War. Statistics for the ratio between consumption and investment show that mobilization of national resources 1939-45 was trifling compared to 1915-1918. (Saxon (2004) p. 545)

El autor anglosajón no examina la causa política de dicha decisión, que fue conscientemente adoptada por el propio Mussolini, quien estaba persuadido de que la guerra sería de corta duración y el país debía prepararse para la posguerra; Minniti define la estrategia político-militar mussoliniana con la acotación "la guerra sería tan rápida en el tiempo como móvil en el terreno". En Alemania, la situación fue relativamente análoga y hubo que esperar hasta 1944 para que el régimen se decidiera por la movilización total de la economía. De hecho, entre 1940-1942, a pesar de que la base industrial alemana era dieciséis veces mayor que la italiana, la producción italiana de tanques fue 21% (1940-1942) de la alemana, y la de aviones (1940-41) alcanzo el 23%, cifras no insignificantes.

Vistas las premisas anteriores, se pueden ofrecer algunas estadísticas del esfuerzo bélico italiano, limitándonos a la movilización del Ejército, gasto fiscal, y el cuadro macroeconómico para el periodo 1940-45.

Cuadro 6.
Fuerza del Ejército italiano, 1940-1943 (oficiales y tropas; excluye Marina y Aviación)

	Territorio nacional	Norte de África	URSS/Francia Balcanes	Carabinieri	Total
Octubre 1940	1.208.000	169.000	138.000	93.000	1.608.000
Octubre 1941	1.475.000	118.000	540.000	117.000	2.250.000
Octubre 1942	1.741.500	142.000	723.000	135.000	2.741.500
Abril 1943	1.924.000	122.000	797.000	143.000	2.986.000

Fuente: Giorgio Rochat (2008), *Le guerre italiane 1935-1943 Dall'impero d'Etiopia alla disfatta*.

Si bien es difícil documentar, por la pérdida de diversos archivos, el número preciso de oficiales, suboficiales y tropas movilizados a lo largo del conflicto (el cuadro 6 es solamente indicativo), se puede estimar la movilización en 4,5 millones de hombres, cifra inferior a los 5 millones movilizados en la Primera Guerra Mundial. Del total de los llamados a las armas, entre 1940 y 1943 murieron 200.000, fueron heridos gravemente o mutilados otros 200.000, y alrededor de



600.000 cayeron prisioneros. El total de muertes durante la Segunda Guerra Mundial fue aproximadamente de 500.000 (incluidas 40.000 muertes por heridas, ya finalizado el conflicto), de las cuales unos 170.000 civiles por causas diversas (bombardeos, represiones, deportaciones y partisanos antifascistas). Las pérdidas materiales se pueden evaluar en un máximo de 12-15% del acervo de capital e inventarios, concentradas en la marina mercante (80%), la red de ferrocarriles (25%) y el conjunto de vehículos (50%) (Harrison, 1998). La producción de materiales de guerra no fue suficiente para armar adecuadamente las Fuerzas Armadas.

Cuadro 7. PIB, gasto público y militar, en billones de liras corrientes

	PIB nominal	Gasto público total	Gasto total % del PIB	Gasto militar % del PIB
1939	210,3	40,8	19	8
1940	239,8	54,4	23	12
1941	277,6	98,4	35	23
1942	332,1	125,5	38	22
1943	426,5	174,7	41	21
1944	660	175,8	27	17
1945	1.174,5	399,5	34	21

Fuente: Mark Harrison (1998), *The Economics of World War II Six Great Powers in International Comparison*.

Con referencia al empleo de recursos para financiar la guerra, se puede citar a Vera Zamagni, quien resume apropiadamente el problema de la siguiente manera:

A comparison with other combatants makes it clear beyond doubt that in Italy military spending was far lower than elsewhere in proportion to overall resources, even at peak in 1941. The same comparison also yields the conclusion that the Italian war effort was limited in 1941-43 not so much by failure to squeeze private consumption, as by a high level of public spending not devoted to war, combined with a relatively high investment share [...] (Zamagni, 1998, p. 207)

El argumento de Zamagni confirma plenamente las consideraciones ya mencionadas de Minnitti de *guerra en preparación*. En el cuadro 7 puede observarse cómo el Estado italiano incrementó el gasto público de 35% a 41% del PIB entre 1941 y 1943, un aumento de 6 puntos, pero el gasto militar se mantuvo en alrededor de 22% del PIB. En el plano macroeconómico, durante la Segunda Guerra Mundial, la economía italiana colapsó, al punto que el PIB se contrajo, tomando como año base el índice de 1940, en 43 puntos, pasando el producto de 161 mil millones a 92 mil millones de euros de 2005. La contracción del producto per cápita fue de 3656 a 2029 euros, a precios de 2005. Ambas cifras son elocuentes a la hora de demostrar el fracaso de la economía de guerra.

Cuadro 8 . Evolución variables macroeconómicas: 1940 = 100, y tasa de inflación anual en %

	PIB	Consumo privado	Consumo público	FBKF	Inflación
1940	100	132	100	100	16,7
1941	98	121	110	93	15,7
1942	93	100	146	88	15,6
1943	79	58	197	84	67,7
1944	64	56	150	59	344,4
1945	57	68	95	58	97

Fuente: Alberto Baffigi (2011), *Italian National Accounts, 1861-2011*.

Conclusiones

El comportamiento de la economía italiana durante el fascismo se puede tratar de explicar a través del desempeño del Producto y del ingreso per cápita, ambos indicadores determinados obviamente por las dos grandes coyunturas que marcaron la historia de dicho periodo: la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. El crecimiento anual del producto, en promedio, entre 1922 y 1939 fue del 2,65%, y el ingreso por habitante, del 1,80%. Durante la Segunda Guerra Mundial, el crecimiento anual se desplomó, en -8,93%, y el producto per cápita, en -9,54%. Pero si se analiza con mayor rigor la economía italiana, durante la guerra el descenso fue notoriamente dramático entre 1943-1945, cuando la economía decreció -14,94, y el ingreso real por habitante cayó en -15,22%. El país, en ese lapso, es dividido en dos jirones. En el norte de Italia se fundó la República Social Italiana, conducida por Mussolini, quien continuó combatiendo al lado del aliado alemán. Mientras que el sur de Italia fue ocupado por los ejércitos angloamericanos y el gobierno local, más aparente que real, dirigido por la Casa Real Saboya y una coalición de partidos políticos (Reino del Sur), la península se convirtió en campo de batalla de ejércitos extranjeros y la guerra civil que detonó en el norte, entre las fuerzas fascistas y las antifascistas. La economía del norte de Italia, cuyo ingreso per cápita era similar al de Francia y concentraba el 80% del parque industrial nacional, fue subordinada al esfuerzo bélico alemán, y saqueada gran parte de sus activos.³⁴ Mientras, el sur de Italia languidecía en la más absoluta miseria: la economía formal se desintegró, suplantada por el mercado negro, el contrabando, la prostitución y algún auxilio de Estados Unidos, es decir, el crimen y la ilegalidad se convirtieron en los medios de subsistencia principales para la mayoría de los habitantes de Italia meridional.³⁵ El caso de Sicilia es revelador por el rápido renacimiento de la economía mafiosa, con el retorno al poder de los grupos criminales y su clientela, de la mano del gobierno de Estados Unidos y sus servicios secretos (Costanzo, (2006)

El fascismo no se desmoronó por una fractura en las élites y/o la pérdida de consenso en las mayorías nacionales, mucho menos por una crisis económica, como aconteció, por ejem-

34 Las 173 toneladas de oro almacenadas en las bóvedas del Banco Central de Italia fueron transferidas bajo control de las autoridades alemanas; un tercio se recuperó después del fin de la guerra.

35 Ver: *La Pelle* de Curzio Malaparte, novela que describe magistralmente la cruda realidad de la miseria y la criminalidad en la ciudad de Nápoles durante la ocupación aliada.



plo, con el sistema político totalitario de la Unión Soviética. Su descalabro tuvo como principal elemento la derrota en una guerra externa. Una aventura militar que pudo sortearse; gran parte del alto mando militar y algunos influyentes integrantes del Gran Consejo Fascista, como el conde Galeazzo Ciano, yerno de Mussolini y ministro de Relaciones Exteriores, intentaron convencer a Mussolini de que a Italia le convenía mantenerse neutral; el dictador italiano dudó con respecto a participar en el conflicto, arguyendo la posibilidad de aprovecharse del posconflicto, con unas potencias europeas debilitadas militar y económicamente. La lógica mussoliniana preveía que era cuestión de tiempo para que reventara una nueva guerra en Europa; para él, la paz era una condición precaria y transitoria en la historia de la humanidad. Mussolini manejaba la hipótesis de que el conflicto en Europa se iniciaría a finales de los años cuarenta o principios de los cincuenta. Y, de hecho, la planificación económico-militar italiana procedía con base en tiempos largos, ajustados al juicio del *Duce*.

Por otra parte, el ataque alemán contra Polonia se había perpetrado sin informar el aliado italiano, incumpliendo de esta manera los acuerdos del Pacto de Acero, lo cual hubiera podido usarse para denunciar la alianza. Pero las inesperadas victorias alemanas, especialmente contra Francia, convencieron a Mussolini de que la guerra era un buen negocio, por su brevedad, y además, el conflicto concluiría en un acuerdo negociado, pues Inglaterra quedaría aislada al perder su socio continental francés. En consecuencia, la caída del fascismo se debió a una apreciación errónea de los acontecimientos por parte de Mussolini y de la élite fascista, e incluso de la sociedad italiana. Los sondeos de opinión pública que regularmente realizaba el régimen, a través del cuerpo de carabineros, revelaban el deseo de los italianos de entrar en guerra para aprovechar la coyuntura.³⁶ Evaluar el fascismo exclusivamente por la derrota en el conflicto mundial y la alianza con Alemania es desacertado e imposibilita efectuar un balance imparcial sobre el legado del fascismo en los planos económico y social.

En 1939, el fascismo disfrutaba de buena salud económica y de un caudaloso consenso popular. El ordenamiento económico autárquico-corporativo³⁷ avanzaba dando rendimientos interesantes en todas las áreas económicas, así como en la valorización del imperio. En África Oriental italiana se habían construido en cuatro años 5000 km de carreteras pavimentadas, nuevos puertos, hospitales, escuelas, y estaba en marcha la reconstrucción de su capital, Adís Abeba. Entre las muchas obras realizadas en Italia se pueden citar la construcción de 436 km de autopistas³⁸ (*autostrade*) que antecedieron las *autobahns* alemanas; la electrificación de 5160 km de los 22.800 km de ferrocarriles y el diseño y producción de bienes de alta tecnología para la época, como locomotoras que alcanzaban velocidades de 200 a 300 km por hora. Fueron miles las obras públicas ejecutadas, que impulsaron una rápida modernización de la infraestructura de la península. En efecto, mucho más importante que la evolución del PIB fue el cambio estructural de la economía. En 1938, la industria superaba los cuatro millones de empleados y operarios, un millón más que en 1928. De igual forma, en 1938 la industria sobrepasó a la agricultura, con una participación de 34,2% frente a 29,4% de la agricultura en el Producto. El crecimiento

36 Para un examen de la popularidad del Régimen y de la persona de Mussolini, ver el reciente y excelente trabajo de Avagliano y Palmieri, quienes efectúan un análisis de miles de cartas de tropas y oficiales enviadas a sus familias en Italia. Avagliano y Palmieri (2014).

37 Para una historia no convencional de la economía italiana, ver: Grandi y Alquanti (2011).

38 Datos sobre el desarrollo de autopistas en: <http://cronologia.leonardo.it/storia/a1950c.htm>

del empleo industrial se concentró en sectores altamente modernos e intensivos en el desarrollo tecnológico: la industria química, metalmecánica, electromecánica, siderurgia, aeronáutica y máquinas y herramientas generaban el 40% del valor agregado industrial.³⁹ Cuando estalló la guerra, el IRI era el eje de la industria moderna; en asociación con el capital privado, elaboraba con gran pericia técnica planes a mediano y largo plazos para el desarrollo de la industrias aeronáutica, fibras artificiales, automotriz y naval. Durante el periodo, asimismo, se cuadruplicó la producción de energía y se triplicó la capacidad instalada. Es evidente que Italia se había transformado en una potencia industrial. No menos importante, el régimen fascista estableció un Estado social, entre los más avanzados para la época, predecesor del Estado de Bienestar de la posguerra, con una cobertura significativa de la población en aspectos tales como salud, educación, pensiones, e incluso deporte y entretenimiento de masas (Bontempo, 2010). De esta manera, mejoró, aunque lentamente, el estándar de vida de los sectores más vulnerables, cuyas condiciones de existencia eran dramáticas, máxime en la población rural.

El fascismo exhibe un balance complejo, con una clara inclinación hacia lo fosco, como resultado de su alianza con el nazismo, la aprobación de las leyes raciales en 1938, la intervención en la Segunda Guerra Mundial y la represión brutal de las poblaciones de Libia, Etiopía, Yugoslavia, Grecia, y la propia Italia. No obstante, en el campo económico y social, el arreglo institucional que instauró el fascismo sobrevivió tras su caída, *in primis* el IRI y AGIP; esta última sirvió para la creación del ENI (Ente Nazionale Idrocarburi) fundado por Enrico Mattei en 1953. Muchos de los entes públicos constituidos durante el fascismo perduraron y fueron instrumentos indispensables de la política económica para agenciar el milagro económico italiano de los años sesenta del siglo pasado, que promovieron la economía italiana hasta llegar a ser una de las diez mayores del mundo. El ordenamiento económico del fascismo, *nucleado* alrededor del control estatal de las industrias estratégicas y una economía con un fuerte perfil mixto, fue esencial para el posterior despegue del crecimiento y desarrollo del periodo inmediato a la segunda posguerra.⁴⁰

39 También fue fundamental la formación de una considerable mano de obra altamente calificada para el manejo de dichas industrias.

40 Para el papel que va a cumplir el IRI en la reconstrucción y el milagro económico italiano, ver: Ciocca (2015).



Anexo 1

	PIB, precio 2005 Millones euros	Población, en miles	PIB per cápita
1922	106,640.15	37890	2.814
1923	116,555.25	38281	3.045
1924	119,719.97	38629	3.099
1925	127,987.92	38990	3.283
1926	129,028.66	39339	3.280
1927	126,619.35	39665	3.192
1928	134,626.25	40030	3.363
1929	141,364.23	40342	3.504
1930	134,723.06	40595	3.319
1931	133,331.54	40987	3.253
1932	136,163.38	41277	3.299
1933	134,550.69	41585	3.236
1934	134,209.65	41921	3.201
1935	141,498.20	42265	3.348
1936	136,478.82	42592	3.204
1937	150,046.50	42908	3.497
1938	154,319.85	43228	3.570
1939	163,973.64	43610	3.760
1940	161,227.66	44119	3.654
1941	158,639.98	44562	3.560
1942	149,940.54	44885	3.341
1943	127,135.77	45119	2.818
1944	102,546.22	45235	2.267
1945	92,008.66	45344	2.029

Fuente: Baffigi,A (2011) cifras expresadas en notación científica anglosajona, tal como aparecen en el estudio original. Por lo tanto, se lee, por ejemplo, para el año 1922: 116.640,15 millones de euros de 2005, y así sucesivamente.

Referencias

- Aly, G. (2008). *Hitler's beneficiaries: Plunder, racial war, and the nazi welfare state*. New York: Holt paperbacks.
- Avagliano, M. y Palmieri, M. (2014). *Vincere e Vinceremo. Gli Italiani al Fronte, 1940-1943*. Bologna: Il Mulino Editore.
- Baffigi, A. (2011). Italian National Accounts, 1861-2011 Number 18 – Paper presented at the Conference: Italy and the World Economy, 1861-2011. Roma. Banca d'Italia. En <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/quadernistoria/2010018/index.html?com.dotmarketing.htmlpage.language=1>
- Bontempo, G. M. (2010). *Lo Stato Sociale Sociale nel Ventennio*. Roma: Libri Il Borghese.
- Broadberry, S. y Harrison, M. (2005). *The economics of world war I*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Castronovo, V. (2013). *Storia economica d'Italia. Dall'Ottocento ai giorni nostri*. Turín: Einaudi Editore.
- Castronovo, V. (ed.). (2012). *Storia dell'IRI. 1. Dalle origini al dopoguerra: 1933-1948*. Bari: Editori Laterza Bari.
- Cecini, S. (2011). Il finanziamento dei lavori pubblici in Italia. Un confronto tra età liberale ed epoca fascista. *Rivista di storia economica*, 27 (3): 325-364.
- Celli, C. (2013). *Economic fascism: Primary sources on Mussolini's Crony capitalism*. Edinburg: Axios Press.
- Ciocca, P. (2015). *Storia dell'IRI. Vol. 6: L'IRI nell'economia italiana*. Bari: Laterza Editore.
- Costanzo, E. (2006). *Mafia & Alleati Servizi segreti americani e sbarco in Sicilia. Da Lucky Luciano ai sindaci "uomini d'onore"*. Sicilia: Le Nuove Muse Editrice.
- De Bernardi, A. (2006). *Una dittatura moderna. Il fascismo come problema storico*. Milán: Bruno Mondadori Editore.
- De Felice, R. (2008). *L'Italia in guerra (1940-1943). Dalla guerra "breve" alla guerra lunga*, vol. 1. Turín: Einaudi Editore.
- Felice, E. (2015). *Ascesa e declino. Storia economica d'Italia*. Bologna: Il Mulino Editore.
- Ferrari, P. y Alessandro, M. (2015). *La guerra moderna. 1914-1918. Con documenti inediti*. Milán: Franco Angeli Editore.
- Gagliardi, A. (2010). *Il Corporativismo Fascista*. Bari: Editoriale Laterza.
- Grandi, A. y Alquanti, T. (2011). *Eroi e Cialtroni 150 di Controstoria*. Turín: Politeia Editore.
- Gregor, A. J. (1979). *Italian fascism and developmental dictatorship*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Gregor, A. J. (2005). *Mussolini's Intellectuals*. Nueva Jersey: Princeton University Press.



- Harrison, M. (ed.). (1998). *The economics of world war II. Six great powers in international comparison*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Herf, J. (1984). *Reactionary Modernism: Technology, culture, and politics in Weimar and the third reich*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ipsen, C. (1996). *Dictating demography. The problem of population in fascist Italy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Le Strade in Italia. En <http://cronologia.leonardo.it/storia/a1950c.htm>
- McEvedy C. (1982). *The Penguin Atlas of Recent History*. London : Penguin
- MacGregor, K. (1986). *Mussolini unleashed, 1939-1941 politics and strategy in fascist Italy's last war*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Malaparte, C. (2010). *La Pelle*. Milán: Adelphi editore.
- Mosse, L. G. (2005). *La nacionalización de las masas*. Madrid: Marcial Pons.
- Nolte, E. (1974). *I Tre Volti del Fascismo*. Milán: Oscar Mondadori Editore.
- Opere del Fascismo. En <http://www.ilduce.net/operedelfascismo.htm>
- Perri, F. y Quadrini, V. (2000). *Understanding the Great Depression: What can we learn from the Italian experience*. Nueva York: New York University and CEPR.
- Petri, R. (2002). *Storia economica d'Italia*. Bologna: Editore Il Mulino.
- Pinto, C. A. (1986). Fascist ideology revisited: Zeev Sternhell and his critics. *European Quaterly*, 16: 465-483.
- Rochat, G. (2008). *Le guerre italiane 1935-1943 Dall'impero d'Etiopia alla disfatta*. Turín: Einaudi Editore.
- Ruzzenenti, M. (2011). *L' autarchia verde*. Perugia: Jacobooks.
- Saccone, C. L. (2014). *Il Capitale-Piano, da Rathenau a Lenin*. Roma: Associazione culturale Centro Essad Bey
- Saxon, T. (2004). *Hidden Treasure: The Italian war economy's contribution to the German war effort (1943-1945)*. Faculty Publications and Presentations. Paper 2.
- Schivelbusch, W. (2008). *The New Deal. Parallelismi fra gli Stati Uniti di Roosevelt, l'Italia di Mussolini e la Germania di Hitler. 1933-1939* Milán: Marco Tropea Editore.
- Serpieri, A. (2013). Bonifica. En *Enciclopedia Treccani*, http://www.treccani.it/enciclopedia/bonifica_res-3df2c6a5-8b74-11dc-8e9d-0016357eee51_%28Enciclopedia-Italiana%29/
- Silverman, D. P. (1998). *Hitler's economy: Nazi work creation programs, 1933-1936*. Boston: Harvard University Press
- Sinibaldi, G. (2010). *La geopolitica in Italia (1939-1942)*. Padova: Libreriauniversitaria.it
- Sternhell, Z. (1994). *The Birth of fascist ideology: From cultural rebellion to political revolution*. Nueva Jersey: Princeton University Press.

Temin, P. y Toniolo, G. (2008). *The world economy between the wars*. USA: Oxford University Press.

Zamagni, V. (1998). Italy: How to lose the war and win the peace. En M. Harrison (ed.), *The economics of world war II. Six great powers in international comparison* (pp. 177-223). Cambridge: Cambridge University Press.



The Evolution of Economic History since 1950: From Cliometrics to Cliodynamics

La evolución de la historia económica desde 1950: de cliometría hasta cliodinámica

Javier Mejía

Universidad de los Andes*
<http://orcid.org/0000-0003-4815-8942>
j.mejia10@uniandes.edu.co

Fecha de recepción: 10 de junio de 2015
Fecha de aceptación: 20 de octubre de 2015

Sugerencia de citación: Mejía, J. (2015). The Evolution of Economic History since 1950: From Cliometrics to Cliodynamics. *tiempo&economía*, 2(2), 79-103

Abstract

This paper analyzes the evolution of economic history in the last 65 years. It argues that economic history has followed a path that goes from the strictly use of standard economics applied to economic past (i.e. cliometrics), to a general formal reflection of social history based on more flexible tools (i.e. cliodynamics). While cliometrics was a paradigm based on neoclassical theory and econometric methods, cliodynamics is a research agenda founded in non-neoclassical theoretical frameworks and quantitative methods not based on statistical inference. In that sense, the paper supports the idea that economic history has maintained its relevance in economics literature, despite the decay of particular traditions in the field.

Keywords: cliodynamics, cliometrics, Economic history.

JEL Codes: B2, B4, N01, O1

* The author is grateful to Andrés Álvarez for his valuable comments.



Resumen

Este artículo analiza la evolución de la historia económica en los últimos 65 años. Se argumenta que la historia económica ha pasado de un paradigma caracterizado por aplicar la economía estándar al pasado (cliometría) a reflexiones más generales sobre la historia social, basadas en herramientas más flexibles (cliodinámica). Mientras la cliometría se basaba en la teoría neoclásica y los métodos econométricos, la cliodinámica parte de marcos teóricos no neoclásicos y métodos diferentes a la inferencia estadística. Con esto, este artículo respalda la idea de que la historia económica, a pesar de la decadencia de tradiciones particulares dentro de ella, ha mantenido su relevancia en economía.

Palabras clave: cliodinámica, cliometría, historia económica.

Códigos JEL: B2, B4, N01, O1

Introduction

There are plenty of studies reviewing the evolution of economic history. Almost all of them focus in the emergence and decadence of cliometrics.¹ Nevertheless, that evolution followed a more complex path, full of divergences and interactions with other disciplines and approaches. This paper presents and analyzes that path, showing how economic history has evolved over the last 65 years.

This paper does not pretend to be a survey on the field, it rather pretends to propose a reflection based on the seminal literature. Moreover, its attention focuses on the economic history within mainstream economics. Therefore, it lays aside the evolution of other intellectual traditions that were interested in economic history and were important in other contexts. For instance, we mention just obliquely Annales, Marxist and Structuralist schools. Those were traditions highly concerned on economic history and were quite influential in several regions, but remained peripheral for mainstream economics.

The paper tries to show that, against what many authors suggest,² economic history never passed through a decline stage. Its path is better defined as the succession of four major steps. The first one was an initial scientific revolution that generated the emergence of cliometrics. Then, cliometrics became the dominant paradigm. In a third stage, cliometrics collapsed as paradigm, and different branches of economic history emerged, some of which would reach mainstream discussions in economics. Finally, nowadays all those branches seem to converge into a new paradigm, namely cliodynamics (see diagram 1).

Diagram 1. The path of economic history. 1950-2015.



Cliometric Revolution

Despite the existence of some predecessors, the literature has well defined the inception of Cliometrics as a “revolution”, started in the mid-1950s in the American faculties of economics, in particular, at Purdue University. It was a revolution regarding the dominant way of treating history in the Anglosphere until then. The conflict between new economic history (as also was known cliometrics) and old economic history was not trivial and had ancient roots.

1 The surveys on the subject began quite early. Just for mention the most important authors, North (1965, 1974), Davis (1966), Fogel (1966), Scheiber (1967), McClelland (1973) presented general balances of the field in the proximity of the Cliometric Revolution.

2 See Whaples (2010), Hoffman (2010) and Boldizzoni (2011).



Economic history, by the 1940, was a field dominated by the inheritors of the German historical school.³ The German school, which main figure in the Anglophone academic environment was Gustav von Schmoller, emphasized the role of history as the key source of knowledge about human actions and economic matters. An important part of their philosophy about social dynamics was that economic relations were culture-specific, and hence not generalizable over space and time. Therefore, the German school rejected the universal validity of economic theories. In accordance to this, they were in favor of a method based on empirical and historical analysis instead of logic and mathematics (Shionoya, 2005).

In contrast with the old economic historians and its German-historical foundations, the new generation of cliometricians had a complete opposite intellectual heritage, which privileged theory and generalized analysis of society. These were young academics trained in neoclassical economics,⁴ which, as we will see later, based their interpretation of society in general principles, valid throughout space and time. They sustained that the “old economic history” was riddled with errors in economic reasoning and embodied an inadequate approach to causal explanation. Cliometricians insisted in a scientific approach to economic-historical questions; a careful specification of explicit models of the phenomena under analysis (Lyons *et al.*, 2008).

In this context, before the arrival of cliometrics, the usage of general theories for approaching historical phenomena was completely rejected by scholars. Therefore, the efforts in the subject were destined to fail. Maybe the most famous call for more theory in economic history, that had virtually none echo by the time, was an address of Eli Heckscher (1929) to the International Historical Congress at Oslo, entitled *A Plea for Theory in Economic History*. In that address, for instance, Heckscher pointed out that ignorance of the most basic economic theory by economic historians had led to the absurd proposition that the Roman Empire declined because it had become so large that it had ceased to have any foreign trade (Findlay, 1998).

Some sporadic attempts in the same line were made by Clark (1942) and, in particular, by Kemmerer in the sixth annual meeting of the Economic History Association, at Baltimore in 1946. Even then, in the proximity of the Cliometric Revolution, the academic environment was pretty hostile to these approaches (see Kirkland, 1949).

On the other hand, the usage of quantitative analysis was a not so radical innovation of the Cliometric Revolution. At least one generation before the cliometric revolutionaries, the economic historians began to have interest in measurement. In the decade of 1940s quantitative analysis was already a generalized practice in the field, as Heaton (1942) suggested:

3 The particular way in which the German Historical School influenced the dominant economic history varied through regions; in Britain it was pretty direct. For instance, William Ashley, first president of the Economic History Society at its founding in 1926, was a declared follower of Schmoller. In the United States that influence was rather indirect, via the institutional school (Wright, 2001).

4 Throughout the text it would be used the definition of neoclassical economics offered by Colander (2000). For Colander neoclassical economics was characterized by the following 6 features: focusing on allocation of resources at a given moment in time; accepting some variation of utilitarianism as playing a central role in understanding the economy; focusing on marginal tradeoffs; assuming farsighted rationality; accepting methodological individualism; being structured around a general equilibrium conception of the economy. He makes an effort in differentiate neoclassical economics of modern mainstream economics, that would be also an important conceptual issue in this paper.

The use of statistics is no new thing to economic historians, but the urge to measure movements, growths, groups, and institutions and to answer such questions as How much? How many? How quickly? Or how representative? Is perhaps the outstanding characteristic of our generation. (Heaton, 1942, p. 731).

The traditional economic historians were not used to employ sophisticated statistical methods. Their main use of data had as purpose the identification of trend changes or comparative differences. However, in contrast with what happened with regard theoretical driven analysis, quantitative economic history was a field with an appropriate recognition way before the arrival of cliometrics.

Actually, a common element in the first generation of cliometricians was also their use of non-advanced statistical methods. As paradoxical as it may seem - due to their vindication of econometrics⁵ - the first cliometricians had much of Clio, but little of econometrics. The methods of data analysis used until the first years of the 70s were, basically, descriptive statistics and, just occasionally, simple linear regressions. To give a simple reference, the greatest symbol of the Cliometric Revolution, Robert Fogel's book *Railroads and American Economic Growth* had just a couple of linear regression models (Fogel, 1964).

Therefore, what distinguished cliometricians from the old economic historians were the purposes and uses of statistical data. Cliometricians extracted more information of data thanks to the theoretical structure through which they approached empirical problems. The usage of theory allowed them to use data for testing precise hypotheses. For instance, the usage of Input-Output models, or supply and demand models, permitted cliometricians to exploit the same information, used before to merely describe the level of production in different sectors, for capturing the functioning of the economy as a system. As an example, through these methods William Whitney (1968) attempted to determine what impact had the change in demand upon the industrial structure of the United States in the late 19th century. Similarly, John Meyer (1955) used them to estimate how much of the backwardness in British industrial growth during the last quarter of the 19th century (what came to be known as the Victorian climacteric hypothesis) could be attributed to lagging sales of exports. In summary, the data were not only used for describing tendencies; they were an integral part of causal analysis.

Consolidation of Cliometrics

The interest in cliometrics generalized quickly. After the unusual four-day gathering sponsored by the Economic History Association and the Conference on Research in Income and Wealth in Williamstown, Massachusetts, in the Autumn of 1957, a "cliometrics conference" was made on a regular basis during the 60s. Eventually, cliometricians became the leaders of the Economic History Association.

5 The term cliometrics itself incorporated part of that spirit, but even the term "econometric history" was used as synonym, which for authors like McCloskey (1987), clearly represented an attempt to appropriate the prestige of econometrics.



By the 1970s no graduate student in economics or history could escape economic history (Whaples, 2010), and the economic history sphere was dominated by cliometrics. The field was stimulated by the diffusion of computers in academics and the progressive advances in their capacities, the awakened interests (due to Cold War) for studying long-run growth of capitalist economies, and the increasing adoption of econometrics in applied economics.

For the mid-70s the Cliometric Revolution had already reached the whole world.⁶ Papers like Fould and McCloskey (1981), Dumke (1992), Grantham (1997), Tilly (2001) and Kalmanovitz (2004) describe that process in different regions.

All that occurred as the consolidation of a paradigm, which could be characterized by five-main features.⁷ In the first place, cliometricians centered their methods on quantitative analyses. Qualitative research was (almost) completely absent from cliometrics agenda.

A second feature was that cliometricians were interested in extracting information from big samples. That led them to a major effort of data reconstruction and collection. Their main objectives were data on prices, wages and production. Hence, it is not surprising that the periods of analysis of most cliometric studies were those for which that sort of data were available, in particular, the last part of the 19th century and the first of the 20th. For instance, in the 1960s William Parker and Robert Galman were pioneers recollecting and analyzing individual-level data from US census manuscripts of the 19th century. With these data they analyzed the structure of the ante-bellum cotton economy, addressing questions about issues such as slave labor productivity, wealth distribution and regional self-sufficiency in food production (Lyons, Cain & Williamson, 2008).

Using statistical inference as testing method is the third feature of traditional cliometrics. Cliometrics embraced, eventually, the ultimate econometric methods for the moment. In particular, linear regression models, basing their conclusions on statistical significance.

Forth, cliometrics used, in a systematic and explicit way, counterfactual hypotheses for finding causal relations. A concrete result of this approach was the concept of *social savings*, developed, precisely, by cliometricians. Social savings is a growth accounting technique designed to evaluate the consequences on growth of incorporating new technology. It estimates the cost-savings of the new technology compared with the next best alternative. That is, it identifies a hypothetical alternative as an application of the concept of opportunity cost.

The reevaluation of railroad's importance in the economic growth of the US is one of the most famous examples of the use of social savings technique. Fogel (1964) and Fishlow (1965) estimated the extent of resource saving that had accrued from the adoption of a transport system with lower costs than those of canals.⁸ Both estimates suggest an effect of nearly 5 % of GNP, which was interpreted as a rather modest number (Lyons *et al.*, 2008).

6 It took almost an extra decade for the first World Congress on Cliometrics to take place. It was held at Northwestern University in 1985. 28 lectures were presented, 46 % of which were on non-U.S economic history. It included countries like Italy, France, Japan, Great Britain, Germany, Ireland and Canada (Rojas, 2007).

7 A careful revision of cliometrics methodology is available in McClelland (1975).

8 Fogel's estimates for 1890 compare railroads with a hypothetical system of canals that would replace the actual railroad system of that date; while Fishlow's estimates for 1859 compare railroads with the existing system of water transport.

Finally, maybe the most important feature of cliometrics was the use of neoclassical theory as analytical framework. It implied the conception of the market as the natural mechanism of resource allocation and, therefore, prices as reference of value. Regardless that it existed some sort of Keynesian cliometrics in the first part of the Revolution (i.e. Brown, 1956, Matthews, 1954, Rostow, 1948), it was marginal in number of works as in the attention received. It was neoclassical economics the theoretical basis that would remain in cliometrics (Greasley & Oxley, 2011).

Decline of Cliometrics and fragmentation of economic history

Despite their success in the rest of the world, for the mid-70s a growing dissatisfaction captured the circles of experts in economic history. The major set of critics came from the usage of neoclassical theory, and how it restricted their capacity of analysis. Neoclassical economics limited the set of questions to ask (to those related with market economies) and became a straitjacket for researchers; quantification and statistical inference were feasible just in a narrow set of problems also. Even authors belonging to the first generation of cliometricians joined this criticism. Among them North (1974, 1977, 1978), David, Gutman, Sutch, Temin and Wright (1975), McCloskey (1978, 1987) and Field (1987).

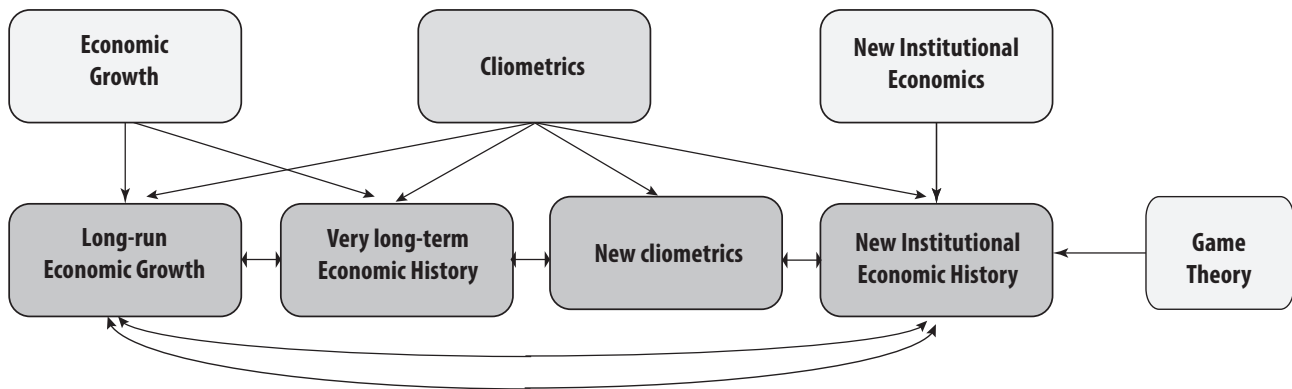
The internal dissension was compounded by the progressive distance in the methods and interests of history and economics, which put cliometrics in a quite complicated in-between position. Since then, cliometricians started an isolation process, moving away from economics mainstream and quite further from history mainstream. This process generated also the consolidation of a more coherent community of stable size, but much smaller than in the years of the revolution, and clustered in a few particular universities (Rojas, 2007). This community would resolved, until some point, the internal dissension of the late-70s and would become, by the end of the century, the core of what we will make reference in the next section as new cliometrics.

All this activity led to a marginalization of cliometrics that subsists nowadays. As cliometrics was the dominant paradigm in economic history, it was natural to associate its decline with the decline of the whole discipline. Nevertheless, what happened after the decline of cliometrics was a fragmentation of economic history agenda. Those fragments resulted became, eventually, independent branches. Four of them can be recognized today: *new cliometrics*, *new institutional economic history*, *long-run development approach* and *very long-term economic history*.

The reconfiguration of economic history after the decline of cliometrics is presented in the diagram 2. It describes how the new four branches of economic history resulted from diverse influences, but all of them share common roots in cliometrics. In the following sections we present in more detail the features of each of these branches.



Diagram 2. Reconfiguration of economic history.



New Cliometrics

As mentioned above, cliometricians moved away from mainstream economics and gather around a stable academic community. The national associations created during the cliometrics boom and the progressive efforts to extend those institutions generated an international community with a clear identity. Among the symbols of the community at international level are several field journals and global meetings. Based on Google Scholar data, the top 3 journals in the field are the *Journal of Economic History*, *Explorations on Economic History* and *The Economic History Review*, all of which have four issues per year. Meanwhile, the World Economic History Congress and the World Cliometrics Conference are the most representative meetings of the community. They are organized every three years.⁹ The particularities of the community as a relative small and isolated group (with regard to the dominant subfields of economics) allowed them, not only to survive, but to represent the “official” version of economic history in academics.¹⁰

Despite of following the intellectual project of traditional cliometrics, new cliometrics has made significant advances in the field.

In the first place, there has been an improvement in methodological terms. New cliometricians improved the data collected and the inferences based on them. Accordingly, they have adapted the newest econometric methods, in particular, those developed in time series analyses. Cointegration methods, analysis of convergence, unit root tests, Kalman filters, Granger causality tests, VAR and GARCH models were some of the techniques with more acceptance among new cliometricians (Greasley & Oxley, 2011a).

On a regular basis the application of the new methods were seen in traditional debates. For example, Crafts and Harley (1992) and Greasley and Oxley (1994) offered new estimates for the economic performance during the British Industrial Revolution. In a similar effort, Crafts, Leybourne and Mills (1989) explored the Victorian climacteric, finding that, contrary to the existing literature, neither Britain or France experienced a slowed down in the trend rate of GDP growth.

9 The frequency of the World Cliometrics Conference has varied in the last 20 years.

10 Baten and Muschallik (2011) offered a detail revision of the international economic history community.

Additionally, a whole new set of subjects, periods and data sources became part of the regular agenda of new cliometricians. Let me mention some of the more prolific areas.

In one hand, there was a tremendous increase in transnational studies, in particular, related with the origins of globalization, and its effects in different parts of the world. Papers such as Eichengreen (1998), Bordo, Eichengreen and Irwin (1999), Williamson and Bértola (2003), and Bordo, Allan and Williamson (2003) are examples of that literature. On the other hand, this global approach has coexisted with a more recent involvement into intranational dynamics. A wave of studies which try to reconstruct regional GDP series are the first part of an ambitious agenda that pretends to have a complete map on regional disparities around the world. This literature began with Geary and Stark (2002) and Crafts (2005) for the UK. Many studies have followed them; offering new series of estimates for countries like Belgium (Buyst, 2011), Spain (Rosés et al., 2010, Martínez-Galarraga et al., 2013), the Austro-Hungarian Empire (Schulze, 2007), Italy (Felice, 2011), Portugal (Badia-Miró et al., 2012), Colombia (Mejía, 2015), Sweden (Enflo, Henning & Schön, 2010) and India (Caruana-Galizia, 2013).

In a similar line, financial history also enjoyed of large attention, with an ambivalent emphasis on international financial relations and more detailed analyses of local financial institutions. Almost all this literature focuses in the 19th and the first part of 20th century. For instance, while Eichengreen (1992) reevaluated the Great Depression based on the role of the international monetary system, Bernanke (1983) explored the non-monetary determinants of its propagation in the US. Other papers in this line that founded complete research agendas are Eichengreen (1993, 1998), Bordo and Rockoff (1996) and Marichal (1989). Recently, an explosion of general revisions of financial crisis has taken place. Great reception in the general public had books like Ferguson (2008), Reinhart and Rogoff (2009), Marichal (2010), and reissues of Kindelberger (2009).

Notwithstanding the permanent advances and regular productivity of new cliometricians, they remain focus on periods and topics in which standard economics methods are convenient. This element has restricted their capacity to offered new fields of study that could attract the attention of researchers outside cliometrics community, something in which the other branches of economic history have been more successful.

New institutional economic history

The importance of institutional framework in historical analyses was realized by the early cliometricians. Even though, they did not included it as a property of their general models,¹¹ but as a descriptive element of the context. Just with the passing of time and the consolidation of other branches of new institutional economics (see Hodgson, 1993, Klein, 2000), institutions turned into the center of economic historians interest.¹² The most relevant link between the old cliometrics and the new institutional economic history is, with no doubt, Douglass North.

11 As it will be argued, Douglass North is a major exception, in particular, his papers with Lance Davis (Davis & North, 1971) and with Paul Thomas (North & Thomas, 1973).

12 Greif (1996) offers an analysis of the rebirth of institutions on economic history.



Econometrics tradition

North (1990) presents institutions as the rules of economic interactions. It became the basic analytical framework for explaining the ways in which institutions and institutional change affect economic performance, both at a given time and over time. Based on that framework, the last 15 years experienced a complete explosion in the field of institutions and economic history.¹³ Most of the studies in this literature try to interpret modern economic disparities through the historical persistence of institutions.¹⁴ For instance, Acemoglu, Johnson and Robinson (2001) suggest that the colonization pattern of Europeans describes a significant share of the current institutions of former colonized nations and their different economic performance. Banerjee and Iyer (2005) explore the colonial land revenue institutions set up by the British in India, showing that differences in historical property rights institutions led to sustained differences in economic outcomes between regions.

In a similar direction, but with an emphasis in financial markets, authors like La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer and Vishny (1998), and Beck, Demirguc-Kunt and Levine (2003) explore the effect of legal origin on the quality of property rights protection. They conclude that the legal institutions that were transplanted by the different colonial powers had long-term consequences for financial development.

All these exercises were made with similar empirical methods than those of the old cliometricians (i.e. statistical inference), approaching institutions through a quantitative proxy. Following a slightly different approach, using a rather narrative argument and reflecting in a more general way about the concept of institutions, Engerman and Sokoloff (2002) support similar hypotheses. They assure that depending on geographical conditions in their colonies, European colonizers adopted different strategies for colonial exploitation, and those strategies generated different institutional trajectories in these colonies, and, eventually, different economic performance.

Game theory tradition

Also as part of the new institutional economics agenda, but with a deeper concern about the microfoundations of institutional change, a growing literature was established in the last decade. Using game theory, authors like Binmore (2010) and Greif (2008) have offered an alternative to Douglass North's way of modeling institutions as the rules in a game. They prefer to focus on social norms as the equilibrium selection devices in the game of life. The objective of the studies in this tradition is not to identify the effects on economic performance of institutional persistence, but to explore how the modern institutional and economic environment is the result of previous interactions of economic behavior and other institutional arrangements.

13 It is interesting to realize that the rebirth of institutions represents a return to the origins of economic history. Heaton (1942) presented as the main character of what he called the first generation of economic historians (he mean by that authors like Ashley, Cunningham, Schmoller, Levasseur and Toynbe), their interest in institutions, commercial policy and regulations.

14 See Bluhm and Szirmai (2012) for an analytic literature review.

As mentioned, game theory is the conceptual ground of this line of research. Greif (2002) summarizes the use of game theory in economic history. The ability of game theory for describing multiple equilibrium scenarios offers a theoretical basis for comprehending how different historical trajectories are possible in identical situations (in terms of their endowment, preferences, and technology). In other words, it allows economic history to incorporate the old historical idea that economic actors can potentially matter, and that the non-economic aspects of the historical context, such as religious and cultural precedents or even chance, can influence economic outcomes. This is a main feature that regular neoclassical economics does not provide, and that old historians employed to criticize cliometrics. In that sense, this literature is offering the microfoundations of historical change (Greif, 1997).

Despite that some of the studies on this tradition are mainly theory driven, there is a permanent reflection on its coherence with historical evidence. As their purposes are different from those of cliometrics, so are their empirical testing methods. While most cliometrics relied on single equation models and made limited use of simultaneous equations and stochastic trends, this literature has tended to combine quantitative and qualitative evidence by using categorical variables. There is also a frequent non-statistical inference approach (Casson & Hashimzade, 2013). For instance, Greif (2006), one of the main references on the subject, does not use a single regression on its 527 pages. It focuses on how well historical facts (many of them qualitative) coincide with the predictions of the models. In particular, he examines the economic institutions emerged during the 11th century to facilitate complex trade, which was characterized by asymmetric information and limited legal contract enforceability. He concludes that the theoretical framework used explains many trade-related phenomena, especially why traders utilized specific forms of business association, and indicates the interrelations between social and economic institutions. Notice that the statistical inference abdication allowed him to approach institutions in a more complex way than those of the econometric tradition of new institutional economic history, which need particular institutional proxies for running their regressions.¹⁵

Bates, Greif, Levi, Rosenthal & Weingast (1998) proposed *analytic narratives* as a research project that gathered the methodological concerns of this tradition. They proposed the need for a method that interprets, based on rational choice theory (i.e. game theory), the qualitative data from historical narratives.¹⁶ After an active discussion in the years that followed the publication of Bates et al. (1998) (see Bates et al., 2000a, 2000b), the attention to analytic narratives decayed. It remains an active field in political sciences. However, despite the increasing interest in the same methodological resources in economics literature, very few of those studies identify themselves as part of analytic narratives.

15 As we will see, this sort of empirical testing methods, which are closer to the simulation methods used in natural sciences and other economics fields, as modern macroeconomics, are gaining acceptance among economic historians.

16 In Bates et al. (1998) this approach can be traced back to Modernization theorists (Lipset 1963), Marxists (LeFebvre 1924), world system theorists (Wallerstein 1974), and others (such as the Whig historians, e.g., Trevelyan 1938). More recently, King, Keohane, and Verba (1994), and Green and Shapiro (1994).



Long-run development approach

In recent years, some of the most distinguished authors in economic development have focused on the measurement of the effects of historical variables on contemporary income. Their hypothesis is that economic development is affected by traits that have been transmitted across generations over the very long run. Not all of those studies can be considered historical work - for example Rodrik, Subramanian and Trebbi (2004), Easterly and Levine (2012) or Tabellini (2010). However, a particular line in this agenda is deeply involved in economic history and is capturing each time more public attention.

Nunn (2009), and Spolaore and Wacziarg (2013) present surveys of this literature, in which this section is primarily based.

In general terms, there are three different channels through which historical events may impact current economic development.

The first channel are institutions. We talk about it extensively in the previous section. Just for closing the argument, this agenda could be considered one the most successful in economics in the last 10 years. A clear evidence of that is the impressive editorial success of Acemoglu and Robinson (2012). Its success can also be identified in the great number of scholars, all over the world, that have gotten involved in institutional studies. This global fever for the institutional determinants of growth, taken advantages of local historical data poorly explored in the past, have made considerable improvements in the comprehension of political history and its interaction with economic activity.

The second channel is geography. Maybe the main reference in this channel is Diamond (1997). He suggests that the roots of comparative development rest on a series of environmental advantages enjoyed by Eurasia during the Neolithic Revolution. These advantages included the larger size of the continent, its initial biological conditions (i.e. the diversity of animals and plants available for domestication), and its East-West orientation, which facilitated the spread of agricultural innovations. Due to these geographic advantages, Eurasian civilizations experienced a population explosion and an earlier acceleration of technological innovation, with long-term consequences on their welfare conditions.

Compared with Acemoglu and Robinson, Diamond (1997) has generated a much smaller group of followers. Even though, papers like Olsson and Hibbs (2005) have found significant empirical evidence in favor of his theory. Recent literature, following Ashraf and Galor (2013a, 2013b), seems to sympathize with a more indirect mechanism in which geography might have matter. They suggest that it was the effect of geography in the isolation of social groups; not directly, but through cultural diversity; what would have determined their long-term economic performance.

The third channel is biological transmission. This channel refers to the importance of abilities and habits transmitted across generations. The transmission may be through genetic or cultural tracts. The genetic tract is presented in Galor and Moav (2002), while the cultural tract is described by Clark (2008). Both of them have, basically, the same hypothesis. It consists in the idea that a Malthusian trap (i.e. a prolonged economic stagnation, prior to the transition to sustained growth) stimulated a natural selection process that shaped the attributes of population that would survive in the long-run. Eventually, society would have a larger presence of the most

powerful and efficient attributes, leading to the origin of the take-off from an epoch of stagnation to sustained growth. In other words, those theories explain the escape from Malthusian traps as an endogenous evolutionary process. The main difference between cultural and genetic visions is that the cultural vision suggests that what were transmitted were the most successful values and habits, not the successful gens as the genetic vision proposes.

The rest of the literature on the biological channel has focused on the particular mechanism through which this generational transmission has occurred. For example, Doepke and Zilibotti (2008) offered a model in which altruistic parents shape their children preferences in response to economic incentives, resulting in the transmission of values across generations. Due to the incorporation of imperfect financial markets, the model predicts that middle-class families in occupations requiring effort, skill, and experience developed patience and work ethic. Meanwhile, upper-class families relying on rental income cultivate a refined taste for leisure. They argue that this can explain the social pattern of the British Industrial Revolution, in which industrial capitalists raised from the middle-classes as the economically dominant group.

Very long-term economic history

Despite of lacking from a clear identity, an increasing number of authors have been interested in a very long-term (in some cases, millennial) view of economic history. Most of them have a similar objective to the one of long-run development researchers, the comprehension of current international disparities. Even though, this literature has a deeper commitment in the description of historical processes and the evolution of economic structure *per se*. Therefore, in this literature are also situated the each time larger number of studies on medieval and ancient economics (see Scheidel, Morris & Saller, 2007, Pamuk, 2007, Stasavage, 2007, Deng, 2013, Andersen, Jensen, Skovgaard, 2013, Ober, 2015).

Unified growth theory tradition

The origins of this literature is quite diverse. As just mentioned, some authors are pretty close to long-run development studies. For instance, Kremer (1993) constructs and tests empirically a model of world population growth between one billion B.C. to 1990, combining the idea that high population spurs technological change with the Malthusian assumption that technology limits population. The model predicts that over most of history, the growth rate of population was proportional to its level. His empirical tests, based on statistical inference, support this prediction and show that historically, among societies with no possibility for technological contact, those with larger initial populations had faster technological change and population growth. Similarly, Ashraf and Galor (2011) confirm that improvements in the technological environment during the Malthusian era had generated only temporary gains in income per capita, eventually leading to a larger, but not richer, population. They use statistical inference as Kremer, but exploit an exogenous source of variations in technological progress.

Kremer, and mainly Galor, influenced a large set of studies that, eventually, would be integrated in the Unified Growth Theory, which was the title that Galor (2005, 2011) gave to the



research agenda that tries to capture in a single theoretical framework the millennial dynamics of economic growth. Through particular ways of interacting fertility, human capital accumulation and technological progress, they manage to develop models that predict the succession of stages that, in their view, have characterized human economic history (i.e. Malthusian epoch, post-Malthusian regime, and modern growth).

Based on Unified Growth Theory, authors like Voth and Voigtländer (2006, 2013) have explored the transition to sustained economic growth in different contexts. Their approach consists in developing particular versions of Unified Growth Theory models, testing them empirically through calibration and simulation. This is basically the same methodological approach of modern macroeconomics, which is based on the simulation of DGSE models. Voth and Voigtländer find that population dynamics, rather than productivity growth, were the key determinants of the transition to higher and sustained economic growth rates in the world.

The cliometric tradition

Another important part of very long-term economic history is closely related with new cliometrics and has been particularly influential in the Netherlands and the UK.

A key step in the consolidation of this line was made by Angus Maddison, who guided a global project of national accounts historical reconstruction (see Maddison, 2007a, 2007b, 2007c), which propelled a tremendous amount of quantitative studies in macroeconomic history all over the world. The presence of Maddison in Groningen University helped to consolidate an important group of authors influenced by his ideas in the region. Researchers such as Jan Luiten van Zanden, Bas van Bavel and Ewout Frankema are part of that group. All these authors can be also cataloged as new cliometricians; even though, their interest in pre-industrial processes usually lead them to slightly different research questions and methods. For example, recently van Bavel, Campopiano and Dijkman (2014) explored through a qualitative approach the organization and development of factor markets in early medieval Iraq. Therefore, their work can be considered far from new cliometrics in methodological terms, but close, theoretically speaking. Similarly, Frankema (2013), focusing his attention in precolonial Africa, argues about the importance of environmental variables (usually poorly explored in regular cliometrics) in the emergence of economies of scale and division of labor (a traditional question in neoclassical economics).

Authors like Allen (2000, 2001) follow a similar tradition. He offers a history of the economic structure of Europe since the Middle Ages. His emphasis is on the dynamics of the market economy. So, as the old cliometricians, one of his main contributions is the reconstruction of time series (prices, wages and production). However, non-market questions are also part of this tradition, for example, Clark (2014) analyzes social mobility in the very long-run. Using rare surnames to track families, he argues that wealth is much more persistent over generations than standard one generation estimates would suggest. He also argues that those figures are impervious to institutions. In almost all societies it takes hundreds of years for descendants to shake off the advantages and disadvantages of their ancestors. Genealogical data and different proxies of social status are some of the new sources that this tradition has incorporated to the usual analysis of old cliometricians.

Links between branches

As described above, each of the branches in which economic history was fragmented has a different intellectual and methodological spirit. However, they are not isolated fields of study. In fact, almost all the authors mentioned above have key contributions in each of these branches. It is not only difficult to categorize authors, the frontier between branches is blurry itself.

Just to mention some recent influential studies, Acemoglu and Robinson (2012) and North, Wallis, Webb and Wiengast (2007) are general reflections on long-run economic development that are based on strictly institutional arguments. In a similar line, Greif (2006) presents a general analysis of how economic activity shaped the long term evolution of institutions. In that sense, all of these three works could be considered part of the new institutional economic history or of the long-run economic development approach.

Similarly, Comin, Easterly and Gong (2010), just as Kremer (1993), have clear economic growth questions, but their so long period of analysis inevitably puts them in the long-term economic history sphere. This is a general claim for all the Unified Growth Theory tradition.

Moreover, some literature that could be considered part of Unified Growth Theory tradition relates closely with new cliometrics. For instance, Galor and Mountford (2009) explore the effects of trade on population dynamics, human capital accumulation and economic performance. They offer evidence from the 19th and 20th century, being close to new cliometrics in their subject of study and their period of analysis. On the other hand, Michalopoulos and Papaioannou (2013), and all the state history literature related with them, use regular microeconometrics as empirical approach, not the simulation method of other Unified Growth Theorists such as Voth and Voigtlänler (2006, 2013). In that sense, they are closer to new cliometrics.

This last example shows that, besides sharing thematic objectives, in some cases, these branches share methodological and empirical approaches. Once again, just as illustration, Døepke and Zilibotti (2008) use similar methods of those of new institutionalist, presenting a behavioral model and then testing its implications with qualitative information about the Industrial Revolution, which, by the way, is a period of particular involvement of cliometricians.

As we will argue, those links among economic history branches are precisely what seems to predict the convergence to a more general approach, cliodynamics.

Cliodynamics

The term cliodynamics was coined by Peter Turchin, in the early 2000s. He pretended to incorporate a concept which took distance from the data and focused on the mechanisms behind historical evolution (Turchin, 2013). As a community it has emerged congregating a small group of researchers of different sciences interested in a formal study of social history. In that sense, cliodynamics studies have as common element a particular methodological view of history analysis rather than a common thematic focus. In fact, cliodynamics has a wide spectrum of interests. It not only focuses on traditional economic topics. Actually, most part of the literature,



calling itself cliodynamics, is not referred to market economies, but to ancient and prehistoric societies. Therefore, it has a closer relation with fields that just sporadically had contact with old cliometrics, as paleontology, archeology, and population genetics. In that sense, Cliodynamics has a wider object of study, the evolution of societies over time.

The cliodynamics community has grown considerably in the last years. A peer-reviewed journal specialized on the subject was founded in 2010 and by now it publishes two issues per year. An increasing number of authors with significant recognition in different areas, such as history, complex systems and ecology, have turned the focus of their research agendas to cliodynamics. Among those, we could mention people like John Gaddis, Kenneth Pomeranz, John Robert McNeill and David Krakauer.

Cliodynamics share the scientific ambitions of early cliometrics, considering that if we have the right quantitative tools and historical data it is possible to test general theoretical descriptions of history (see Turchin, 2011). This feature makes that cliodynamics researchers keep similar efforts of data recollection and big sample estimates as those of cliometricians. For example, Turchin, Whitehouse, Francois, Slingerland and Collard (2012) introduce a historical and archaeological database that pretends to be used for interpreting the process through which humanity began to cooperate in large groups of genetically unrelated individuals. At the end of the day, they test hypotheses related with the interaction of resources, warfare, ritual, and religion dynamics of social groups.

Nevertheless, the differences between cliodynamics and cliometrics are important. In the first hand, the involvement of cliodynamics in periods in which human groups were more vulnerable to the natural environment emphasizes the role of ecological context, in particular the biological determinants of human interaction. Most of those phenomena are not quantitative, which implies an accent on qualitative analyses that was absent in cliometrics. For example, Grinin, Markov and Korotayev (2013) study the hyperbolic pattern of world population growth, arguing that it was resulted from the feedback between demographic growth and technological development through an analogue of the collective learning mechanism in biology.

The proximity of cliodynamics to natural sciences has also influenced its methodological approach. The dominant methods in cliodynamics are the usual mathematical and computational techniques used on those sciences, such as agent-based models, power-law relations, and traditional differential-equation models.

Complex systems have been also a central source of inspiration for cliodynamics. Thus, the frequent use of social network analysis and evolutionary game theory characterizes this literature. For instance, Turchin and Gavrillets (2009) based on those tools argue that large-scale hierarchically complex societies arose as a result of evolutionary pressures brought on by warfare.

At an empirical level, cliodynamics has also followed the dominant testing methods in natural sciences and complex systems, mainly, simulations of calibrated models and statistical inference of time series models (see Turchin, 2005). With those empirical methods, Turchin (2010) validates the relevance of environmental endowments in the thesis of Turchin and Gavrillets (2009).

Is economic history converging to cliodynamics?

Throughout the text we mentioned a large set of elements in the recent literature on economic history that suggests an eventual convergence to cliodynamics.

In the first place, almost all the branches of economic history have expanded their periods of analysis further from the well-established capitalism. Thereby, they have recovered a broader conception of human behavior, not focused on markets, but rather on how people interact repeatedly with each other and with their environment. In that sense, it is not surprising that natural endowments, technological change and institutional arrangements are progressively substituting prices and production as the key variables of study.

In that process, game theory, institutional analyses and recent advances on behavioral economics have been introduced regularly in economic history, offering a wider theoretical framework, similar to the eclectic vision proclaimed by cliodynamics.

Additionally, in coherence with this shift in the conceptual vision, the revitalization of non-quantitative data is another trend in the research agenda of economic history that coincides closely with cliodynamics. This has been possible thanks to the adoption of more flexible empirical tools than those used by the first cliometricians. The diffusion of nonlinear models, time series analysis and simulation methods are part of that process.

It is important to notice that the convergence referred here is a convergence in research agendas. It does not mean that economic history community would be eclipsed by cliodynamics community. In fact, as academic communities, all the branches of economic history are far more structured than cliodynamics groups. Probably that would imply absorption of the latter by the former, if their research agendas continue to converge.

An example of the convergence of economic history and cliodynamics is the book edited by Diamond and Robinson (2011). It congregates a large variety of authors of different sciences, some of them closer to cliodynamics, such as Stephen Haber or Patrick Kirch, and others closer to economic history, such as Daron Acemoglu and Nathan Nunn. The book is characterized by its heterogeneity. In one hand, it ranges from a non-quantitative narrative style (traditional among historians) to quantitative studies with statistical analyses (typical of cliometricians). On the other hand, the book studies a range of societies that goes from contemporary to prehistorical ones. However, all of the chapters of the book have in common the usage of exogenous and unexpected events as a way of applying natural experiment methods. And it is precisely that heterogeneity in particular methods, but the acceptance of a formal and rigorous view of human history what defines cliodynamics.

Final remarks

This paper argues that economic history has been an active field in economics during the last 65 years. This is not the first time such a claim is made. Several other authors have identified, as well, that economic history remains influential among mainstream economics (see Mokyr, 2010, Cain & Whaples, 2013, Diebolt and Hauptert (2015a), Abramitzky, 2015). For those authors, the



improved prestige and influence of economic historians, and the increasing presence of economic history publications in the top economics journals are clear evidence of a renewed interest for history in economics. However, all those authors fail to identify the disruptions in the evolution of economic history. This paper presents a nonlinear history of the field.

We found two dimensions of disruption in economic history. In one hand, there was a temporal dimension. The field evolved in time in a non-monotonic way. The production and interest in the economic history expanded rapidly during the 50s and 60s; it decayed in the 70s and 80s and has resurrected in the mid-90s. On the other hand, there was a conceptual dimension of disruption. In some moments, economic history studies converged to a unique paradigm, while in others, they diverged. Cliometrics was the unified paradigm in the 60s. The 70s and 80s saw the divergence of economic history studies. During the 90s, *new cliometrics*, *new institutional economic history*, *long-run development approach* and *very long-term economic history* consolidated as independent intellectual agendas. Finally, the last couple of decades have been characterized by a convergence on those agendas. Cliodynamics stands as a possible new unified paradigm.

Therefore, this paper argues against authors like Diebolt and Hauptert (2015b), who claim that cliometrics remains a unified conceptual body that gathered all the efforts in formal economic history. We, in contrast, consider that cliometrics, as an intellectual tradition, has a limited scope. Despite that all the current branches of economic history have roots in cliometrics, they are closer to other conceptual traditions. Their different questions, methods and theoretical background prove it.

On the other hand, cliodynamics, characterized by a flexible formal approach to history, seems to be a more plausible unified paradigm. Clearly, the convergence to cliodynamics that we propose is a conjecture that deserves a deeper analysis. The origins of cliodynamics from outside economics might be a serious restriction. The future evolution of cliodynamics itself also generates uncertainty about the predicted convergence. Additional studies from the core of cliodynamics must be done. As well as closer explorations of the economic history community. The availability of big data on journal publications and citations are some of the potential new sources that could enrich this discussion.

References

- Abramitzky, R. (2015). *Economics and the Modern Economic Historian* (No. w21636). National Bureau of Economic Research.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2000). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation (No. w7771). National Bureau of Economic Research.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail: the origins of power, prosperity and poverty*. New York: Crown Business.
- Andersen, T. B., Jensen, P. S., & Skovsgaard, C. V. (2013). The heavy plough and the agricultural revolution in medieval Europe. *Discussion Papers on Business and Economics*. University of Southern Denmark, 6.

- Ashraf, Q., & Galor, O. (2011). Dynamics and Stagnation in the Malthusian Epoch. *The American Economic Review*, 101(5), 2003-2041.
- Ashraf, Q. & Galor, O. (2013a). Genetic diversity and the origins of cultural Fragmentation. *The American Economic Review*, 103(3), 528–533.
- Ashraf, Q., & Galor, O. (2013b). The “Out of Africa” Hypothesis, Human Genetic Diversity, and Comparative Economic Development. *The American Economic Review*, 103(1), 1-46.
- Badia-Miró, M., Guilera, J., & Lains, P. (2012). Regional incomes in Portugal: Industrialisation, integration and inequality, 1890-1980. *Journal of Iberian & Latin American Economic History*, 30(2), 225-244.
- Banerjee, A. V., & Iyer, L. (2002). *History, institutions and economic performance: the legacy of colonial land tenure systems in India*.
- Baten, J., & Julia, M. (2011). On the status and the future of economic history in the world. *MPRA Paper 34704*. University Library of Munich, Germany.
- Bates, R. H., Greif, A., Lev, M., Rosenthal, J. L., & Weingast, B. R. (1998). *Analytic narratives*. Princeton University Press.
- Bates, R. H., Greif, A., Lev, M., Rosenthal, J. L., & Weingast, B. R. (2000a). The Analytic Narrative Project. *American Political Science Review*, 94(3), 696- 702.
- Bates, R. H., Greif, A., Levi, M., Rosenthal, J. L., & Weingast, B. R. (2000b). Analytic Narratives Revisited. *Social Science History*, 24(4), 685-696.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2003). Law, endowments, and finance. *Journal of Financial Economics*, 70(2), 137-181.
- Bernanke, B. S. (1983). Nonmonetary effects of the financial crisis in propagation of the great depression. *American Economic Review*, 73(3), 257-276.
- Bértola, L., & Williamson, J. G. (2003). *NBER Working Papers 9687*. National Bureau of Economic Research, Inc, May 2003.
- Binmore, K. (2010). Game theory and institutions. *Journal of Comparative Economics*, 38(3), 245-252.
- Bluhm, R., & Szirmai, A. (2012). *Institutions and long-run growth performance: An analytic literature review of the institutional determinants of economic growth*. MERIT Working Papers 033. United Nations University – Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology (MERIT).
- Boldizzoni, F. (2011). *The poverty of Clio: Resurrecting economic history*. Princeton University Press.
- Bordo, M. D., Eichengreen, B., & Irwin, D. A. (1999). *Is Globalization Today Really Different than Globalization a Hunderd Years Ago?* (No. w7195). National Bureau of Economic Research.
- Bordo, M. D., & Rockoff, H. (1996). The gold standard as a “good housekeeping seal of approval”. *The Journal of Economic History*, 56(2), 389-428.
- Bordo, M. D., Taylor, A. M., & Williamson, J. G. (Eds.) (2007). *Globalization in historical perspective*. University of Chicago Press.



- Buyst, E. (2011). Continuity and change in regional disparities in Belgium during the twentieth century. *Journal of Historical Geography*, 37(3), 329-337.
- Cain, L. P., & Whaples, R. (2013). Economic history and cliometrics. *The Routledge Handbook of Modern Economic History*, 3.
- Caruana-Galizia, P. (2013). Indian regional income inequality: estimates of provincial GDP, 1875–1911. *Economic History of Developing Regions*, 28(1), 1-27.
- Casson, M., & Hashimzade, N. (2013). Large Databases in Economic History: Research Methods and Case Studies. Routledge.
- Clark, G. (2008). *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World: A Brief Economic History of the World*. Princeton University Press.
- Clark, G. (2014). *The Sun Also Rises: Surnames and the History of Social Mobility: Surnames and the History of Social Mobility*. Princeton University Press.
- Colander, D. (2000). The death of neoclassical economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 127-143.
- Comin, D., Easterly, W., & Gong, E. (2006). *Was the Wealth of Nations determined in 1000 BC?* (No. w12657). National Bureau of Economic Research.
- Crafts, N. F., & Harley, C. K. (1992). Output growth and the British industrial revolution: a restatement of the Crafts-Harley view. *The Economic History Review*, 45(4), 703-730.
- Crafts, N. F., Leybourne, S. J., & Mills, T. C. (1989). The climacteric in late Victorian Britain and France: a reappraisal of the evidence. *Journal of Applied Econometrics*, 4(2), 103-117.
- Crafts, N. (2005). Regional GDP in Britain, 1871–1911: some estimates. *Scottish Journal of Political Economy*, 52(1), 54-64.
- Gutman, H. G., Sutch, R., Temin, P., & Wright, G. (1977). *Reckoning with slavery*. Oxford University Press.
- Davis, L. (1966). Professor Fogel and The New Economic History. *The Economic History Review*, 19(3), 657-663.
- Davis, L. E., North, D. C., & Smorodin, C. (1971). *Institutional change and American economic growth*. Cambridge University Press, 1971.
- Deng, K. (2013). *Demystifying growth and development in North Song China, 960 –1127*. London School of Economics and Political Science, Department of Economic History.
- Diamond, J., & Robinson, J. A. (2010). *Natural experiments of history*. Harvard University Press.
- Diebolt, C., & Hauptert, M. (2015) *Handbook of Cliometrics*. Springer.
- Diebolt, C., & Hauptert, M. (2015) *Clio's Contributions to Economics and History*. Working papers. Association Francaise de Cliométrie. No. 2.
- Jared, D. (1997). *Guns, germs, and steel: the fates of human societies*. NY: WW Norton & Company.
- Zilibotti, F., & Doepke, M. (2008). Occupational Choice and the Spirit of Capitalism. *Quarterly Journal of Economics*, 123(2), 747-793.
- Easterly, W., & Levine, R. (2012). *The European origins of economic development*. NBER Working Papers 18162. National Bureau of Economic Research, Inc, June.

- Eichengreen, B. (1993). *Elusive stability: essays in the history of international finance, 1919-1939*. Cambridge University Press.
- Eichengreen, B. J. (1998). *Globalizing capital: a history of the international monetary system*. Princeton University Press.
- Enflo, K., Henning, M., & Schön, L. (2014). Swedish regional GDP 1855–2000: Estimations and general trends in the Swedish regional system. *Research in Economic History*, 30, 47-89.
- Felice, E. (2011). Regional value added in Italy, 1891–2001, and the foundation of a long-term picture. *The Economic History Review*, 64(3), 929-950.
- Ferguson, N. (2008). *The ascent of money: A financial history of the world*. Penguin.
- Field, A. J. (1987). *The future of economic history*. Springer Netherlands.
- Findlay, R. (1998). A plea for trade theory in economic history. *The Economic and Social Review*, 29(4), 313-321.
- Floud, R., McCloskey, D. N., & McCloskey, D. N. (Eds.) (1994). *The economic history of Britain since 1700: 1700-1860*. Cambridge University Press.
- Fogel, R. W. (1966). The new economic history. *The Economic History Review*, 19(3), 642-656.
- Fogel, R. W. (1965). Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History. *Business History Review*, 39(1), 130.
- Frankema, E. (2014). Africa and the Green Revolution A Global Historical Perspective. *NJAS-Wageningen Journal of Life Sciences*, 70, 17-24.
- Galor, O. (2005). From stagnation to growth: Unified Growth Theory. In: P. Aghion & S. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier.
- Galor, O. (2011). *Unified growth theory*. Princeton University Press.
- Galor, O. & Moav, O. (2002) Natural Selection and The Origin Of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1133-1191.
- Galor, O., & Mountford, A. (2008). Trading population for productivity: theory and evidence. *The Review of economic studies*, 75(4), 1143-1179.
- Geary, F., & Stark, T. (2002). Examining Ireland's Post-Famine Economic Growth Performance. *The Economic Journal*, 112(482), 919-935.
- Grantham, G. (1997). The French cliometric revolution: A survey of cliometric contributions to French economic history. *European Review of Economic History*, 1(3), 353-405.
- Greasley, D., & Oxley, L. (1994). Rehabilitation sustained: the industrial revolution as a macroeconomic epoch. *The Economic History Review*, 47(4), 760-768.
- Greasley, D., & Oxley, L. (2010). Clio and the economist: making historians count. *Journal of Economic Surveys*, 24(5), 755-774.
- Greasley, D., & Oxley, L. (2010). Cliometrics and time series econometrics: some theory and applications. *Journal of Economic Surveys*, 24(5), 970-1042.



- Greif, A. (1996). Micro theory and recent developments in the study of economic institutions through economic history. In: David M. Kreps and Kenneth F. Wallis (eds.) *Advances in Economic Theory*. Cambridge University Press.
- Greif, A. (1997). Cliometrics after Forty Years. *American Economic Review*, 87(2), 400-403.
- Greif, A. (2002). Economic history and game theory. In: Robert Aumann and Sergiu Hart (eds.) *Handbook of Game Theory with Economic Applications*. 1989-2024.
- Greif, A. (2006). *Institutions and the path to the modern economy: Lessons from medieval trade*. Cambridge University Press.
- Greif, A. (2008) The normative foundations of institutions and institutional change. In: *The Dynamics of Institutions*. Paris.
- Green, D. P., Shapiro, I., & Shapiro, I. (1994). *Pathologies of rational choice theory: A critique of applications in political science*. New Haven: Yale University Press.
- Grinin, L., Markov, A., & Korotayev, A. (2013). On similarities between biological and social evolutionary mechanisms: Mathematical modeling. *Cliodynamics: The Journal of Theoretical and Mathematical History*, 4(2), 185-228.
- Heaton, H. (1942). Recent Developments in Economic History. *The American Historical Review*, 47(4), 727-746.
- Hoffman, P. T. (2010). Response to Robert Whaples. *Historically Speaking*, 11(2), 20-22.
- Heckscher, E. F. (1929). A plea for theory in economic history. *Economic History*, 1, 525-535.
- Hodgson Geoffrey, M. (1993). Institutional Economics: Surveying the "Old" and the "New". *Metroeconomica*, 44(1), 1-28.
- Lyons, J. S., Cain, L. P., & Williamson, S. H. (Eds.) (2007). *Reflections on the cliometrics revolution: conversations with economic historians*. Routledge.
- Kalmanovitz, S. (2004). La cliometría y la historia económica institucional: reflejos latinoamericanos. *Historia Crítica*, 27, 63-89.
- Kindleberger, C. P., & Aliber, R. Z. (2011). *Manias, panics and crashes: a history of financial crises*. Palgrave Macmillan.
- King, G., Keohane, R. O., & Verba, S. (1994). *Designing social inquiry: Scientific inference in qualitative research*. Princeton University Press.
- Kirkland, E. C. (1949). The Place of Theory in Teaching American Economic History. *The Journal of Economic History*, 9(S1), 99-102.
- Klein, P.G. (2000). New institutional economics. *Encyclopedia of Law and Economics*. Edward Elgar.
- Kremer, M. (1993). Population growth and technological change: one million BC to 1990. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 681-716.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). Law and Finance. *The Journal of Political Economy*, 106(6), 1113-1155.
- Lefebvre, G. (1924). *Les Payasans du Nord Pendant la Revolution Francaise*. Paris: Rieder.

- Lipset, S. M. (1963). *The First New Nation: The United States in Historical and Comparative Perspective*. New York: Basic Books.
- Lyons, J. S., Cain, L. P., & Williamson, S. H. (Eds.) (2007). *Reflections on the cliometrics revolution: conversations with economic historians*. Routledge.
- Maddison, A. (2007). *Contours of the world economy 1-2030 AD: Essays in macro-economic history*. Oxford University Press.
- Maddison, A. (2007). *The world economy: A millennial perspective*. Academic Foundation.
- Maddison, A. (2007). *The world economy: Historical statistics*. Academic Foundation.
- Marichal, C. (1989). *A century of debt crises in Latin America: from independence to the Great Depression, 1820-1930*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Marichal, C. (2010). *Nueva historia de las crisis financieras. Una perspectiva global 1873-2008*. Barcelona: Debate, 2010.
- Martínez-Galarraga, J., Rosés, J. R., & Tirado, D. A. (2015). The long-term patterns of regional income inequality in Spain, 1860–2000. *Regional Studies*, 49(4), 502-517.
- McClelland, P. D. (1973). Model-building in the new economic history. *American Behavioral Scientist*, 16(5), 631-651.
- McClelland, P. D. (1975). *Causal Explanation and Model Building*. Cornell University Press, London.
- McCloskey, D. N. (1987). *Econometric history*. MacMillan Education, Limited.
- McCloskey, D. N. (1978). The achievements of the cliometric school. *The Journal of Economic History*, 38(1), 13-28.
- Meyer, J. R. (1955). An input-output approach to evaluating the influence of exports on British industrial production in the late 19th century. *Explorations in Economic History*, 8(1), 12.
- Mejía, J. (2015) Reconstrucción de PIB regionales en Colombia (1800-2015): Una revisión crítica de las fuentes y los métodos. *Economía y Sociedad*, 30, forthcoming.
- Michalopoulos, S., & Papaioannou, E. (2013). Pre-Colonial Ethnic Institutions and Contemporary African Development. *Econometrica*, 81(1), 113-152.
- Mokyr, J. (2010). On the supposed decline and fall of economic history. *Historically Speaking*, 11(2), 21-25.
- North, D. C. (1974). Beyond the new economic history. *The Journal of Economic History*, 34(1), 1-7.
- North, D. C. (1977). The new economic history after twenty years. *The American Behavioral Scientist (pre-1986)*, 21(2), 187-200.
- North, D. C. (1978). Structure and performance: The task of economic history. *Journal of Economic Literature*, 16(3): 963-978.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- North, D. C., & Thomas, R. P. (1973). *The rise of the western world: A new economic history*. Cambridge University Press.



- North, D. C., Wallis, J. J., Webb, S. B., & Weingast, B. R. (2007). Limited Access Orders in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development. Policy Research Working Paper Series 4359, The World Bank.
- Nunn, N. (2009). The Importance of History for Economic Development. *Annual Review of Economics*, 1(1):65-92.
- Ober, J. (2015). *The Rise and Fall of Classical Greece*. Princeton University Press.
- Olsson, O., & Hibbs, D. A. (2005). Biogeography and long-run economic development. *European Economic Review*, 49(4), 909-938.
- Reinhart, C. M., & Rogoff, K. (2009). *This time is different: eight centuries of financial folly*. Princeton University Press.
- Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of economic growth*, 9(2), 131-165.
- Rojas, A. M. (2007). Cliometrics: A Market Account of a Scientific Community (1957-2006). *Lecturas de Economía*, 66, 47-82.
- Rosés, J. R., Martínez-Galarraga, J., & Tirado, D. A. (2010). The upswing of regional income inequality in Spain (1860–1930). *Explorations in Economic History*, 47(2), 244-257.
- Scheiber, H. N. (1967). On the New Economic History: And Its Limitations: A Review Essay. *Agricultural History*, 41(4), 383-396.
- Schulze, M. S. (2007). Regional income dispersion and market potential in the late nineteenth century Hapsburg Empire. Economic History Working. Papers 22311. London School of Economics and Political Science, Department of Economic History, november.
- Scheidel, W., Morris, I., & Saller, R. P. (2007). *The Cambridge economic history of the Greco-Roman world*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shionoya, Y. (2005). The soul of the German historical school: methodological essays on Schmoller, Weber, and Schumpeter. *The European heritage in economics and the social sciences*. Springer.
- Spolaore, E., & Wacziarg, R. (2013). How Deep Are the Roots of Economic Development? *Journal of Economic Literature*, 51(2), 325-369.
- Tabellini, G. (2010). Culture and institutions: economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic Association*, 8(4), 677-716.
- Tilly, R. (2001). German economic history and Cliometrics: A selective survey of recent tendencies. *European Review of Economic History*, 5(2), 151-187.
- Turchin, P. (2005). A primer on statistical analysis of dynamical systems in historical social sciences (with a particular emphasis on secular cycles). *Structure and Dynamics*, 1(1),1-10.
- Turchin, P. (2010). Warfare and the evolution of social complexity: A multilevel-selection approach. *Structure and Dynamics*, 4(3),1-37.
- Turchin, P. (2011). Toward Cliodynamics – an Analytical, Predictive Science of History. *Cliodynamics*, 2(1), 167-186.

- Turchin, P. (2013). The rise and fall of cliometrics, and the coming rise of cliodynamics.
- Turchin, P., & Gavrillets, S. (2009). Evolution of complex hierarchical societies. *Social Evolution & History*, 8(2), 167-198.
- Turchin, P., Whitehouse, H., Francois, P., Slingerland, E., & Collard, M. (2012). A historical database of sociocultural evolution. *Cliodynamics: The Journal of Theoretical and Mathematical History*, 3(2), 271-293.
- Van Bavel, B., Campopiano, M., & Dijkman, J. (2014). Factor markets in early Islamic Iraq, c. 600-1100 AD. *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 57(2), 262-289.
- Voigtländer, N., & Voth, H. J. (2006). Why England? Demographic factors, structural change and physical capital accumulation during the Industrial Revolution. *Journal of Economic Growth*, 11(4), 319-361.
- Voigtländer, N., & Voth, H. J. (2013). The three horsemen of riches: Plague, war, and urbanization in early modern Europe. *The Review of Economic Studies*, 80(2), 774-811.
- Wallerstein, I. (1974). *Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy*. New York: Academic Press.
- Whaples, R. (2010). Is Economic History a Neglected Field of Study? *Historically Speaking*, 11(2), 17-20.
- Whitney, W. G. (1968). *The structure of the American economy in the late nineteenth century*. Harvard University.
- Wright, G. (2001). Economic history, quantitative: United States. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Elsevier.



Intercambio: la odisea de William Paul McGreevey en Colombia.

La colección de Historia Económica de Colombia de la Universidad de los Andes publicó este año un libro que en su momento fue un hito en la disciplina, tanto por sus aportes como la controversia que suscitó entre los historiadores económicos colombianos. El libro *Historia económica de Colombia: 1845-1930* de W. P. McGreevey se convirtió en un momento fundacional porque permitió un debate teórico, meteorológico e incluso político.

La revista *tiempo&economía* publica los comentarios que Leopoldo Fergusson hizo el día del lanzamiento del libro y una respuesta de Salomón Kalmanovitz, para revivir un poco los elementos de aquel debate que hoy continúa vigente. El lector encontrará entonces reacciones y puntos de controversia, más que una reseña del libro. Es decir, encontrará los elementos de un debate fundamental en la historia económica de Colombia que aún está vigente.

Andrés Álvarez

Profesor asociado, Facultad de Economía, Universidad de los Andes



Leopoldo Fergusson

Profesor asociado, Facultad de Economía, Universidad de los Andes
lfergusson@uniandes.edu.co

Sugerencia de citación: Fergusson, L. (2015). El “efecto papaya” y la historia económica de Colombia. *tiempo&economía*, 2(2), 106-110

Quiero felicitar al profesor Hermes Tovar y a la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes por sacar adelante esta Colección de Historia Económica de Colombia, que es muy valiosa. Y esta felicitación también va para Ediciones Uniandes por sacar este conjunto de libros, además, muy bien editados. Como ustedes se darán cuenta, creo que son pertinentes.

Hasta en las pequeñas cosas la historia se repite, como con lo que les voy a contar. Trataré de ser breve y no demasiado árido; por eso, más que hablar como investigador voy a hacer una especie de anecdotario, y en el proceso quedará clara, espero, la importancia del libro de McGreevey y de editarlo nuevamente.

El primer capítulo de la historia empieza en 1965, cuando McGreevey era un joven estudiante de doctorado del MIT que recibía su título de doctor, con una tesis que se convertiría en 1971 en la publicación en inglés de este libro.

El título en inglés fue *An Economic History of Colombia, 1845-1930*. Noten el énfasis en una historia económica de Colombia. En español le quitaron ese una, y eso puede haber herido algunas sensibilidades, porque sonó como si fuera la historia definitiva. Cuenta la leyenda que McGreevey había elegido estudiar a Colombia porque cuando fue a la biblioteca del MIT encontró que prácticamente no había libros sobre Historia Económica de Colombia, y decidió: “ya tengo tema de tesis”. Yo también hice mi doctorado en el MIT, y me lo puedo imaginar (como estuve yo 45 años después) en la librería Dewey de Ciencias Sociales rompiéndose la cabeza por encontrar un tema de tesis que valiera la pena, teniendo presente además que tenía que convencer a sus asesores, liderados ni más ni menos que por Simon Kuznets.

Así fue como llegó a trabajar en Bogotá en 1963 (tuvo incluso uno de sus hijos en Bogotá), a escarbar la historia económica de Colombia en el CEDE de la Universidad de los Andes y en la Biblioteca Luis Ángel Arango. McGreevey venía entusiasmado a aplicar la criometría, o Nueva Historia Económica, como también se le conoce, que estaba dando sus primeros pasos. El énfasis era el análisis econométrico, guiado por teoría económica, para estudiar la historia económica. Se trataba de una aproximación que aún estaba en pañales y que iba generando tanto entusiasmo como resistencia.

Una muestra de que estaba todavía en pañales es que apenas aparecían los principales trabajos pioneros de esta corriente, como los del propio Kuznets (*El crecimiento económico moderno*, 1966), o el análisis de los ferrocarriles y el crecimiento que hizo Robert Fogel (1964). Y la historia económica en Colombia también estaba en pañales. Las principales referencias en historia económica eran el trabajo de Luis Eduardo Nieto Arteta de 1942 (*Economía y cultura en la historia de Colombia*) y el de Luis Ospina Vásquez de 1955 (*Industria y protección en Colombia, 1810-1930*). Ospina Vásquez, de hecho, fue uno de quienes guio al joven McGreevey recién llegado a Colombia.

Todo esto es clave para entender lo que pasaría con la obra de McGreevey: se trataba de un investigador inexperto que llegaba a aplicar un método que aún estaba en pañales, en un contexto donde el estudio de la historia económica apenas empezaba.

El segundo capítulo de la historia empieza en 1975, cuando su libro se publicó en español con el título *Historia económica de Colombia, 1845-1930*. Ese año, McGreevey recibió una invitación a un seminario en Bogotá. Cuenta McGreevey en el Epílogo de esta nueva edición que sólo se enteró al llegar al país que el título de la conferencia era “Un análisis crítico de la obra *Historia económica de Colombia, 1845-1930* de William Paul McGreevey”. Básicamente, fue una “encerrona académica” que le hicieron a McGreevey. Estaban los historiadores colombianos (Hermes Tovar, Salomón Kalmanovitz, Luis Ospina Vásquez, entre varios otros) y los extranjeros colombianistas (como Frank Safford, Malcolm Deas, David Bushnell). Todos los asistentes le dieron palo a McGreevey.

Frank Safford fue uno de los más contundentes. Le preocupaba, dijo, “que la falta de una literatura muy amplia sobre la historia económica de Colombia, confiera a esta obra una autoridad inmerecida” (*Historia económica de Colombia: un debate en marcha*, Instituto de Estudios Colombianos, Bogotá, 1979, p. 25). Salomón Kalmanovitz dijo que “la teoría propuesta es no sólo inadecuada para explicar los hechos de la transición colombiana [al capitalismo] sino que es incoherente para explicar cualquier transición en general”. Hermes, entre otras cosas, analizó en detalle un libro de cuentas de la hacienda de Doyma entre 1767 y 1769 para refutar las afirmaciones que hacía McGreevey sobre la situación de los indígenas y sectores populares atados a la tierra provocados por la política agraria borbónica.

¡Y eso que, según cuenta Hermes Tovar, todos los autores (excepto él) corrigieron las memorias publicadas suavizando algunas de sus afirmaciones!

Lo criticaron por muchas cosas, pero podrían agruparse en dos grandes grupos. Primero, por usar datos imperfectos. Segundo, por usar métodos inapropiados. Esto último incluía desde desconocer aspectos del contexto colombiano que hacían poco plausibles los supuestos que guiaban su análisis y sus modelos hasta descartar del todo como válida la aproximación de la criometría.

El asunto fue tan fuerte que el profesor James Robinson, en un seminario en Bogotá (que debió ser en 2003 o 2004), postuló el *McGreevey Effect* en una presentación sobre el desarrollo de largo plazo en Colombia:

El Efecto McGreevey

Teorema: Si un académico gringo asegura que x es verdad sobre Colombia, los estudiosos colombianos rotundamente afirman que x no es cierto.

Prueba: La *Historia económica de Colombia* de William McGreevey.

Corolario: Se acabaron los gringos que escriben sobre la historia económica de Colombia.

Claramente es una exageración humorística, pero capta la esencia de la controversia. Yo en ese momento era apenas un asistente de investigación que especulaba con hacer un doctorado, y trabajaba para el profesor Robinson. Pero Robinson tuvo la generosidad de anotarme como coautor de la ponencia.



En esa ocasión, un economista connotado, casi que reiterando como con reflejo la actitud que denunciaba el Efecto McGreevey, me dijo: “A usted no le conviene asociarse con Robinson y Acemoglu”. Tal vez sabía que yo iba a acabar como McGreevey, pues por culpa de Robinson y Acemoglu es que pude entrar a convertirme en estudiante del MIT.

Pero es interesante que con el tiempo se haya venido reivindicando esta obra de McGreevey, por varias razones. Hay un par de ensayos de la historiografía colombiana que hablan del libro y que son particularmente útiles, el de Meisel¹ y el de Kalmanovitz.²

Meisel rescata que McGreevey utilizó fuentes extranjeras para construir las cifras de comercio exterior en el siglo XIX, pues las locales se consideraban muy problemáticas, por el contrabando y la subfacturación. Y aunque se sabe que las cifras extranjeras también tienen problemas, eso fue una innovación y una salida ingeniosa. Kalmanovitz dice: “El contrapunteo entre el tabaco durante el siglo XIX y el café durante el siglo XX que elaboró McGreevey es interesante desde el punto de vista de los encadenamientos e impactos de la actividad exportadora en el crecimiento de largo plazo”. Meisel también agrega: “McGreevey encontró que en general para el periodo 1920-1949 los ferrocarriles fueron una inversión rentable. Tanto por el manejo de las cifras como por la explicación clara de la metodología utilizada, la evaluación costo-beneficio de las inversiones en ferrocarril que realizó McGreevey es bastante convincente, y es, a mi juicio, la principal revisión que hizo el autor a la historiografía económica colombiana”.

Robinson, en el prólogo a esta nueva edición del libro, destaca además que esta obra, a pesar de las posibles fallas en algunas de sus interpretaciones y la revisión en algunos de sus datos, tiene mucho que destacar. Entre otras cosas, el énfasis en condiciones políticas (como la ausencia de un Estado capaz) e instituciones ineficientes heredadas de la Colonia que pudieron haber truncado el desarrollo económico. En este sentido, aunque sin el nivel de precisión que tuvieron los trabajos posteriores, el trabajo de McGreevey fue casi que precursor de las obras del neoinstitucionalismo que han sido tan influyentes, tanto en el mundo en general como en América Latina en particular, para entender mejor las raíces profundas del desarrollo.

Dado que se ha ido reivindicando hasta cierto punto el valor del libro, una pregunta válida es por qué fueron tan duros con McGreevey en su momento. Una primera razón es que, aunque en efecto tiene muchas falencias, varias resonaron mucho, tal vez demasiado, por tener que ver precisamente con aplicar un método en infancia en un entorno en infancia: McGreevey hizo lo que pudo con lo que tenía a su alcance. No es coincidencia que donde los datos fueron mejores, sus resultados han sido más valorados, como el caso de su análisis del transporte. Pero como hablábamos con Hermes, tampoco se le puede acusar a McGreevey por haber usado su imaginación. La imaginación es parte fundamental del proceso de investigación. Sin imaginación no habría innovación en el conocimiento. Parece que a los críticos más feroces de McGreevey les molestaba que el título de su libro (sobre todo en español) lo hacía ver como el trabajo definitivo. Pero quizás ellos más que McGreevey estaban defendiendo alguna aproximación definitiva, una verdad definitiva y un método definitivo.

1 Adolfo Meisel, 1998, “La criometría en Colombia: una revolución interrumpida, 1971-1999”, Borradores de Economía 118, Banco de la República de Colombia.

2 Salomón Kalmanovitz, 2004, “La criometría y la historia económica institucional: reflejos latinoamericanos”, *Historia Crítica*, 27 (enero-junio): 63-90.

Muchos vieron el trabajo de McGreevey como una amenaza. La cita de Safford lo muestra claro. Como señala Meisel, no sorprende en una época en que la criometría iba desplazando historiadores económicos tradicionales, que estaban a la defensiva. Además, como lo muestra Kalmanovitz en su ensayo bibliográfico, era una época donde aceptar la criometría era como aceptar una postura política. O más en general, donde había una correspondencia más clara entre método y postura política en general. Se creía que por estar atado a la teoría neoclásica, entonces no se podía acomodar fácilmente el papel de las instituciones colectivas, y se representaba más bien una postura de “derecha”. Pero los avances del neoinstitucionalismo muestran que esto no es así necesariamente.

En resumen, mucha gente se veía amenazada: el que privilegiaba el estudio de casos específicos a fondo para conocer el contexto se veía amenazado por las frías cifras cuantitativas y descontextualizadas, o el que miraba el mundo con los lentes del marxismo veía cuestionada esa visión del mundo.

Hoy tal vez lo vivimos un poco distinto. Hoy en día somos mucho más promiscuos: construimos teorías afines a teorías marxistas con herramientas formales de la economía “neoclásica”, incorporamos las instituciones colectivas y miles de fallas de mercado, aunque partamos del individualismo metodológico; exploramos a fondo estudios de caso, aunque hagamos regresiones econométricas con miles de observaciones. Somos promiscuos y no nos importa mezclar aproximaciones. Pero tengo la impresión de que no era así en esa época. Era como ponerle los cachos a la mujer: había que elegir una aproximación o la otra.

La segunda gran razón por la que le dieron duro a McGreevey es porque dio papaya. En el caso de McGreevey, se hizo famosa su afirmación en el libro —en su esfuerzo por explicar el despegue de un crecimiento sostenido en Colombia en el siglo XX en algunas regiones de Colombia y no en otras— según la cual los colombianos finalmente hicieron la transición al crecimiento sostenido “porque así lo quisieron”. En efecto, planteada así la ingenuidad, es enorme y no se contesta la verdadera pregunta: ¿Y por qué quisieron? ¿Y por qué quisieron en ese momento y no antes? ¿Y por qué quisieron los paisas y no otros?

Pero aun en este caso, McGreevey estaba en cierto sentido en la dirección correcta, al señalar que no se trataba de barreras tan enfatizadas como nuestra imposible geografía o la necesaria dependencia de los países pobres como causa del desarrollo. En esto de la geografía, por ejemplo, el trabajo de Xavier Durán sobre el transporte en Antioquia y California le da la razón a McGreevey.³ Durán no logra encontrar en la geografía, ni en la rentabilidad de los proyectos, ni en las fuentes de financiamiento, las diferencias en la construcción de vías en California y Antioquia, sugiriendo que en algún sentido profundo “no quisimos” desarrollarnos.

En fin, no es para negar que McGreevey dio papaya y en muchas cosas fue ingenuo. Pero nos concentramos tanto en eso que por mucho tiempo no vimos lo valioso que podía tener su libro. Y entonces, en línea con el Efecto McGreevey, quiero proponer un segundo teorema, afín al del Efecto McGreevey:

El Efecto Papaya

Teorema: Si un académico gringo da papaya, los colombianos lo aprovechan.

3 Xavier Durán, “Why not Using the Wheel? Evidence from Colombia and California”, mimeo.



Prueba: La *Historia económica de Colombia* de William McGreevey.

Corolario: No le ponemos atención a lo valioso que pueda decir el gringo.

Es interesante porque, para terminar con una nota de coyuntura, muy recientemente el autor del Efecto McGreevey, el profesor Robinson, dio papaya al afirmar, entre otras cosas, que los problemas de Colombia no están en el campo y que, en lugar de hacer promesas imposibles sobre restitución de tierras, el país debería enfocarse en la educación y dejar que los problemas rurales se marchiten.⁴ Yo, que soy alumno de Robinson y he sido educado bajo su visión del mundo; creo que dio papaya y no estoy de acuerdo con todo lo que dijo al respecto.

Pero al mismo tiempo, creo el Efecto Papaya puede estar haciendo que no veamos lo más importante que dijo en las famosas notas periodísticas que generaron un amplio debate: que los colombianos nos estamos hablando paja pensando que la guerra es la causa fundamental de nuestros problemas y que la firma de un tratado de paz será su solución. Ninguna de las dos cosas son ciertas, y eso lo digo aunque apoyo todos los esfuerzos por acabar el conflicto interno por la vía del diálogo. Espero que no pasen 45 años para que lo descubramos y empecemos a pensar, en serio, cómo hacemos para desarrollarnos. Para que, en serio, eso sea "lo que queremos", como dijo McGreevey.

4 James Robinson, "¿Cómo modernizar a Colombia?", *El Espectador*, diciembre 13 de 2014, y James Robinson, "Colombia: ¿Esta vez es diferente?", *El Espectador*, enero 17 de 2015.

McGreevey, cuarenta años después

Salomón Kalmanovitz

Profesor emérito Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano
<http://orcid.org/0000-0001-5682-4613>
tiempoyeconomia@utadeo.edu.co

Sugerencia de citación: Kalmanovitz, S. (2015). McGreevey, cuarenta años después. *tiempo&economía*, 2(2), 111-113

A raíz del lanzamiento de la segunda edición del libro *Historia económica de Colombia 1843-1930* estuve recuperando memorias grabadas en neuronas escondidas. Le preparamos a William Paul McGreevey una emboscada intelectual en un seminario que se le organizó en Bogotá en julio de 1975, que por fuera de la ira que nos despertaba revelaba que su libro nos había conmocionado profundamente. Varios éramos marxistas, otros eran seguidores radicales de la Escuela francesa de los Anales, y los había que hacían algo de historia económica sin apoyarse en modelos ni en la econometría. Estaban los historiadores norteamericanos Frank Safford y David Bushnell, que tocaban temas económicos sin ser economistas.

Héctor Melo había trabajado con NACLA en Nueva York, un tanque de pensamiento de izquierda dedicado a denunciar la expoliación de América Latina por el imperialismo norteamericano. Marco Palacios estaba apenas saliéndose de su militancia maoísta que lo había inducido a ser un estudioso de China. Yo era militante trotskista y seguía los lineamientos del marxismo anglosajón, en particular de la *New Left Review*. Malcolm Deas, tan conservador en esa época como ahora, aborrecía la historia cuantitativa —todavía lo hace—, y ahora rechaza el neoinstitucionalismo con igual pasión. Alberto Umaña venía de Oxford y había hecho una recopilación estadística sobre historia del comercio exterior colombiano, con la que desafió los datos de McGreevey.

Los orígenes de la historia económica en Colombia se dieron fuera de la academia, por lo menos en el caso de Luis Ospina Vásquez, quien escribe su *Industria y protección* en su casa, y en los de Mario Arrubla y Estanislao Zuleta, autodidactas enciclopédicos, quienes redescubren el texto de Ospina y lo popularizan. La academia estaba paralizada por el legado conservador de La Violencia y había muy poca producción intelectual en las universidades, algo que



contrasta con la vitalidad de Arrubla y Zuleta, que introducen al país ideas censuradas como el marxismo occidental (distinto al del Partido Comunista), el existencialismo, Nietzsche, Hegel, el psicoanálisis y la gran literatura de Thomas Mann y Kafka, entre otros. García Márquez publica *Cien años de soledad* en 1967, que ejercerá una enorme influencia sobre las nuevas generaciones. Arrubla y Zuleta influyen sobre Álvaro Tirado, Jorge Orlando Melo y Germán Colmenares, pero es Jaime Jaramillo Uribe quien en la Universidad Nacional forma rigurosamente a una generación de historiadores profesionales como Melo, Margarita González, Hermes Tovar y Germán Colmenares, y todos hacen posgrados en el exterior. El grupo de Arrubla y Zuleta tiene una gran influencia en el movimiento estudiantil de 1970. Mi crítica al trabajo de Arrubla y a la teoría de la dependencia me da un primer reconocimiento. El quehacer histórico en esta fase está cruzado por la política, el rechazo al imperialismo norteamericano, el debate sobre el modo de producción en la Colonia y su influencia sobre el campo colombiano, lo que hoy llamaríamos la dependencia del pasado, que orienta las estrategias de los grupos comunistas (línea Moscú), de los maoístas y de los trotskistas.

En aquella encerrona, mi ponencia no cuestionó el recurso a la cliometría en el libro de McGreevey, que me parecía intrigante y llena de promesas, sino la interpretación circular sobre el desarrollo antioqueño, como resultado de una voluntad colectiva —progresaron porque quisieron—, y no de razones materiales. Para mí, la previa acumulación de capital en la minería, la colonización relativamente democrática y su exitosa inserción en el mercado global del café daban lugar a una importante demanda efectiva por manufacturas, que junto a la expansión de los circuitos comerciales entre agricultura y minería se habían conjugado para que Antioquia liderara el desarrollo económico colombiano del siglo XX.

Me parece que no fue simplemente que McGreevey diera papaya, como lo describe Ferguson, sino superficialidad o *naivete*, en el sentido de la palabra inglesa, que el mismo autor aceptó cuando lo invitó un grupo de mis estudiantes de la Universidad Nacional en 2005. No se compara con el caso de James Robinson, quien sigue teniendo la razón, aunque no nos guste admitirlo, al resaltar que el Estado colombiano es intrínsecamente débil y no tiene acceso al excedente social por medio de la tributación. Es difícil que un Estado basado en el clientelismo, a veces en el crimen organizado, pueda garantizar las reformas democráticas y en el campo que se levantan desde la mesa de negociaciones de La Habana. Robinson nos dice que hay que resignarse a que el Estado haga lo poco que puede hacer, mal que bien, como expandir el sector educativo. Aun así, nos parece moralmente inadmisibles que los campesinos no tengan acceso al escaso patrimonio de que fueron despojados, que las víctimas de los violentos no sean reparadas adecuadamente pues perdieron familiares o fueron agredidas con enorme saña, o que soñemos con una mayor democracia económica y política, que requerirán cambios en la naturaleza misma del régimen político para poder adelantarse.

En un balance sobre la historiografía que hizo Adolfo Meisel¹ aducía que el debate contra McGreevey había retrasado la llegada de la historia cuantitativa al país, quizás porque la impresión que le dejó en sus años mozos fue la de que se trataba de una disciplina espuria y que no valía la pena embarcarse en ella. Sin embargo, lo cierto es que las condiciones para el surgimiento de una disciplina compleja como la cliometría, que exige una fuerte formación en

1 Adolfo Meisel, 2004, "Un balance de los estudios sobre historia económica de Colombia 1942-2005", en Miguel Urrutia y James Robinson (editores), *Economía colombiana del siglo XX: un enfoque cuantitativo*.

teoría económica y en métodos estadísticos avanzados, no estaban dadas en ese entonces: eran contados los doctores en Economía que llegaban al país y se encontraban comprometidos en las tareas de planeación, en la hacienda pública y en las del manejo de las instituciones monetarias y regulatorias del país. Sólo cuando empezaron a llegar doctores que habían elaborado sus tesis en historia económica como José Antonio Ocampo, Fabio Sánchez, el propio Meisel y María Teresa Ramírez más adelante, y alcanzaron a sacarles tiempo a las ocupaciones más políticas o lucrativas, se conformó la masa crítica que ha dado lugar al florecimiento de la disciplina. Meisel pudo organizar un pequeño equipo en la sucursal del Banco de la República en Cartagena que tiene en su haber un impresionante catálogo de publicaciones sobre historia económica y economía regional, algo que no se ha podido replicar en otras regiones del país. Es así como el impulso que le dio el Banco de la República a la historia económica con Meisel desde 1993, y a partir de 1998, por el impulso prestado por Miguel Urrutia, hizo posible comprometer a un número mayor de doctores en Economía que pudieron dedicarle tiempo y esfuerzo a cubrir aspectos cruciales de la historia fiscal y monetaria, de la agricultura y del transporte, de la demografía, del comercio exterior y del crecimiento económico de largo plazo. El banco central también ha sido importante en el apoyo a la organización de la Asociación Colombiana de Historia Económica y Empresarial, que entre sus muchas actividades pudo hacer el IV Congreso de Historia Económica Latinoamericana en Bogotá en julio de 2014, con la presencia de historiadores de gran reconocimiento internacional. Al día de hoy, la historia económica y la historia empresarial son fuertes sólo en un par de universidades privadas y tienen poca presencia en las universidades públicas.

Volviendo a Robinson, es evidente que ha tenido una gran influencia y resonancia en la prensa, más aún en los medios académicos, en comparación con la que recibió McGreevey en su momento. Robinson resalta que el Estado colombiano es una estructura débil en lo político frente a los poderes regionales armados, aunque se podría agregar obviamente que es menos débil en lo militar. Él ha sido importante en cuestionar la noción del Estado colombiano como un Leviatán opresivo de enormes proporciones, tal como la dibuja la historiografía de izquierda en el país. Más aún, Robinson resalta que ningún Estado latinoamericano tiene una capacidad suficiente para lubricar el desarrollo económico de largo plazo, algo que se desprende férreamente del legado colonial.

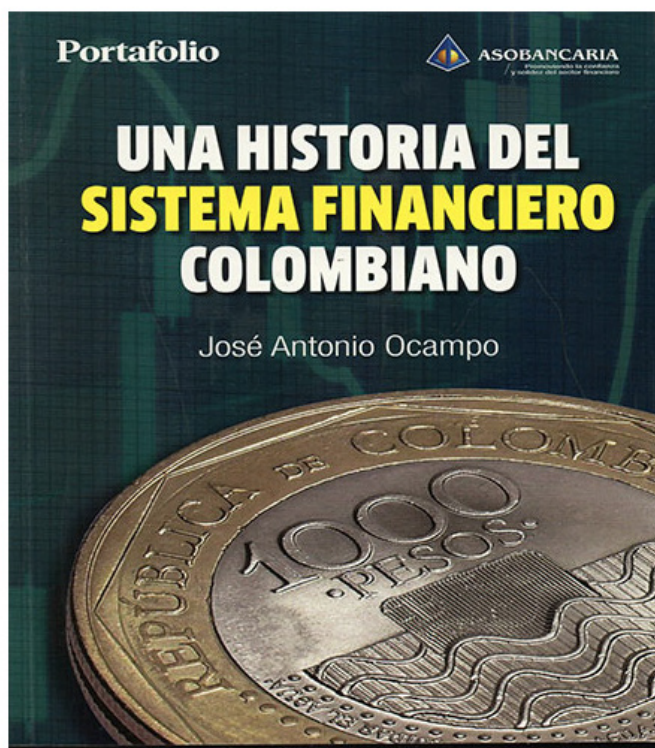


José Antonio Ocampo, *Una historia del sistema financiero colombiano* (Bogotá: Asobancaria/Portafolio, 2015, pp. 184. ISBN 978-958-706-320-2)

Óscar Granados

Profesor asociado Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano
<http://orcid.org/0000-0002-4992-8972>
oscarm.granadose@utadeo.edu.co

Sugerencia de citación: Granados, O. (2015). Reseña. José Antonio Ocampo, *Una historia del sistema financiero colombiano*. *tiempo&economía*, 2(2), 115-121



El libro de José Antonio Ocampo alimenta la historiografía del sector financiero en Colombia e identifica elementos que permiten abrir la discusión y el análisis. El libro presenta la evolución y las principales características macroeconómicas en la dinámica del sector financiero colombiano desde 1951, año en que una reforma financiera buscó que el banco central asumiera funciones de fomento. Esta reforma fue un cambio importante desde la creación del Banco de la República y la Superintendencia Bancaria en 1923, que le dan elementos a Ocampo para iniciar su obra.

Sin embargo, el autor retrocede para entender algunos elementos que llevaron a transformar la política monetaria, no solo desde la perspectiva de los impactos económicos de la crisis de 1929 y la Segunda Guerra Mundial, sino también las que indujeron a regular de una forma diferente las variables macroeconómicas (págs. 40-41). La influencia de la Reserva Federal en la reforma contenía elementos de política que Ocampo descuida, pero que igual analiza brevemente para llegar a lo que sería la reforma de 1951 (págs. 42-44).

La obra está estructurada en cuatro capítulos que trazan cronológicamente la evolución y transformación del sector financiero. Aquí, el autor hace una primera salvedad, que lo acerca más a una historia económica de los intermediarios crediticios y financieros, y deja por fuera las compañías aseguradoras y los fondos de pensiones, que han sido actores que dinamizan el sector dentro de cualquier contexto económico. Cada capítulo cuenta con una sección macroeconómica, seguida de una sección de cambios institucionales y una tercera en la que analiza los cambios en la estructura del sistema financiero.

El primer capítulo abarca el periodo de 1951 a 1974, el cual establece Ocampo como de fuerte intervención estatal que promueve la industrialización; los esquemas de crédito de fomento a través de entidades especializadas o de instrumentos de inversión forzosa, establecidos para fomentar sectores y empresas escogidas dejando de lado la posibilidad de que el sistema adquiriera la capacidad de financiar actividades empresariales diferentes. Ocampo aduce que la creación de entidades especializadas facilitó la profundización financiera (pág. 22). Con las Corporaciones de Ahorro y Vivienda (CAV) se logró volver a captar el ahorro del público, mientras que el direccionamiento de los fondos de fomento y de las corporaciones financieras integraba a unos pocos agentes económicos, que se convertían en intermediarios de crédito y canalizadores de crédito de fomento (pág. 46). Es decir, con las CAV se vincula una mayor cantidad de población al sistema, complementando unos bancos hipotecarios que en la década de 1920 participaban en más del 50% del sistema (pág. 59). Sin embargo, Ocampo precisa algo que se convirtió en uno de los elementos más vulnerables de las instituciones especializadas: el mercado de ahorro financiero estuvo sesgado hacia el corto plazo, requiriendo la utilización del Banco de la República para corregir esas fallas de diseño (pág. 53).

La concentración bancaria se dio tempranamente, aun antes de la creación del nuevo sistema financiero surgido de la arquitectura que montó el Banco de la República, como lo evidenció la quiebra del Banco López, que precipitó la operación del primero. Con la Ley 55 de 1975, que restringió la participación de los bancos extranjeros, se afectó aún más la capacidad de crear entidades bancarias o financieras que dinamizaran la economía. Aunque las variables macroeconómicas cumplieron un papel fundamental en esa concentración, ya que los mayores riesgos fueron de orden macroeconómico, habitualmente definidos por el incremento de la liquidez que se da durante los auges económicos, también los comportamientos empresariales explican

las tendencias hacia la concentración. Los intermediarios son los que deciden participar o no de forma agresiva en las expansiones de crédito. De ser exclusivo de los parámetros macroeconómicos, todos los intermediarios se verían abocados a estar en dificultades cuando los auges son restringidos o la liquidez se corta abruptamente. Es decir, los aspectos microeconómicos influyen más de lo que el autor supone.

Ocampo precisa tímidamente la situación política de la década de 1950, que se convirtió en un parámetro fundamental en la definición macroeconómica de los siguientes años. El intervencionismo visualizado por la dictadura conservadora de Laureano Gómez era más falangista que keynesiano, con un fuerte ingrediente corporativo en la asignación del crédito subsidiado y el gasto público. La amenaza de que la violencia partidista desembocara en una guerra civil precipitó el golpe militar de Rojas Pinilla, aunque continuaron las políticas corporativas conservadoras. Los cambios políticos que traería el Frente Nacional no fueron sustantivos en el plano macroeconómico, y solo fue hasta la llegada de Lleras Restrepo, cuando los choques externos y los desequilibrios cambiarios presionaron la estabilidad de la economía, que se acudió a un esquema de minidevaluaciones, eliminando el mercado libre de divisas, unificando las tasas de cambio, estableciendo el Decreto 444 de 1967 y creando el Fondo para la Promoción de las Exportaciones (Proexpo) (pág. 37).

Las nuevas responsabilidades de desarrollo y fomento que se le entregan al Banco de la República en 1951 direccionan la economía no tanto hacia la industrialización sino a beneficiar las actividades que los miembros de la Junta establecían. Ocampo afirma que la transformación de la Junta iba en la dirección de representar los intereses generales de la sociedad, pero los nuevos miembros de la Junta representaban los sectores tradicionales de la economía: la industria bancaria, el sector cafetero, la agricultura, la ganadería y las cámaras de comercio (págs. 44-45).

El autor establece que durante este periodo el sector financiero se estructuró sobre la banca oficial, la banca de fomento y la banca especializada, que facilitó el ingreso de nuevos jugadores. La política de fomento se convirtió en una fuente de emisión monetaria (págs. 56, 60), y además restringió el desarrollo del sistema financiero y obstaculizó el direccionamiento efectivo del crédito (págs. 117-118). Sin embargo, el índice Herfindahl que utiliza Ocampo para analizar la concentración de activos durante los finales del periodo de análisis de este capítulo (págs. 62-64) no tiene en cuenta que muchos de los activos se beneficiaban de los subsidios facilitados por el Banco de la República, y, por otro lado, las CAV estaban ligadas a grupos financieros. Entonces, no es claro que realmente existiera una desconcentración efectiva.

En el segundo capítulo, Ocampo aborda el periodo después de la creación de las CAV. Estos intermediarios fueron fundamentales en este nuevo periodo, ya que la fundación de Davivienda, Granahorrar, Corpavi, Las Villas, Concasa, entre otras, ayudaron a direccionar el modelo de crecimiento económico enfocado en la construcción. El periodo que analiza Ocampo en este capítulo, 1974 a 1990, tiene parámetros muy diversos para establecerlo como una estructura común. Así mismo, los elementos de contexto global a partir de 1973 podrían ser vinculados y referenciados en mayor profundidad, ya que alentaron la bonanza cafetera de 1975, que se vivió con la expansión de los precios de los bienes básicos y el incremento del crédito internacional. Esto generó un exceso de divisas y un interés del gobierno de Turbay Ayala por incrementar el endeudamiento externo, ejemplo seguido por los privados (págs. 71-73).



Los agentes que resultaron afectados por esa expansión de la liquidez quedaron atrapados tanto por el escenario macro como por sus decisiones micro. El ajuste macroeconómico de los años siguientes a la crisis de 1982 es el generador de dos cosas que Ocampo resalta: la vinculación nuevamente del Gobierno de forma activa y la concentración. Los pocos intermediarios independientes fueron los más afectados en la crisis de 1982 y los años siguientes. Una crisis que logró sortearse macroeconómicamente no solo por los ajustes y las restricciones sino por la bonanza cafetera de 1986, que facilitó el equilibrio, complementado a su vez por el crecimiento de las exportaciones mineras (págs. 74-75). Esta es una de las razones para que Ocampo profundizara en las temáticas internacionales; como él mismo lo dice, la demanda interna no despegaba, y mucho menos la profundización financiera. Hay que resaltar que el modelo de industrialización había sido poco exitoso y, adicionalmente, la política de fomento había generado una mayor dependencia de Colombia en la economía primaria, teniendo su efecto sobre la profundidad financiera.

Ocampo acepta que la reducción de los requisitos de encaje fue importantes para atraer ahorro financiero, pero las políticas de fomento también seguían activas (pág. 78), lo que lo acerca más a las tesis de Urrutia y Caballero que antes había controvertido.¹ Los ajustes que se dan con la liberalización financiera de 1979 buscan hacer más activo el Banco de la República a través de las operaciones de mercado abierto, mientras que liberan recursos propios de las entidades financieras al ser eliminado el encaje marginal del 100%, logrando reducir la demanda por recursos de fomento, y también la emisión (págs. 80-81). Esto permitió a los intermediarios participar en un proceso de mayor profundización financiera, pero también un auge especulativo de crédito interno que desembocó en una crisis financiera y la liquidación u oficialización de diferentes entidades en los siguientes años.

Las transformaciones macroeconómicas y la crisis de la deuda influyeron durante este periodo, pero fueron los intereses de sectores empresariales distintos los que alimentaron la transformación del sector bancario y financiero. El autor establece que la reforma de 1974 fue vital, así como las reformas siguientes, donde empiezan a reducirse la concentración y en cierta forma la represión financiera, facilitando el desarrollo del sistema financiero. Sin embargo, este es precisamente el periodo en el que se inicia la concentración de los mayores grupos financieros que serán los actores a partir de la siguiente década. El grupo Bolívar avanzaba hacia la consolidación con el Banco de Bogotá y Seguros Bolívar. Contaba con un grupo de socios que representaban diversas actividades de construcción e intereses por consolidar un grupo financiero. Así mismo, Sarmiento Angulo inició su aprovechamiento de entidades en dificultades para entrar en ellas de manera rápida, ante su exitosa carrera en la construcción, que le permitió consolidar al recién adquirido Banco de Occidente y a su empresa aseguradora, Seguros Alfa. Los intereses por participar en el Banco de Bogotá se incrementaron, lo que llevaría a un duro enfrentamiento financiero y legal por el dominio de esta entidad, direccionando el futuro del sistema financiero colombiano. Estos dos grupos tenían verdaderos intereses de ser banqueros, algunas otras familias tenían un propósito de diversificación, y otros, de prestigio y estatus, que terminaron fuera del negocio bancario.

1 Carlos Caballero y Miguel Urrutia, 2006, *Historia del sector financiero colombiano en el siglo XX: ensayos sobre su desarrollo y sus crisis*. Bogotá: Editorial Norma/Asobancaria.

En el capítulo tres, Ocampo analiza el cambio estructural de la macroeconomía colombiana que surgió de los procesos de apertura y transformación del sector financiero. La Ley 45 de 1990 propiciaba la internacionalización del sistema financiero, lo que se integró con la implementación del Plan Brady de 1989, que solucionaba la crisis de la deuda latinoamericana (págs. 104, 121). Así mismo, el hecho más importante de la historia constitucional de Colombia se incluía en esta tarea de reorganizar el sistema financiero y definir las funciones del banco central. El Banco de la República debía concentrarse en los temas relevantes del control de la inflación y la política monetaria, alejándose de actividades propias de un banco de desarrollo. Este cambio de orientación lo obligó a ser mucho más estricto en los temas regulatorios, que tendían a descuidarse desde la perspectiva de fomento; esta se mantenía pero por medio de una nueva estructura, que incluyó al Ministerio de Comercio Exterior, Bancoldex, Proexport, y otorgó autonomía a las cinco entidades de redescuento (pág. 119).

La década de 1990 fue más allá de los simples ajustes macroeconómicos internacionales. Los mercados de capitales y la liquidez que se les inyectó condujeron a un escenario de mayor riesgo, desconocido hasta entonces tanto para los agentes públicos como para los privados (pág. 85). Esto condujo a que los periodos de turbulencia propiciaran la quiebra de varias entidades de tamaño pequeño, mientras que liberalización de los flujos de capital fue apenas complementada con el encaje al endeudamiento externo, para evitar excesos peligrosos (pág. 24).

Este periodo inicia una fuerte concentración del sistema financiero (pág. 141), abriendo una oportunidad para que el Grupo Bolívar y el Grupo Sarmiento avanzaran en su dominio de varias entidades. Durante la década de 1990 se vendieron y se privatizaron varios bancos: algunos quedaron en manos de grupos extranjeros, y otros, poco a poco, en las de los grupos mencionados anteriormente. También se presentó la entrada al sistema financiero de la Familia Gilinski y del Sindicato Antioqueño, posteriormente Grupo Empresarial Antioqueño. Para 1996, el Estado solamente tenía la Caja Agraria, el BCH, el Banco Cafetero y Concasa (pág. 124). Estos últimos se fusionarían años después y serían privatizados en 2007 (págs. 131, 172), mientras que las otras entidades entraron en un complejo cambio hacia su privatización y liquidación, por el alto pasivo pensional. Era la última etapa del sector financiero en manos del Estado, que ahora se concentraba en los bancos de desarrollo (pág. 139).

El país sufrió una espiral inflacionaria, resultado de la liberalización, que combinó aumento de los flujos de capital internacional, el ciclo expansionista de la liquidez global, el incremento del endeudamiento externo y una política fiscal expansiva (pág. 125). La perspectiva microeconómica está nuevamente ausente del análisis de Ocampo, y es importante, pues las entidades financieras fueron las que desbordaron la capacidad de endeudamiento de los agentes, que después explotaría en una crisis sistémica. La política monetaria intentó nuevas restricciones, con el propósito de enfriar la expansión monetaria (págs. 100-111), como el incremento del encaje al endeudamiento externo y el alza de los tipos de interés, entre otros. Sin embargo, las crisis del Sudeste Asiático y rusa propiciaron una estampida de capital que hizo contraer la actividad con mucha fuerza, sobre todo en 1999.

El sistema financiero ya venía siendo afectado negativamente por la crisis de los deudores del UPAC, un sistema que absorbía directamente todos los cambios que tenían los ciclos de liquidez y, por ende, las tasas de interés, en este caso, a los cambios de las tasas de interés de los



CDT (pág. 120), y que sería el detonante cuando cayeron los precios de los activos inmobiliarios y, adicionalmente, los ingresos de los hogares (pág. 127). Pero todas las instituciones financieras se excedieron, incluidas las cooperativas financieras y una serie de bancos pequeños y medianos que se inauguraron en los calientes años noventa. El Banco de la República tomaría la decisión de adoptar el régimen de inflación objetivo, mediante las tasas de interés de intervención, como el principal instrumento para hacer la política monetaria. Esto se integraba a la coordinación de política macroeconómica establecida en la Constitución de 1991, con la presencia del Ministro de Hacienda en la junta directiva del Banco de la República (págs. 115, 121).

En el capítulo cuatro, después de la recuperación del sistema financiero local, Ocampo menciona que se retornaba a la concentración; a mi manera de ver, esto nunca se ha superado. El sistema financiero colombiano creció con fuerza por los auges económicos y la liquidez internacional que se vivió durante este periodo, cuando el crecimiento de la demanda llegó en 2006 a casi el 9% (pág. 149). Esto condujo a una reacción temprana por parte del Banco de la República para contrarrestar lo que se estaba presentando con los precios de los bienes agrícolas a nivel mundial (pág. 151).

La política monetaria laxa de la Reserva Federal, mantenida durante tanto tiempo, y el crédito barato incentivaron la toma de riesgos cada vez mayores y permitieron a los especuladores crear una serie de instrumentos financieros, como los derivados, que colapsaron unos años después, con la crisis que el autor denomina como del Atlántico Norte. Frente a esta crisis, los intermediarios bancarios nacionales, escarmentados por la crisis de 1999, decidieron no participar en estos instrumentos riesgosos, y, por ende, no estaban expuestos a ellos. No es cierto entonces que la poca exposición a la crisis en Colombia fuera resultado de un buen manejo de política macroeconómica.

Sin embargo, después de la crisis, el exceso de liquidez global y el auge sostenido de los precios de los bienes básicos aumentaron la dependencia de nuestro país con respecto a los mismos, que contribuyeron a una fuerte revaluación hasta mayo de 2014, cuando se inició el proceso contrario. Ocampo argumenta que esa dependencia y el aumento en las importaciones durante el último periodo de análisis han incrementado el déficit comercial del sector industrial y producido su contracción relativa frente a otros sectores de la economía (pág. 155). A esto se suma que varios agentes incrementaron su exposición al crédito externo, y una posible interrupción podrá tener un fuerte efecto sobre el sector financiero (págs. 156-157). El autor menciona que la crisis del Atlántico Norte fue una situación de la que Colombia salió bien librada, pudiéndose afirmar que, gracias a una reducida profundización financiera, Colombia no se contagió de una crisis que podría haber sido catastrófica.

Aquí se tiene un problema diferente, pero es parte de la evolución del sistema financiero, ya que los avances en profundización financiera que se calculan son muy limitados. Una cuenta de ahorros tiene un alto índice de inactividad. El otro punto radica en el excesivo crédito de consumo, donde en algunas oportunidades debe ser solventado con préstamos adicionales, acudiendo a estructuras informales de crédito a intereses más altos. Las actividades de agiotismo se presentan en el microcrédito en los periodos de mayor profundización financiera, a pesar de los avances que explica Ocampo (pág. 181). Las asimetrías de información no funcionan a la hora de los excesos de liquidez, ya que durante la expansión de crédito se olvida la importancia de revisar los límites que algunos agentes tiene en su capacidad de endeudamiento. Ocampo

establece esto de forma teórica al iniciar su obra (p. 19), pero no lo desarrolla como algo que forma parte de la realidad del sistema financiero actual.

Pese a que Ocampo resalta los cambios institucionales y normativos que buscaban fortalecer la confianza en el sistema financiero —como el Comité de Seguimiento al Sistema Financiero, los requerimientos de capital y liquidez establecidos por Basilea III, así como la lucha contra el lavado de activos, los mayores requisitos al manejo de recursos captados del público, la creación de la Superintendencia Financiera y otros agentes de autorregulación (págs. 159-162)—, el sistema financiero sufrió dos de los acontecimientos más vergonzosos para la economía nacional: la caída de una captadora ilegal (DMG), que tuvo una fuerte incidencia en las actividades de los intermediarios financieros, así como la caída de Interbolsa, que tenía una importante participación en los mercados financieros nacionales. Esto, aunque no vincula directamente a los agentes que se agremian en Asobancaria, sí afectó considerablemente al sistema financiero y a las firmas en bolsa. Estos agentes, que son relevantes en los avances de profundización financiera a través del mercado bursátil (pág. 171), se convirtieron en blanco de adquisiciones por parte de los bancos, quienes aprovecharon las dificultades de algunas ante el descalabro de Interbolsa. Ocampo no resalta esto, y es parte importante de la transformación del sistema financiero.

Ocampo concluye rápidamente en cada uno de sus capítulos, pero no reúne una sección de conclusiones generales que permitan identificar los aspectos más relevantes de esta investigación, y deja por fuera posibles recomendaciones. Sin embargo, pone de manifiesto que se ha profundizado la concentración, y que los márgenes de intermediación siguen siendo altos (pág. 176); también, que las entidades locales tienen una creciente exposición en otros mercados de la región (pág. 166), y, por último, que aún hay temas regulatorios que deben definirse prontamente.

Para terminar, y aunque no es un problema del autor sino del editor, un libro sin un listado de referencias bibliográficas se convierte en un texto al que se le dificulta contrastar las visiones de los autores que sirvieron como fuente del autor. Esta obra se convierte en un nuevo referente de la historia económica y financiera del sistema financiero colombiano. Su aporte a la historiografía lo convierte en un libro de consulta importante, y servirá para abrir un debate inconcluso. Sin embargo, la historia del sistema financiero no debe dejar por fuera a los actores directos, porque, aunque su propósito sea aceptar los dictámenes macroeconómicos y regulatorios, la visión microeconómica es fundamental para entender la historia del sistema financiero. Es decir, se abre la puerta para hacer una historia bancaria, y en sí, una historia empresarial, teniendo en cuenta a los artífices del sistema, que permita contrastar y complementar la obra de Ocampo.



Instrucciones a los autores

La revista **tiempo&economía** T&E es una publicación electrónica semestral editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, que tiene como objeto principal divulgar trabajos teóricos e investigaciones prácticas en las áreas de historia económica, empresarial, de empresarios y así mismo de las ideas administrativas, económicas y contables de Colombia, la región y el mundo. T&E es una revista plural e interdisciplinaria que busca someter a discusión los avances teóricos y metodológicos que sobre estos temas se producen, con el fin de contribuir a conformar una comunidad académica congregada alrededor de los temas tratados en la revista.

La revista es arbitrada y privilegia la publicación de documentos originales sobre un problema de la historia económica y empresarial que sean resultado de investigaciones científicas, con un claro referente teórico y que en la medida de lo posible incluyan revisiones críticas sobre el estado del arte. De igual manera, busca convocar investigadores interesados en el balance y desarrollo de la historia de las ideas económicas, administrativas y contables quienes también encontrarán un espacio de divulgación en esta revista.

La revista cuenta con la siguiente estructura: un editor general, un editor asistente, un asistente editorial, un comité editorial, un comité científico y un comité evaluador que garantizan la calidad y pertinencia de los contenidos de la revista. Los miembros son evaluados anualmente en función de su reconocimiento en el área y de su producción académica, visible en otras revistas indexadas nacionales e internacionales.

La recepción de documentos se hace durante todo el año.

Derechos de autor

Es una condición para la publicación de un artículo que el autor o autores cedan a la revista los derechos de reproducción impresa y electrónica, así como los de difusión. La transferencia de los derechos de autor se hace efectiva una vez el artículo es aceptado para publicación, en ese momento el autor recibirá el formulario de cesión de derechos de autor. Esto significa que la T&E pasará a poseer los derechos de reproducción y distribución del documento, todos los derechos de traducción del mismo, así como los derechos de publicar el artículo en cualquier formato electrónico.



El documento podrá ser reproducido libremente para uso académico, siempre y cuando nadie obtenga lucro por este concepto y además cada copia incluya la citación a la fuente, junto con, las demás estipuladas en la licencia Creative Commons 4.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)

La edición electrónica, provee acceso abierto a sus contenidos a través de la página (<http://goo.gl/AqOSnO>) y en las bases de datos especializadas que la revista considere adecuadas para su indización.

Adicionalmente, los autores deben garantizar que su contribución es original y que son los responsables de las ideas allí expresadas, así como de la idoneidad ética del artículo. Los autores tienen que hacer explícito que el texto es de su autoría y que en el mismo se respetan los derechos de propiedad intelectual de terceros. Si se utiliza material que no sea de propiedad de los autores, es responsabilidad de los mismos asegurarse de tener las autorizaciones para el uso, reproducción y publicación de cuadros, gráficas, mapas, diagramas, entre otros.

Extensión y formato

La extensión máxima deberá ser de 9.000 palabras o 54.000 caracteres con espacios, incluyendo notas, cuadros, gráficos, conclusiones y referencias bibliográficas que se incluirá al final del trabajo. En el caso de las reseñas, la extensión máxima debe ser de 3.000 palabras o 18.000 caracteres con espacios.

Los documentos serán remitidos a la siguiente dirección de correo electrónico tiempoyeconomia@utadeo.edu.co. La revista acepta archivos en formato PDF, Word o LaTeX (incluye Scientific Word y Workplace). El archivo debe contener todo el material que hace parte del artículo, incluyendo notas, gráficos, cuadros y anexos. El o los autores deberán conservar una copia del archivo electrónico que contiene la versión del documento enviada.

Contenido del artículo

El artículo debe contener:

- Título en el idioma original y su equivalente en inglés.
- Nombre completo del autor, o indicar de manera expresa la forma como suele firmar sus publicaciones para evitar duplicaciones en bases de datos.
- Nombre de la institución a la que pertenece y correo electrónico, de preferencia el institucional.
- Debe incluirse un resumen de los principales planteamientos en el idioma original y su equivalente en inglés (abstract), cada uno con un máximo de 150 caracteres con espacios.
- Máximo cinco palabras clave en español y en inglés (key words) y sus respectiva clasificación del *Journal of Economic Literature* -JEL- http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php

- El artículo debe contener una introducción temática, metodológica y de debate historiográfico en torno al tema, en el desarrollo se deben indicar con claridad cada uno de los apartados, las conclusiones y bibliografía.
- Una vez que el artículo haya sido aceptado se deberá indicar de manera expresa el patrocinio o apoyo institucional, beca o proyecto, así como los agradecimientos a los lectores y dictaminadores anónimos.

Citación

La Revista T&E utiliza para sus citas el sistema APA (American Psychological Association), a continuación se describe la manera adecuada de citas de acuerdo con la última versión publicada APA- 6ta. Edición. (<http://bit.ly/MVSEuq>)

Referencia de publicación periódica

Forma básica

Apellidos, A. A., Apellidos, B. B. & Apellidos, C. C. (Fecha). Título del artículo. *Título de la publicación*, volumen(número), pp. xx-xx. doi: xx.xxxxxxx

Ejemplo:

Ojeda, R. (2008) Abastecimiento de Santafé antes de la Independencia. A propósito de la tienda de Llorente. *Revista Tabula Rasa*, 8, pp. 14-17.

Baier, S.L., Bergstrand, J.H. (2011). The growth of world trade: Tariffs, transport costs, and income similarity. *Journal of International Economics*, 53 (1), pp. 1-27. doi: 10.1016/S0022-1996(00)00060-X

Jacks, D.S., O’rourke, K.H., Williamson, J.G. (2011). Commodity price volatility and world market integration since 1700. *Review of Economics and Statistics*, 93(3), pp. 800-813. Recovered http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/REST_a_00091

Referencia de libro

Apellido, Inicial del autor o editor (Año de publicación).

Título del libro en letra itálica (edición). Lugar de publicación: Casa publicadora.

Ejemplos:

Mares, D. (2001) *Violent Peace: Militarized Interstate Bargaining in Latin America*. New York: Columbia University Press.

Matos, A., Faria, F. (2003) *Ezequiel de Campos e O Aproveitamento Dos Recursos Hidroelétricos Na Península Ibérica*. Recuperado de <http://historia-empresarial.fe.unl.pt/textos>



Referencia parte de un libro

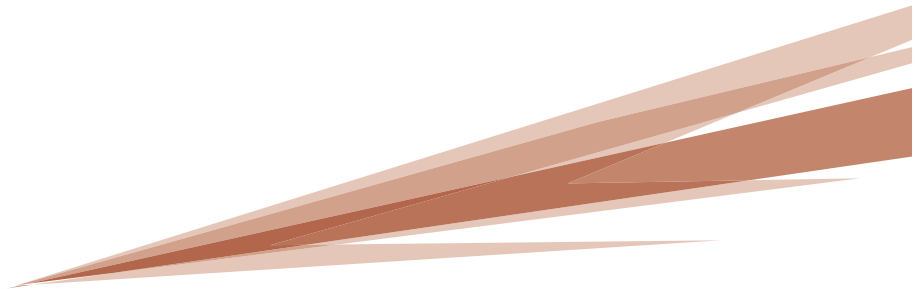
Apellido, Inicial del autor o editor. (Año de publicación).

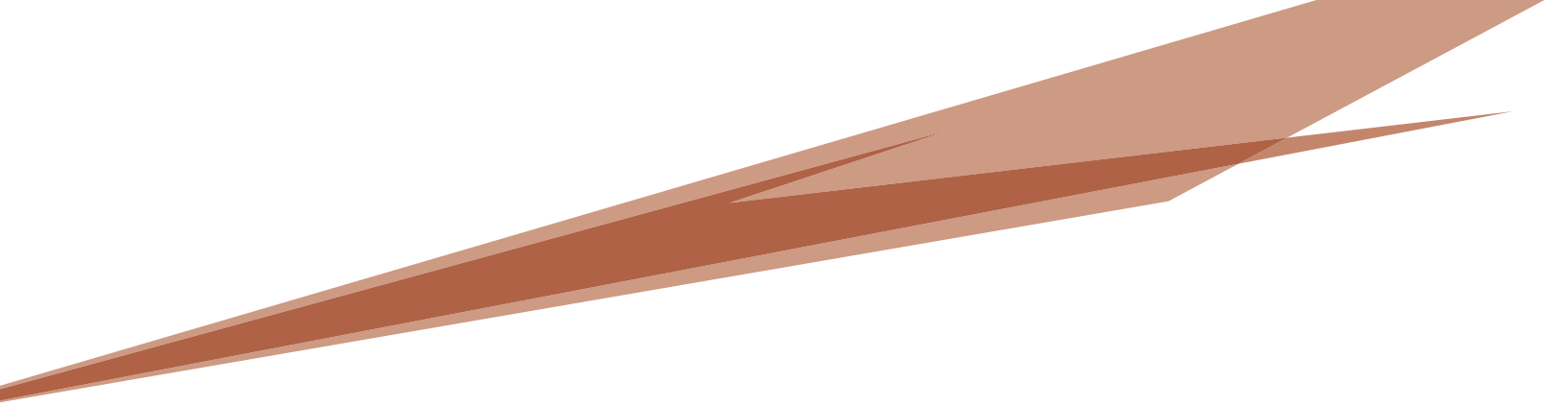
Título del capítulo o sección Título del capítulo o sección. En Editor (con su nombre en el orden normal) (Abreviatura de Editor), *Título del libro en letra itálica*. (páginas). Lugar de publicación: Casa publicadora.

Ejemplo:

Urrutia, M. (2010). Precios y salarios en el siglo XIX. En *Economía Colombiana Del Siglo XIX*, pp. 7-40. A. Meisel y M. T. Ramírez (eds). Bogotá: Banco de la República.

Holtug, N. (2007b). On giving priority to possible future people. En T. Rønnow- Rasmussen *et al.* (Eds.), *Hommage à Wlodek: Philosophical Papers Dedicated to Wlodek Rabinowicz*. Lund: Lund University. Obtenido de: <http://bit.ly/Nxc9sB>.





tiempo&economía, Vol. 2 N° 2
Se terminó de editar en diciembre de 2015, en la ciudad de Bogotá, D. C., Colombia.

