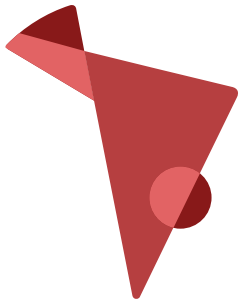


ISSN: 2982-4443



REVISTA

# Historia Económica de América Latina

N<sup>o</sup> 1

año 1 | ENE 2024







REVISTA

# Historia Económica de América Latina

# Nº 1

año 1 | ENE 2024





**Revista**

**Historia Económica de América Latina**

Año I – No. 1 – Enero de 2024

Montevideo, Uruguay

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

**Editor Responsable**

Jorge Álvarez

**Comité editor**

Jorge Álvarez (Universidad de la República).

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

Paola Azar (Universidad de la República)

José Peres-Cajías (Universitat de Barcelona).

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

**Secretaría de Edición**

Atenea Castillo y Juan Geymonat

**Edición gráfica**

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

**Corrección bibliográfica:**

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

**Gestión de OJS**

Lorenza Pérez, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.

**Consejo Académico**

Alcides Berretta, Universidad de la República, Uruguay

Reto Bertoni, Universidad de la República, Uruguay

Luis Bértola, Universidad de la República, Uruguay

María Camou, Universidad de la República, Uruguay

Ángelo Carrara, Universidad Federal de Juiz de Fora

Renato Colistete, Universidad de Sao Paulo

Carlos Contreras, Pontificia Universidad Católica de Chile

Daniel Díaz Fuentes, Universidad de Cantabria

José Díaz, Pontificia Universidad Católica de Chile

Ana Frega, Universidad de la República, Uruguay

Alfonso Herranz, Universidad de Barcelona

Raúl Jacob, Universidad de la República, Uruguay

Luis Jáuregui, Instituto de Investigaciones Luis Mora

Enrique Llopis, Universidad Complutense de Madrid

Manuel Llorca, Universidad de Santiago de Chile

Andrea Lluch, Universidad Nacional de La Pampa

J. Miguel Martínez-Carrión, Universidad de Murcia

Martín Monsalve, Universidad del Pacífico

María Inés Moraes, Universidad de la República, Uruguay

Esteban Nicolini, Universidad Nacional de Tucumán

José Antonio Ocampo, Columbia University

Rodolfo Porrini, Universidad de la República, Uruguay

Marcelo Rougier, Universidad de Buenos Aires

Carlos Valencia, Universidade Federal Fluminense



ASOCIACIÓN  
URUGUAYA  
DE HISTORIA  
ECONÓMICA

Constituyente 1502 – Piso 4  
C.P. 11.200 – Montevideo – Uruguay

Tel.: (+598 2) 413 6400

Fax: (+598 2) 410 2769

directiva@audhe.org.uy

www.audhe.org.uy

**Comisión Directiva**

Ejercicio 2022-2025

Titulares

Silvana Maubrigades (Presidente)

Pablo Castro (Secretario)

Carolina Vicario (Tesorera)

**Suplentes Respectivos**

Jorge Álvarez

Cecilia Moreira

María José Rey

**Comisión Fiscal**

Titulares

Gustavo Concari

Javier Rodríguez

Cecilia Lara

**Suplentes Respectivos**

Ulises García

María Camou

Juan Pablo Martí

## TABLA DE CONTENIDOS

Revista Historia Económica de América Latina: piense en grande, comience en pequeño (prólogo al primer número de la RHEAL)..... PÁG. 7  
Luis Bértola

### ARTÍCULOS

Income shares south of the Rio Bravo, 1920–2011  
Pablo Astorga.....PÁG. 9

La plata hispanoamericana y el rol del nuevo mundo en la economía global pre-moderna 1500–1800  
Alejandra Irigoin .....PÁG. 42

New Methodologies for a Latin American Economic History on the 19th Century: The South–Central Andes  
Erick D. Langer ..... PÁG. 73

Historia empresarial en América Latina: debates, perspectivas y agendas en el siglo XXI  
Andrea Luch.....PÁG. 95

The backbone of Latin America: recent developments and new directions in anthropometric history  
Moramay López–Alonso .....PÁG. 116

### RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

Carlos Contreras Carranza, Historia Económica del Perú: desde la conquista española hasta el presente, Lima: Instituto de Estudios Peruanos  
Manuel Llorca–Jaña ..... PÁG. 135



# REVISTA HISTORIA ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA: PIENSE EN GRANDE, COMIENZE EN PEQUEÑO

Luis Bértola<sup>1</sup>

En las últimas décadas, la Historia Económica, como disciplina, ha experimentado un gran desarrollo a nivel internacional. Centrada en el estudio de cómo funcionan y se transforman los diferentes sistemas económicos, se ha producido una importante renovación teórica y metodológica, lo que ha conducido a la construcción de nuevos relatos y de nuevos hechos históricos.

Uruguay no estuvo al margen de ese proceso, basándose en una importante construcción organizativo-institucional. Ello permitió consolidar grupos de investigadores y la formación de los mismos en los posgrados nacionales desde los años de 1990 y en el exterior. A inicios de los años de 1990 se creó la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE), con una clara vocación de insertarse firmemente en la colectividad mundial. Desde sus inicios, AUDHE formó parte de la Asociación Internacional de Historia Económica y sus miembros fueron activos participantes en sus diferentes instancias.

América Latina tampoco estuvo al margen de ese proceso global. En las décadas recientes se fortalecieron diversas asociaciones nacionales, se realizó el Congreso Mundial de Historia Económica en Buenos Aires y desde 2007 se vienen realizando los Congresos Latinoamericanos de Historia Económica (CLADHE). La proyección de AUDHE y de nuestra comunidad académica hacia América Latina siempre fue fuerte, al punto que fue en Montevideo que se organizó el Primer Congreso Latinoamericano de Historia Económica en 2007, que contó con más de 600 participantes de las Américas y Europa y fue organizado conjuntamente por seis asociaciones latinoamericanas. Los equipos de investigación uruguayos han mostrado una fuerte vocación por ubicar a Uruguay en la región y el mundo y promover estudios comparados, regionales, globales.

AUDHE, tempranamente, editó su Boletín de Historia Económica, que luego fue su Revista Uruguaya de Historia Económica. Fueron inicios humildes pero persistentes; con mucho esfuerzo colectivo se logró mantener la revista viva y en buen nivel.

Hoy, con una comunidad nacional de investigación bien consolidada, con un número importante de profesionales con doctorados y maestrías con gran actividad en la investigación y la docencia de posgrado, con una muy intensa inserción en las redes internacionales de la disciplina, con una fuerte vocación por trascender a lo nacional como objeto de estudio, AUDHE, lejos de volverse introvertida, decide dar un paso totalmente coherente con su historia y su vocación: transformar a su Revista Uruguaya de Historia Económica en la Revista Historia Económica de América Latina (RHEAL). Es un proceso natural, que comenzó con la apertura de la revista a temas que trascendían largamente la historia uruguaya, siguió con la progresiva integración no solamente al Consejo Editorial sino a su Comité Editorial de colegas de otros países de América Latina y que ahora se coloca como una revista regional, con la invaluable

1 Universidad de la República, Uruguay

---

colaboración y compromiso de colegas de otros países.

“Piense en grande, comience en pequeño”, nos decía en algún momento Raúl Jacob, miembro fundador de AUDHE. AUDHE y su revista comenzaron con humildad, y hoy, con la misma humildad, damos un paso importantísimo, que nos llena de orgullo. Confiamos en que RHEAL será un importante difusor de la Historia Económica Latinoamericana, abierta a considerar también estudios de otras regiones, así como estudios globales y abordajes teórico-metodológicos de interés general. Se sumará así a otros esfuerzos similares, impulsados por colegas e instituciones hermanadas en la búsqueda de claves sobre el pasado, que también nos ayuden a comprender nuestro presente e imaginar nuestro futuro.



# INCOME SHARES SOUTH OF THE RIO BRAVO, 1920-2011\*

Pablo Astorga\*\*

## Abstract

This paper analyses, for the first time, comparable income shares of the top 10%, the middle 50% and the bottom 40% of the labour force in Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Mexico and Venezuela (LA6) from 1920 to 2011 using a new dataset. The main findings are: i) over the whole period the LA6 exhibited a recurrent very high income concentration at the top 10% (an average share of 48.1%) and a relatively low share for those of the bottom 40% (13.9%), with a Palma ratio of 3.5; ii) although the three shares varied over time and showed important differences across countries and developmental epochs, the region did not show a lasting equalising outcome resembling the Great Levelling experienced by developed economies during the middle decades of the last century; iii) there is no support over time for the “Palma proposition” stating a relative stability of the income share of the middle 50%. Despite policy efforts in the 2000s to raise the income of the bottom 40%, altogether, a more equitable income distribution is still a pending task in Latin America.

**Keywords:** economic development, industrialisation, income inequality, Latin America

**JEL Classification:** O10, N1, O15, O54

## Resumen

Este artículo analiza, por primera vez, participaciones de ingreso comparables para el 10% superior, el 50% intermedio y el 40% inferior de la fuerza laboral en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Venezuela (LA6) entre 1920 y 2011 usando una nueva base de datos. Los hallazgos principales son: i) durante todo el período el LA6 exhibió de manera recurrente un nivel muy alto de concentración del ingreso en el 10% superior (una participación promedio de 48,1%) y una relativamente baja participación del 40% inferior (13,9%), con un ratio de Palma de 3,5; ii) si bien las tres participaciones variaron a lo largo del tiempo con diferencias importantes entre países y épocas de desarrollo, la región no tuvo nada semejante a la “Gran Nivelación” experimentada en los EE.UU. y el Reino Unido durante las décadas intermedias del siglo pasado; iii) la evidencia temporal no da apoyo a la “Proposición de Palma” que establece una estabilidad relativa de la participación del ingreso del 50% intermedio. A pesar de los esfuerzos de política en los años 2000 para aumentar el ingreso del 40% inferior, en general, una distribución más equitativa del ingreso sigue siendo una tarea pendiente en América Latina.

**Palabras clave:** desarrollo económico, industrialización, desigualdad del ingreso, América Latina.

**Clasificación JEL:** O10, N1, O15, O54

Recibido: 31-10-2023 | Revisado: 15-11-2023 | Aceptado: 20-12-2023

\* This is a revised and extended version of Astorga (2016) using an updated wage dataset (Astorga, 2023) and a new estimating procedure. I am grateful to Luis Bértola, Alvaro Cartea, Diego Castañeda Garza, Valpy FitzGerald, Ewout Frankema, Matthias vom Hau, Nadine Kazerounian, Leonardo Maldonado, Branko Milanovic, Javier Rodríguez Weber, Leonardo Weller, Borge Wietzke, Henry Willebald and Pedro Souza for comments. Thanks to Valpy FitzGerald for the idea of the title. This research has received financial support from the project PGC2018-095821-B-I00: (MCIU/AEI/FEDER, UE).

\*\* Institut Barcelona d'Estudis Internacionals (IBEI), Barcelona, España. [pastorga@ibei.org](mailto:pastorga@ibei.org)

## 1. Introduction

The study of concentration at the top of the income distribution is already established in the inequality literature. Outcomes are placed in historical perspective by the construction of distribution tables based on tax records (Atkinson et al., 2011; Piketty, 2014). In Latin America there has also been increasing attention on historical top incomes (mostly on the top 1%) at a country level (Alvaredo, 2010; Alvaredo and Londoño, 2013; Flores et al., 2019; Souza, 2018; Rodríguez Weber, 2018). These studies indicate a relatively very high concentration, as well as the dominance of a rising or stable top share since 2000 or so – in contrast with the downward trend in the household Gini (Gasparini et al., 2011).

The use of tax records not only makes it possible to track top incomes during periods without official household budget surveys (HBS), but also to better capture the income of the rich the underestimation of which is well known in such surveys (Székely & Hilgert, 1999). However, scarcity of fiscal data, compounded by pervasive tax evasion and avoidance plus methodological breaks, limit the use of this approach to shed light on income concentration in Latin America over the long term<sup>1</sup>. Besides, the tax-records undertaking has paid little attention to those at the bottom of the distribution as the poor do not file tax returns. This is unfortunate, as their income take is of paramount importance for assessing the distributional dynamics during periods defined by particular growth and development strategies.

The tails and the middle of the income distribution have been the centre of attention of Palma (2011; 2016; 2019). Moreover, the income-share ratio of the top 10% to the bottom 40% (the Palma ratio) is now used as an alternative inequality measure to the Gini coefficient<sup>2</sup>. The focus on the top 10% income share is justified since, according to HBS data, the share of such decile (D10) shows a distinct behaviour when compared to the ninth decile (D9); a contrast that is especially acute in Latin America with a D10 average of 41.8% in c.2005 compared to a D9 average of 15.8% (2.6 times higher). The same figures for the non-Latin American regions were 29.5% and 15.3% (1.9 times). Meanwhile, the income share of the bottom 40% in the region was below 10%, the lowest after Southern Africa.

A key result of Palma's research is that variations in inequality across countries in the first two decades of this century have been largely determined by differences in income shares of the top 10% (T10) and the bottom 40% (B40) of the distribution, whereas the share of the middle 50% (M50) holds a relatively stable half of total income. The generalisation of this finding is known as the "Palma proposition" (Cobham et al., 2016).

This paper offers, for the first time, estimates of T10, M50, and B40 of the labour force for Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Mexico and Venezuela (LA6) during the period 1920–2011. These series are comparable across countries and consistently defined over time in a suffi-

1 Jiménez et al. (2010) estimate average tax evasion c.2005 equivalent to 4.6% of GDP in a sample of seven Latin American countries including Argentina, Chile, and Mexico. See also Alvaredo (2010) for concerns on the use of historical tax data in Argentina.

2 Although the Palma ratio implicitly includes information on changes in the aggregate middle 50%, it is insensitive to distributional changes within the three shares. The Gini coefficient is inherently oversensitive to changes in the middle and less so to changes in the tails – therefore, it is less responsive to high concentration in the top. As a rule of thumb, a Palma ratio of 4 is close to a Gini of 0.50.

cient number of countries as to give a regional perspective<sup>3</sup>. Importantly, they shed light on both income concentration and inequality in decades with limited income tax records and no official household surveys. My work adopts an innovative methodology that largely relies on wage data, but that also makes allowances for non-labour income. A key feature of the estimation is the reallocation of sections of the labour force and their income shares to move from a distributional structure of four occupational groups defined by their skill level (Astorga, 2024) to a breakdown of three fixed shares of the labour force<sup>4</sup>.

When discussing the evidence, I adopt a periodisation defined by two inflexion points in the series of GDP per capita, literacy, and urbanisation in the LA6 (Astorga et al., 2005) around 1940 and 1980 (preceding an acceleration in the first date, and levelling off in the second). This division also reflects the implementation of particular development and growth strategies and follows a tradition of economic historians studying the region (e.g., Bértola and Ocampo, 2012). Roughly speaking, 1920–1939 (Period 1) includes the transition years that followed the end of the First Globalisation; 1940–1979 (Period 2) comprises the core years of state-led, protected industrialisation; and 1980–2011 (Period 3) covers an episode of export-led growth and neoliberal reforms – starting earlier in the 1970s in Chile and Argentina.

This paper answers four interrelated questions: i) Is the Latin American tendency for a high income concentration at the top 10% and a low share of the bottom 40% a recent phenomenon?; ii) Are there significant distributional differences across developmental periods?; iii) Is there support for the Palma proposition over time?; iv) How did the T10 and the B40 in the LA6 compare to those in the industrial leaders?

Table 1. Income shares and Palma ratios, 1920–2011

	T10	M50	B40	T10/B40	T10	M50	B40	T10/B40	T10	M50	B40	T10/B40	T10	M50	B40	T10/B40
	share %				ratio				share %				ratio			
	1920-2011				1920-1939				1940-1979				1980-2011			
Argentina	49.8	35.2	14.9	3.3	48.5	36.0	15.5	3.1	50.3	34.0	15.7	3.2	50.0	36.4	13.6	3.7
Brazil	51.3	36.3	12.4	4.1	47.3	37.1	15.5	3.0	56.1	31.7	12.2	4.6	47.5	41.9	10.6	4.5
Chile	47.0	39.2	13.8	3.4	48.1	36.3	15.6	3.1	44.0	41.6	14.5	3.0	50.2	38.2	11.6	4.3
Colombia	48.6	38.6	12.8	3.8	43.9	42.0	14.1	3.1	51.2	37.6	11.2	4.6	48.3	37.7	14.0	3.5
Mexico	45.3	39.4	15.3	3.0	37.6	43.1	19.3	1.9	48.3	36.9	14.7	3.3	46.8	39.9	13.2	3.5
Venezuela	45.9	40.2	13.9	3.3	39.9	44.0	16.0	2.5	44.7	41.1	14.1	3.2	51.5	36.4	12.1	4.2
LA6	48.1	38.2	13.9	3.5	44.2	39.8	16.0	2.8	49.1	37.2	13.7	3.6	49.1	38.4	12.5	3.9
C.V.	11.2%	11.5%	15.1%	23.0%	12.3%	11.3%	11.8%	20.0%	13.0%	13.5%	17.6%	26.9%	8.0%	9.0%	14.0%	19.4%

Note: LA6: simple averages; C.V. stands for the coefficient of variation over the respective period. Calculations are based on 3-years average series.

3 The LA6 accounted for about three quarters of the population and economic activity of Latin America over the last century and thus are representative of the region as a whole. However, my sample misses the rich variety of a wider country coverage.

4 My data do not allow for the estimation of the top 1% share with any level of accuracy. Note that, as shown in the case of Brazil, trajectories in the top 10% and the top 1% can differ substantially (Souza, 2018, Figure 1).

Table 1 summarises key results on income shares and Palma ratios<sup>5</sup>. Over the whole period the LA6 exhibits a very high concentration at the top 10% (an average share of 48.1%), a moderate share of the middle 50% (38.2%) and a relatively low share for those of the bottom 40% (13.9%), with a Palma ratio of 3.5. When looking across the three periods, although the LA6 share of the middle 50% fluctuates from 39.8%, to 37.2% and 38.4, the Palma ratio shows a significant rise after 1940, indicating worsening inequality. Also, there is a contrast between high dispersion in Period 2 and homogeneous outcomes in Period 3. At a country level, Palma ratios show in a number of cases a move towards more polarised tails within countries across the three periods (e.g., in Argentina a rise from 3.1, to 3.2 and, then, to 3.7); a pattern which is also reflected in the LA6 (2.8, 3.6 and 3.9)<sup>6</sup>. Altogether, the picture that emerges from the historical evidence is one of a combination of very high – or, at times, extreme – top income shares, moderate and fluctuating middle shares, and low and largely stagnant bottom shares.

I found no support for a relative stability of M50 in the time series analysis. My evidence suggests that those in the top 10% of the labour force are the ones that have acquired strong property rights over half of the total income. And that those of the bottom 40% have been particularly weak politically and unable to defend a sustainable rise in their income share.

Moreover, despite significant country differences in T10 between 1940 and 1979, the region largely missed the Great Levelling experienced by developed economies (Lindert and Williamson, 2016) confirming previous findings (Arroyo & Astorga, 2017; Astorga, 2024). The T10 stayed above 44% in all six countries and the LA6 average was 49.1%. This contrasts with T10s of about 35% and 30% in the US and the UK respectively (see Figure 3 further down). Also, there were notable differences at the lower tail of the distribution. An average B40 of 13.7% in Period 2 and 12.5% in Period 3 in the LA6 were significantly below equivalent shares in Great Britain of 27% between 1960–1979 and 23% in Period 3.

The remainder of the paper is structured as follows. Section 2 summarises the methodology used to estimate the three income shares. Section 3 presents and discusses the outcome of the tails and the middle. Section 4 examines the Palma proposition over time. Section 5 compares the LA6 trajectories of the tails with those in the UK and the US. Section 6 offers an overview of long-term income inequality as measured by the Palma ratio and three other metrics from previous publications. Section 7 concludes.

## 2. Moving from occupational groups to eap quantiles

The starting point is a new inequality dataset for the LA6 with income estimates derived from dynamic occupational tables based on four groups defined by their skill level. Here, I present a brief summary; see Astorga (2024) for a full account. For each country, the economically active population (EAP) is divided into: Group 1 (employers, managers, and profes-

---

5 To be precise, because I am not using perfectly-sorted HBS data, T10/B40 should be taken as a Palma-like ratio.

6 There are outliers in T10 and B40 in Period 1. Mexico shows a T10 of 37.6% and a B40 of 19.3%, with a Palma ratio of 1.9. These outcomes were driven by the aftermath of the 1910s Revolution. Venezuela also displays a T10 just under 40% and a B40 of 16%, though owing to scarcity of data these results should be approached with caution.

nals), Group 2 (technicians and administrators – white collar workers), Group 3 (semi-skilled blue collars workers, other urban workers in relatively low productivity sectors such as retailing and transport, and artisans), and Group 4 (rural workers and personal services – including domestic servants – plus unskilled urban workers). The size of the groups changes over time in response to developments in education, demography, and living standards (Astorga et al., 2005). The distribution of income per occupational group is defined as:

$$(1) \sum_{i=1}^4 e_i r_i = 1$$

where  $e_i$  is the EAP share of group  $i$  and  $r_i$  is the ratio of the mean income of group  $i$  to the mean income of the EAP as a whole ( $r_i = y_i / y$ ). The income share of each group  $s_i$  is obtained as  $e_i r_i$ .

The overall measure of income per person engaged reflects, where possible, the pre-fisc household income concept of the national accounts. I prefer using this concept rather than net national income to avoid an overestimation of the income share of Group 1 that would result if items such as the net surplus of the public sector, and indirect and corporate taxes were included<sup>7</sup>. Although there is enough data to account for net taxes since the 1980s, availability is more problematic for the previous years. In any case, there was limited redistribution via direct transfers in the region during most of the 20<sup>th</sup> century (Goñi et al., 2011) and the analysis of the series pre-fisc or post-fisc should lead to similar conclusions. Also, I omit the distributive impact of social spending (e.g., health and education) which has risen throughout the region since around 1950, though exhibiting high volatility and following the swings in economic activity (Arroyo Abad and Lindert, 2017).

From (1) the income share for Group 1 ( $s_1$ ) is calculated as a residual by subtracting the corresponding shares for the other three groups:

$$(2) s_1 = e_1 r_1 = \left\{ 1 - \sum_{i=2}^4 e_i r_i \right\}$$

This top share is likely to capture most of the property income (distributed profits, rents and interest payments) for all the labour force, together with earnings from highly skilled workers<sup>8</sup>. Natural resource rents – particularly important in Chile and Venezuela during most of the period – are included to the extent that they are reflected in household income, but not when they were used to finance publicly provided services or to pay for subsidies. Because of the way it is calculated,  $s_1$  may be potentially subject to a significant margin of error. However,

7 The use of household income rather than national income means lower T10s (as a gross approximation 2.5 percentage points - pp) and higher M50s (1.5 pp) and B40s (1pp). However, trajectories are robust to the change in the income concept.

8 The long-term evidence in developed economies shows that income from property tends to be concentrated in the top 10% income group (Piketty, 2014).

in general, when data allows for comparisons, trends in  $s_1$  are broadly consistent with those in the income share of gross profits in the national accounts as well as with available series of top income shares based on tax records (Astorga, 2024, Figure A1). To estimate the mean income in the remaining three occupational groups I rely on wage series assembled to reflect differences in skills (Astorga, 2017; 2023).

## 2.1 Fixed EAP shares

The next task is to move from a structure with changing EAP shares to one of fixed shares for the top 10%, the middle 50%, and the bottom 40%<sup>9</sup>. A main advantage of using fixed EAP shares is that it allows for comparisons with other long-term estimates of income concentration, as well as with income shares and inequality metrics calculated from HBS for the more recent period. This breakdown is also convenient for the distributional assessment of broadly-defined social groups such as the elite included in the top 10%, the administrative classes which constitute the bulk of the middle 50% and that are also dominated by jobs in the formal economy, and the bottom 40% dominated by the historically excluded groups – largely unskilled – which jobs are usually found in the subsistence and the informal economy. However, this labour rearrangement comes with an information loss, as the three quantiles can no longer be identified with a particular education or skill level. In addition, when the labour share of Group 1 is significantly smaller than 10%, there is the need to include a large number of individuals from the adjacent Group 2 with a much lower income which hardly can be considered as members of the elite.

The first step is to identify in each of the four occupational groups the part of the EAP that needs to be reallocated. At the lower end of the distribution, if  $e_4 > 0.4$  a fraction equal to  $e_4 - 0.4$  is to be moved from Group 4 to the middle 50%; whereas if  $e_4 < 0.4$  a fraction equal to  $0.4 - e_4$  needs to be taken from  $e_3$  and, if necessary, from  $e_2$  to complete the bottom 40%. At the top end, if  $e_1 < 0.1$ ,  $(0.1 - e_1)$  is to be moved out of  $e_2$  and, if necessary, from  $e_3$  to complete the top 10%; whereas if  $e_1 > 0.1$ ,  $(e_1 - 0.1)$  needs to be moved out from Group 1 to form the middle 50%. Only in the special case when  $e_1 = 0.1$  &  $e_4 = 0.4$  it is unnecessary to reallocate labour.

The second step is to estimate the corresponding income share of the reallocated labour force. This requires information about the income distribution within groups. To that end, I assembled a dataset on income dispersion with a sufficient number of benchmark observations over the whole period in the three lower groups (Astorga, 2024: OA2). For Group 2 and Group 3 I use wage dispersion across industries for white-collar and blue-collar workers respectively sourced from industrial surveys. For Group 4 I use wages of low-skilled occupations sourced from official surveys and social tables compiled by economic historians. For Group 1, when  $e_1 > 0.1$  (usually occurring in the most recent years), I rely on the percentile income distribution from household budget surveys.

<sup>9</sup> This procedure finds initial support in the fact that Group 4 forms the core of the labour force in deciles 1-4, Group 3 and Group 2 of the deciles 5-9, and Group 1 of the decile 10.



## 2.2 Income overlaps

Any income overlap across the four groups is a departure from the standard assumption of perfectly-sorted quantiles which is required when calculating Gini coefficients and Palma ratios using HBS. However, when moving to the fixed-EAP shares breakdown, the potential distortions caused by income overlaps should only appear on the frontier between Group 4 and Group 3, and between Groups 1 and Group 2, as any overlap occurring in the frontier between Group 3 and Group 2 should be part of the middle 50%. Thus, I focus my attention on the first two cases.

When considering the lower two groups, the reallocation of labour implies either moving a fraction of Group 4's EAP in excess of 0.4 to form the middle 50%; or moving some Group 3's EAP to complete the bottom 40%. In both cases, the reallocation should minimise income overlaps. Regarding the frontier between Group 2 and Group 1, there is evidence of very limited overlap between them. Detailed social tables in Mexico in 1930 and 1940 show Group 1-to-Group 2 income ratios of 13 and 6.3 respectively (Castañeda and Bengtsson, 2020). And according to ECLAC's *Panorama Social* (2000), based on data around 1997 for eight Latin American countries, Group 1's mean income was about 3 times higher than that of Group 2<sup>10</sup>. In any case, the reallocation across these two groups to form the top 10% should remove most of any income overlap that may exist.

However, there is no guarantee that, once all reallocations are made, there will be no overlap left, particularly around the years where  $e_4$  is close to 0.4. To address such a possibility, I implement a procedure where simulated individuals and their income located in the wrong quantile are swapped.

## 2.3 Reallocation and swapping

I calculate the income shares associated with any labour reallocation based on the information offered by the within-group income distribution. For the three lower occupational groups, such distribution is assumed to be Normal – which is supported by the results of normality tests – with a mean  $y_i$  ( $i=2$  to 4) and standard deviation ( $\sigma_i$ ) in a given year (Astorga, 2024). The general procedure is as follows:

First,  $e_i'$  is the fraction of the EAP share of group  $i$  ( $e_i$ ) to be reallocated.  $BTi=e_i'/e_i$  is a threshold in the [0-1] interval and defines the density area below its corresponding income value ( $y_i^{BTi}$ ); whereas  $ATi=(1-e_i'/e_i)$  corresponds to a threshold limiting the area above  $y_i^{ATi}$ . Secondly, the evaluation of the NORM.INV function in Excel returns, depending on the case, a simulated income starting at  $BTi$  ( $y_i^{BTi}$ ) and  $ATi$  ( $y_i^{ATi}$ )<sup>11</sup>. To compute a succession of income points

10 Note that, because of the underestimation of high incomes in the household surveys, these ratios should be taken as lower-bound values.

11 In general, an inverse Normal distribution is a way to work backwards from a known probability to find an x-value, with such a probability defined by the area to the left of the x-value. In my case, the area under the threshold resembles the known probability and the inverse function finds the corresponding income value. Only positive values are considered.

below and above the thresholds, I add at each iteration a 0.01 differential (equivalent to one percent) to  $AT_i$  until reaching  $y_i^{99}$  or subtract 0.01 from  $BT_i$  until reaching  $y_i^{12}$ . Thirdly, each  $y_i^j$  is divided by the mean income of the whole EAP ( $y$ ) to obtain the corresponding income ratios  $r_i^j = y_i^j / y$ . And, then, such ratios are multiplied by their corresponding EAP fraction to obtain the income shares  $s_i^j = 0.01r_i^j$  to be reallocated. To clarify the use of this procedure Appendix A.1 includes a numerical example for each of the three relevant reallocation cases.

The formulae to calculate  $B40^R$ ,  $M50^R$ , and  $T10^R$ , where the superscript “R” stands for “after reallocation”, are as follows<sup>13</sup>:

For  $B40^R$ :

$$(3a) B40^R = e_4 r_4 - 0.01 \sum_{(j=AT4)}^{99} r_4^j, \text{ if } e_4 \geq 0.4;$$

$$(3b) B40^R = e_4 r_4 + 0.01 \sum_{j=1}^{BT3-1} r_3^{BT3-j}, \text{ if } e_4 < 0.4 \ \& \ (e_4 + e_3) \geq 0.4;$$

$$(3c) B40^R = e_4 r_4 + e_3 r_3 + 0.01 \sum_{j=1}^{BT2-1} r_2^{BT2-j}, \text{ if } e_4 < 0.4 \ \& \ (e_4 + e_3) < 0.4.$$

The first term in (3a) is the income share accruing to Group 4, and the second term adds up the income share of the reallocated labour from Group 4 to complete M50 in a given year. The second term in (3b) calculates the income of the reallocated labour force from Group 3 into Group 4 to form  $B40^R$ . The second term in (3c) is the income share of Group 3, and the third term computes the income share removed from Group 2 to complete  $B40^R$ .

For  $T10^R$ :

$$(4a) T10^R = e_1 r_1 + 0.01 \sum_{j=AT2}^{99} r_2^j, \text{ if } e_1 \leq 0.1 \ \& \ (e_1 + e_2) \geq 0.1;$$

$$(4b) T10^R = e_1 r_1 + e_2 r_2 + 0.01 \sum_{j=AT3}^{99} r_3^j, \text{ if } e_1 \leq 0.1 \ \& \ (e_1 + e_2) < 0.1.$$

The first term in (4a) is the income share accruing to Group 1, and the second term captures

12 The income of the 100<sup>th</sup> percentile of Groups 4 and 2 is excluded in calculations as they are very unlikely values in both groups and would introduce a bias. Also, I use 1 percent in all calculations when this procedure is applied. Lower or higher values for the basic fraction (e.g., within the range 0.5-1.5 percent), do not alter the size of the reallocated shares significantly.

13 For the sake of notation simplicity, I omit a suffix for years in the formulae. Also, to simplify the presentation of the equations, I assume that AT4 and BT3 are integer numbers. For instance, a more general formula in (3a) is:  $B40^R = e_4 r_4 - 0.01 \sum_{j=INT[AT4]}^{99} r_4^j + (AT4 - INT[AT4]) * 0.01 r_4^{INT[AT4]}$ , where INT[...] stands for the integer function.



the income share of the reallocated labour force from Group 2 to complete T10. The second term in (4b) is the income share accruing to Group 2, and the third term is the income share of the labour force taken from Group 3 to complete T10.

The calculation of  $T10^R$  when  $e_1 > 0.1$  requires a different method as there is limited information about income dispersion in the top group. This is only necessary for Argentina (1989–2011), Chile (1983–2011), Colombia (2004–2011), and Venezuela (1977–2011). I use the percentile structure of the HBS for the whole distribution<sup>14</sup>. In this setting,  $e_1$  becomes  $e_1h = e_1 \cdot 100$ ,  $r_1h$  is the average income ratio of  $e_1h$ , and  $rh_{10}$  is the average income ratio of the top 10% of the distribution ( $eh_{10}$ ).

$$(4c) T10^R = e_1 r_1 [eh_{10} rh_{10} / e_1 h r_1 h].$$

The term in brackets in (4c) divides the income share of the top 10% by the income share of the upper-tail quantile of the percentile distribution that matches  $e_1$ . Assuming that proportionality holds, the outcome is then multiplied by Group 1's income share to obtain  $T10^R$ .

Finally,  $M50^R$  is obtained as a residual:

$$(5) M50^R = 1 - T10^R - B40^R$$

At this point of the estimation there is an arrangement of three segments of the EAP ( $e_{10}$ ,  $e_{50}$ ,  $e_{40}$ ), and their corresponding income shares ( $T10^R$ ,  $M50^R$ ,  $B40^R$ ), with individuals within each quantile arranged in ascending order according to their income ( $y_{B40}^1$  to  $y_{B40}^{40}$ ,  $y_{B50}^{41}$  to  $y_{B50}^{90}$ ,  $y_{T10}^{41}$  to  $y_{T10}^{100}$ ) but still not necessarily across the three quantiles<sup>15</sup>. The final step is to identify any remaining overlap in the post-reallocation income parade and to make the necessary adjustments by swapping those individuals and their income who are in the wrong position in such a parade. This is more likely to affect the lower two groups in those years where  $e_4$  is close to 0.4 and, therefore, subject to minor labour reallocations. See details of this procedure in Appendix A.2. In most cases the income adjustments made to  $B40^R$  and  $M50^R$  are minor with share fractions no higher than 1% at any time and country (Table A1).

The final B40 is the result of subtracting any income swapping from the  $B40^R$ :

$$(6) B40 = B40^R - \text{Swapping};$$

14 Data sources: Chile per-capita income for 1992, 94, 96, 98, 2000, 06, 2009 from LIS. Colombia per-capita income for 2007, 2010 from LIS. Venezuela per-capita labour income in 1985, 87, 89, 90, 91, 93, 96, 99, 2002, 05, 08, 2011 from Maldonado (2021). For Argentina I use the percentile structure of Chile between 1992 to 2009. Because Venezuela's HBS percentile data only includes labour income, an adjustment is needed to account for the omitted property income. This was done by boosting the income of the top 5% by a factor which generates shares for deciles D7, D8, D9, D10 matching those estimated by ECLAC in 1990 (D7=9.4%, D8=12%, D9=16.4%, D10=35.6%).

15 Note that the reallocations alter the original mean and standard deviation of the occupational groups which are now subsumed in the three EAP quantiles. Another consequence is that the normality assumption of income distribution of the bottom 40% and the middle 50% may not hold. However, for the purpose of this paper, what is important is to know T10, M50, B40; not the distributions within them.

whereas  $T10$  matches  $T10^R$ , as there is no swapping applied,

$$(7) T10 = T10^R;$$

and, as before, the income share of the middle 50% is obtained as a residual,

$$(8) M50 = 1 - T10 - B40.$$

The reallocation and swapping procedures deliver estimates of  $T10$ ,  $M50$  and  $B40$  in a given year and country with minimum violations of the assumption of a perfectly ordered income parade along the whole labour force.

## 2.4 Sensitivity analysis

Finally, I perform a sensitivity analysis to assess the effect on  $T10$ ,  $M50$  and  $B40$  of a potential misestimation of the “true” income dispersion of each of the lower three occupational groups. Table A2 shows for each country the central values (baseline) for  $T10$ ,  $M50$ ,  $B40$  in a selected number of benchmarks. They are accompanied by upper-bound (+20% from baseline of the relevant income dispersion) and lower-bound (-20%) estimates and the corresponding percentage differences to the baseline. The confidence intervals do not exceed  $\pm 0.5\%$  in  $T10$  and  $\pm 1.9\%$  in  $M50$ . The margins for  $B40$  are more significant, reaching a maximum interval of around  $\pm 6.4\%$  in Brazil (in 1980) and Chile (1950). Figure A1 shows the trajectories of  $B40$  and their confidence intervals by country. Notice that, a boost of 20% for the underlying income dispersion in Groups 4 and 3 results in lower values relative to the baseline for the upper-bound series; whereas the opposite occurs after a 20% reduction. Such an outcome reflects the workings of a higher dispersion on the income share of the reallocated labour. When  $e_4 \geq 0$ , those reallocated from Group 4 carry a higher income shares relative to the baseline reducing the upper-bound  $B40$ . Whereas when  $e_4 < 0.4$ , those moved out from Group 3’s lower tail to complete  $B40$  contribute with a lower income share relative to baseline, equally reducing the upper-bound  $B40$ . Altogether, the sensitivity analysis shows that income shares trajectories are largely unaffected by changes in the dispersion in the lower three groups, and that the conclusions drawn from them hold true.

Next, I present the evidence in detail. First, I introduce income shares by country and highlight salient patterns and possible explanations<sup>16</sup>. Secondly, I discuss the Palma proposition and, then, compare the tails of the LA6 with those of the industrial leaders (the US and the UK). Finally, I focus my attention on income inequality as measured by the Palma ratio together with other three metrics used in previous publications.

---

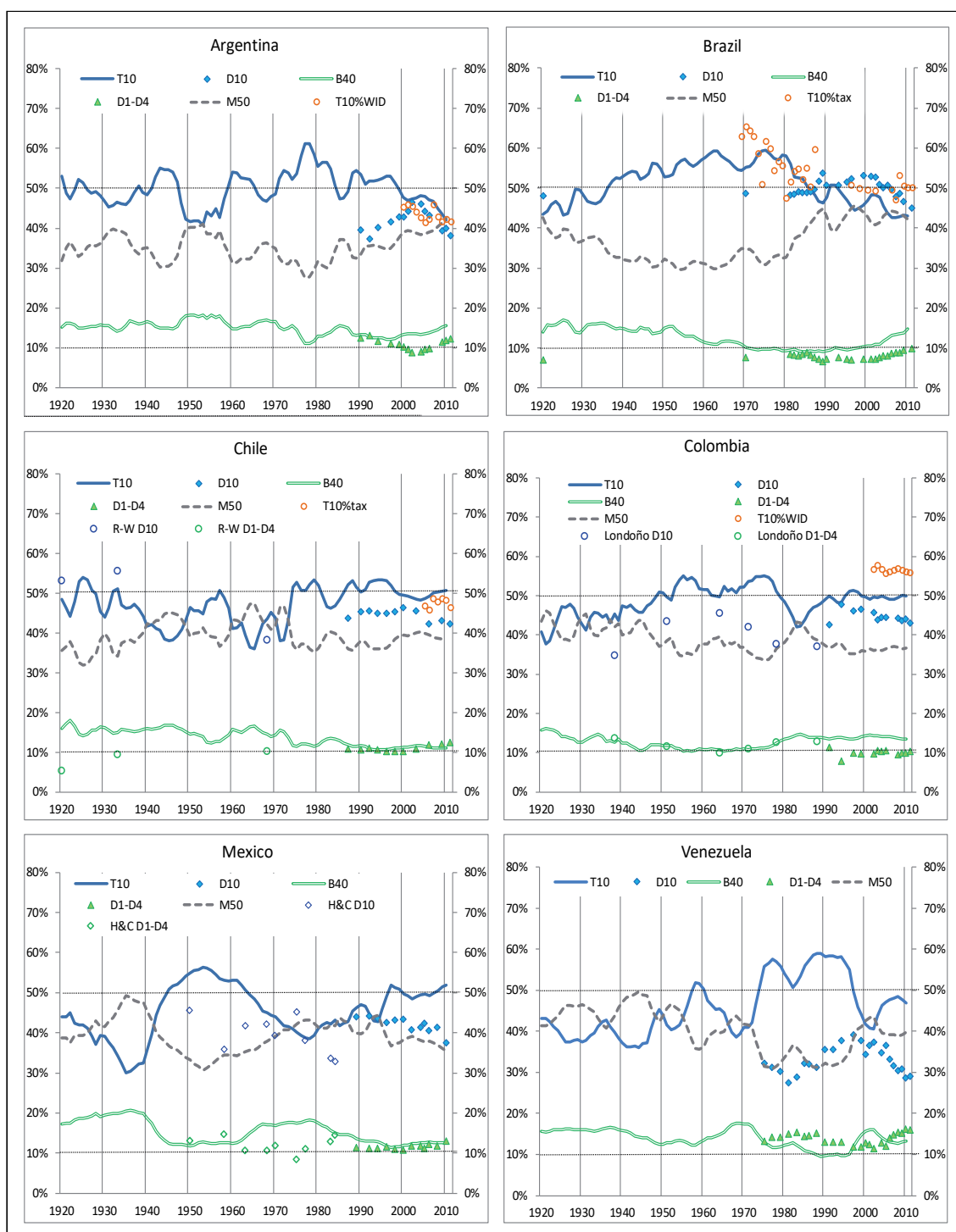
16 Because of the word limit this is necessarily a selective account of developments.

### 3. The Tails and the Middle

Figure 1 shows country charts with my T10, M50 and B40 yearly series. They are compared with alternative estimates to assess consistency across available income shares. For the more recent decades it also includes both the top 10% and the bottom 40% shares of the population based on HBS (D10 and D1-4 respectively). Altogether, the comparison between the D10s since 1990 and my T10s shows little coincidence in both trends and levels. This is to be expected as top incomes are grossly underestimated in the surveys. Indeed, D10 trajectories tend to match those in M50. By contrast, trends and levels of B40 are broadly in tune with D1-4. The dominance of rising trends in the 2000s is consistent with pro-labour developments such as rising minimum wages and lower unemployment.

Overall, Period 2 is dominated by a rising secular trend in T10 in Argentina, Brazil, Colombia and Venezuela. Chile combines a rise in concentration from the mid-1940s to the late 1950s followed by a fall the 1960s, whilst Mexico displays a falling trend from the mid-1950s to the late-1970s. Relative gains and losses in T10 and largely matched by opposite outcomes in M50 (I discuss this pattern in Section 4). In addition, there is a tendency for constant or declining trends in B40 (Mexico is an exception) resulted in a rise in inequality – i.e., a widening gap between the shares of the tails. Such an outcome can be associated with an acceleration of urbanisation and industrialisation generating downward pressures on unskilled wages of increasingly urban workers, and skills scarcity boosting skill premiums. A contributing factor for rising T10s is the likely increase in market power and, consequently profits, during protected industrialisation.

Meanwhile, institutional, political and demographic changes are likely to have played their part in explaining widening inequality in the closing decades of the last century. The military regimes in Argentina (1976-1983), Brazil (1964-1985), and Chile (1973-1990) effectively restricted – or banned – the action of unions, increased flexibility in the labour market, and reduced the coverage of the minimum wage as part of the reform agenda (Morley, 2000). In addition, the delayed impact on the labour force of high population growth rates in the 1950s and 1960s (Argentina is the exception), together with increasing participations rates – particularly female rates (Camou & Maubrigades, 2017)– undermined unskilled wages and the income share of the bottom 40%. The effects of these underlying developments in the labour market were compounded by a wave of deregulation and privatisations that shifted formal employment to an already large informal sector (PREALC, 1982).

**Figure 1.** Top 10%, middle 50% and bottom 40% income shares by country

Note: T10, M50 and B40 are three-year moving averages.

Sources: T10, tax uses tax records for Brazil (Souza, 2018) and Chile (Flores et al., 2019). T10, WID in Argentina and Colombia sourced from the World Inequality Database. Bértola et al. (2010) for Brazil in 1920 using population census and GDP as overall income. For Chile R-W D10 and R-W D1-4 based on Bértola et al. (2010) in 1920, and Rodríguez Weber (2014) in c.1934 (1929-35) and c.1968 (1965-71) using national income. For Colombia Londoño D10 and D1-4 from Londoño (1995) in 1938, 50, 64, 71, 78, 88, using national accounts and employment data and household surveys. For Mexico H&C D10 and H&C D1-4 based on Hernández and Córdoba (1979) in 1950, 58, 63, 68, 70, 77, using official surveys (not always fully compatible). Baptista (1997) for Venezuela 1975-89, using HBS covering only labour income. D10 and D1-4 I use comparable HBS: CEDLAS for Brazil 1981-90, Chile 1987; otherwise, ECLAC.

### 3.1 Country-specific developments

In Argentina there is a short-lived equalising episode after a peak in T10 in the mid-1940s. This is likely to reflect a more regulated labour market and the implementation of pro-labour policies during the first Peron government (1943–1955). Meanwhile, a steep rise in T10 and a fall in B40 in the 1970s was driven by a collapse in wages in 1976/77 as the Videla government imposed a wage freeze in an attempt to stop hyperinflation (Thorp, 1998). The comparison of T10 with T10%WID in the 2000s shows consistency in levels and trends.

In Brazil, my series shows a steady rise in income inequality from the late-1930s to the mid-1960s and falling trends in M50 and B40. This outcome has been interpreted as being driven by an ongoing Kuznets-type structural change amid limited education levels, especially during the 1960s (Langoni, 1973); but, also, as the consequence of a shift in the government's political orientation that brought about policies that curbed the power of trade unions and weakened wage regulations (Frankema, 2012). Another possible factor for rising concentration is increased profits during protected industrialisation. The 1980s shows a subdued B40 likely to reflect the incomplete indexation of the minimum wage (Baer, 2001). Regarding a comparison with Bertola et al. (2010) in 1920, my top share is significantly lower (44% vs. 48%) and my bottom share higher (14% vs. 7%). Such discrepancies are likely to reflect the use of different income concepts. Whereas T10 and Top10%tax are broadly in tune between c.1975 and c.1985, and during the 2000s.

In Chile the years between the mid-1950s and the early 1970s was a time of a growing importance of the middle sectors in society and of an increasing role of the state in promoting industrialisation. On balance, despite a hike in income concentration in the mid-1950s – largely associated with a freeze on wages as part of the policy response to high inflation – there were relative gains for M50 and B40. Two key underlying forces behind this outcome were, first, a process of structural change reallocating resources from a highly unequal agriculture in favour of the urban sector with lower inequality; and, second, the equalising effect of rises in the minimum wage and the expansion of unions (Rodríguez Weber, 2018). A growing gap between T10 and B40 in the final decades of the last century is largely associated with the neoliberal reforms under the Pinochet regime. During the 1970s T10 exhibits a fall in the early years and a sudden jump after the 1973 military coup. These were years dominated by economic contraction with a drastic fall in real wages and a drop in the labour share of income (Astorga, 2023). Regarding comparisons, the direction of changes in c.1920, c.1934 and c.1968 are similar in T10 and D10; but levels differ, likely because of differences in the income concept. Meanwhile, T10 and T10%tax show broadly matching levels and trends in the second half of the 2000s.

In Colombia, the rising trend in T10 during Period 2 is consistent with a disequalising process of structural change characterised by rising skill premiums and a widening in the productivity gap between agriculture and manufacturing (Astorga, 2017). There are coinciding trends in my T10 and Londoño's series in the 1938–1988 period, but my estimates are consistently higher (on average, 50% vs. 40%). My B40 is fairly constant during the middle period, in tune with Londoño's estimates. These are decades of modest growth in unskilled real wages (with cons-

tant annual growth of 1.3%, compared to 1.5% in income per worker), despite substantial rises in the minimum wage in the 1950s and 1960s that proved to be largely ineffective (Londoño, 1995). In the 2000s, T10 and T10%WID are both broadly trendless, but my levels are lower.

Mexico shows an exceptional rise in B40 and a decline in T10 over the two decades following the Revolution<sup>17</sup>. These trends are consistent with drastic changes in institutions and policies (e.g., strides in agrarian reform and a clamp down on labour-coercive practices), as well as with the destruction of productive assets during the revolution years which undermined property income. According to my estimates, this distributional episode is unparalleled in the region and came to an end in the late 1930s with a pronounced drop in B40 and a steep rise in T10. This latter outcome is associated with the surge of business opportunities in the country created by the war effort in the US amid subdued wages. In the 1960s and 1970s, minimum-wage policies and high unionisation rates (Márquez Padilla, 1981) contributed to a recovery in M50 and B40 at the expense of T10.

In Venezuela, the general picture of the labour market was one dominated by the private sector, largely based on agriculture with roughly constant wages and a stable wage structure up to the mid-1930s. Then, wages started to rise gradually driven by the growing importance of the oil industry (Valecillos, 2007). The rising trend in T10 in the 1950s may reflect a boost to property income and highly skilled wages driven by public spending funded by taxes on foreign oil multinationals. The causes for the falling trends in M50 and B40 during the end of the 1970s and the mid-1990s are to be found in the growth implosion which particularly affected the income of those in the middle sections of the labour force as well as unskilled workers. The comparison with alternative estimates shows broadly matching trends in T10 and D10 during 1975–1995. But D10 levels are consistently lower (on average, 56% vs. 30.5%), which is to be expected as they are calculated with labour income only. Meanwhile, trends and levels tend to coincide in B40 and D1–D4.

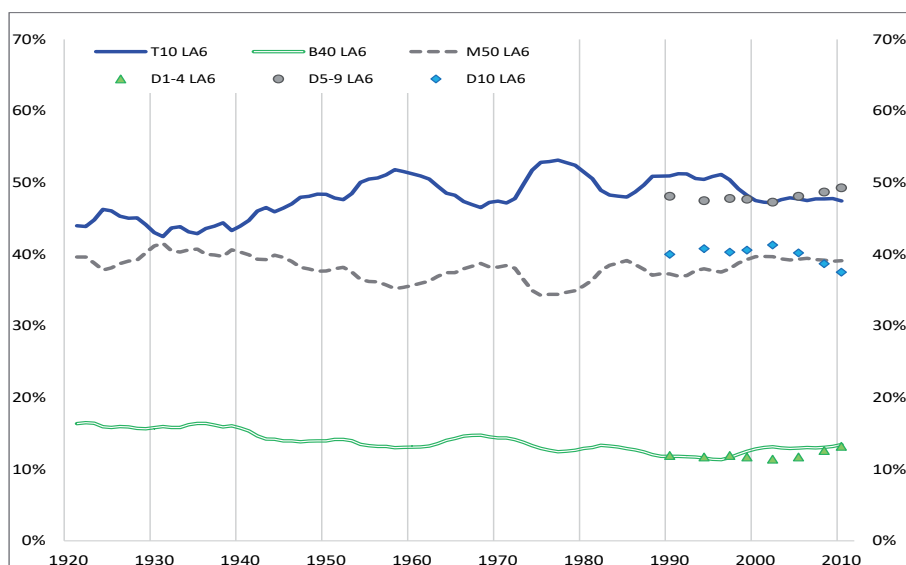
#### 4. The Relative Stability of the Middle Share

The Palma proposition states that movements in income inequality are primarily driven by changes in T10 and B40 amid a relative stability of M50. According to Palma (2011) “half of the world’s population (the middle and upper-middle classes) have acquired strong ‘property rights’ over half of their respective national incomes; the other half, however, is increasingly up for grabs between the very rich and the poor” (abstract). Most of the evidence used to test the validity of this proposition comes from cross-country analysis based on official household budget data<sup>18</sup>. A greater challenge is to assess the relative stability of the middle 50% over the longer term. Figure 2 shows LA6 trajectories for T10, M50, and B40, together with the corresponding shares obtained from HBS between 1980 and 2011.

17 The 1917 Constitution brought about agrarian and labour reforms, setting new minimum wage levels and profit sharing. Higher real wages and living standards were priorities for the post-Revolution government (Bortz, 2005).

18 For instance, by Palma himself using data of 2005 & 2012 and by Cobham et al. (2016) in c.1990, c.2012, c.2016.



**Figure 2.** The tails and the middle in the LA6

Note: T10 LA6 and B40 LA6 are three-years moving average income shares.

Sources: ECLAC for data on household budget surveys.

There are two key points to highlight: a mirror image between T10 and M50, and a relatively low and more stable (though falling between Periods 1 and 2) B40<sup>19</sup>. The mirror pattern is also present in the series calculated with HBS since 1990 and in trajectories in the six countries (Figure 1). The differences in levels between my T10 and M50 series and those calculated from household surveys are largely caused by the underestimation of the income of the richest 10% in the surveys. According to these data, the three income shares around 2000 are D10=40%, D5-9=48%, and D1-4=12% (with a Palma ratio of 3.5), whereas mine are T10=48%, M50=40% and B40=12% (a Palma ratio of 4.0)<sup>20</sup>. Altogether, a visual inspection of Figure 2 indicates that the main distributional conflict in the region was primarily between those in the top 10% and the middle classes, casting doubts on the validity of the Palma proposition over time.

However, a more rigorous testing is needed. Table 2 include income-share dispersion in the LA6 in the period 1920-2011 and the three sub-periods as measured by the mean absolute deviation (MAD)<sup>21</sup>. The relative stability of the three shares can be assessed by looking first at the average value of the MAD in a given sub-period (for the LA6 and the six countries) and, secondly, by comparing the average dispersion across the three sub-periods.

19 The mirror pattern is also present when comparing the income shares of Group 1 with an aggregate of Groups 2 and 3, which means that it is not generated by the reallocation of the labour force.

20 In Figure 2, a correction for the underestimation of top incomes would result in a swap in the schedules of the D10 and D5-9 and a downward shift in D1-4.

21 It is defined as the mean of the absolute difference between the values of a series and the series' median. The MAD is my preferred dispersion measure as it is not linked to the mean.

Table 2. Income shares stability over time

	T10	M50	B40	T10	M50	B40	T10	M50	B40	T10	M50	B40
	1920-2011			1920-1939			1940-1979			1980-2011		
	<i>mean absolute variation</i>											
Argentina	4.1	3.3	1.5	2.7	2.5	0.8	5.2	3.5	1.6	3.6	2.8	1.0
Brazil	4.7	4.5	2.3	2.7	2.1	0.8	2.0	1.4	1.8	3.5	2.7	1.5
Chile	4.5	3.1	2.0	3.9	3.2	1.1	4.9	3.4	1.6	1.9	1.5	0.7
Colombia	3.4	2.8	1.5	3.6	3.1	1.4	3.0	2.6	0.7	2.0	1.8	0.4
Mexico	5.6	3.5	2.7	4.5	3.6	1.1	5.6	3.4	2.3	3.5	2.3	1.2
Venezuela	6.2	4.5	1.9	1.9	1.9	0.3	5.6	4.6	1.5	5.5	3.8	1.8
LA6	4.8	3.6	2.0	3.2	2.7	0.9	4.4	3.2	1.6	3.3	2.5	1.1

The LA6 B40 is relatively most stable and T10 the least stable in the overall period and in the three sub-periods. A relatively high volatility of T10 is consistent with the fact that property income flows – which are concentrated at the top of the distribution – tend to be more volatile than those of labour income, particularly of salaried workers. At a country level, of the total 24 results, in 23 cases B40 is the least volatile, and in all cases the MAD for T10 is higher than for M50. And across the three sub-periods the B40 is the most stable.

A second stability test looks at the correlation between T10 and M50 at the country level. If the Palma proposition holds, there should be only a weak association between both shares; that is, proving that changes in the middle 50% share are largely unresponsive to those in the top income share (Hazledine, 2014). Table A3 includes the results of pair correlations among the three shares by country and periods. It shows, first of all, a consistently strong negative relationship between T10 and M50. And, secondly, negative correlations between T10 and B40, particularly strong in Chile and Mexico.

In sum, this assessment does not support the case of a relative stability of M50 over time in the LA6. This long-term evidence also suggests that the middle groups have had limited success in appropriating and/or defending an income close to 50%. And that those in the top 10% of the labour force were the ones that have acquired strong property rights over half of the total income. Moreover, that the bottom 40% has been particularly weak politically and unable to defend a sustainable rise in its income share. This seems to hold regardless of the adoption of different development and growth strategies. This outcome is consistent with the logic of collective action, as the elites should be in a better position to defend their income share than the more disperse and diverse middle- and low-income groups.

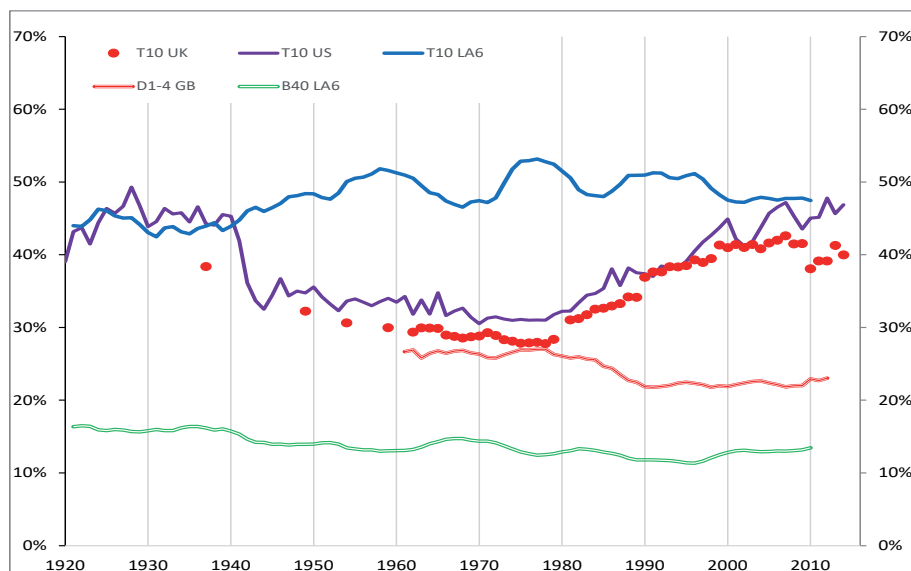
Although this evidence fails to confirm the inter-temporal validity of the Palma proposition in the LA6, it is not at odds with Palma's own time-series evidence in the case of Chile using household surveys from the Greater Santiago during 1957–2009 (Palma, 2011, Appendix 1). According to him, the Chilean middle and upper-middle groups were weak politically both in defending themselves against Pinochet's reforms, and in benefiting fully from the return to democracy.



## 5. The Tails in the LA6 and the Industrial Leaders

Figure 3 compares the LA6 average income share for the top 10% with similar shares in the US and the UK. It clearly highlights a crucial difference in the distribution dynamics in LA6 and the two industrial leaders: the absence in the former of the Great Levelling experienced by the latter largely between the Second World War and the end of the 1970s<sup>22</sup>. In general, this levelling episode was triggered by shocks to top property incomes during the world wars and the Great Depression (Atkinson et al., 2011). Inequality was then kept in check in the US and the UK and other North European countries by significant policy efforts to rebalance the distribution of income including both pre-distribution and re-distribution measures. But liberal policies of the Reagan and Thatcher era set the conditions for rising inequality.

**Figure 3.** Top 10% income shares in the LA6, the UK and the US



Note and source: T10 LA6 and B40 LA6 are 3-year moving averages. T10 UK & T10 US are before taxes and transfers from the World Inequality Database. D1-4 GB is net of direct taxes and including state benefits and tax credits at the household level in Great Britain from the Institute of Fiscal Studies.

To be sure, this evidence does not rule out episodes of inequality levelling in the region. There were instances of significant moves to a more equitable income distribution in the middle decades of the 20<sup>th</sup> century in Argentina, Mexico and Uruguay, driven by policies affecting wage setting and developments in labour institutions (e.g., the introduction of minimum wages, wage collective bargaining, and a significant rise in unionisation). However, those improvements did not last (Astorga, 2024). The LA6 and the US show similar T10 shares around the mid-1930s, a considerable gap in the 1940-1980 period and convergence thereafter, as the share of the top earners in the US caught up with that of their counterparts in Latin American.

22 Although both sets of estimates come from different methodologies, the outcome is clear enough to support the point. And the use of pre-fisc income Ginis in the US and the UK (Atkinson, 2015) confirms the patterns.

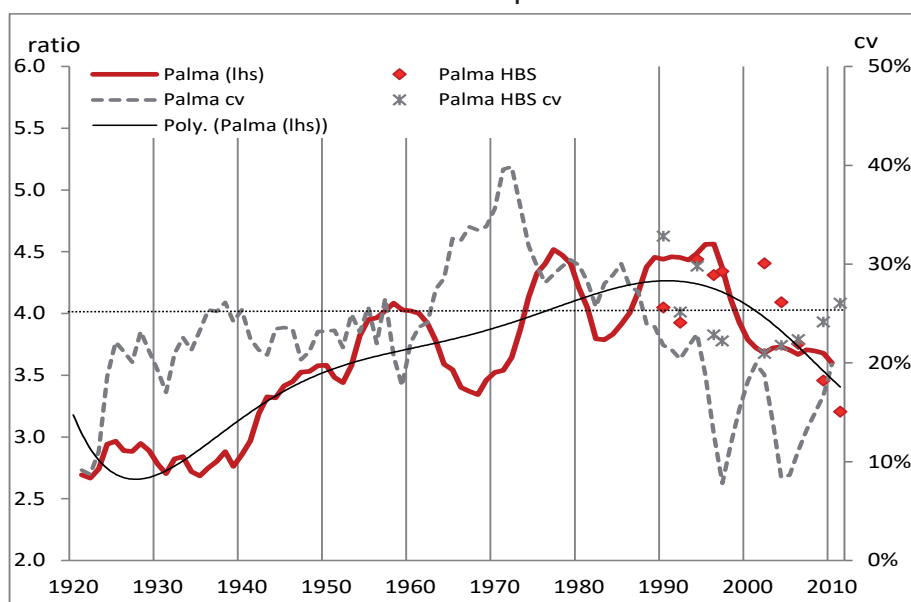
The figure also includes estimates for the bottom 40% income share in the LA6 and in Great Britain. The comparison between both series from the early 1960s to 2010 makes clear the relative disadvantage of those at the bottom of income distribution in Latin America: an average share of 13% in the LA6 versus 24% in Great Britain.

The convergence of top shares in the 1930s offers an example of similar concentration levels in economies with very different structural conditions, a largely pre-industrial Latin America, and a post-industrial UK and US. This suggests that the inequality forces in places adopting a form of peripheral capitalism (dependent on the export of natural resources and with a legacy of extractive colonial institutions) were able to generate a level of income concentration as high as that reached in capitalist societies in the core. Meanwhile, the Great Levelling in the rich economies and, to a lesser extent, the levelling episodes in Latin America are proof that there is nothing deterministic about high income concentration. Indeed, “inequality is a choice” (Stiglitz, 2013).

## 6. Income Inequality

Figure 4 offers a view of regional inequality based on Palma ratios, with a fitted polynomial trendline to capture a secular trend. It also includes the coefficient of variation (cv) of the LA6 average to reflect country dispersion. For comparison purposes, I add the corresponding metrics calculated from HBS for the period 1990–2011, which broadly match the trends of my series.

Figure 4. The Palma ratio in the LA6 and its dispersion



Note: My Palma ratio in the LA6 is a 3-year moving average. Palma poly is a polynomial trend, Palma HBS uses household budget surveys. Palma cv and Palma HBS cv are the coefficients of variation plotted on the right axes.

Sources: ECLAC for HBS data.

There are striking differences in the regional Palma ratio across the three periods. Period 1 shows a broadly trendless ratio averaging 2.8 (see Table 1). Period 2 exhibits a rising inequality

trend with a period average of 3.6, but with a fall in the 1960s and a rise in the 1970s. Period 3 shows an average ratio of 3.9 with significant fluctuations: a drastic fall in inequality in the 1980s, a move to a very high inequality level peaking at 4.5 in the mid-1990s, and a downward trend in the first decade of the new century. Another salient feature is significant changes in country dispersion over time with a contrast between increasing heterogeneity in inequality trajectories in Period 1, mixed results in Period 2, and increasing homogeneity in Period 3. The coefficient of variation started low at about 10% in the early 1920s and, then rose steadily – with significant fluctuations – peaking at about 40% in the early 1970s when it began a steady decline into the 1980s and 1990s. Overall, both the regional trend and its dispersion show that inequality in the six countries converged to a higher inequality level towards the end of the last century.

### 6.1 A coda: four inequality measures

This paper belongs to a trilogy dealing with wages and income inequality. I began with this undertaking in the early 2010s motivated by the need for a yearly measure of income inequality to explore the inequality-growth nexus in Latin America over the long term. Since then, I have constructed four inequality measures of differing complexity and distributional coverage involving an equal number of estimation rounds. First, is the most basic of all: the wage ratio between skilled and unskilled labour or skill premium (Astorga, 2017; 2023). The main advantage of the skill premium is its simplicity and relatively low data demands; but it ignores the population weights of the two skill categories as well as the contribution of a significant part of the labour force. Secondly, I added information on semi-skilled wages and population weights to construct a “Labour Gini” covering three wage-based occupational groups (see Section 3). However, the use of census data on economically active population (and the necessary interpolation between data benchmarks) undermines the “yearliness” of the series. Also, importantly, this measure omits the contribution of the high earners. Thirdly, to address this shortcoming I calculated the more encompassing “Overall Gini” by adding the contribution of those at the top of the distribution (Astorga, 2024). However, because the four groups’ weights are changing over time, this metric is not comparable with the more familiar Gini based on fixed quantiles of the population. Finally, to move from occupational groups to EAP-fixed quantiles I reallocated fractions of the labour force and minimised departures from a perfectly ordered income parade to estimate income shares of the top 10%, the middle 50% and the bottom 40% as well as Palma ratios.

Figure A2 presents all four measures by country. As expected, there are matching trajectories, on the one hand, between the Labour Ginis and the skill premiums; and, on the other, between the Overall Ginis and the Palma ratios. A more interesting result is a weak association between movements of those measures which includes the top group and those which do not. Therefore, conclusions are largely contingent on the inclusion of the high-earners’ income share. Also, having the wage-based measures makes it possible to study distributional dynamics which would be hidden if the focus were placed on the Overall Gini and the Palma ratio.

## 7. Conclusions

This work offers, for the first time, comparable income shares for the top 10%, the middle 50% and the bottom 40% of the labour force, as well as Palma ratios in six Latin American countries from 1920 to 2011. This new evidence sheds light on both income concentration and inequality in decades with limited income tax records and non or scant official household surveys using an innovative methodology that largely relies on wage data, but also encompasses non-labour income. But the approach adopted also has limitations, particularly the lack of direct estimates on non-labour income and potential biases in estimation of the three fixed quantiles of the labour force from four occupational categories. Beyond virtues and shortcomings, I hope that this work will motivate further research that could confirm, improve or refute – as the case may be – its findings and look at other countries outside the LA6.

The answers to the central questions of the paper are as follows:

First, there is a recurrent very high income concentration in the top 10% (an LA6 average share of 48.1% over the whole period) and a low income share going to the bottom 40% (13.9%), with the Palma ratio rising since the 1950s and peaking at 4.6 in the mid-1990s. In my estimates, a persistently high gap between both tails is largely the result of unskilled wages lagging behind the overall average income. Important efforts to expand mass education and skills upgrading (Frankema, 2009) were not enough, at least until 2000, to drive a sustained improvement in the income share of those at the bottom.

Secondly, there are notable differences between the three developmental periods. The transition years of the 1920s and 1930s show a broadly trendless secular regional Palma ratio with rising country diversity within the LA6; the middle decades of state-led, protected industrialisation exhibit a rising inequality trend levelling off by the end of the 1970s with increasing country divergence after 1960. The final period of neoliberal reforms and the return to export-led growth is one of relative stability at a very high inequality level to c.2000, followed by a downward trend in the 2000s. By contrast, this is a period characterised by more homogeneous shares and inequality convergence across the six countries.

Thirdly, despite significant changes in trajectories of income shares in the LA6, a recurrent very high concentration in the top 10% and relatively high Palma ratios point to the success of the elites in defending their income take. Contrary to the Palma proposition, inequality over time is primarily a story of a distributional contest between the top 10% and the middle 50%. Those at the top were able to keep their claim on about half the income total, whilst those in the middle were unable to grow their share consistently. Meanwhile, those of the bottom 40% failed to make any significant and sustained relative gains, with the exception of Mexico during the two decades following the Revolution.

Lastly, comparisons with the UK and the US show the absence in Latin America of a shared and sustained inequality levelling in the middle decades of the 20th century as experienced by the two industrial leaders. Also, that the estimated top 10%'s income share in the LA6 in the 1930s was similar to that in the US. One implication of this finding is that capitalism, either in the post-industrial core or in the pre-industrial periphery, could be, in itself, a sufficient force to generate high concentration and inequality. And that the presence of a significant and

sustained distributional levelling largely comes down to the effective implementation of pro-equality policies and institutional reform.

The analysis of relative inequality based on income shares shows a tendency for a regression to the mean with many examples of similar shares at different points in time (e.g., T10s close to 48% in c.1950, mid-1980s and c.2000). But this secular distributional pattern hides significant differences in absolute income between individuals belonging to the three quantiles of the income distribution<sup>23</sup>. I would like to end by drawing attention to the evolution of the gap between the mean income of the top 10% ( $y_{T10}$ ) and that of the bottom 40% ( $y_{B40}$ ) between 1920 and 2011. This is important because income disparities have welfare implications in terms of access to resources and consumption.

**Table 3.** Absolute mean income of the top 10% and the bottom 40%

	$(y_{T10} - y_{B40})$				$y_{B40}$			
	1920	1940	1980	2010	1920	1940	1980	2010
Argentina	432	608	1296	689	39	57	79	70
Brazil	170	291	920	701	17	22	38	66
Chile	262	268	935	1867	27	29	57	108
Colombia	103	294	543	766	12	21	40	55
Mexico	179	194	736	812	20	29	87	52
Venezuela	152	263	1515	717	15	32	92	54

Note:  $(y_{T10} - y_{B40})$  = absolute gaps;  $y_{B40}$  = mean income of the bottom 40%. Figures are 3-years monthly averages at constant 1970 prices in \$PPP (dollars at purchasing power parity).

Table 3 (with benchmarks) and Figure A3 (with trajectories of income gaps and  $y_{B40}$ ) show that after modest rises in the gaps between the tails and in  $y_{B40}$  during the 1920–1940 period, the absolute income gap widened notably between 1940 and 1980 within a context of sustained expansion in real incomes. In oil-rich Venezuela the gap went from PPP\$263 in 1940 to PPP\$1515 in 1980 (up 5.8 times) and in Brazil from PPP\$291 to PPP\$920 (3.2 times). There were also advances across all countries in  $y_{B40}$ , particularly in Venezuela (up 2.9 times) and Mexico (3.0 times). The rich got much richer; the poor, variably, got less poor. Whereas the 1980s were dominated by a reduction in income gaps – primarily driven by falls in  $y_{T10}$  amid the Debt Crisis, the 1990s show mixed trajectories with the return of widening gaps in Chile, Colombia and Mexico, roughly constant in Brazil, and the continuation of narrowing gaps in Argentina and Venezuela amid falling mean incomes. Chile experienced a steady rise in its income gap (up 1.9 times) but also in  $y_{B40}$  (up 1.8) from 1990 –the return to democracy– to 2011. By contrast, in Argentina and Venezuela the gaps by 2010 were about half their values in 1980; the rich got poorer, the poor even more so.

23 To clarify the point, consider two situations in a given country. First, a low overall real income per capita  $y_l=100$  pesos at constant prices (P); with income shares  $T10=0.50$ ,  $B40=0.10$ , and population shares  $e_{T10}=0.10$  and  $e_{B40}=0.40$ . These inputs result in income per capita of the top 10%  $y_{IT10} = T10 * y_l / e_{T10} = P400$ , and of the bottom 40%  $y_{IB40} = B40 * y_l / e_{B40} = P25$ , and an absolute income gap  $y_{IT10} - y_{IB40} = P475$ . Secondly, a high income per capita  $y_h = P1000$  and equal income and population shares; with  $y_{IT10} = P5000$  and  $y_{IB40} = P475$  and an absolute gap =  $P4750$  - ten times higher, in line with the rise in income per capita.

Regarding welfare implications, assuming a monthly subsistence consumer basket of PPP\$10 per person, the evidence in Table 3 can be expressed as the number of baskets that can be bought with a given amount of money. For instance, in Venezuela, a gap of PPP\$1515 in 1980 means 151.5 additional baskets that could have been bought by the average individual of the top 10% compared to 26.3 baskets in 1940. Whereas the baskets for the mean worker of the bottom 40% were 9.2 and 3.2 respectively. However, by 2010 the mean extra baskets of those at the top came down to 71.7, whereas the average worker of the bottom tail experienced a reduction in consumption equivalent to 5.4 subsistence baskets. By contrast, in Chile the additional subsistence baskets received by the average high earner doubled from 93.5 in 1980 to 186.7 in 2010, and the consumption potential of the average worker of the bottom 40% equally saw a two-fold increase in subsistence baskets during the same period<sup>24</sup>.

As in the musical form “Theme and variations”, this new long-term evidence shows that income distribution in Latin America can be characterised as one of significant country variations around a dominant theme of very high concentration in the top 10% and a low and largely stagnant income share of the bottom 40%. Regional income inequality, as measured by the Palma ratio, was at a relatively low level in the early 1920s reflecting the equalising impact of the Mexican Revolution. But the story between the early 1940s and the late 1990s is one of rising secular inequality. Despite policy efforts in the 2000s to raise the income of the bottom 40% via pro-labour policies and conditional cash transfers, a more equitable income distribution still evades Latin America.

---

24 I concentrate the discussion on the tails. But developments in the middle 50% deserve more attention. In particular, the new evidence on income shares and real mean income of the middle can shed light on the formation of the middle classes.



## Appendix

### A.1 Examples of calculations of labour reallocation

This section presents a numerical example for each of the three relevant reallocation cases.

1. Suppose  $e_4=0.5$  and that  $e_4'=0.1$  needs to be reallocated to complete B40.  $AT4=1-e_4'/e_4=0.80$  is a threshold at the upper end of a Normal distribution with  $y_4=40$  and  $\sigma_4=10$ . The evaluation of  $\text{Normal.Inv}[0.80, 40, 10]$  offers a first simulated income for AT4  $y_4^{80}=48.4$ . To obtain  $y_4^{81}$  add 0.01 and calculate  $\text{Normal.Inv}[0.81,40,10]=48.8$ , and continue with these iterations in increasing order until reaching the end of the upper tail with  $y_4^{99}=63.3$ . At the end of this process a total of 20 income points are calculated (0.2/0.01). Assuming  $y=140$ , the corresponding income ratios are:  $r_4^{80}=48.4/140=0.34$ ;  $r_4^{81}=48.8/140=0.35$ ; ...  $r_4^{99}=63.3/140=0.45$ .

2. Suppose  $e_4=0.35$  and that  $e_3'=0.05$  needs to be taken from  $e_3=0.3$  to complete B40.  $BT3=e_3'/e_3=0.17$  is a threshold at the lower end of a Normal distribution with  $y_3=70$  and  $\sigma_3=15$ . The evaluation of  $\text{Normal.Inv}[0.17,70,15]$  computes the income for BT3  $y_3^{17}=55.7$ . Then, subtract 0.01 and evaluate  $\text{Normal.Inv}[0.16, 70, 15]$  to compute  $y_3^{16}=55.1$ , and continue with these iterations (a total of 17) in decreasing order until  $\text{Normal.Inv}[0.01, 70, 15]$  and  $y_3^1=35.1$ . The corresponding income ratios are:  $r_3^{17}=55.7/140=0.40$ ;  $r_3^{16}=0.39$ ; ...  $r_3^1=0.25$ .

3. Suppose  $e_1=0.06$  and that  $e_2'=0.04$  needs to be taken from  $e_2=0.16$  to complete T10.  $AT2=1-e_2'/e_2=0.75$  is the threshold at the upper end of a Normal distribution with  $y_2=150$  and  $\sigma_2=20$ . The evaluation of  $\text{Normal.Inv}[0.75,150,20]$  computes the income for AT2  $y_2^{75}=163.5$ . For the next simulated income add 0.01 and evaluate  $\text{Normal.Inv}[0.76, 150, 20]$  to compute  $y_2^{76}=164.1$ . And continue with these iterations in increasing order until evaluating  $\text{Normal.Inv}[1.0, 150, 20]$  to compute  $y_2^{99}=196.5$ . The corresponding income ratios are:  $r_3^{75}=163.5/140=1.17$ ;  $r_3^{76}=1.17$ ;  $r_3^{99}=1.40$ .

### A.2 Swapping procedure

This section describes the procedure followed to identify any remaining income overlaps in the post-reallocation income parade and to make the necessary adjustments. The latter consist in transferring the net difference in income shares between individuals who are in the wrong position in such a parade. To that end, I sort out possible remaining overlapping between Group 4 and Group 3 over a period of at least 13 years centred around the year where  $e_4$  is closest to 0.4.

As an illustration consider, first, a situation where  $e_4 = 0.40$  in year 1950 in a given country, with 1944-1956 as the period to check for overlaps. Then suppose that  $e_4 = 0.42$  in year 1948 and that during reallocations  $e_4' = 0.02$  and its corresponding income share was moved to Group 3 to complete M50. Therefore, by construction,  $y_{M50}^{41}$  (originally in Group 4)  $<$   $y_{M50}^{43}$  (G4's highest income now in M50). But there are still potential overlaps between  $y_{B40}^{40}$  (Group 4' highest income after reallocation) and  $y_{M50}^{44}$  (originally Group 3's lowest income), between  $y_{B40}^{39}$  &  $y_{M50}^{45}$  and so on.

And, secondly, a situation where  $e_4 = 0.38$  and  $e_3 = 0.33$  in year 1952 and, as before,  $e_4 = 0.40$

in year 1950. During reallocations  $e'_3 = 0.02$  and its corresponding income share was added to Group 4 to complete B40. Therefore, by construction,  $y_{B40}^{39}$  (originally G3's lowest income before reallocation)  $< y_{B40}^{40}$ . But it is still possible to have overlaps between  $y_{B40}^{38}$  (G4's highest income) and  $y_{M50}^{41}$  (Group 3's lowest income after reallocation), between  $y_{B40}^{37}$  &  $y_{M50}^{42}$  and so on.

In each year between 1944 and 1956 I check for positive differences in income shares covering six percentiles at the upper tail of  $e_4$  and at the lower tail  $e_3$  after excluding any percentiles that were subject to reallocations. For instance, from the first example presented above, if  $(y_{B40}^{40} - y_{M50}^{44}) > 0$ , a swap between  $e_{B40}^{40}$  and  $e_{M50}^{44}$  equates to transferring an income share equivalent to  $(s_{B40}^{40} - s_{M50}^{44})$  from  $B40^R$  to  $M50^R$ . Then, it is necessary to check if  $(y_{B40}^{39} - y_{M50}^{45}) > 0$  and, in the affirmative, to transfer  $(s_{B40}^{39} - s_{M50}^{45})$  to  $M50^R$ , and to continue with these checks until  $(y_{B40}^{41-j} - y_{M50}^{43+j}) \leq 0$  with  $j=3$  to 6. The formulae for the calculations are as follows:

$$(a1) \text{ Swapping} = 0.01 \left[ \sum_{j=1}^6 (r_{B40}^{40-j} - r_{M50}^{e4*100+j}) \right]^+, \text{ if } e_4 \geq 0.4;$$

$$(a2) \text{ Swapping} = 0.01 \left[ \sum_{j=1}^6 (r_{B40}^{e4*100-j+1} - r_{M50}^{40+j}) \right]^+, \text{ if } e_4 < 0.4;$$

The expression  $[...]^+$  means that only positive differences are taken into account for the calculation of *Swapping*. Note that in both cases the adjustment means transferring income from the bottom 40% to the middle 50%. This is so because to order the incomes of the EAP in increasing order no individual in  $e_{40}$  can have a higher income than any individual in  $e_{50}$ .

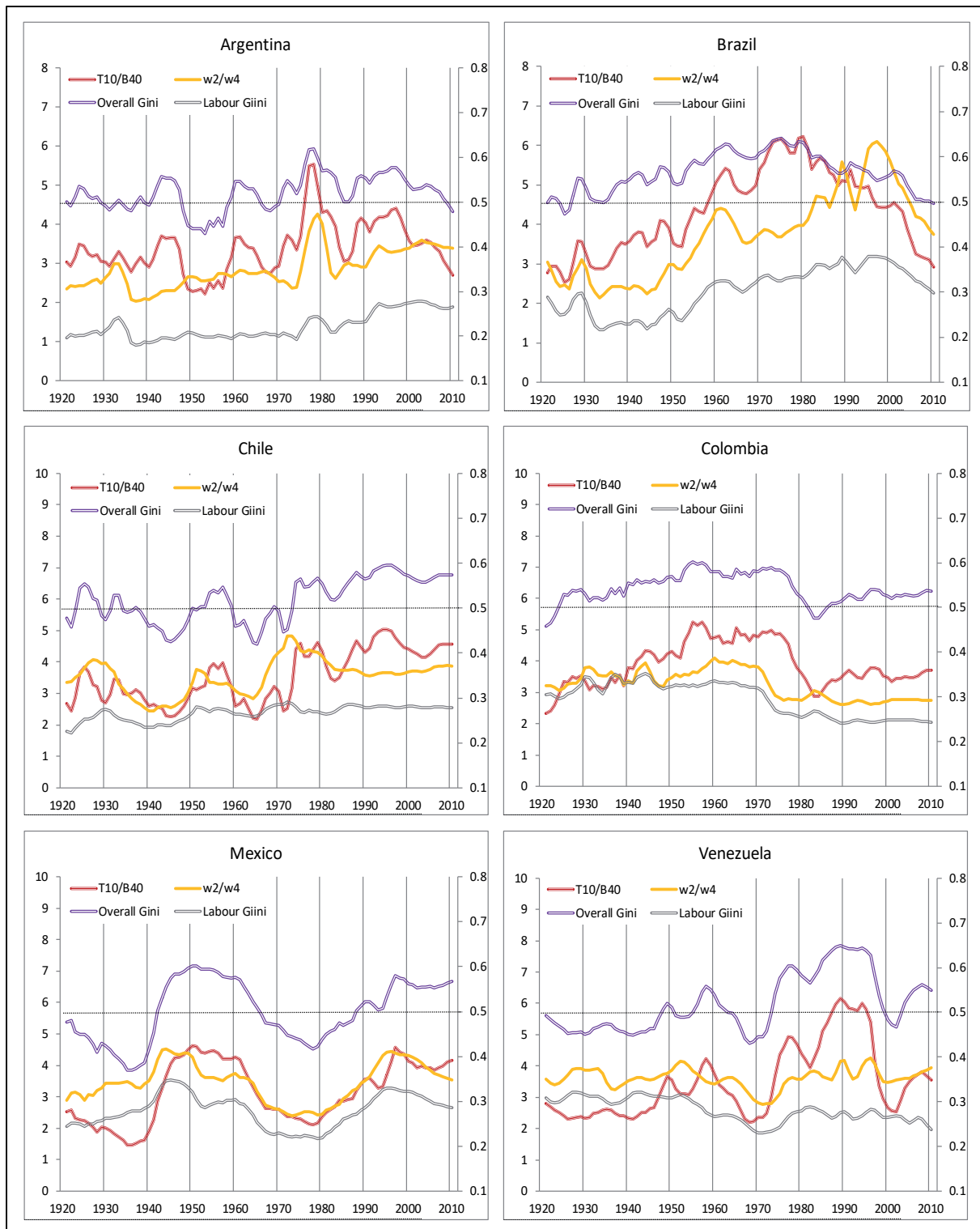


## A.3. Complementary figures and tables

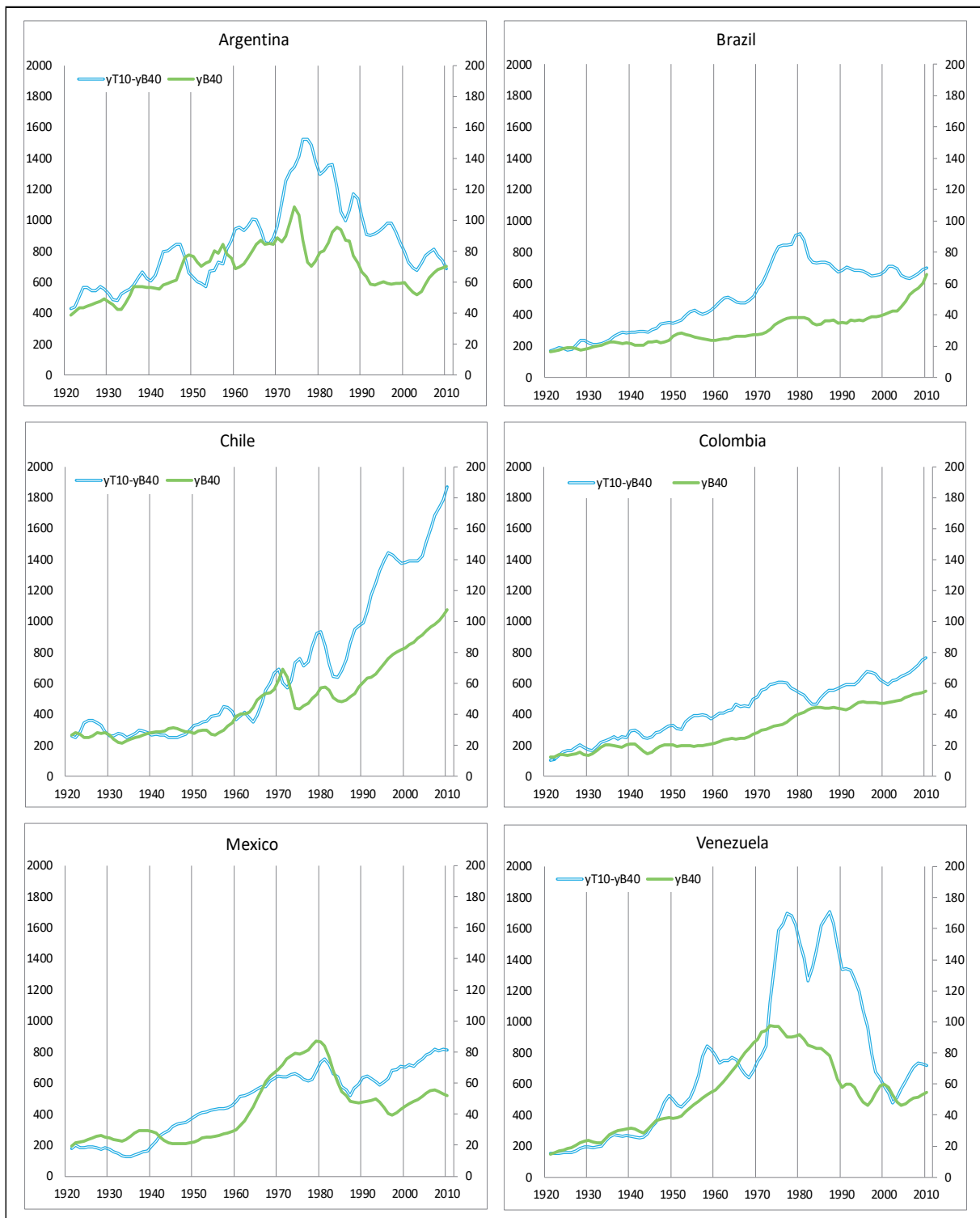
**Figure A1.** Sensitivity analysis of the impact of income overlap on B40

Note: B40-upper and B40-lower stand for upper and lower bound respectively.

**Figure A2. Four measures of income inequality**



Note: Overall Gini & Labour Gini are plotted on the right axis. All series are 3-years moving averages.  
 T10/B40=Palma ratio; w2/w4 = skill premium.

**Figure A3.** Absolute mean income differences between the top 10% and the bottom 40%

Note:  $y_{T10}$  and  $y_{B40}$  stand for real mean income of the top 10% and the bottom 40% respectively;  $y_{B40}$  is plotted on the right axis. All series are three-years moving monthly averages in US\$ at 1970 prices adjusted by purchasing power parity.

**Table A1.** Income swapping between B40 and M50

years	BRA	years	CHI	years	COL	years	MEX	years	VEN
		1935	0.16%						
1978	0.11%	1936	0.20%	1973	0.13%				
1979	0.22%	1937	0.25%	1974	0.27%	1975	0.03%	1950	0.00%
1980	0.43%	1938	0.37%	1975	0.42%	1976	0.09%	1951	0.00%
1981	0.68%	1939	0.52%	1976	0.25%	1977	0.12%	1952	0.00%
1982	0.23%	1940	0.68%	1977	0.27%	1978	0.19%	1953	0.02%
1983	0.44%	1941	0.36%	1978	0.45%	1979	0.20%	1954	0.07%
1984	0.31%	1942	0.67%	1979	0.47%	1980	0.28%	1955	0.09%
1985	0.39%	1943	0.68%	1980	0.65%	1981	0.31%	1956	0.11%
1986	0.15%	1944	0.62%	1981	0.45%	1982	0.17%	1957	0.05%
1987	0.24%	1945	0.71%	1982	0.26%	1983	0.27%	1958	0.06%
1988	0.00%	1946	0.64%	1983	0.26%	1984	0.03%	1959	0.11%
1989	0.03%	1947	0.95%	1984	0.12%	1985	0.01%	1960	0.13%
1990	0.01%	1948	0.85%	1985	0.09%	1986	0.00%	1961	0.08%
1991	0.35%	1949	0.60%	1986	0.27%	1987	0.12%	1962	0.00%
1992	0.41%	1950	0.42%	1987	0.19%				
		1951	0.29%						

Note: Values for the swapped income shares taken out of B40<sup>R</sup> are in percentages; years where  $e_4$  is closest to 0.4 are highlighted in grey. BRA=Brazil, CHI=Chile, COL=Colombia, MEX= Mexico, VEN= Venezuela.

**Table A2.** Sensitivity analysis of the impact of income overlap on T10, M50 and B40

	T10					M50					B40				
	% diff	upper	base	lower	% diff	% diff	upper	base	lower	% diff	% diff	upper	base	lower	% diff
<b>Argentina</b>															
1920	0.2%	51.1	51.0	50.9	-0.2%	0.3%	33.7	33.5	33.5	-0.2%	-1.7%	15.2	15.5	15.7	1.4%
1940	0.3%	48.5	48.4	48.2	-0.3%	0.2%	35.1	35.0	35.0	-0.2%	-1.5%	16.3	16.6	16.8	1.5%
1950	0.4%	41.9	41.7	41.5	-0.4%	0.5%	40.4	40.1	39.9	-0.5%	-2.3%	17.7	18.2	18.6	2.3%
1960	0.2%	54.1	54.0	53.9	-0.2%	0.5%	31.5	31.3	31.1	-0.5%	-2.0%	14.4	14.7	15.0	2.0%
1980	0.2%	55.6	55.5	55.4	-0.2%	0.9%	31.9	31.6	31.3	-0.9%	-3.1%	12.5	12.9	13.3	3.1%
2000	0.0%	47.7	47.7	47.7	0.0%	1.0%	39.3	38.9	38.5	-1.0%	-3.1%	12.9	13.3	13.7	3.1%
<b>Brazil</b>															
1920	0.3%	43.6	43.5	43.4	-0.3%	1.5%	41.1	40.5	39.9	-1.5%	-4.5%	15.2	16.0	16.7	4.5%
1940	0.2%	53.2	53.1	53.0	-0.2%	1.7%	32.7	32.1	31.6	-1.7%	-4.4%	14.1	14.8	15.4	4.4%
1950	0.3%	52.9	52.7	52.6	-0.3%	1.2%	32.7	32.3	31.9	-1.2%	-4.0%	14.4	15.0	15.6	4.0%
1960	0.3%	57.9	57.7	57.5	-0.3%	0.3%	31.1	31.0	30.9	-0.3%	-2.7%	11.1	11.4	11.7	2.7%
1980	0.3%	58.2	58.0	57.9	-0.3%	1.3%	33.1	32.7	32.4	-0.9%	-6.4%	8.7	9.3	9.8	5.0%
2000	0.5%	47.0	46.8	46.6	-0.5%	0.5%	43.0	42.8	42.6	-0.4%	-4.5%	10.0	10.5	10.9	4.0%
<b>Chile</b>															
1920	0.2%	48.0	48.0	47.9	-0.2%	-0.1%	35.7	35.7	35.8	0.1%	-0.4%	16.3	16.3	16.4	0.4%
1940	0.2%	41.8	41.7	41.7	-0.2%	1.5%	42.9	42.2	41.9	-0.8%	-4.6%	15.3	16.0	16.5	2.8%
1950	0.3%	46.4	46.3	46.2	-0.3%	1.8%	39.9	39.1	38.4	-1.9%	-6.0%	13.7	14.6	15.5	6.3%
1960	0.3%	41.1	41.0	40.9	-0.3%	0.8%	43.7	43.3	43.0	-0.8%	-3.2%	15.2	15.7	16.2	3.2%
1980	0.1%	51.9	51.9	51.8	-0.1%	1.6%	36.7	36.2	35.6	-1.6%	-5.1%	11.4	12.0	12.6	5.1%
2000	0.0%	49.4	49.4	49.4	0.0%	1.3%	39.9	39.4	38.8	-1.5%	-4.8%	10.7	11.2	11.8	5.4%
<b>Colombia</b>															
1920	0.2%	38.4	38.4	38.3	-0.2%	1.1%	46.3	45.8	45.3	-1.1%	-3.6%	15.3	15.8	16.4	3.6%
1940	0.1%	47.5	47.4	47.4	-0.1%	0.6%	40.3	40.0	39.8	-0.6%	-2.6%	12.2	12.5	12.9	2.6%
1950	0.3%	51.0	50.8	50.6	-0.3%	0.2%	37.5	37.4	37.3	-0.2%	-2.1%	11.5	11.8	12.0	2.1%
1960	0.3%	51.7	51.5	51.4	-0.3%	0.1%	37.7	37.6	37.6	-0.1%	-1.8%	10.6	10.8	11.0	1.8%
1980	0.3%	48.6	48.4	48.3	-0.3%	1.5%	38.7	38.1	37.8	-0.8%	-5.2%	12.7	13.4	13.9	3.2%
2000	0.1%	49.8	49.7	49.7	-0.1%	0.4%	36.0	35.9	35.8	-0.4%	-1.4%	14.2	14.4	14.6	1.4%
<b>Mexico</b>															
1920	0.3%	44.0	43.9	43.8	-0.3%	0.9%	39.1	38.8	38.4	-0.9%	-2.8%	16.9	17.3	17.8	2.8%
1940	0.3%	35.9	35.8	35.7	-0.3%	1.0%	46.0	45.5	45.1	-1.0%	-3.1%	18.1	18.7	19.3	3.1%
1950	0.1%	54.9	54.9	54.8	-0.1%	1.0%	33.6	33.3	33.0	-1.0%	-3.3%	11.5	11.8	12.2	3.3%
1960	0.2%	53.2	53.0	52.9	-0.2%	0.3%	34.6	34.5	34.4	-0.3%	-1.8%	12.2	12.4	12.6	1.8%
1980	0.3%	41.4	41.3	41.1	-0.3%	0.9%	41.7	41.3	41.2	-0.3%	-2.8%	16.9	17.4	17.7	1.5%
2000	0.1%	49.7	49.6	49.5	-0.1%	0.6%	38.7	38.4	38.2	-0.6%	-2.5%	11.7	12.0	12.3	2.5%
<b>Venezuela</b>															
1920	0.1%	43.8	43.7	43.7	-0.1%	0.9%	41.5	41.1	40.7	-0.9%	-2.8%	14.8	15.2	15.6	2.8%
1940	0.3%	37.2	37.1	37.0	-0.3%	0.4%	47.2	47.0	46.8	-0.4%	-2.1%	15.5	15.9	16.2	2.1%
1950	0.4%	44.0	43.9	43.7	-0.4%	-0.2%	43.7	43.7	43.8	0.2%	-0.9%	12.3	12.4	12.5	0.6%
1960	0.3%	50.5	50.3	50.2	-0.3%	0.6%	36.4	36.2	36.2	-0.1%	-2.9%	13.1	13.5	13.7	1.5%
1980	0.0%	54.0	54.0	54.0	0.0%	0.8%	34.0	33.7	33.4	-0.8%	-2.2%	12.1	12.3	12.6	2.2%
2000	0.0%	41.8	41.8	41.8	0.0%	0.8%	42.9	42.6	42.2	-0.8%	-2.3%	15.3	15.6	16.0	2.3%

Note: upper and lower stand for upper-bound (+20%) and lower-bound (-20%) estimates respectively; % diff = percentage differences relative to the baseline.

**Table A3.** Correlations between T10, M50 and B40 by periods

	Overall 1920-2011	Period 1 1920-1939	Period 2 1940-1979	Period 3 1980-2011
<b>Argentina</b>				
T10&M50	-0.94	-0.94	-0.99	-0.98
T10&B40	-0.74	-0.39	-0.96	-0.76
M50&B40	0.47	0.04	0.92	0.59
<b>Brazil</b>				
T10&M50	-0.88	-0.96	-0.58	-0.91
T10&B40	-0.35	-0.73	-0.73	-0.64
M50&B40	-0.13	0.50	-0.13	0.26
<b>Chile</b>				
T10&M50	-0.94	-0.98	-0.99	-0.95
T10&B40	-0.77	-0.84	-0.94	-0.76
M50&B40	0.51	0.71	0.89	0.51
<b>Colombia</b>				
T10&M50	-0.94	-0.94	-0.97	-0.99
T10&B40	-0.67	-0.65	-0.47	-0.64
M50&B40	0.36	0.37	0.25	0.53
<b>Mexico</b>				
T10&M50	-0.95	-0.99	-0.98	-0.94
T10&B40	-0.89	-0.92	-0.94	-0.78
M50&B40	0.70	0.87	0.86	0.52
<b>Venezuela</b>				
T10&M50	0.72	0.17	0.41	0.94
T10&B40	-0.85	-0.35	-0.63	-0.97
M50&B40	0.72	0.17	0.41	0.94

## Supplementary materials

For the dataset with the annual series of the three shares and the Palma ratios, together with series of mean income per person engaged in the three quantiles, please visit the online supplementary materials.

## References

- Alvaredo, F. (2010). The rich in Argentina over the twentieth century 1932–2004. In Atkinson, A. and Piketty, T. (eds.) *Top Incomes vol. II: A Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- Alvaredo, F. and Londoño Vélez, J. (2013). High income and personal taxation in a developing economy: Colombia 1993–2010, *Commitment to Equity initiative (CEQ)* wp 12.
- Arroyo Abad L, and Astorga P. (2017). Latin American earnings inequality in the long run. *Cliometrica*, 11(3), 349–374.
- Arroyo Abad, L. and Lindert, P.H. (2017). Fiscal redistribution in Latin America since the nineteenth century. In Bértola L, and Williamson J.G. (eds.) *Has Latin American inequality changed direction? Looking over the long run*. New York: Springer.
- Astorga, P. (2024). Revealing the diversity and complexity of income inequality in Latin America: 1920–2011. *Journal of Economic History*, forthcoming 84(4). A pre-production version is available at: <https://www.researchgate.net/profile/Pablo-Astorga-2/research>
- (2023). A revised dataset of real wages in Latin America, 1920–2011. *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Econ. History*, 41(3), 553–564.
- (2017). Real wages and skill premiums in Latin America, 1900–2011. *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Econ. History*, 35(3), 319–353.
- (2016). The haves and the have-nots in Latin America in the 20th century. *Revista de Economía Mundial*, 43, 47–67.
- Astorga, P., Bergés, A.R., and Fitzgerald, E.V.K. (2005). The standard of living in Latin America during the twentieth century. *The Economic History Review*, 59(1), 765–796.
- Atkinson, A. (2015). *Inequality*. Cambridge: Harvard University Press.
- Atkinson, A., Piketty, T. and Saez, E. (2011). Top incomes in the long run of history. *Journal of Economic Literature*, 49(1), 3–71.
- Baer, W. (2001). *The Brazilian Economy. Growth and Development*. 5<sup>th</sup> edition. Westport: Praeger.
- Baptista, A. (1997). *Bases Cuantitativas de la Economía Venezolana, 1830–1995*. Caracas: Ediciones Fundación Polar.
- Bértola L., and Ocampo J.A. (2012). *The Economic Development of Latin America since Independence*. Oxford: Oxford University Press.
- Bértola, L. Castelnuovo, C. Rodríguez Weber, J. and Willebald, H. (2010). Between the colonial heritage and the first globalization boom: on income inequality in the southern cone. *Revista de Historia Económica*, 20(2), 307–41.
- Bortz, J. (2005). Earning a living. A history of real wage studies in twentieth-century Mexico. *Latin American Research Review*, 41(2), 112–138.

- Camou, M., and Maubrigades, S. (2017). The lingering face of gender inequality in Latin America. In Bértola, L and Williamson, J.G. (eds.) *Has Latin American Inequality Changed Direction? Looking over the Long Run*. New York: Springer.
- Castañeda Garza, D., and Bengtsson E. (2020). Income inequality in Mexico 1895–1940: Industrialization, revolution, institutions. *Lund Papers in Economic History* 212, Lund University, Department of Economic History.
- Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS): Bases de datos. URL: <http://cedlas.econo.unlp.edu.ar/> Data accessed: January 2016.
- Cobham, A., Luke Schlogl, L., and Sumner, A. (2016). Inequality and the tails: The Palma proposition and ratio. *Global Policy*, 7, 25–36.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC): CEPALSTA/IDatabase. Data accessed: January, 2016.
- ECLAC. (2000). *Panorama Social in América Latina*. Santiago de Chile: ECLAC.
- Flores I, Sanhueza C, Atria J, and Mayer R. (2019). Top incomes in Chile: A historical perspective on Income Inequality, 1964–2017. *Review of Income and Wealth*, 66(4), 850–874.
- Frankema, E.H.P. (2012). Industrial wage inequality in Latin America in global perspective, 1900–2000. *Studies in Comparative International Development* 47(1), 47–74. doi:10.1007/s12116-011-9091-2
- (2009). *Has Latin America Always Been Unequal? A Comparative Study of Asset and Income Inequality in the Long Twentieth Century*. Boston: Brill.
- Gasparini, L., Cruces, G., and Tornarolli, L. (2011). Recent trends in income inequality in Latin America. *Economía*, 10, 147–201.
- Goñi, E., Lopez, J.H., and Servén, L. (2011). Fiscal redistribution and income inequality in Latin America. *World Development*, 39, 1558–1569.
- Hazledine, T. (2014). Does the centre hold? Testing Palma’s proposition (a comment). *Development and Change*, 45(6), 1409–15.
- Hernández Laos, E., and Córdoba Chávez, J. (1979). Estructura de la distribución del ingreso en México. *Comercio Exterior*, 29(5), 505–520.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística Databank. Accessed on January 2018 <http://www.ibge.gov.br/>
- Institute for Fiscal Studies (IFS): IFS Inequality and Poverty Dataset. Downloaded 22 July 2018 from: [www.ifs.org.uk/tools\\_and\\_resources/incomes\\_in\\_uk](http://www.ifs.org.uk/tools_and_resources/incomes_in_uk)
- Jiménez J.P., Gómez Sabaini J.C., Podestá A. (2010). Tributación, evasión y equidad en América Latina y el Caribe. En: *Evasión y Equidad en América Latina* (pp. 11–65). (Colección Documentos de proyectos). Santiago de Chile: CEPAL.
- Langoni, C.G. (1973). *Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Editora Expressão e Cultura.
- Lindert, P. and Williamson, J.G. (2016). *Unequal Gains: American Growth and Inequality since 1700*. Princeton: Princeton University Press.
- Luxembourg Income Study Database (LIS). <https://www.lisdatacenter.org/our-data/lis-database/>
- Londoño, J.L. (1995). *Distribución del Ingreso y Desarrollo Económico: Colombia en el Siglo XX*.



- Santafé de Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Maldonado L.J. (2021). Decomposing the gender pay gap in the formal sector in Venezuela: a microdata analysis 1985–2015. *Applied Economics Letters*, 28(14), 1145–1151.
- Márquez Padilla, C. (1981). Nivel del salario y dispersión de la estructura salarial (1939–1977). *Economía Mexicana*, 3, 53–54.
- Morley, S.A. (2000). The effects of growth and economic reform on income distribution in Latin America. *CEPAL Review*, 71, 23–40
- Palma J.G. (2019). Behind the seven veils of inequality. What if it's all about the struggle within just one half of the population over just one half of the national income? *Development and Change Distinguished Lecture 2018*, 1–81.
- 2016. Do nations just get the inequality they deserve? The 'Palma Ratio' re-examined, *Cambridge Working Papers in Economics* 1627.
- (2011). Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the "inverted-U": it's all about the share of the rich. *Develop. and Change*, 42(1): 87–153.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press.
- Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe, PREALC. (1982). Mercado de Trabajo en Cifras. 1950–1980. Lima: PREALC.
- Rodríguez Weber, J. (2018). High inequality in Latin America: since when and why? *MPRA Paper* 87619.
- (2014). *La Economía Política de la Desigualdad de Ingreso en Chile*. (Doctoral dissertation), Universidad de la República, Montevideo–Uruguay.
- Stiglitz, J.E. (2013). Inequality Is a Choice, at: <https://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/10/13/inequality-is-a-choice/>
- Souza, P.H.G.F. (2018). A history of inequality: top incomes in Brazil, 1926–2015. *Research in Social Stratification and Mobility*, 57, 35–45.
- Székely, M. and Hilgert, M. (1999). What's behind the inequality we measure: An investigation using Latin America data. *IADB wp* 409.
- Thorp, R. (1998). *Progress, Poverty and Exclusion: An Economic History of Latin America in the 20th Century*. Washington: Inter-American Development Bank.
- Valecillos, H. (2007). *Crecimiento Económico, Mercado de Trabajo y Pobreza. La Experiencia Venezolana en el Siglo XX*. Caracas: Ediciones Quinto Patio.
- World Inequality Database (WID). Accessed on July 2021 from: <http://wid.world/>

# LA PLATA HISPANOAMERICANA Y EL ROL DEL NUEVO MUNDO EN LA ECONOMÍA GLOBAL PRE-MODERNA 1500-1800

Alejandra Irigoín<sup>1</sup>

## Resumen

La plata era una necesidad pública en Asia e indispensable para el comercio Europeo con ella. Mientras en Asia la plata no tenía sustitutos, en Hispanoamérica estaba disponible en una abundancia extraordinaria. Los historiadores han estudiado aspectos de la producción y de su comercio, generalmente en una escala regional o local. Así, la minería es analizada separadamente del comercio, y el comercio separado del desarrollo de la economía; más aun, la plata es raramente diferenciada de la moneda de plata. Para la economía internacional, la cantidad de plata americana fue mucho menos importante que su calidad. Ello hizo de esas monedas el medio de pago preeminente en la economía internacional, y el estándar para un sistema de pago internacionales que compensaba los desequilibrios en el comercio marítimo de larga distancia.

Este ensayo revisa el rol de Hispanoamérica colonial en la economía internacional a través del comercio con la moneda de plata y desarrolla algunas implicaciones de la expansión económica y la integración de mercados – un crecimiento Smithiano– que propicio. Con la exploración de los aspectos monetarios del comercio internacional, la discusión también revisita algunas cuestiones clásicas de la historiografía; y subraya algunos efectos macroeconómicos para la economía colonial que califican recientes interpretaciones sobre niveles de vida y legados coloniales, y aspiran a abrir nuevas preguntas de investigación.

**Palabras clave:** efectos macroeconómicos de la demanda de plata; crecimiento Smithiano global, tipo de cambio sobrevaluado, consumo privado y niveles de vida.

**Clasificación JEL:** N 10, N16, N3, N36, N01

## Abstract

Silver was a “public necessity” in Asia, and thus indispensable for the European commerce there. Whilst silver had no substitute in Asia, it was available in Spanish America to extraordinary scale. Historians have studied aspects of silver production and commerce, mostly at a regional or local level. Thus, mining is analyzed separately from trade, and trade as distinct from economic growth; moreover, silver considered as commodity is rarely differentiated from silver as money. For the international economy, the quantity of Spanish American silver was much less important than the quality of the coins; that gave them currency and made the Spanish American coin the preeminent means of payment and standard for an international payment system with which Europe balanced off her long-distance trade disequilibria.

The essay revisits the role of colonial Spanish America in the premodern international economy through the trade on silver coins and develops the implications for the economic expansion and market integration – a Smithian growth pattern– that it fostered. The analysis of monetary aspects of international trade, the article also discusses some classic issues of the traditional historiography and underlines some macroeconomic effects for the colonial economy which qualify recent interpretations arising from living standards comparisons and colonial legacies estimates. Ultimately it aspires to open new issues for research

**Keywords:** ; macroeconomic effects of the global demand for silver, Smithian growth; overvalued exchange rate; consumption and living standards

**Classification JEL:** N 10, N16, N3, N36, N01

Recibido: 21 12 2023 | Revisado: 29 12 2023 | Aceptado: 3 1 2024

1 Department of Economic History, London School of Economics and Political Science.

## 1. Introducción

La publicación de *La Gran Divergencia* hace 23 años ahora, fue un salto cualitativo en la investigación comparativa en historia económica. El abandono de la teleología de las ahora comparaciones recíprocas es una de las mayores contribuciones de la llamada historia global. En ese viaje, el Nuevo Mundo se perdió de vista en los afanes por fechar las diferencias en la productividad y el divergente desempeño económico de Asia y Europa – o más propiamente de China a Inglaterra (Pomeranz, 2000). Sin embargo, para Adam Smith, el descubrimiento de las Américas y del paso a las Indias Orientales, vía el cabo Buena Esperanza, habían sido “los dos más grandes e importantes acontecimientos registrados en la historia de la humanidad” (Smith, 1776, Book IV, p. 829). Previamente, los historiadores económicos habían estudiado uno u otro de esos eventos enfatizando alternativamente algo que podríamos llamar un euro (Atlántico)–centrismo; por ejemplo, el concepto del comercio triangular detrás de la Revolución Industrial Inglesa concebido por Eric Williams, y otro sino –asiático– como el atribuido (superficialmente) a la llamada *California School* en el debate de la Gran Divergencia (Wong, 1997; Goldstone, 2002). Sin embargo, ambas narrativas han sido de muy poca utilidad para entender la referencia de Adam Smith a las “Indias” y, particularmente, las “Indias Occidentales” como cruciales para el desarrollo de la economía global.

Con muy pocas excepciones, la incorporación a la economía global premoderna también ha sido objeto de segundo orden para historiadores económicos de la región más concentrados en la persistencia de legados coloniales. La investigación en general se ha enfocado más en las fuentes endógenas del desarrollo y ha soslayado el rol del comercio de larga distancia del que hablaba Smith. El comercio importa pese a todo, y definitivamente el comercio con América es central para entender la emergencia de Europa y de una economía global a partir de 1500 (De Zwart & Van Zanden, 2018). De la enorme canasta de bienes y productos americanos que contribuyeron a ello, la plata fue el más conspicuo; y su producción, manufactura y comercio fueron fundamentales en aquel proceso. Este ensayo enfatiza la importancia del Nuevo Mundo en la historia económica destacando el rol de la moneda de plata hispanoamericana en la articulación de una economía global.

La plata era una “necesidad pública en Asia” (de Vries 2015). En la medida que Europa no producía plata en proporción y solo intermediaba la que a su vez importaba de América tuvo consecuencias decisivas para la economía global. En Asia la plata no tenía sustitutos mientras que estaba disponible en Hispanoamérica en una abundancia extraordinaria. Esto que es bien conocido, no oculta que la comprensión del impacto global de la plata y de las consecuencias para Hispanoamérica no es definitiva. Los historiadores han estudiado aspectos parciales de la producción, por ejemplo, el trabajo en la minería; o las exportaciones en su comercio, y generalmente en una escala regional o local –probablemente un sesgo impuesto por los archivos nacionales. Así, la minería es analizada separadamente del comercio, y el comercio separado de desarrollo de la economía; y aun más, la plata es raramente diferenciada de la moneda. Esas investigaciones basadas en fuentes fiscales, cuentas de comerciantes individuales o localizada en mercados administrativamente acotados, soslayan las implicaciones macroeco-

nómicas que tenían: la producción de plata era también la “producción” de un medio de pago para la economía internacional.

Para la economía internacional, la cantidad de plata Hispanoamericana fue mucho menos importante que su calidad. Las importaciones de China, la economía más grande del momento, representaron solo una fracción del volumen producido en Hispanoamérica, aunque sus importaciones aumentaron sostenidamente hasta la década de 1820 (Irigoín, 2009). Era la calidad consistente de su acuñación, unida a la abundancia con que se producía, lo que hizo de esas monedas el medio de pago preeminente en la economía internacional, y el estándar para un sistema de pago internacionales con que compensar los desequilibrios en el comercio por más de dos siglos antes que el patrón oro lo reemplazara durante la globalización “clásica”. Este ensayo revisa el rol de Hispanoamérica colonial en la economía internacional a través del comercio con la moneda de plata y desarrolla algunas implicaciones de la expansión económica y la integración sin precedentes de mercados que permitió su circulación. La discusión también revisa algunas cuestiones historiográficas clásicas que investigaciones recientes no siempre consideran. La **primera sección** resume las interpretaciones del papel de la plata corrientes en la historia económica, comercial y monetaria del mundo premoderno; la **segunda** revisa argumentos conocidos de la producción, sobre todo el trabajo en la minería; la **tercera hace lo propio con** aspectos del comercio de plata en España, Europa y Asia. La **cuarta sección** explora los aspectos monetarios del comercio internacional de la plata americana, comparando el contexto institucional en cada instancia en la intermediación y circulación de plata amoneda y sugiere algunos efectos macroeconómicos para la misma economía colonial que califican algunas interpretaciones recientes. Finalmente las conclusiones reflejan la importancia que Adam Smith dio a ese proceso y aspiran a abrir nuevas preguntas.



Pocos trabajos recientes – posteriores a la Gran Divergencia– estiman la incorporación de nuevas especies vegetales (alimentos y fibras) originarios del Nuevo Mundo a la economía global. En uno de ellos, Hersh y Voth subrayan su contribución a los niveles de consumo y bienestar europeos (asociados al crecimiento económico) –aunque sin mencionarlo esa evidencia abona la tesis del “ghost acreage” de Pomeranz. En otro, Nuno Palma ha estimado el impacto macroeconómico del “regalo del cielo” (windfall) que Europa obtuvo de la intermediación de metales preciosos en la economía internacional (Hersh, J. & Voth, 2022; Palma & Silva, 2023). Una vasta literatura sobre el “Columbian Exchange” ha destacado la contribución de la diversidad ecológica y, más prosaico, de alimentos y materias primas, al resto del mundo derivado de la abundancia de los recursos naturales americanos. El resultado no es concluyente (solo propositivamente) y ni esos recursos ni la abundancia parecen haber sido siempre una “bendición” para el desarrollo económico de la región (Sachs & Warner, 2001). Otros historiadores económicos han identificado en ello los determinantes de un desarrollo extractivo path dependent. Para unos la dotación de factores (Sokoloff & Engerman, 2000), y para otros el colonialismo – esa “particular economía política europea” según Pomeranz– han creado una narrativa que asocia al colonialismo español o ibérico con la explotación del Nuevo Mundo,

sus riquezas y gente (Acemoglu, et al., 2001; Bruhn y Gallego, 2012; Abad & Maurer, 2021). Así entonces los niveles de vida (relativos) bajos en Hispanoamérica colonial establecidos por historiadores económicos, como evidencia de una desigualdad fundante y persistente del pobre desarrollo latinoamericano en el largo plazo, no resultan sorprendentes (Abad et al, 2012; Allen & Murgphy, 2012; Abad & van Zanden, 2016).

Hispanoamérica produjo plata, y oro en menor medida en el siglo dieciocho, en volúmenes que empujaron la oferta contemporánea de la minería europea – unas 50 toneladas al año en su momento culmine en 1540 (Nef, 1941). En el siglo diecisiete Japón, entonces la fuente principal de plata para China, tuvo su máximo de producción en la década de 1620 con unas 130–160 toneladas al año (Seiichi, 1976). Aunque su producción continuó en el siguiente siglo, el nivel de exportaciones declinó tan dramáticamente que la plata japonesa desapareció de las importaciones chinas en la década de 1680. El llamado “siglo de plata de Japón” (1580–1680) quedó pronto disminuido por las cantidades de la plata americana que llegaban por el océano Índico en barcos portugueses, holandeses e ingleses y por el Pacífico en el galeón de Manila (Innes, 1980, 379, 582). En esos años, la producción hispanoamericana agregada ya era el doble de la de Japón con unas 280–300 toneladas al año, y se duplicó en el siglo siguiente. Se estima que toda la minería Hispanoamérica combinada pudo haber producido entre el 75 y el 80% de toda la plata mundial en esos siglos (TePaske & Brown 2010). El impacto de ese crecimiento se refleja en unos indicadores un tanto estilizados: entre 1500 y 1820 el comercio global agregado creció a una tasa del 1% anual y el comercio europeo intercontinental al 1.26% (Maddison, 2007; O’Rourke & Williamson 2002, p. 421). La producción de plata en América creció al 1.09 % en el mismo periodo. El tonelaje del comercio europeo en Asia creció al 1.16% mientras que la producción de plata solo en México aumentó al 1.35% durante el siglo dieciocho (De Vries, 2003).

Mientras hay varias teorías que explican la relación entre la expansión del comercio europeo y el crecimiento del comercio global, sin embargo, la coevolución entre el comercio de plata y el crecimiento del comercio mundial – y sus efectos en el largo plazo– no ha sido suficientemente explorada; la investigación navega aún en la ambigüedad de considerar la plata como moneda o mercancía. “Debido a su papel monetario” la plata no atrajo el interés de los historiadores del comercio (Fynland & O’Rourke, 2009, p. 201, 213, 216). Los historiadores monetarios también consideran la plata y el oro como commodity monies – y explican los flujos de plata por el arbitraje que los europeos hicieron en Asia, especialmente en China, donde el precio relativo del oro con la plata era muy favorable (Flynn & Giráldez, 1996, 1997; Frank, 1998). Por ese premio (respecto del oro) la plata tenía mayor poder adquisitivo en Asia. Sin embargo, no hay estudios conocidos que tracen el flujo contrario de oro hacia Europa. En realidad, como se discute abajo, Europa fue el destino principal de la plata – en primera instancia; eso contribuyó a la monetización (liquidez) y a la extensión de la comercialización en su economía. Aún así, la investigación más completa de los tipos de cambio y las monedas en Europa admite “se ha abstenido de discutir el impacto de la plata y el oro americanos” (Denzel, 2010, p. lxii).

Tabla 1: importaciones chinas de plata, origen e intermediarios

Japón	% del cual (intermediario)		Hispano América	tons	% del cual (intermediario)		% producto <sup>1</sup>
	Tons	Japón			RU	EEUU	
1600-1610	487.9	n.a	1719-25	106.31	61	0	1018
1611-1620	770.6	67	1726-33	189.88	60	0	1845
1621-1630	574.8	85	1734-40	174.36	43	0	2228
1631-1640	1009	83	1741-48	279.06	24	0	2841
1641-1650	436.3	86	1749-55	384.72	39	0	3012
1651-1660	486.7	97	1756-62	222.51	44	0	3079
1661-1670	413.2	98	1763-69	491.17	49	0	3017
1671-1680	229.2	96	1770-77	368.01	26	0	4625
1681-1690	172	75	1778-84	224.84	2	0	4701
1691-1700	134.7	20	1785-91	603.49	54	4	4353
			1792-98	283.67	31	28	5609
			1799-1806	698.26	21	64	5709
			1807-13	383.61	1	98	3791
			1814-20	833.28	24	75	2479
			1821-27	815.79	4	96	295 <sup>2</sup>
			1828-33	192.79	2	98	n.d
			<b>Total</b>	<b>4714</b>			<b>6251.75</b>

Notas: corresponde a la importación marítima solo por el puerto de Cantón, por lo que necesariamente debe considerarse como absoluto mínimo de las importaciones. 1) total producción registrada en América; 2) datos para 1817-1821.

Fuentes: elaboración propia sobre datos de West (2005); Dermignv (1964); TePaske y Brown (2010)

A finales del siglo diecisiete la proporción de plata en barras o lingotes había disminuido claramente en favor de la plata amonedada en la composición de las exportaciones hispano-americanas. De la misma manera, la importación asiática durante los siglos dieciocho y diecinueve se conformó completamente de monedas, las que no se volvían a acuñar – aun en India donde el imperio mongol y la Compañía Inglesa de la Indias Orientales cortaban monedas de plata; sino que entraban en la circulación por el premio que tenían sobre su valor intrínseco. La gran mayoría de esas monedas extranjeras eran hispanoamericanas. En el Sur de China, más conectado al comercio exterior, el circulante se volvió dependiente de esta moneda importada. Esas importaciones atenuaban los problemas monetarios crónicos de una sistemática acuñación insuficiente – de moneda de cobre muy irregular, y de plata fabricada por particulares en lingotes de máxima pureza, pero de peso y volumen muy desigual. Ese particular sistema monetario aumentaba los costos de transacción al comercio exterior y a la economía doméstica.

Por su parte, España restringía la extracción de plata, salvo con el pago de “indultos” o por asientos conferidos por el Rey – que no limitaron el drenaje de plata hacia Europa, pero dieron un ingreso respetable a la Corona. Así y todo, en 1688 España tuvo que devaluar en un 25% el



contenido de plata fina de la moneda acuñada en la península. Holanda tenía políticas menos astringentes para la circulación de monedas extranjeras y con el Banco consiguió un medio de pago fiduciario y atrajo el metálico a Ámsterdam. Como la mayoría de los países europeos, Inglaterra tenía mucha dificultad para mantener el stock de sus propias monedas por la escasez de la plata. Inglaterra prohibía la exportación de su moneda de plata aunque prácticamente no hizo acuñación en todo el siglo dieciocho (Mayhew, 2012, p. 97–108). Sin embargo, junto con Holanda durante el siglo diecisiete y dieciocho, Inglaterra fue uno de los grandes (re)exportadores de plata a Oriente.

Fue esa intermediación europea lo que vinculó ambas *Indias* de las que hablaba Smith. Los historiadores económicos sin embargo han conferido al comercio con el Nuevo Mundo un rol “periférico” en el desarrollo económico de Europa a partir de la muy citada observación de O’Brien (1982, p. 4) que calculaba que tres cuartas partes del valor de las exportaciones en Europa tenían como destino otro puerto europeo, poniendo el énfasis en la importancia del comercio intra-europeo (O’Brien, 1982). Este dato no precisaba sin embargo que en la composición de ese comercio había mercancías como textiles, te, azúcar, esclavos, oro y plata y nutrido, etcétera, producidas fuera de Europa. Eran re-exportaciones de África, América y Asia que conformaron gran parte de ese comercio intra-europeo. Con el mismo énfasis en comercio bilateral, la interpretación neoclásica ignora las externalidades de un comercio multilateral que todas las naciones europeas practicabas en alguna medida en ambas *Indias*. Así es como investigaciones recientes identifican el mercantilismo con las políticas que contribuyeron a la expansión del comercio y los ingresos fiscales derivados – vitales para el gasto militar con vecinos y competidores (O’Brien, 1998, p. 53–78). A pesar de ese revisionismo, un hecho crucial persiste: sin la plata americana la escala del comercio europeo habría sido mucho más pequeña y el crecimiento de la economía global habría resultado improbable (Fynland y O’Rourke, 2009).

## II

¿Cómo se obtenía la plata en el Nuevo Mundo? En Hispanoamérica la minería era una actividad completamente privada, aunque poco integrada<sup>1</sup>, al igual que la fundición, el refinado de la plata. Aun la acuñación estaba de facto en manos de particulares, por diseño hasta 1680 y 1720s, y por defecto posteriormente, debido a la extendida venta de los oficios en las casas de moneda y los exiguos medios fiscales para rescatar el metal y financiar la acuñación (Irigoin, 2020). El papel del capital en la minería ha sido menos estudiado que el del trabajo, que ha mostrado el carácter forzado, compulsivo o no-libre de la minería altoperuana. Sin embargo, debido al colapso demográfico de la población indígena, la coacción institucionalizada fue la

---

1 Por su naturaleza patrimonialista el colonialismo español definió los derechos de propiedad en el Nuevo Mundo. El suelo y subsuelo eran patrimonio del rey (según la Recopilación de Leyes de los Reinos de Indias) quien concedía minas en posesión y usufructo mediante licencias y “gracias” otorgando derechos a operar minas a particulares, incluyendo las comunidades indígenas. Como contrapartida quienes extraían o “beneficiaban” el metal pagaban un porcentaje de lo producido (quinto o décimo real), el que se ha considerado sin mucha reflexión como un impuesto directo.

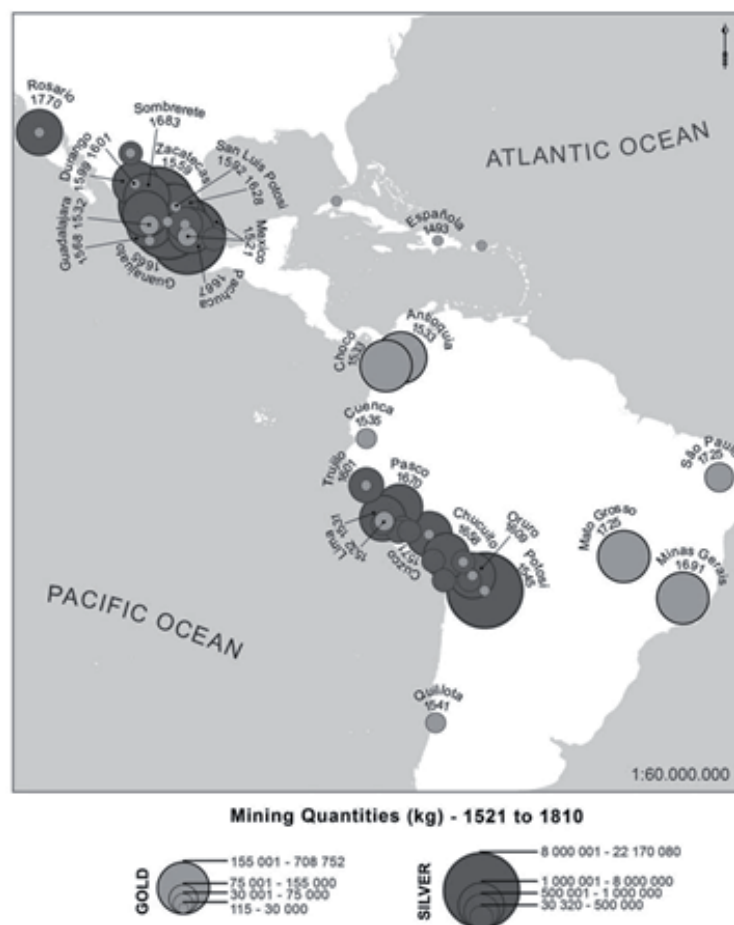
excepción más que la regla, a pesar del énfasis en el ethos extractivo de este colonialismo en los modelos institucionalistas (Dell, 2010; Van der Linden, 2011). Los esclavos conformaron una parte menor de la fuerza de trabajo en las minas en Potosí y Huancavelica, en labores de fundición y en la acuñación (Tandeter, 1981; Bakewell, 1984). Nunca conformaron una fuente alternativa de mano de obra como en la minería del oro que junto a trabajadores errantes se emplearon en las minas en Colombia y Brasil – probablemente por la adversidad del clima a varios miles de metros de altitud.

El yacimiento más grande en el norte del valle de México, Zacatecas, produjo volúmenes extraordinarios desde mediados del siglo dieciséis en un área sin población nativa de consideración. Indígenas y mestizos conformaron una fuerza de trabajo asalariada muy móvil – especialmente en México donde la localización de las minas, de la población y del mineral de plata estaba –geográfica y socialmente– mucho más distribuida que en Perú. Esa variedad en la distribución de factores de producción y la localización de las minas dio lugar a formas diferentes de organización del trabajo. La minería en Potosí –más concentrada geográficamente– llegó a su máximo a principios del siglo diecisiete cuando comenzó una lenta pero persistente declinación por dos siglos. La reducción de los beneficios y de la productividad solo se mantuvieron por los subsidios de la mita y el azogue en los que la Corona fue determinante (Dobado & Marrero, 2011; Tandeter, 1993; Grafe & Irigoín, 2012). Otros yacimientos de importancia aparecieron más tarde en Pasco y Oruro y operaron a finales del periodo, aunque nunca tuvieron la preeminencia de Potosí. Con una recuperación demográfica más rápida (o más lenta en los Andes donde las crisis demográficas fueron más recurrentes), México se volvió el productor mundial de plata dominante en el siglo dieciocho produciendo un estimado 45 a 55% del total mundial (TePaske, 2010). Ese volumen de oferta sólo colapsó en toda Hispanoamérica cuando la implosión del dominio español en 1820s desató la fragmentación política y monetaria, décadas de inestabilidad y guerras civiles, en las repúblicas que le sucedieron (Irigoín, 2009).

Hay un buen volumen de información cuantitativa del producto y de la acuñación – pero mucho menos sobre los intercambios domésticos que unían las minas con las casas de moneda, y a estas con el comercio internacional donde circulaban diferentes medios de pago metálicos o fiduciarios. El carácter extractivo de la minería ha oscurecido la comprensión del proceso que transformaba la plata en dinero (Assadourian, 1978, 1982). La plata americana era una mercancía, y también una manufactura – mecánica desde 1730– que se transaba y usaba domésticamente como moneda, así como en España y buena parte del mundo (Irigoín, 2010).



Gráfico 1: Composición y distribución geográfica de los metales preciosos en Iberoamérica.



Fuente: Palma (2015, Fig. 2, p. 63).

Nota: agradezco a Nuno Palma por permitir la reproducción de este mapa.

La incorporación de la amalgama – la mezcla de minerales pulverizados con mercurio – y su disponibilidad abundante cercana en Huancavelica, o procurada en las minas reales de Almadén en España, aumentaron notablemente la escala de la producción desde finales de siglo dieciséis. La nueva tecnología empujó a los mineros indígenas, hacia una relación de trabajo asalariado en lugar del sistema de reparto de beneficios usado desde tiempos prehispanicos. Esto, junto con la conmutación del tributo en especie por cash en los Andes, dio lugar a una combinación de trabajo compulsivo o no libre – por efecto del tributo– con relaciones de mercado muy tempranas en Hispanoamérica. Los españoles, relativamente más numerosos entre azogueros, refinadores, fundidores, arrendatarios y dueños de las minas, tenían un acceso diferenciado a la plata amonedada; y algunos de ellos como comerciantes cambiaban el mineral y las barras por monedas en tanto que avances de capital en el crédito mercantil con que el que financiaban la explotación.

Las formas de trabajo no libre caracterizan una minería particular. Con el mineral sumamente concentrado en solo una gran y muy productiva mina en un territorio con población relativamente abundante, en Bolivia la *Mita* (quechua por turno) resultó una adaptación del

sistema de tributo prehispánico que continuó en el colonialismo español. La naturaleza de esta relación social con el Rey y los mineros complica los análisis de niveles de vida que consideran a los mitayos como individuos disociados de sus comunidades de origen (Harris, 2007). Por el contrario, la competencia por trabajadores fue mayor en México y allí surgieron otras formas de organización del trabajo. Minas grandes y pequeñas allí empleaban mayormente trabajadores libres asalariados, que conformaron una fuerza de trabajo muy considerable de alrededor de 50.000 trabajadores en el siglo dieciocho (Marichal, 2006, p. 30).

En Bolivia por obligación del tributo, los trabajadores eran movilizados regularmente de comunidades campesinas vecinas por turnos periódicos de trabajo en la mina. Esta apropiación del trabajo de individuos se hizo a expensas de la capacidad de reproducción de las comunidades campesinas<sup>2</sup>. En plena posesión de sus tierras comunales, la mita retiraba una parte de los varones adultos para trabajos mayormente no cualificados en la minería, los que no siempre regresaban a sus comunidades. Con el tiempo, trabajadores mitayos coexistieron con un número mayor de trabajadores asalariados, y otros ocasionales y cuentapropistas cuyo número creció con la declinación de la productividad de la mina. A finales del siglo dieciocho esta forma de trabajo no libre convivía con un extendido cuentapropismo y empleo ocasional (Barragán, 2017; Brading, 1971; Flores, 1986). Entonces la mita constituía más una renta –que mantenía los beneficios de dueños de minas proveyendo manos de obras con menores costos salariales– que un input del que dependiese la productividad.

La persistencia de la propiedad comunal de la tierra por las comunidades de campesinos indígenas fue la respuesta colonial al colapso de la población nativa con la llegada de los españoles. Ello aseguró la subsistencia a los campesinos cuando la población disminuyó, pero en el largo plazo debió aumentar el costo de oportunidad del trabajo asalariado aun en las regiones más pobladas cuando la población se recuperó en el siglo dieciocho, primero en México, más tarde en Perú y finalmente en Bolivia. A lo largo del periodo el valor de los pagos monetarios a mitayos en Potosí fue alto y «pegajoso»: el equivalente de unos 12.5 gramos de plata fina al día. Medido en gramos de plata esa remuneración era extraordinariamente altos en términos nominales y comparativos internacionales (Assadourian, 1978, p. 40; Tandeter, 1993)<sup>3</sup>. Representaba una cantidad equiparable al salario de un trabajador calificado en Londres del siglo dieciocho (Allen, 2001). En América los ingresos del trabajo en la minería (y en la agricultura) se ajustaron por el adicional de compensaciones no monetarias de diferentes proporciones con las que se adecuó el empleo de mano de obra a la declinación demográfica. Su reducción fue evidente en los 1780s en México, una vez que la población volvió a crecer. Huelgas y conflictos laborales se registraron por primera vez a partir de los 1760s (Lange, 1991; Flores Claire, 1987) y otras formas de coerción aparecieron, como el repartimiento de mercancías y el peonaje por deudas en el siglo diecinueve (Lange, 1991; Danks, 1987). En los Andes se tradujo

---

2 Assadourian calcula la proporción de la mano de obra “fija, estacional y la compulsiva” en el 10% del total de población masculina adulta entre 1570 (Assadourian, 1978; 1982, p. 14)

3 Assadourian subraya que los jornales de mitayos “no se destinan a la compra de medios de vida”; Ellos viajaban “cargados de comida”; era la economía campesina que financiaba su subsistencia (Assadourian, 1978, p. 40).

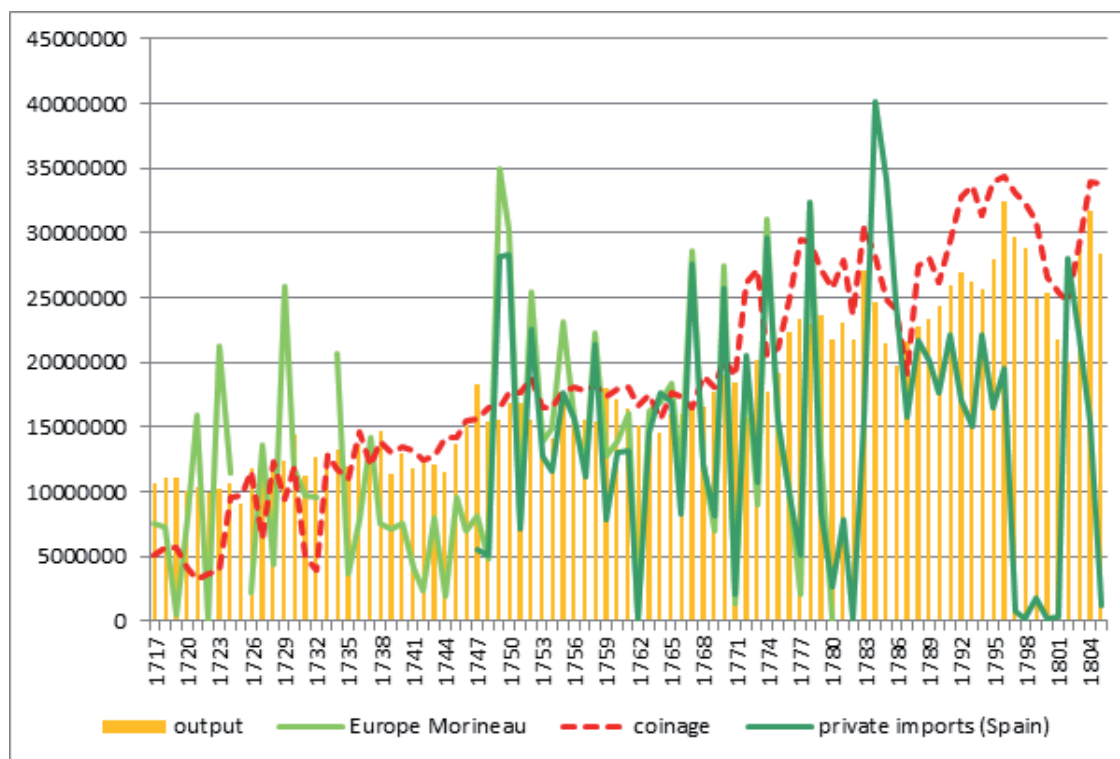
en un creciente empobrecimiento de las comunidades campesinas disminuidas por la mita y la constante emigración. Esta dinámica hace que los modelos malthusianos aplicados a los estudios comparativos de niveles de vida globales no sean muy adecuados para medir los hispanoamericanos en el largo plazo (Challú & Gómez, 2015; Dobado & García Montero, 2014). La combinación de la dotación de factores, la persistencia del tributo y los derechos de propiedad colectiva de la tierra de comunidades indígenas, más la peculiar abundancia de plata, conformaron un mercado de trabajo muy diferente – y probablemente niveles de vida más elevados en Hispanoamérica– que los que algunos estudios argumentan.

### III

Durante el periodo 1580s–1730s, el valor (mínimo) de las exportaciones se multiplicó diez veces, de un piso de alrededor de un millón de pesos al año en 1580 a diez millones (250 toneladas de plata fina) en la década de 1730. Esos volúmenes se duplicaron en veinte años en 1750 y aumentaron otro 50% adicional en la década de 1770 para llegar al máximo de unos 30 millones (750 toneladas) de promedio anual en la década de 1790. Por otro lado, las importaciones chinas de plata, estimadas en un promedio anual de 114 toneladas entre 1719 y 1833, también llegaron a sus máximos en esas décadas (Tabla 1). En esas proporciones, esas importaciones fueron solo una fracción del total amonedado en América y califican la idea de China como el «depósito último» de la plata americana. La primera destinación de la plata era España en virtud de la restricción del comercio en unos pocos puertos en España – Sevilla y Cádiz luego desde 1700 que se fue ampliando después de 1740 con los navíos sueltos “de registro” y “de azogue”. Desde allí la plata era remitida a toda Europa y más allá, como retornos de mercancías europeas previamente exportadas a América. Los puertos españoles eran más instancia para bienes en tránsito que ferias como en América; y en el siglo dieciocho estaban dominados por comerciantes y bienes europeos. Esa composición de las importaciones americanas se refleja en *El Catastro de Ensenada*, compilado en 1762, que revela alrededor del 80 por ciento del comercio estaba en manos de extranjeros (Ozanam, 1968). Los españoles aparecen entre los comerciantes pequeños o como testaferros, cargadores, para las casas extranjeras.

Vale detenerse a considerar la trayectoria del producto de las minas con el de la acuñación y los envíos de plata a Europa durante el siglo dieciocho.

Gráfico 2. Producción, acuñación y exportaciones a Europa durante el siglo dieciocho.



Fuentes: Producción: TePaske & Brown, (2010), Morineau, M (1985). Importaciones privadas en España: Cuenca (2008). Acuñación: elaboración propia con base en Cespedes (1996).

Nótese la estabilidad mayor en la producción y la acuñación respecto de las exportaciones. Esto, que podría ser un sesgo de la naturaleza de los datos, es imposible de distinguir. También puede verse como indicación de lo irregular que era el flujo comercial y de la dirección que tenía la relación de la economía doméstica con el comercio internacional. Interesan algunos episodios particulares visibles en el gráfico: la caída de las exportaciones a comienzo de los 1740s, en 1762, entre 1778 y 1783, y en la segunda mitad de la década de 1790. En todos los casos, la exportación disminuyó dramáticamente sin una caída en la minería o la acuñación que la precediera. Estas bajas transitorias se corresponden con momentos de guerra en Europa y la participación española en la revolución de las colonias norteamericanas contra Inglaterra. Curiosamente la llamada "liberalización" del comercio después de 1778 no parece haber tenido consecuencias inmediatas de nota. En la acuñación hay tres bajas de consideración que coinciden con rebajas de contenido de plata fina en la moneda acuñada en América, en 1732 (en México), en 1772 y en 1786. La primera no refleja una caída equivalente en la producción; por el contrario, refleja una mayor capacidad del estado colonial en controlar la acuñación que la precedió. En las siguientes, los volúmenes se disocian de la producción, aunque la correlación entre el ritmo de la extracción y la acuñación de plata es muy alta, confirmando que casi la totalidad de la plata registrada en el siglo era acuñada<sup>4</sup>. La relación de ambos indicadores con los

4 La diferencia se debería al subregistro de la plata ensayada en la ceca donde pagaba impuestos y la re-acuñación de la moneda vieja en cada devaluación. Es significativo que esa relación se invirtió desde la introducción de la acuñación mecánica en los 1730s. El coeficiente de correlación es 0.30 mientras que la relación entre producción y acuñación es casi perfecta.

simultáneos envíos a Europa es mucho más débil – si se correlacionan los datos en *los mismos* años. Ello podría explicarse por la demora de la salida efectiva de la plata al exterior o la existencia de un subregistro por el contrabando que no pasaban por España. Ambos sugieren que la diseminación de la plata en la economía doméstica se multiplicaba a medida que esta se extendía en el territorio, como lo confirman las transferencias intra-coloniales entre cajas reales (Grafe e Irigoien, 2006). En cualquier caso reflejan una circulación mayor o más extendida (o ambas a la vez) de plata amonedada en la economía colonial, que podría reflejarse en el nivel de precios en las cajas receptoras, aunque ello está por estudiar.

La habitual comparación de cifras anuales de producción y comercio caracteriza a la exportación de la plata como una extracción directa y no como el resultado de intercambios comerciales –que la sacan al exterior eventualmente. Dado el papel de la minería, la provisión de insumos y alimentos, la mano de obra, y servicios como el transporte diseminaban la moneda plata en el “sistema” de la economía colonial; a la vez que era la principal exportación en la forma de moneda, aumentando la mercantilización en todo el territorio<sup>5</sup>. En el siglo dieciocho, con esta expansión del comercio interno y externo que el fisco gravaba mediante impuestos indirectos al comercio y el consumo el estado colonial expandía su base fiscal. Así es como la alcabala y las aduanas, junto a los estancos (monopolios reales) de tabaco constituyeron el sostén del Tesoro colonial en el régimen borbónico.

El crecimiento a la vez de la población, la producción minera y la acuñación, junto con la expansión territorial de la economía y de los ingresos fiscales todos a la vez, sugiere que había un proceso de crecimiento Smithiano en marcha. El aumento de la recaudación de impuestos al consumo y al comercio unido a los subsidios a la minería cuyas externalidades generaban le dan al estado colonial un cariz casi “desarrollista” más que el de un “absolutista-depredador” por su papel en la economía colonial (Grafe & Irigoien, 2006).

La población repuso sus niveles en la segunda mitad del siglo – más temprano en México, luego Perú y finalmente en los Andes donde epidemias recurrentes eran un freno a la recuperación demográfica. En algunas regiones más por migraciones que por crecimiento natural, el crecimiento fue más marcado que en otras, por ejemplo en los márgenes como en el Norte de México, Cuba, el Río de la Plata, Chile. Esto indica también el carácter extensivo del crecimiento económico en la región. Todos los estudios de niveles de vida indican una tendencia declinante a partir de la década de 1780s – sin abundar demasiado en las causas. Esta coevolución de los niveles de vida y el crecimiento poblacional – más la reducción del componente no monetario de los salarios mencionado arriba– sugieren que el crecimiento Smithiano que estaba encontrando su techo malthusiano por entonces.

La atención de los historiadores a aspectos del trabajo en la minería y a las exportaciones en el comercio exterior, ha desatendido la importancia del consumo y de la demanda doméstica de la economía colonial. Seguramente los márgenes del beneficio bruto calculados por los diferenciales de precios de los bienes exportados a Hispanoamérica en origen y en destino era

---

5 El arbitraje en los precios de los bienes y de la plata moneda y barras – como moneda y mercancía- generó la coexistencia de formas mercantiles de crédito, la llamada moneda natural, o de la tierra que no eran sino otros bienes que se intercambiaban con relación a precios de un mercado “escasez” trueque y otros medios de pago atribuidos a la dominación colonial Gelman caso de Belgrano porque envían la moneda buena a Europa. (Gelman, 1987, p. 500)

muy grandes (*markups*). Pero esos cálculos generalmente no consideran otros varios costos en que incurrieron quienes exportaban a América: de transporte dentro y fuera de Europa, de comercialización como el seguro, comisiones e impuestos e «indultos», más los de intermediación que cargaban los cargadores, o “metedores” españoles dada la exclusión legal para exportar directamente hacia las colonias. Entre ellos estaban los costos de remitir los retornos en plata, que tenía fuertes restricciones locales y sobre las cuales la corona cobraba una comisión llamado “indulto”; además de la incertidumbre en el valor en moneda que tenían el retorno de los bienes enviados a las ferias en América. En otras palabras, el arbitraje de la plata.

De esos grandes márgenes, los historiadores económicos han asumido que el Nuevo Mundo tenía una “necesidad acuciante” de importaciones, las que se han tomado como el vector de la dirección de los flujos comerciales. Sin embargo, las colonias españolas en el continente, aun las islas del Caribe y la economía en el Perú eran autosuficientes en alimentos, medios de subsistencia (e incluso inputs para la minería) (Assadourian, 1978; Coatsworth 1967). Ellas accedían plenamente a alimentos de alta calidad nutricional como el azúcar y la carne – en niveles impensados en Europa– a precios domésticos en plata mucho más bajos (Dobado y García Montero, 2014). Así es que las canastas de bienes estimados para medir el consumo en las comparaciones de niveles de vida posiblemente subestiman el consumo representativo de las unidades familiares hispanoamericanas.

De esos altos diferenciales de precios sale también la idea que el sistema comercial español era antieconómico, cerrado y organizado para beneficio del rey y los comerciantes metropolitanos, todo aquello que perjudicó el desarrollo de la región. Sin embargo, la composición de este comercio – sobre todo de la reexportación de bienes europeos no españoles a América– es pobremente conocida por falta de detalles de los cargamentos (para un análisis diferentes Weber, 2002). En realidad, los exportadores españoles en el Pacífico y el Atlántico eran tomadores de precios cuando cambiaban bienes por plata en Hispanoamérica, debido a las instituciones que organizaban el comercio colonial en América. Estos intercambios alterados por múltiples privilegios particulares distaban de ser de mercado perfectos, siquiera competitivos.

La plata se procuraba en América solo por medio del comercio en las ferias allí donde llegaban las flotas del Atlántico – la de Veracruz / Jalapa hasta 1720 y Orizaba luego y la de Acapulco para el Galeon de Manila en México, y la de Portobello/Cartagena para los Galeones a Tierra Firme (Baskes, 2005; Brading, 1971, p. 97). En las ferias las mercancías extranjeras se vendían a bulto cerrado y por precios arreglados con los compradores/importadores. Generalmente las ferias tenían un término que se ajustaba a los tiempos de la navegación de regreso, lo que aumentaba aún más el poder de negociación de los importadores en hispanoamérica. En Acapulco, por ejemplo, el plazo de la feria era de un mes de la llegada al puerto y los exportadores vendían al contado con el fin de retornar con la mayor cantidad posible de plata a Asia. Eran los grandes mercaderes coloniales, que controlaban la oferta de la plata y la moneda y la introducción subsecuente de los bienes importados en el interior de la colonia, quienes tenían un peso decisivo en fijar los precios del intercambio (del Valle Pavón, varios años).

Aunque transportados y remitidos por vía de la infraestructura fiscal (situados y transfe-



rencias entre cajas) las remesas de plata eran mayoritariamente capitales privados. Historiadores, como Hamilton para el siglo diecisiete y Morineau y García Baquero para el siguiente, han mostrado que hasta finales de la década de 1770 al menos el 70 por ciento de las importaciones españolas de plata eran de propiedad privada, retornos del comercio – o salida de capital para financiar más importaciones (Suárez, 1995; Morineau, 1985). Un promedio de unos 20 millones de pesos anuales que entraban a España en el último tercio del siglo era remesas privadas – las que llegaron a conformar el 90% del total de plata ingresada por Cádiz. Razonablemente cualquier remesa por afuera de Cádiz debía tener aún una mayor proporción de capitales privados (Cuenca, 2008). De modo que, si semejante volumen de plata extraída fuera del Nuevo Mundo salía como retorno del comercio o, como remesas de capital de particulares, los niveles de consumo privado en América debieron alcanzar proporciones de consideración equivalente. Con un total de población estimado en 1800 alrededor de 12 millones de habitantes, esparcida entre México y Chile hoy, el valor plata de las exportaciones per cápita sugieren un nivel en el poder adquisitivo promedio extraordinario – dejando en suspenso cualquier consideración a su distribución (Lockhart & Schwartz, 1983, p. 338). Ese era el mismo tamaño que la población de España y apenas un poco menor que la de Inglaterra en ese momento, lo que para el Nuevo Mundo significaba una densidad poblacional mucho menor. Así que las estimaciones de consumo – ya de bienes de subsistencia como alimentos, o y aún de bienes «respetables» como manufacturas– dado el poder adquisitivo de la plata merecen una segunda mirada. Los estudios comparativos de niveles de vida basados en dotación de factores tan diferentes podrían estar infravalorando la capacidad de consumo de poblaciones coloniales; así las altas tasas de urbanización como estimaciones de producto bruto no serían tan paradójicas (Abad & van Zanden, 2016).

Con esa densidad y distribución de la población no debería sorprender que el mayor riesgo para las exportaciones en el comercio por Atlántico y Pacífico fuese la saturación de los mercados. Los historiadores presentan el comercio colonial como restringido –por regulaciones, exclusiones y flotas y puertos limitados – orientado a crear una “escasez artificial” por comerciantes metropolitanos para beneficiarse de precios altos infligidos a los consumidores americanos (Tronchin, s/f; Baskes, 2005). Esta interpretación atribuye una agencia distinta a comerciantes españoles y a los americanos, donde los segundos se subordinan a los primeros, como si verdaderamente fueran formadores de precios. Esta idea de “escasez general” subyace en las comparaciones de niveles de vida que tienden a subestimar el potencial del consumo *promedio* de las economías hispanoamericanas en comparaciones internacionales medidas en granos de plata; como si el valor de la plata hubiera sido uniforme y uno en las diferentes economías del mundo. Cuando se mide por la cantidad de moneda de plata exportada per cápita – se insinúa una sobrevaluación del precio de la moneda hispanoamericana en otros mercados<sup>6</sup>. Por ello, la abundancia de plata amonedada más la sobrevaluación (premio) que esta tenía en Europa y sobre todo en Asia, debió tener (algún) efecto de la “enfermedad

6 De hecho, desde 1668 la moneda de 8 reales acuñada en España había sido reducido en un 25% y equivalía a al peso de 10 reales metropolitano. Para 1720s, el tipo de cambio para las letras era 10 5/8 en los 1770s. Obviamente, al considerar los promedios esto no establece los efectivos y probablemente muy altos niveles de desigualdad – la distribución– en el ingreso; aunque tampoco lo hacen otros estimadores.

holandesa” *Dutch Disease* en la economía colonial. Algunos “síntomas” son evidentes: para empezar la exportación de moneda y la fuga de *capital* (*capital flight*); el abaratamiento de los bienes importados, la competencia a la manufactura doméstica, y la creciente dependencia fiscal en los impuestos indirectos al comercio y consumo<sup>7</sup>. Esos efectos se sintieron más fuerte en las costas que en el interior, y con ello la extracción de la moneda «buena» hacia los puertos –ya por situados o por desequilibrios comerciales domésticos que esas transferencias propiciaron<sup>8</sup>. En la medida que un comercio más directo (no más “libre” estrictamente) traía más bienes o arribaba más frecuentemente a los puertos americanos, el metálico drenaba en mayor medida hacia el comercio exterior.

Pese a la mala reputación de sus prácticas «monopólicas», el cartel de los mercaderes metropolitanos no tenía el control del comercio colonial. Un imperio marítimo con una flota mercante subdesarrollada parece un oxímoron. La capacidad del flete o del transporte marítimo de España no reflejaba la extensión geográfica y comercial de su imperio. Notablemente el comercio con Asia estaba limitado a uno o dos barcos de entre 1.000 y 2.000 toneladas al año solamente – el galeón de Manila. El tamaño de las flotas por el Atlántico enviadas en 1720s y 1730s transportaban un promedio de 10.000–12.000 toneladas en una docena de barcos en cada viaje; a finales del siglo diecisiete las flotas fueron espaciadas a 2 y hasta 4 años, y a veces pasaron hasta 7 años sin cruzar el océano. Se suspendieron en 1740 por el riesgo de la Guerra con Inglaterra – la flota volvió a Veracruz entre 1754 y 1776 – y se discontinuaron definitivamente en 1776 ¿Por qué el comercio metropolitano era restringido en su afán de lucrar con las exportaciones a las colonias, si estas tenían una capacidad de consumo potencial equivalente o proporcional a sus exportaciones de plata? Teóricamente con una posición monopólica ellos podían pedir cualquier precio por esos productos, porque los comerciantes europeos entonces racionaban sus ventas en América. Esto parece una contradicción entre los fines perseguidos y los medios disponibles al exportador español.

Desde 1740s barcos sueltos, «de Registro», empezaron a viajar independientemente a otros puertos americanos, que ya eran frecuentados por barcos extranjeros con asiduidad, y aun por otros navíos españoles – como los barcos de azogue. Esa navegación aumentó aún más la probabilidad de mercados abarrotados para quienes exportaban a América – y con ello el riesgo de encontrar precios en plata de los retornos más bajos que los esperados. Las importaciones por Acapulco, por un caso, comenzaron a posponer la liquidación de sus ventas para viajes siguientes –a futuro– en vez de afrontar precios de contado más bajos en las ferias (Bonialian, 2010). A partir de la década de 1760 más puertos en la metrópolis y en América se autorizaron para el comercio directo, legalizando lo que de facto ya era un vasto comercio irregular. En 1797 la corona autorizó el tráfico de Neutrales a barcos norteamericanos que intermediaron buena parte del comercio colonial desde entonces<sup>9</sup>. Esta “liberalización” de las regulaciones – frecuentemente mal identificada con una apertura comercial– no perjudicó la primacía de

7 Para el abandono de la producción de textiles de lana y su reemplazo por la cría de ovejas y venta de lana en Assadourian (1983, p. 307-367); para México, Salvucci (1994)

8 El estudio de Gelman (1987) sobre Belgrano es un ejemplo micro estupendo de los mecanismos monetarios y de su impacto agregado.

9 El número de barcos se compara con los de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales en India y China.



Cádiz entre los puertos peninsulares que continuó enviando el 75–80 por ciento de todas las importaciones hispanoamericanas, pero sí mejoró las oportunidades para otras exportaciones hispanoamericanas.

El comercio español, ni en el Atlántico ni en el Pacífico, estaba integrado verticalmente como el de las compañías europeas. Más barcos y una navegación más frecuente y directa aumentaron la competencia para los exportadores americanos tradicionales desde mediados del siglo replicando la expansión de la plata. El poder adquisitivo de la plata en América – sostenido artificialmente por las restricciones de la oferta y las rentas de quienes controlaban su exportación– se redujo en consecuencia, abriendo oportunidades para invertir y comerciar con otras *commodities*. En el Río de la Plata, por ejemplo, la inversión de capital se dirigió a la tierra y la producción agrícola, al cultivo del cacao en Venezuela, y las plantaciones de azúcar en Cuba. Los barcos y comerciantes norteamericanos ofrecieron más capacidad de transporte y disminuyeron costes para la exportación de otros productos americanos,<sup>10</sup> lo que explica la importancia de sus exportaciones de azúcar, café, y cacao – incluso de algodón– sudamericano a Europa y las de plata a Cantón luego de 1780s<sup>11</sup>. Luego de Trafalgar en 1805, barcos británicos también capturaron una buena parte del comercio directo de Hispanoamérica (Cuenca-Esteban, 2014; Pearce, 2007).

Estos cambios en el comercio perjudicaron las rentas de los carteles que controlaban cada etapa del intercambio. Los intermediarios tradicionales del comercio resultaron los más afectados. La influencia de los poderosos Consulados de Lima y México se debilitó, así en la década de 1790 la corona reconoció corporaciones similares con su propia jurisdicción mercantil en otros puertos americanos como Caracas, Guatemala, Guadalajara in México, and Buenos Aires, Cartagena, Veracruz, Habana, Santiago de Chile and Manila. Con un comercio marítimo más directo mejoraron los términos de intercambio para los productores – que tradicionalmente se atribuye a la mayor disminución en el precio de los bienes importados cuya composición no cambió demasiado. Términos de intercambio más favorable para la exportación de otros bienes y minerales distintos a la plata abrió una división entre nuevos intereses económicos y los que habían controlado el comercio al por mayor y la introducción de bienes importados al interior, catalizando una competencia al interior de las elites coloniales que derivó en guerra civil con el colapso de las autoridades españolas entre 1810 y 1821.

#### IV

Si la plata era “una necesidad” en Asia, y vital para el comercio de Europa con Asia, el comercio con Hispanoamérica entonces era «indispensable». Mientras los historiadores europeos son ambiguos sobre el papel de la plata como mercancía o dinero en el comercio internacional los historiadores latinoamericanos usan indistintamente el término *plata* para indicar lo mismo si era en barras o en monedas. Sin embargo, especie y barras tenían diferencia en

---

10 Más de 200 barcos extranjeros al año amarraban en la Habana en la década de 1800s (Salvucci, 2005)

11 Entre 1790 y mediados de 1820s, fueron la fuente principal de plata para China; supliendo el 80 por ciento de las estimadas 3,800 toneladas de plata que China importó en esos años (Irigoin, 2009).

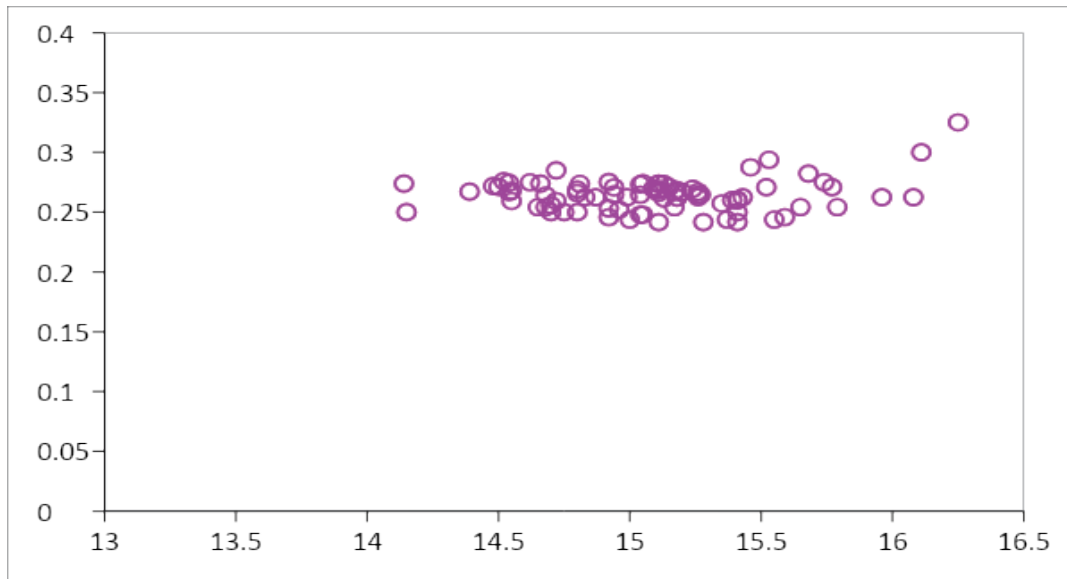
el contenido de plata fina, adicionales costos de producción y señoreaje en América, en otras palabras, tenían distinto precio (como bien lo sabían quienes cambiaban barras por moneda); ello hace que estas formas de plata fueran dos bienes diferenciados y con precios diferentes según la demanda. En realidad, la incorporación de la plata y el oro al circulante general de las economías europeas, su reexportación a Asia, el rol efectivo en el desarrollo de la economía que los producía, los intermediaba y los importaba, así como la concurrencia con otros medios de pagos fiduciarios y la transición al régimen monetario del siglo diecinueve están aún por investigar.

Por razones no completamente exploradas, al contrario que los europeos, las grandes y populosas economías asiáticas preferían la plata como medio de pago. La moneda de plata – cash – tenía premio en esos mercados hasta bien entrado el siglo diecinueve, por lo que el tamaño de su demanda afectaba el mercado internacional (Habib, 1982; Raychaudhuri & Habib, 1982; von Glahn, 1996, 2014). Los múltiples estados en India mongol no producían plata aunque la acuñaban en gran medida. Mientras en China, que aunque tenía alguna producción el emperador no acuñaba plata. Así la razón entre plata y oro propia del sistema monetario europeo (bimetalismo) enmascara los efectos de la demanda que movían los mercados asiáticos del metal y de dinero *cash*, sobre todo si entre ellos no eran sustitutos perfectos. No parece haber una relación tan clara como se supone entre el precio de la plata y su disponibilidad en los mercados internacionales contemporáneos. Por ejemplo, en China donde la relación con el precio del oro se igualó con la europea en los 1750s, las importaciones de plata no solo continuaron, sino que aumentaron significativamente en la última parte del siglo<sup>12</sup>. En Inglaterra, el precio (de mercado) de la moneda de plata hispanoamericano no parece seguir ninguna tendencia con respecto a la abundancia relativa del oro y la plata a lo largo del siglo dieciocho como se ve en el gráfico 3 (Irigoín, 2019, fig 15.3 p. 281).

---

12 En India la ratio oro/plata se igualó en 1670 en 15 y 16:1, pero revertió a 13:1 y aun 11.5:1 a comienzos del siglo dieciocho. Se mantuvo por debajo de la ratio europea por el resto del siglo. Habib (1982, table 9). En China se equiparó con Europa para 1750 según Flynn & Giráldez (2002).

Gráfico 3 Precio relativo del oro con la plata y precio del peso de plata hispanoamericano, Gran Bretaña, 1717-1818.



Fuente: Elaboración propia con datos de precio oro/plata de (Officer 1983) y el precio del peso en Londres de Parliamentary Papers (1718-1736, 1746-1811 (1812-13), 1811-19)

Por un lado, Gran Bretaña tenía una ceca real y un standard para su moneda de plata (contenido de plata fina y peso) certificado oficialmente por la autoridad monetaria que establecía el valor oficial de la moneda (Irigoin, 2019, p. 281)<sup>13</sup>. Con ese standard mismo Isaac Newton estableció la ley y peso en onzas de todas las otras especies metálicas contra el cual se valuaban todas las otras monedas extranjeras; en la práctica esa paridad se convirtió en una especie de tipo de cambio fijo para todas las monedas extranjera (Biggs, 2019). China, por el contrario, no tenía cecas ni acuñación oficial de plata u oro; por lo que no tenía un estándar o patrón de peso y ley de su moneda ni para la paridad con las monedas extranjeras. La acuñación, el mercado de metales preciosos, y el de dinero eran completamente privados y abiertos ya que estaban en manos de cambiadores y ensayistas particulares. Como se argumenta en otro lado, para 1800 era aparente que lo que China, y buena parte de Asia en general, demandaban eran monedas de plata acuñada en Hispanoamérica (más que plata *per se*), que por su abundancia y consistencia circulaban con premio sobre su contenido intrínseco de plata (Irigoin, 2020; Irigoin et al., 2023). Estas monedas ofrecían un medio de pago muy aceptable de la que China carecía, y que el resto de Asia prefería claramente desde el siglo dieciséis (Irigoin, 2013). En cualquier caso, era la *demandada de moneda* en Asia – de un medio de pago reconocible y estable – lo que justifica que casi toda la plata refinada en América fuese acuñada localmente antes de ser exportada.

Así, la plata hispanoamericana circulaba en el mundo como moneda no como metal en general –con excepción de Inglaterra. Un ejemplo micro de esto es que en el Mediterráneo

13 Llamado The Trial of the Pyx. El standard Britannia de .958 milésimos de fino hasta 1720 y el Sterling de .925 por onza desde 1720. En Inglaterra monedas y barras se cotizaban al peso, sin embargo, sistemáticamente tenían diferente precio – menor para la plata amonedada por el mismo peso en onzas.

a mediados del siglo diecisiete, marineros y gente de mar en navíos ingleses demandaban «piezas de a ocho» en sus salarios. Causas judiciales en la Alta Corte del Almirantazgo *High Admiralty Court* muestran la variación en el precio en libras esterlinas de la moneda hispanoamericana dependiendo de la distancia de Cádiz –donde eran más abundantes y teóricamente más baratos. En Cádiz los pesos se cambiaban por 48 peniques, por 56–67 peniques en Smyrna y por 78 en Mozambique (Blakemore, 2017). El precio –o tipo de cambio– en libras esterlinas que los británicos conseguían en Málaga en el mismo año era de 54, mientras que en Génova fluctuaba reflejando el precio del mercado local (Marsilio, 2012). Es difícil de creer que esos precios reflejaran el precio relativo del oro con la plata en cada uno de esos puertos; sino más bien la diferente demanda relativa por la moneda hispanoamericana en cada localidad.

No debería sorprender que los marineros demandaran «reales» (pesos de ocho) por sus salarios en el comercio marítimo internacional; ellos también ahorraban en pesos como muestran los registros de la *Old Bailey* (Dolan, 2015). Es el mismo caso en el Sudeste Asiático de marinos chinos empleados en los juncos a Batavia que preferían la moneda hispanoamericana para enviar remesas a su país de origen (Blussé 2011). Todavía a mediados de siglo diecinueve – y presuntamente temiendo el colapso de la dinastía Qing– durante la rebelión Taiping, para cubrirse contra la inflación y el desorden, la gente transfería y guardaba sus ahorros en plata, mayormente en la forma de pesos españoles (CH'en, 1958).

Esas diferencias dependían de las instituciones monetarias en cada mercado. En Europa todas las naciones tenían monedas metálicas – al menos nominalmente– de oro y plata que por la baja disponibilidad de metales acuñaban en cantidades muy ingentes. Unos pocos tenían moneda fiduciaria y bancos. Luego de la crisis de la moneda en España entre 1642 y 1680 la mayoría de los países europeos empezaron a utilizar monedas de cuenta. Junto con el desarrollo de las letras de cambio, las ferias de cambio y luego los bancos públicos, algunas economías europeas consiguieron prácticamente sustituir la moneda metálica. La expansión de un sistema de pago por letras conformó los balances comerciales y el tipo de cambio de las divisas de cada país, que no necesariamente coincidía con el precio de sus monedas metálicas, o del oro y la plata en cada plaza; pero que consiguió reducir el uso de la moneda física en la circulación. La moneda de cuenta fue el mecanismo por el cual soberanos y bancos luego consiguieron disociar el comercio exterior del comercio de la plata y del oro en la medida que los desbalances comerciales se ajustaban en el tipo de cambio de las letras. En el caso de Asia sin embargo estos fueron grandes y persistentes lo que explica el persistente flujo de metales hacia el este.

## V

“El comercio euroasiático, tal vez una “bonanza para los consumidores europeos”, era casi esencial para el funcionamiento eficiente de las economías asiáticas. Si los bienes del Este eran para el placer privado de los europeos, la plata de Occidente era una necesidad pública en Asia” (De Vries, 2015, p. 20).

En realidad, la plata hispanoamericana facilitaba el comercio europeo en el Báltico, con

el imperio otomano, en Asia central, y sobre todo con Asia marítima (Malowist, 1958). Como reporta el factor de la *East India Company* en Surat, a la corte Londres en 1620s una referencia temprana de miles.

“Si la Compañía estuviera determinada a revisar el comercio, sería aconsejable, en vez de enviar los reales (moneda hispanoamericana) aquí directamente, enviarlos en primera instancia a Surat, donde ellos pueden ser invertidos en mercaderías que producirían 100 por ciento de beneficio en Bantam” (Foster, 1909, 307)<sup>14</sup>.

En el resto del mundo – sobre todo en Asia – la plata mejoraba los términos de intercambio de los otros bienes. Aún en 1800 los comerciantes americanos que negociaban con los Hong de Cantón (gremio de mercaderes autorizados para el comercio exterior) reconocían que tratos con plata mejoraban en un 20 por ciento el precio que tenían que pagar por te en Cantón; la seda y las piezas de algodón “no se conseguían a crédito o trueque por otras mercancías, porque eran solo posible de procurarse con moneda física, eran “*cash goods*” (Door & Corning, 1945, 212, 224, 234, 266, 281, 299, 312, 324, 332, 342). Y el *cash* en cuestión eran fundamentalmente monedas de plata hispanoamericanas – llamados reales hasta 1680/1720 y los pesos o “*dollars*” de allí en más, de modo que la plata siguió fluyendo a China – y Asia– más allá de la igualación de la razón entre el oro y la plata en China – lo que cuestiona la noción de la plata como *commodity* y del arbitraje de metales preciosos como vector del comercio con Oriente.

Tabla 2: Exportación europea de plata a China y proporción de moneda hispanoamericana en las importaciones de los principales proveedores. Siglo dieciocho.

Periodo/año	Exportador	Volumen plata	% en moneda
1720s	Holanda VOC	63 Ton anual	80%
1725-1780	Francia	72% total	78%
Hasta 1719	EIC	80%	50%
1710-1759	EIC		75%
1788-1809	EIC & privado	70 ton anual	92%
1789-1826	USA		65%

Fuentes: Irigoien (2023); Van der Wee (2012, p. 95); Chaudhury (1968) Dermigny (1960, p. 122,124, 138, table 1); Morse (1922, p. 228) Bullion Report (1810); Irigoien (2009b, p.15)

Desde el siglo diecisiete, Asia que tradicionalmente operaba con múltiples monedas metálicas usó el peso para fijar los precios en el comercio internacional y los cambios entre ellas; es decir lo usaban como standard monetario. Como reportaba un factor de la Compañía de Indias Orientales. Uno de ellos, Charles Lockyer in 1711 indicaba que el “*pillar dollar*” –el peso columnario desde los 1680s – era la moneda más estimada y tenía el precio más alto en la sede de la compañía en Madrás. En Madrás “la plata en cualquier forma pasa circula por su peso

14 President Wylde and Council at Surat to the Company, December 31, 1628 1] {O.C. 1286} in Foster (1909, p. 307).

(*weight*) en vez que, como moneda, contando las fracciones hasta la menor cantidad imaginable, en pagos hecho con jarras, platos, *bowls*, cucharas de plata”. Según Lockyer, los chinos sin embargo estaban bien familiarizados con el standard de plata de los orfebres plateros ingleses, de modo que “la vieja platería es lo más beneficioso de llevar (a la India) consigo, cuando los pesos escasean” (Lockyer, 1711, p. 136 y 140). Con la expansión de la producción y la acuñación mecánica en México desde 1732<sup>15</sup>– el peso (“*spanish dollar*”) se transformó en el standard monetario del comercio internacional afuera de Europa. En 1779 la Compañía de Indias Orientales inglesa ya cotizaba la moneda del nuevo peso por encima de su valor intrínseco –a premio – ya que “se había vuelto corriente” en Cantón “y adquirido un valor imaginario a través de su conveniencia” y su precio subía y bajaba “de acuerdo la demanda en una provincia u otra”. Para entonces, la compañía holandesa “ya hacía tiempo que contaba las monedas en vez de tomarlo al peso” como hacían los ingleses, quienes convertían el peso de las monedas con la razón del ensaye determinado por Newton para establecer las cantidades en libras esterlinas (Morse, 1929, p. 41, 42). Esto finalmente fijaba un precio que podía variar con la situación en el mercado, pero que no era libre de ninguna manera.

En el sudeste asiático los soberanos dieron curso legal a la moneda hispanoamericana o la adoptaron como su moneda de cuenta, aun si la moneda física raramente se veía por allí. Ese fue el caso en Penang y Singapore en la década de 1820, y de Hong Kong en la década de 1850 – que usaba el peso como moneda de cuenta aunque era parte del Imperio Británico. Aún en Estados Unidos el peso tuvo curso legal junto al dólar hasta 1856 (Wong, 1960; Reid & Radin, 1996). Desde mediados del siglo diecisiete cuando la plata americana llegaba a Surat a través del comercio europeo, la moneda hispanoamericana era la preferida de todas las demás desde “Mokha a Canton” (Nadri, 2008). El peso circulaba extendidamente por el comercio intra-asiático y a lo largo del siglo dieciocho, el peso tuvo un premio creciente en términos de la libra esterlina y aun sobre su contenido intrínseco en todas las ciudades asiáticas. Por ejemplo, en 1789, el peso cotizaba a 62 peniques en Basora, a 63 1/2 en Bombay y 50 peniques en Batavia, a 57 en Malacca y a 64.1/2 en Surat (Nadri, 2008); mientras que la East India Company valuaba el peso en 60d para sus operaciones de cambio con letras en Asia. Estos fueron los años de mayor llegada de plata al sudeste asiático. Aunque los envíos directos de la compañía desde Inglaterra disminuyeron todos los agentes particulares europeos se procuraban buena parte de la moneda de plata mediante el comercio privado intra-asiático. Desde 1784 – por la guerra en Europa y los beneficios de la intermediación del comercio colonial hispanoamericano– los Estados Unidos fueron con diferencia los principales proveedores de moneda de plata a Cantón hasta 1826–27.

Distintas economías tenían diferente relación – e instituciones– con el cambio de plata y de la moneda, pero hay dos en particular de carácter excepcional. Uno fue China durante la dinastía Qing donde el flujo creciente de monedas hispanoamericanas, que era el principal bien de intercambio para los europeos, las hizo circular como medio de pago y unidad de cuenta dentro de las regiones costeras del sur aumentando su demanda con el aumento de la población y la mercantilización (Irigoín, 2013; Von Glahn, 2013). En tanto que los precios de

---

15 Las cecas de Lima y Potosí acuñaron sus monedas con la misma especificación en xx y en XX.



las exportaciones estaban denominados en pesos, por su carácter de unidad de cuenta, la moneda hispanoamericana fue fundamental para fijar los precios del comercio exterior. El otro caso es Inglaterra, luego de las reformas de Newton. Aunque dentro de un sistema bimetálico en la práctica, Inglaterra no acuñó, pero exportó plata (hispanoamericana) en el siglo dieciocho. La combinación de política monetaria, y el reemplazo de los banqueros cambistas (*Goldsmith*) por los bancos de descuento y el propio Banco de Inglaterra solucionaron los problemas domésticos de poca liquidez y liberaron la plata para exportación (Clapham, 1941; Hotson & Mills, 2015).

Sin embargo, la cantidad exportada a Asia fue realmente menor con relación al producto y la acuñación en América y el total exportado a Europa. Pero también fue menor en proporción al tamaño de y la economía y población de China. De allí que denominar a China como el depósito de la plata no es del todo adecuado. Sin embargo, por efectos de su demanda de moneda las implicaciones para la economía china son de primera importancia. Por un lado, la importación de moneda de plata resultó un multiplicador de dinero que contribuyó a aumentar la velocidad de circulación. Esos efectos fueron evidentes en las regiones de origen de las exportaciones y en los puertos del comercio exterior. La moneda extranjera contribuyó a la monetización y la aumentó de la comercialización de la economía China resolviendo en parte obstáculos propios su sistema monetario (Pomeranz, 2000, p. 191). Por otro lado, sin la intermediación europea de la plata –y el arbitraje que capturaron con ello–, la elasticidad de demanda europea habría sido claramente menor.

De la misma manera el comercio multilateral promovido por la demanda de moneda en Asia tuvo consecuencias para la economía colonial, en cuanto al poder de compra de sus exportaciones. Considerando que la moneda de plata era relativamente más abundante donde el total de la población representaba apenas 1/25th de la de China –suspendiendo por un momento la desigualdad de su distribución espacial– esa disparidad tuvo que impactar en los niveles de precios internacionales donde la moneda de plata era más “barata”. El poder adquisitivo de la moneda de plata en Asia –y el potencial de su demanda–debió tener efectos en el consumo de poblaciones más pequeñas en Hispanoamérica, por lo que las comparaciones internacionales tienden a infravalorar el consumo y la caracterización del comercio marítimo como restrictivo parece contraintuitivo.

Para la economía global, en última instancia, el poder adquisitivo marginal de plata en la economía internacional era lo que permitía la continuación del comercio de larga distancia. Los historiadores económicos son escépticos sobre la no-neutralidad del dinero como para asociar efectos en el crecimiento económico a la circulación de moneda. Sin embargo, con la solución de obstáculos para la monetización en la economía europea, y el aumento de la velocidad de circulación en China, ellos estimularon una economía orientada al mercado exterior en América. El comercio internacional, promovía una especialización y con ello mayor productividad, de modo que se pueden relacionar el comercio de la plata con efectos en la economía real en ese contexto. Como un equivalente al “*ghost acreage*” de Pomeranz para la elasticidad de la oferta europea, la intermediación –y el arbitraje– de la moneda plata al exportarla donde tenía mayor poder adquisitivo debió aumentar la elasticidad de la demanda asiática. De este crecimiento Smithiano en la economía global no excluyó a Hispanoamérica.

## VI

La intermediación europea encontró los medios para resolver el impacto del comercio de plata en los precios de las monedas metálicas extranjeras y los tipos de cambios en su economía doméstica (y aminoró). Ellos diseñaron o adaptaron instrumentos e instituciones – monedas de cuenta, bancos públicos – que gestionaban las variaciones en la oferta y la demanda en la internación de metales preciosos. Separando el precio de los metales preciosos de los del mercado con instituciones que podían atenuar el efecto de los flujos sobre los precios domésticos, les confirió una herramienta crucial de política monetaria. Esos medios e instituciones no existían ni en Asia ni en América de modo que los mercados de dinero privados eran más – no menos– abiertos y por ello más expuestos a las variaciones en el comercio internacional. Mientras tanto las monedas de alta denominación y buena calidad continuaron fluyendo fuera de Hispanoamérica, ellas encontraban una fuerte demanda por moneda “buena” en la populosa Asia, y en China en especial. El comercio internacional se expandió en un modo Smithiano (por la sucesiva especialización y la división del trabajo a escala global). Sin embargo, las rentas derivadas de ese intercambio no estaban destinadas a mejorar la productividad sino a prolongar los beneficios del arbitraje. Mientras tanto el cash – la moneda de plata – mantuviera un premio en Asia, los pesos continuaron fluyendo hacia el Este, de América a Europa y de Europa a Asia. Por esa misma razón también los instrumentos fiduciarios no tuvieron una oportunidad en ambas terminales de ese comercio hasta la desaparición del standard metálico del peso hispanoamericano en los 1820s.

Para Adam Smith, las *commodities* del nuevo mundo tenían “nuevo valor, nuevos equivalentes en la economía global para ser intercambiados por el superávit de cada economía interviniente – aun para aquellos “que nunca envían mercancías a América, (y) nunca han recibido nada de ella’ (Smith, 1776, Book IV, p. 782). Entre ellas, la plata, en sus palabras, era “una de las mercancías principales por la cual “se hace el comercio entre los dos extremos del Viejo mundo, y el medio por el cual, en gran medida, el de otras partes muy distantes en el mundo están conectadas la una con la otra” (Smith, 1776, Book I p. 287). Más aún, Smith remarcaba que “lo que se ha dicho del comercio de las Indias Orientales bien podría decirse del Francés, que aunque la mayor parte de los bienes de esas indias orientales fuesen compradas con oro y plata, la reexportación de una parte de ellos a otros países traían de regreso mucho más oro y plata que los que llevaban en ese comercio como costos de producción (*prime costs*)” revelando la importancia crucial del comercio entre las naciones europeas y de la plata como el factor subyacente en el proceso contemporáneo de crecimiento Smithiano que estaba teniendo lugar en Europa (Smith, Book IV, p. 629, 621–25).

Así entonces, la “ventaja general con la que Europa, considerada como uno solo y grande país” derivaba del descubrimiento de América y del pasaje a las Indias Orientales, “consistía primero, en el aumento de sus disfrutes, y segundo, en el aumento de su industria”. A pesar de la abundancia de la producción y exportación al resto del mundo, la plata de Hispanoamérica no tuvo efectos inflacionarios persistentes en los precios mundiales – como asumía la literatura sobre la “revolución” de los precios del siglo dieciséis y las crisis del siglo diecisiete que los



historiadores económicos europeos ahora explican por factores endógenos. Por el contrario, para Smith, fue la “expansión gradual del mercado para la producción de las minas de plata en América probablemente la causa, la cual no solo ha mantenido el valor de la plata en el mercado Europa, sino que también probablemente lo ha aumentado aún más de lo que era a mediados del siglo o el siglo pasado”. El mercado se había extendido más en América – como en Asia – y “la mayor parte de Europa ha mejorado mucho, Inglaterra, Holanda, Francia y Alemania, aún Suecia y Dinamarca y Rusia han tenido considerables avances en agricultura y en manufacturas” (Smith, Book IV, p. 780).

Para Adam Smith, esas mejoras “debían necesariamente haber requerido un incremento gradual en la cantidad de moneda de plata en circulación” (Smith, 1776, Book III, ch 11: 282–83). Smith ponía de relevancia que “América es en sí misma un nuevo mercado para el producto de sus minas de plata; y sus avances en agricultura, industria y población son mucho más rápidos que el de todos esos países, los más prósperos en Europa; esta demanda debe aumentar mucho más rápidamente” (Smith, 1776, Vol. III, 282–83). Sin embargo, los investigadores económicos dentro y fuera de la región han pasado por alto esta relación, o su resultado, entre la plata y el desarrollo de la economía global debido a una comprensión inadecuada del papel de la plata en la economía colonial hispanoamericana. Así, el rol del comercio global de la plata es aún no bien comprendido sin considerar la incorporación y la circulación de plata amonedada – de moneda – en la economía europea. Esto último, y la real dimensión del consumo privado en Hispanoamérica en el marco de una adecuada comparación recíproca, son aspectos que deben aun minarse por los historiadores económicos.

## Bibliografía

Abad Arroyo, L. y Maurer, N. (2021). History Never Really Says Goodbye: A Critical Review of the Persistence Literature. *Journal of Historical Political Economy*, 1(1), 31–68.

Abad, L. y van Zanden, J.L. (2016). Growth under Extractive Institutions? Latin American Per Capita GDP in Colonial Times. *The Journal of Economic History*, 76(04), 1182–1215

Abad, L., Davies, E. y van Zanden, J.L (2012). Between conquest and independence: Real wages and demographic change in Spanish America, 1530–1820. *Explorations in Economic History*, 49(2), 149–166.

Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J.A. (2005). The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth. *The American economic review*, 95(3), 546–579

----- (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *The American economic review*, 91(5), 1369–1401

Allen, R. C. (2001). The Great Divergence in European wages and prices from the Middle Ages to the First World War. *Explorations in Economic History*, 38 (4), 411–47.

Allen, R. C. y T. Murphey (2012). The Colonial Origins of the Divergence in the Americas: A Labor Market Approach. *The Journal of Economic History* 72(04), 863–894.

Assadourian, C. S. (1978). La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial. Lima: PCUP.

----- (1983). El Sector Exportador de una economía regional del inte-

rior Argentino. Córdoba, 1800–1860. En *El Sistema de la Economía Colonial. El mercado interior, regiones y espacio económico* (pp. 307–367). México: Nueva Imagen.

Assadourian, C. S. (1983). *El Sistema de la economía colonial. El mercado interior. Regiones y espacio económico*. México: Nueva Imagen.

Bakewell, P. (1984). *Miners of the Red Mountain, Indian labour in Potosí*. Albuquerque: University of New Mexico Press.

Barragán, R. (2017). Working silver for the World: Mining Labour and Popular Economy in Colonial Potosi. *Hispanic American Historical Review*, 97(2), 193–222.

Baskes, J. (2005). Risky ventures: reconsidering Mexico's colonial trade system. *Colonial Latin American Review*, 14 (1), 27–54.

Biggs, N. (2019). Thomas Harriot on the coinage of England. *Archive for History of Exact Sciences*, 73(4), 361–383. doi: 10.1007/s00407-019-00228-w

Blakemore, R. J. (2017). Pieces of eight, pieces of eight: seamen's earnings and the venture economy of early modern seafaring. *The Economic History Review*, 70(4), 1153–1184. doi:10.1111/ehr.12428

Blussé, L. (2011). Junks to Java. Chinese shipping to the Nanyang in the second half of the eighteenth century. En E. Tagliacozzo and W. Chang. *Chinese circulation. Capital commodities and networks in South East Asia*. Durham: Duke University Press.

Bonialian, M.A. (2010). *El Pacífico Hispanoamericano: Política Comercial Metropolitana y Tráfico Asiático Entre Filipinas, México y Perú (1680–1784)*. (Dissertations). Colegio de México.

Brading, D. (1971). *Miners and merchants in Bourbon Mexico, 1763–1810*. Cambridge: Cambridge University Press.

----- (1971). Las minas de plata en el Perú y México colonial. Un estudio comparativo. *Desarrollo Económico*, 11(41), 101–12.

Bruhn, M. y Gallego, F.A. (2012). Good, Bad and Ugly Colonial Activities: do they matter for economic development. *The Review of Economics and Statistics* 94(2), 433–461.

CH'en, J. (1958). The Hsien-Feng Inflation, *Bulletin of the School of Oriental and African Studies, University of London*, 21(3).

Céspedes, G. (1996). *Las Cecas Indianas en 1536–1825*. Madrid: Fábrica de Moneda y Timbre.

Challú, A. y Gómez, A. (2015). Mexico's real wages in the age of the Great Divergence, 1730–1930. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian Latin American Economic History*, 33(1), 83–122.

Chaudhury, K. N. (1968). Treasure and trade balance: the East India Company's export trade, 1660–1720. *Economic History Review*, 21(3), 480–502.

Clapham, J. H. (1941). *The Private Business of the Bank of England, 1744–1800*. *Economic History Review*, 11(1), 77–89

Coatsworth, J. (1967). American trade with European colonies in the Caribbean and South America. *The William and Mary Quarterly*, 24(2), 243–66.

Cuenca-Esteban, J. (2014). British 'Ghost' Exports, American Middlemen, and the Trade to Spanish America, 1790–1819: A Speculative Reconstruction. *The William and Mary Quarterly*, 71(1), 63–98.

Cuenca, J. (2008). *Statistics of Spain's colonial trade, 1747–1820: new estimates and compa-*

rison with Great Britain. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 26(3), 323–54.

Danks, N.B. (1987). The Labor Revolt of 1766 in the Mining Community of Real Del Monte. *The Americas*, 44(2), 143–165.

De Vries, J. (2015) *Understanding Eurasian Trade in the Era of the Trading Companies* En M. Berg et al. *Goods from the East, 1600–1800: Trading Eurasia*. London: Palgrave Macmillan.

----- (2003). *Connecting Europe and Asia: a quantitative analysis of the Cape Route trade, 1497–1975*. En D. Flynn, A. Giráldez y R.Von Glahn (eds), *Global Connections and Monetary History 1470–1800*. Aldershot: Ashgate.

De Zwart, P., van Zanden. J. L. (2018). *The Origins of Globalization: World Trade in the Making of the Global Economy, 1500–1800*. Cambridge: Cambridge University Press.

Dell, M. (2010). The persistent effects of Peru's mining mita. *Econometrica*, 78(6), 1863–903.

Denzel, M.A. (2010). *Handbook of World Exchange Rates, 1590–1914*. Farnham: Ashgate.

Dermigny, L. (1964). *La Chine et L'Occident. Le Commerce a Canton Au XVIIIe Siecle*. Paris: Sevpen.

Dobado, R. y García Montero, H. (2014). Neither so low nor so short: wages and heights in Bourbon Spanish America from an international comparative perspective. *Journal of Latin American Studies*, 46 (2), 291–321.

Dobado, R. and Marrero, G.A. (2011). The Role of the Spanish Imperial State in the Mining-Led Growth of Bourbon Mexico's Economy. *The Economic history review*, 64(3), 855–884.

Dolan, A. (2015). *The Fabric of Life: Linen and life cycle in England, 1678–1810*. (PhD Thesis inédita). University of Hertfordshire.

Door, S. and Corning, H. (1945). The letters of Sullivan Dorr. *Proceedings of the Massachusetts Historical Society*, 67, 178–364.

Eighteenth Century Collections Online (1789). [An] account of the monies, weights, and measures in general use in Persia, Arabia, East India, and China. The whole alphabetically arranged on a new and useful plan for business. [recurso electrónico] London: Printed by Stafford and Davenport.

Engerman, S., Sokoloff, K. (1997). Factor Endowments, Institutions and Differential Paths of Growth. A view from economic historians from the United States. En S. Haber (ed) *How Latin America Fell Behind*. Stanford, California: Stanford University Press

Flores Clair, E. (1986). *Minas y mineros: pago en especie y conflictos 1790 – 1880* (Historias INAH). México: INAH

----- (1987). *Conflictos de trabajo de una empresa minera: Real del Monte y Pachuca, 1872–1877*. México: INAH.

Flynn, D. y Giráldez, A. (1996). *World Silver and Monetary History in the 16th and 17th Centuries*. Aldershot: Variorum

----- (1997). *Metals and Monies in an Emerging Global Economy. Expanding World*. Brookfield: Variorum

----- (2002). *Cycles of Silver: Global Economic Unity through the Mid-Eighteenth Century*. *Journal of World History*, 13(2), 391–427.

Foster, W. (1909). *The English Factories in India, 1618–1669 (Vol. 1624–1629)*. Oxford: Claren-

don.

Frank, A. (1998). *ReOrient: Global Economy in the Asian Age*. Berkeley: University of California Press.

Frankel, J.A. (2010). *The Natural Resource Curse: A Survey*. (Working Paper, 15836). Cambridge: NBER. doi: 10.3386/w15836.

Fynland, R. y O'Rourke, K. (2009). *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*. Princeton: Princeton University Press.

Gelman, J. (1987). El Gran Comerciante y el sentido de la circulación monetaria en el Rio de la Plata colonial tardío. *Revista de Historia Económica (Madrid)*, 5(3), 485–507.

Grafe, R. y Irigoin, A. (2012). A stakeholder empire: The political economy of Spanish imperial rule in America. *Economic History Review*, 65(2), 609–51.

Grafe, R y Irigoin, A. (2006). The Spanish Empire and its legacy: fiscal redistribution and political conflict in colonial and post-colonial Spanish America. *Journal of Global History*, 1 (2), 241–67.

Goldstone, J.A. (2002). Efflorescences and Economic Growth in World History: Rethinking the 'Rise of the West' and the Industrial Revolution. *Journal of world history*, 13(2), 323–389.

Goldstone, J.A. (2021). Dating the Great Divergence. *Journal of Global History*, 16(2), 266–285.

Habib, I. (1982). Monetary System and prices. In T. Raychaudhuri and I. Habib (Eds.) *The Cambridge Economic History of India*. Cambridge: Cambridge University Press

Harris, O. (2007) What makes people work? In: R. Astuti, J. Parry and Ch. Stafford (eds.) *Questions of Anthropology*. (pp. 137–165) (London School of Economics monographs on social anthropology, 76). Oxford, UK.: Berg.

Hersh, J. and Voth, H. J. (2022). Sweet Diversity: Colonial Goods and the Welfare Gains from Global Trade after 1492. *Explorations in economic history*, 86, 101468.

Hotson, A and Mills, T. C. (2015). London's market for bullion and specie in the 18th century: the roles of the London Mint and the Bank of England in the stabilization of prices. En M. Allen, y D. Coffman (eds), *Money, Prices and Wages; Essays in Honour of Prof. Nicholas Mayhew* (pp. 217–27). Basingtoke: Palgrave.

Innes, R. (1980). *The door ajar: Japan's foreign trade in the seventeenth century* (PhD Thesis inédita). Ann Arbor: University of Michigan (p. 379, and p. 582).

Irigoin, A. (2009). Gresham on Horseback. The monetary roots of Spanish America political fragmentation in the nineteenth century. *Economic History Review*, 62(3), 551–75.

----- (2009). Implicaciones políticas de la acuñación de moneda de plata en México, 1811–1856. *Legajos Boletín del Archivo General de la Nación*, 7(2).

----- (2010). Las raíces monetarias de la fragmentación política de la América española en el siglo XIX. *Historia Mexicana*, 59(3), 919–979.

----- (2013). A Trojan horse in Daoguang China? Explaining the flows of silver in and out of China. (Economic History Working Papers 173/13). London: London School of Economics and Political Science.

----- (2019). The New World and the Global Silver economy, 1500–1800. In G. Riello and T. Roy *Global Economic History*. London: Bloomsbury.

----- (2020). Rise and Demise of the Global Silver Standard. *Rise and Demise of*

the Global Silver Standard. Singapore: Springer Nature.

----- (2020). The rise and demise of the global silver standard. In S. Battilossi et al. *Handbook of the History of Money and Currency*. Singapore: Springer.

Irigoin, A., Kobayashi, A y Chilosi, D. (2023). *China inside out: Explaining Silver Flows in the Triangular Trade, c.1820s–1870s*. (Economic History Working Paper 357). London: London School of Economics and Political Science.

Langué, F. (1991). Trabajadores y formas de trabajo en las minas zacatecanas del siglo XVIII. *Historia Mexicana*, 40(3), 463–506.

Lockhart, J. and Schwartz, S. (1983). *Early Latin America: A History of Colonial Spanish America and Brazil*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lockyer, C. (1711). *An account of the trade in India*. London: Samuel Crouch.

Maddison, A. (2007). *Contours of the world economy, 1–2030AD: Essays in Macro-economic History*. Oxford: Oxford University Press.

Malowist, M. (1958). Poland, Russia and Western trade in the 15th and 16th century. *Past & Present*, 13, 26–41.

Marichal, C. (2006). The Spanish American silver peso: export commodity and global money of the ancien regime (16–18th centuries) En S. Topik, C. Marichal and F. Zephyr (eds), *Latin American Commodity Chains and the Building of Global Economy*. Durham: Duke University Press.

Marsilio, C. (2012). The Genoese and Portuguese financial operators' control of the Spanish silver market (1627–1657). *Journal of European Economic History*, 41(3), 67–89.

Mayhew, N. (2012). Silver in England 1600–1800: coinage outputs and bullion exports from the records of the London Tower Mint and the London Company of Goldsmiths. En J.H. Munro (ed.) *Money in Pre-Industrial World: Bullion, debasements and coin substitutes*. London: Routledge.

Morineau, M. (1985). *Incroyables gazettes et fabuleux métaux : les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises (XVIe–XVIIIe siècles)*. London: Cambridge University Press.

Morse, H.B. (1929). *The Chronicles of the East India Company*. Oxford: Oxford University Press.

Nadri, G. (2008). *Eighteenth-Century Gujarat: The Dynamics of Its Political Economy, 1750–1800* (1st ed.). Boston: BRILL.

Nef, J. (1941). Silver production in Central Europe, 1450–1618. *Journal of Political Economy*, 49(4), 589.

O'Brien, P. (1982). European Economic Development: The Contribution of the Periphery. *Economic History Review*, 35(1), 4.

----- (1998). Inseparable Connections: trade, economy, fiscal state and the expansion of empire. In P. J. Marshall and A. Low (eds). *The Oxford History of the British Empire*. Vol. 2. *The Eighteenth Century* (pp. 53–78). Oxford: Oxford University Press

----- (2014). The formation of states and transitions to modern economic, England, Europa and Asia compared. En L. Neal and J. Williamson (eds). *The Cambridge History of Capitalism*. Vol 1. *The Rise of Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.



- O'Rourke, K. and J. Williamson (2002). After Columbus: Explaining Europe's Overseas Trade Boom, 1500–1800. *Journal of Economic History*, 62(2), table 1 at p. 421.
- Ozanam, D. (1968). *La colonie française de Cadix au XVIII siècle*. Madrid: Melanges de la Casa de Velazquez.
- Palma, N. and Silva, A.C. (2023). Spending a Windfall. *International economic review* (Philadelphia). doi: 10.1111/iere.12662
- Palma, N. (2015). *Harbingers of Modernity: Monetary Injections and European Economic Growth, 1492–1790* (PhD. Thesis inédita), London School of Economics.
- Pamuk, S. (1994). Money in the Ottoman Empire, 1326–1914, En H. Inalcik and D. Quataert (eds), *History of the Ottoman Empire, 1300–1914* (pp. 947–85). Cambridge: Cambridge University Press.
- Parry, J., Astuti, R. Stafford, C. (2007). *Questions of Anthropology*. London: Bloomsbury Publishing.
- Pearce, A.J. (2007). *British Trade with Spanish America, 1763–1808*. Liverpool: Liverpool University Press.
- Pomeranz, K. (2000). *The Great Divergence, China, Europe and the making of the modern world economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Raychaudhuri, T. and Habib, I. (ed.) (1982). *The Cambridge Economic History of India*. Vol. 1 c. 1200–1750. Cambridge: Cambridge University Press.
- Reid, A. y Radin, F. (1996). Shipping on Melaka and Singapore as an index of growth, 1760–1840. *Journal of South Asian Studies*, 19(1), 59–84.
- Sachs, J. D. and Warner, A. M. (2001). The Curse of Natural Resources. *European economic review*, 45(4), 827–838.
- Salvucci, L. (2005). Atlantic intersections: early American commerce and the rise of the Spanish West Indies (Cuba). *Business History Review*, 74(9), 781–809.
- Salvucci, R. (1994). The Real Exchange Rate of the Mexican Peso, 1762–1812: A Research Note and Estimates. *The Journal of European economic history*, 23(1), 131–140.
- Seiichi, I. (1976). Japanese Trade in the 16th and 17th centuries. *Acta Asiatica*, 30, 1–18
- Seybert, A. (1818). *Statistical Annals embracing views of the population, commerce, navigation of the United States of America*. Philadelphia: T. Dobson & Son.
- Smith, A. (1776/1979). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Clarendon Press.
- Sokoloff, K. and Engerman, S. (2000). Institutions, Factor Endowments and Paths of Development in the New World. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 217–232.
- Suárez, M. (1995). *Comercio y Fraude en el Perú colonial: las estrategias mercantiles de un banquero*. Lima: IEP.
- Tandeter, E. (1993). *Coercion and Market: Silver Mining in Colonial Potosí, 1692–1826*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- (1981) Free and forced labour in late Colonial Potosí. *Past & Present*, 93, 98–136.
- TePaske, J. y Brown, K. (2010). *A New World of gold and silver* (table 3.20). Leiden: Brill.
- Tronchin, F. (s/f). *Colonies angloises, Commerce des Indes espagnoles, Commerce de Russie*,

Douane de Londres. Bibliothèque de Genève, Manuscrits et Archives Privées, Arch. Tronchin.

Van der Linden, M. (2011). *Workers of the World, Essays toward a Global Labor History*, Leiden: Brill.

Von Glahn, R. (1996). *Fountain of Fortune: Money and Monetary Policy in China, 1000–1700*. Berkeley: University of California Press.

Von Glahn, R. (2013). Cycles of silver in Chinese monetary history. In Billy K. L. So (ed.), *The Economy of Lower Yangzi Delta in Late Imperial China* (pp. 17–71). London: Routledge.

Von Glahn, R. (2014). Chinese coin and changes in monetary preferences in maritime East Asia in the fifteenth–seventeenth centuries. *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 57(5), 629–68.

Weber, K. (2002). The Atlantic Coast of German Trade: German Rural Industry and Trade in the Atlantic, 1680–1840. *Itinerario*, 26(2), 99–119. doi:10.1017/S0165115300009153

West, P. (2005). *The significance of Japanese silver trade to the domestic and international economy in the 17th century and beyond*. (Msc dissertation in Economic History). London: London School of Economics and Political Science.

Wong, L. (1960). The trade of Singapore, 1819–69. *Journal of the Malayan Branch of the Royal Asiatic Society*, 33(4), 4–135.

Wong, R.B. (1997). *China Transformed: Historical Change and the Limits of European Experience*. Ithaca: Cornell University Press.





# NEW METHODOLOGIES FOR A LATIN AMERICAN ECONOMIC HISTORY ON THE 19TH CENTURY: THE SOUTH-CENTRAL ANDES

Erick D. Langer<sup>1</sup>

## Abstract

The economic literature of nineteenth-century Latin America has been dominated by its focus on the import-export complex and by comparisons with the United States and Western Europe, discussing why Latin America did not develop like the former regions. The use of import-export data is deficient in understanding economic development of the region; comparisons about what Latin America is not does not help understanding how development occurred. Instead, the essay develops new concepts such as the internal economy, as well as methodologies and categories to analyze the changes in the Latin American economy from 1830 to 1920, using as a case study the south-central Andes.

**Keywords:** economic development, nineteenth century, internal economy, south-central Andes

**Clasificación JEL:** N16, N26, N56, N96.

## Resumen

La bibliografía sobre la historia económica de América Latina ha enfocado en el complejo de importación/exportación y en comparaciones con los Estados Unidos y Europa Occidental, preguntando por qué América Latina no tuvo el mismo desarrollo que las regiones arriba citadas. Los datos del complejo importación/exportación son deficientes para entender el desarrollo económico de la región; comparaciones sobre lo que América Latina no es no ayuda en entender la clase de desarrollo que sí hubo. En vez de esos métodos, el ensayo desarrolla nuevos conceptos como la economía interior, como también metodologías y categorías para analizar los cambios en la economía latinoamericana de 1830 a 1920, usando como un estudio de caso los Andes centromeridionales.

**Palabras clave:** Desarrollo económico, siglo XIX, economía interior, Andes centromeridionales

**JEL Classification:** N16, N26, N56, N96.

Recibido: 15 11 2023 | Revisado: 10 12 2023 | Aceptado: 15 12 2023

---

1 Walsh School of Foreign Service, Georgetown University.

## 1. Introduction

The economic history of Latin America for the nineteenth century has been written about many times. Over decades a consensus emerged that, in the aftermath of independence, the region suffered from economic loss because of the civil wars and that, despite attempts in the 1880s at recouping prosperity through trade with Great Britain and other commercial powers, the new republics were unable to overcome a period of stagnation that lasted until the mid or late nineteenth century. It was only at that point that Latin America was able to bring about significant economic growth and development by developing their exports in primary goods to service the rapidly industrializing North Atlantic region.<sup>1</sup> The way in which most of the economic histories of the nineteenth century have determined this was by analyzing what has been most easy to measure, the import–export data collected by the respective national units.

Measuring imports and exports as a means of determining economic activity continues to this day. After all, the import–export complex, even in the aftermath of economic dislocation that the civil war and the loss of the Iberian commercial system that independence represented, remained vital to the economies of the nascent republics.<sup>2</sup> As a result, using the import–export sector as a proxy for economic growth for the early nineteenth century is problematic. This sector was relatively small in this period. Instead, the import–export nexus must be examined in conjunction with the internal economy. This provides a more complete view of the region that was much more dynamic than previously thought. Indeed, as will become clear below, the factors that caused this dynamism was different from either the colonial period or that of the twentieth century.

To understand the economic development of the region, it is necessary to focus on what I call the “internal economies” of Spanish America, which tended to be much larger and, for certain regions, more dynamic than that of outward-facing portion. By “internal economy” I mean economic spaces in which the major economic dynamic was that of internally produced goods and services. I use the term “internal economy” to distinguish from “domestic economies,” which were bounded by national political boundaries. Thus, internal economies are geographically bounded regions in which the economic activity is most intense within that region. While often related to the export sector, the internal economy included factors that were mostly tied to internal trade and consumption. This included the economic activities of peasant communities, whether of indigenous or not, the circulation and consumption of goods produced within the region, and the economic infrastructure, such as transportation systems, fairs, and other such factors, that were in the service of internal trade and consumption. It is taking into account the internal economies where, I think, scholars can make a large difference.

What must be done is to combine the data on the import–export complex with that of

1 The literature is too large to cite here. For a consensus take, see Victor Bulmer-Thomas (2014). Curiously, the section on the nineteenth century is one short chapter.

2 There were stark differences between Brazil and Portugal and Spanish America and Spain. In this essay, I will concentrate on the Spanish example. See for example Prados de la Escosura and Amaral (1993).

the internal economies, show the linkages between the two, and then assign relative values as well as surmise the effect that the economy had on different sectors of the economy and thus, on the population. The changing dynamics of internal economies and the export sector brought about different winners and losers and created an economy in which income inequality was much less than earlier, in the colonial period, or later, when the creole oligarchical state took over. The strengthening state also tilted the playing field to favor certain sectors over others that had a profound effect on the Latin American economies as they increasingly tied themselves into the North Atlantic trade networks.

This essay does not address directly the “Why did Latin America Fall Behind” literature, such as Stephen Haber (1997), John Coatsworth (1978, 2008), among many others, have discussed. The problem with that literature is that the authors are largely focused on the endpoint, namely industrial development. Comparisons to the rest of the world, especially the United States and England are rife in these discussions. Rather, the perspective I am proposing takes the status of the economy and its structures in Latin America (and one particular region) seriously as it was, rather than what it should have been. A refocusing in this way renders great benefits, as it helps understand how people lived during this period, thus finding many important insights into the economic lives of the inhabitants of the region. It also reorients the discussion on living standards, inequality and the long-term ways people tried to deal with circumstances that were often difficult.

How does one go about writing an economic history that gets beyond the conceptual and methodological issues that I have alluded to? To make manageable the research I have done over the past decades on the topic of the economic development of Spanish America from independence to the 1920s, I posit certain ideas that help in the conceptualization of the project. They encompass three different sets of issues. First, the issue of economic spaces in the nineteenth century, most of which did not conform to political boundaries. Secondly, the consideration of what I call the “internal economy” and what factors, beyond that of the import/export complex should be taken into account. Lastly, it is necessary to consider economic actors outside of merchants and miners who played a role that often has not been sufficiently studied.

## 2. Territorial Issues

The need for the concept of the “internal economy” is useful because the area that I am studying does not conform to national boundaries. The area encompasses a quadrangle roughly from north to south from the altiplano of Bolivia in the department of Oruro, Bolivia to Tucumán Province in Argentina. From east to west, the region’s boundaries are the Gran Chaco plain to the Pacific coast. This approximate rectangle includes portions of various countries, namely Bolivia, Argentina and Chile.

While not necessarily typical of Latin America – lack of rivers, high mountains, and the driest desert of the world along the Pacific Coast provided a natural barrier to the outside – the south-central Andes do encompass many of the factors that were so important in the rest of Latin America. The region boasted a wide variety of environmental conditions, it had a large

peasant population, and an important mining sector, frontiers with autonomous indigenous peoples, an elaborate trade network, and many small and medium-sized urban centers. This was all within an ethnic mix that incorporated peoples of European descent, a large number of people who considered themselves to be mestizo as well as a large number of people who still lived in indigenous villages and were classified as Indian.

The reason I selected this region is because it was tied together through trade routes and commercial connections that make it a coherent whole that were more important than fragile and inconsistent political boundaries that the national states attempted to impose to create economic realities that simply did not exist for most of the nineteenth century.<sup>3</sup>

The reasons for this unorthodox approach of ignoring national boundaries are multiple. For one, national boundaries in the period under discussion (1820s–1920s) for much of this time were relatively meaningless in terms of economic activity and economic spaces. As Carlos Sempat Assadourian (1983) showed for the colonial period, the circulation of goods due to silver mining incorporated all of the South American continent that had been colonized by the Spanish and the Portuguese. As Antonio Mitre (1986) and myself (1987a) have shown, this “Peruvian economic space” persisted well into the nineteenth century, as shown, in the case of Mitre, by the continued circulation of Bolivian silver coins as the dominant currency. Trade patterns established during the colonial period (and perhaps even before then) persisted as major means of the transport and sale of goods, well documented especially by Conti (2008).

Another advantage of dealing with a region in which national boundaries are internal to the region is that it is possible to measure better trade flows. National borders, even with the deficient control by new states, provide the best data about some of the products that flowed across the area, thus making possible the measurement of at least some of the commerce. This was especially the case with goods such as livestock, minerals, and imports *de ultra-mar*.<sup>4</sup> Despite much smuggling, the customs data provides some yardstick about trade flows, mineral exports and consumption patterns.

Most importantly, this region, defined not by national boundaries but by commercial circuits, had a vibrant interior economy that was based on common commercial ties and a system of fairs that had emerged in the colonial period that transcended national boundaries. The fairs in Salta, Jujuy in Argentina, Ayoma, Huari, Monteagudo in Bolivia, Vilque in Peru and elsewhere followed a seasonal logic that combined indigenous economies with those of cattle ranchers and mule breeders in Argentina. But these fairs were also connected to the import/export circuits shared by local and European merchant firms.<sup>5</sup>

Interestingly, it is impossible to consider just the internal economy without considering the import/export complex, because one affected the other and the import–export complex was attuned to that of the internal economy. We have evidence of this through the seasonality of

---

3 The south-central Andes as a region was first defined by Viviana Conti. The ideas about this region grew from a common project that she and I initially collaborated on.

4 There were some internal customs, but data from these posts is sporadic at best. For some of the internal customs, see Langer (2009).

5 The scholar who has done the most work on fairs is Viviana Conti. See for example Conti (1987).

muleteers and llameros willing to transport goods to and from the coast, of import merchants participating in the fairs and taking into account the seasonality of demand for goods, as well as the weather, in which the export of contraband silver could only be done when the high Andean were free of snow and the indigenous community members with their llama caravans or the salteño mule drivers were willing to take the ingots across because they were not otherwise occupied in agricultural labor.

Another territorial issue is that regions that were not under the control of the new nation-states contributed to the economic development of the region. Unlike North America, where the indigenous frontier economy has been analyzed as part and parcel of the economic development of the United States and Canada (Jones 1998; Braund 1993), the indigenous frontier in Latin America has been largely (with the exception of the rubber boom) seen as a barrier rather than an integral part of the economic development of the region. The pampas, for example, were seen as a “desert,” bereft of people and economic activity or, at best, where a trade in “vicios” – yerba mate, sugar, alcohol and the like – provided some limited economic activity (Ratto 2007). Only its conquest in the last decades of the nineteenth century, according to this view, brought the region into the world economy. This is also the story of the Chaco region just to the north, or the Amazon jungle and eastern Andean foothills, where indigenous resistance to invasion by highland settlers was quite effective.<sup>6</sup>

What this scholarship does not take sufficiently into account is that the indigenous frontiers were quite permeable and that trade relations in particular, but also labor migration, stimulated the frontier economy in ways that affected the rest of the region. For the south-central Andes, for example, the eastern frontier, first in the densely jungled (and agriculturally highly productive) Andean foothills and later, the Gran Chaco, had a significant indigenous population that in fact had access to a plethora of goods through *español-americano* merchants who visited the region. This was the case with the Chiriguano (today known as Ava-Guaraní), who numbered in the hundreds of thousands and who acquired textiles and metal goods from highlanders (Langer, 1997; Langer and Hames, 1994).

For examples, once the settlers and the Argentine and Bolivian states had begun to defeat the indigenous population by the second half of the century, many left for the sugar plantations in Salta and Jujuy and contributed their labor to the success of these enterprises (Conti, et al., 1988; Langer, 1987b). The settlers established cattle ranches in the region, exporting the livestock to the Pacific coast, where nitrate mine workers consumed the beef. This cattle circuit undoubtedly stimulated the region’s economy and, to a certain extent, made possible the survival of the mining settlements in the vast, dry Atacama desert that skirted the ocean. In other words, the frontier was crucial for the development of the rest of the region, during and after its invasion by highland societies (Bowman, 1924).

---

6 There are some exceptions to this view. See Kristen Jones (1998) for the cattle economy, also Perez (1998) for the cinchona bark. A similar view is Brian DeLay (2007), who reproduces the Mexican view of Comanche raids.

### 3. The Time Frame

Periodization is important as well. In my study, the reason for delimiting the period from roughly independence in the 1820s to the 1920s is because it encompasses a period that is coherent politically, socially and economically. The study begins with the aftermath of the establishment of the new republics. The reason for doing so is, for one, because there is a true break in administration and administrative capabilities of the state. Unlike the late colonial period, where there is abundant data and a strengthening Bourbon state attempts to control greater segments of the colonial economy (Andrien and Johnson, 1994), the newly established republics had a very thin administrative core that made economic control of the new country impossible. Taxes went down and the ability to collect them as well. Contraband, a problem since the colonial period, proliferated for many types of goods (Langer, 2021; Chiappe, 2020).<sup>7</sup>

Control over territory by states decreased significantly. Frontier areas that colonial troops had conquered in a late-eighteenth century push often fell back into indigenous hands as forts and missions disappeared. The number of soldiers under state banners decreased under fiscal constraints while those of armed men who were not part of national armies increased (Wolf and Hansen, 1967; De la Fuente, 2000; Langer, 2002a). The quantity and quality of local officials decreased, as evidenced by lists of official payments and a reduction in the number of pages of documentation generated by local officials compared to the colonial period.

Once the society in the region fell into a new normal, a number of characteristics appeared that made this period fundamentally different from the periods before or afterward. These characteristics include a dynamic internal economy that included the economic predominance of peasant production and commercialization (including the highland indigenous communities), the importance of smuggling, the commercial dynamism of the autonomous indigenous frontier, consumption that relied heavily on credit, a relatively equitable distribution of land, low labor coercion, with a relatively even distribution of income. Other, more negative characteristics, included a lack in the monopoly of violence, virtually no foreign investment, little infrastructure with a deficient road network that permitted the transportation only of relatively high-value goods.

In the areas that I have worked, it was only in the 1870s that documentation increased to colonial levels, and the penmanship and spelling improved in official papers, an anecdotal but powerful way of understanding increasing state capacity. State budgets are a different way of examining this, though there is relatively little literature on this topic; there is more on the ability of the state to engage in war in Latin America (Huber 1991; Halperín Donghi, 1982). That tracks these changes as well.

The late nineteenth century was a transitional period from that in the aftermath of independence and is key to understanding the economic development of the modern era Latin American economic history, from approximately the Great Depression to today. It was the period in which the region increasingly plugged into the North Atlantic economy, but in which

---

7 Of course, what became contraband after independence in many cases also reflected older trading patterns that persisted from beforehand but which the new national states were unable to control.



distribution of income showed increasingly towards *español-americano* elites and the relative strength to extract surplus of different population groups changed. It was also a period of increasing state strength, due to increased revenues from exports. This also meant that the state was able to acquire a greater repressive capacity through the financing of standing armies, the initial penetration of railroads that helped project that strength, as well as better communication through the telegraph. The revolution in arms, with repeating rifles, the six-shooting Colt *revolver*, and other such technologies made it possible for Latin American elites to kill large numbers of people with a few men. This led to the invasion into autonomous indigenous lands throughout the Americas and the closing of borders to maps that we recognize Latin American countries to have now.<sup>8</sup>

The late nineteenth century is also the beginning of oligarchic rule in Latin America and the imposition of a tiny elite at the top of the region's government. This was done through the new technology useful for repression that had emerged, but also because of a change in the way that the elites thought. The advent of Positivism, contaminated by Social Darwinism, provided the intellectual underpinning and excuse for these tiny elites to impose themselves, since they defined themselves as coming from European stock, thus justifying their new position at the top of the political hierarchy. The new monied elites derided the old caudillismo, which had at times permitted non-elites to rise temporarily to the top, in which the emerging elites characterized the admittedly more chaotic political systems as barbaric and unmodern (Arguedas 1929; Sarmiento, 1845; Gootenberg, 1997; Peralta and Irurozqui, 2000).

Despite the imposition of liberalism and the emerging oligarchy, older systems of economic organization persisted in many regions and were effectively minimized only by the 1930s, as much by the Great Depression (which decimated export economies), as by urbanization, an effective integration of industry and the proletarianization of large segments of the labor force. Before that, for example, banking systems remained weak, serving the urban oligarchy than the majority of the population. Financial systems that predated banking remained in the countryside. This is the timeframe of the study, during which the internal economy flourished and then declining, transformed by the new trans-Atlantic industrial economies.

#### 4. Factors to Understand Nineteenth-Century Economic History

Lack of state capacity is not a proxy for economic development. In the case of Latin America, it might have been just the opposite, at least in terms of equality of income distribution. Although economists such as Hernando de Soto (1989) argue that the registration of property rights (and thus implicitly a state presence to accomplish this) is key to economic growth and development, the fact is that in the history of Latin America a significant portion of the economy remained what is called maladroitley, the "informal sector." To oversimplify for our purposes, the informal sector is a part of the economy that the state has no control over and is unable to accurately quantify and thus, tax. For the nineteenth century, this sector was

---

8 And a second imperial phase of Western Europe. It also included the invention of vaccines and other remedies for tropical diseases, which was important for the conquest of Africa and southeast Asia, but less so for the Americas. See for example Erick D. Langer and John Tutino (2016) and Davis (2017).



by far the largest segment of the economy, not just because few products or services were taxed and because of the great proportion of peasants (who try to keep as much of their household economy invisible), but also because contraband and smuggling, even of export goods, stimulated sectors of the economy and brought about distributions of income that, at times, favored indigenous communities, mine workers, transportation workers, and other relatively marginalized groups. This was part of the economy that economists have had a hard time to measure, especially for the nineteenth century. But without taking into account the largest proportion of the economy, it is impossible to understand economic development as a whole, since it remained invisible to those who used only the data that the state generated. This data was not only miniscule in terms of the total economy (or that of the internal economy), but because of contraband and informality, highly suspect in terms of its veracity.

This is a data problem, but also a methodological one. By seeing only a small part of the economy and with a distorted lens, it is like looking at a small part of a battlefield, covered in smoke and with bad binoculars. From that, the observer cannot determine who is winning the encounter, much less the war. How is it possible to overcome this problem? It is not easy, but possible. Rather than relying exclusively on government statistics, it is necessary to look at the important economic actors outside of the usual suspects, such as large-scale merchants or large landlords. To mix metaphors, examining merchant records, mine company data, probate records, notarial and judicial records are the only way it is possible to put together, piece by piece, the incredibly intricate crossword puzzle that is the nineteenth-century economy in the Latin American heartland.

Several issues arise even with the most dedicated collection of data. First, it is difficult to compose time series for prices or other data with these types of records. They remain fragmentary and of arbitrary lengths. As mentioned above, another issue is that economic data is missing from regions where the creole state had no jurisdiction, such as the economically active and significant frontier regions where indigenous peoples remained autonomous. These regions often contributed substantially to the internal economies (and at times, imported foreign goods and exported products outside of the area). As for example Jones (1998), DeLay (2007) and Hämäläinen (2009) have shown with the Comanche in North America, it is possible to do so, by taking seriously data from transactions along the flexible membrane surrounding indigenous territory, combined with insights gained by travelers and traders.

Likewise, for the Andes, the internal economies of highland indigenous economies are opaque to the outside observer, but the famously litigious community members have left many highly suggestive case studies in the judicial archives of the region. Combined with the judicious use of upstreaming – using the insights gained by anthropologists in the more recent past – it is possible to discern the economic dynamism of these communities. Probate records in highland indigenous territories show the great wealth that many members were able to accumulate, often greater than many of the creole elites located in the nearby towns.<sup>9</sup> The probate records also show trade patterns, as the list of debtors and of debts trace where the

9 A master of figuring out communal economic dynamics are the anthropologist Tristan Platt (1992). for the theoretical foundations of how to understand communal economies, see Harris (2000). The use of probate records, see Langer (2002b).

person who passed away had contacts. Thus, it is possible to discern the economic structures and changes in indigenous communities, though it must be based on the kind of microhistorical analysis, using ethnohistorical sensitivity with creative use of data that has rarely been done.

Much of the peasant economy was, because of its opacity for the government and its inability to tax this sector, what we would call informal. Informality was closely tied to the fact that formal national boundaries during most of the nineteenth century had little to do with economic regions. Typical of most postcolonial situations, the borders that the independence wars forged were roughly based on the administrative units under the Spanish empire, but did not have much economic (or cultural/ethnic) relevance. This was especially the case in the central Andes, where for example Peru and Bolivia divided up the Aymara region of Lake Titicaca. In the south, the dispute over Tarija in 1826 and later border adjustments because of the War of the Pacific or between Argentina and Bolivia (the last of which – the conflict over Yacuiba in the Chaco – was not resolved until the early 20<sup>th</sup> century), is emblematic of these issues. The Spanish empire in South America largely functioned as an economic unit; the 1776 division between the new Viceroyalty of La Plata and the old one of Lima did extensive economic damage, but the connections remained, as seen by the ease with which at the end of the independence wars the remnant Viceroyalty of Peru could relatively easily reabsorb Alto Peru from the Rio Platenses between 1812 and 1825 (Céspedes del Castillo, 1947; Roca, 2007; Langer, 1987a; Assadourian 1983; Fifer, 1972).

How does one analyze an economy that has been too opaque to work on before? It is important to think of old ways to do so, inspired by what has already been done, but also look at new ways, often new methods, to figure out issues that previously had not been considered<sup>10</sup>. A fruitful way to think about these issues is to examine the issues around which one might analyze the economic development of the region.

One method is to focus on contraband, which was not measured in traditional economic histories. Since then, we have been able to find data produced by the smugglers themselves. This is especially the case with silver, which was by far the most important export from the region. The import/export merchants who employed agents in the silver mining centers to purchase the mineral left correspondence that has not been utilized sufficiently. William Lofstrom, in the 1980s, analyzed the letters of Dámaso de Uriburu, who in the 1820s illegally exported silver across the border from the mines in southern Bolivia to Argentina (Lofstrom, 1973). A much more important smuggler was Gregorio Pacheco, a merchant in Tupiza, Bolivia who later became a silver miner and then President of Bolivia. His papers document his extensive smuggling operation that spirited silver and gold bullion to Chile. From his papers, it can be estimated that about one third of all silver production in Bolivia was taken out as contra-

---

10 This is not to say that none of this has been done before. The discussion above shows various scholars who have worked on and illuminated many aspects. Most important is Tristan Platt, a pioneer in understanding the Andean peasant economy and who has inspired me in this project. For mercantile networks, Viviana Conti is essential, as was Antonio Mitre (working from the concepts that Carlos Sempat Assadourian developed). José Alejandro Peres Cajías is also doing great new work, asking classic question in economics of the nineteenth century and coming up with inspired answers. See for example Herranz-Loncán & Peres-Cajías (2016).

band and so was not taken into account in official figures (Langer, 2021).

What did this mean for the internal economy of the region? First, it meant that a lot more production created profits that entered into the economy. Who did these revenues benefit other than the merchants themselves? Much of the minerals that ended up as contraband came from small-scale miners. The profits from contraband also benefited the transportation sector, controlled by peasants and highland indigenous communities. The purchasing power of these groups was thus higher than we previously thought, stimulating imports and also higher consumption of goods produced locally.

The focus on participation in the cash economy conceals a whole other dynamic of the Latin American economy of the nineteenth century. Although the south-central Andes were “unbanked” in the sense that there were no banks in the region until 1872, the use of credit was extremely common and increased exponentially the amount of resources available to individual consumers, including hacienda peons, independent peasants, urban consumers, and community members. An analysis of Tarija merchant records shows that, for example, that *hacienda* owners guaranteed the loans that their peons received for goods purchased from stores. In other words, hacienda peons were able to access goods that they could not pay for at that particular time, thus increasing their ability to consume beyond their earning capacity (Langer and Hames, 1994). Work on other merchant records show that purchase on credit was well-nigh ubiquitous and that payment, often for 30 or 90 days, went far beyond that time frame.<sup>11</sup> What this meant was that consumers, whether urban dwellers or peasants, enjoyed the use of products that they paid for much later. Thus, silver coins and the circulation of these coins, was only the tip of the iceberg of actual consumption. We need to examine consumption patterns, and thus standards of living, taking into account not only the circulation of cash – mostly in silver coins – but the much larger realm of credit, or virtual coins.

This extended into the countryside as well, in ways that did not always involve direct conversion to monetary values. The *para pelo* system, common in the Chuquisaca countryside, is characteristic of this. This system created virtual cow herds among the peasantry of Tomina. Beginning in the early twentieth century, the owners of cattle took their animals, as well as those of their neighbors to the regional cattle fairs, such as that of Ayoma in Potosí. There, they sold the heads and, when they returned home, promised to provide any of their neighbors whose cattle they had sold in the fairs, with a heifer two years old [*novillo de dos años*] at any time that they required. Since grazing land was scarce and grazing fees expensive, it was in the best interest of the cattle owners to keep these animals virtual as long as possible. What this meant was that, when the original vendor died, his heirs had to provide his debtors with the cows that he owed (Langer, 1989, pp. 167–168). This was another payment in kind that worked outside of the monetary system, but which was absolutely crucial to the functioning of a wide swath of territory where small-scale ranching was an important part of the mix of activities that the peasants engaged in.<sup>12</sup> Where else did a system like this exist in the rest of this region?

---

11 “Contabilidad Libro # 34” Fondo Vacaflores, Archivo Sociedad Agrícola, Ganadera é Industrial de Cinti, La Paz..

12 The other main activity was the cultivation and sale of chile peppers.

Credit systems are crucial for understanding the dynamism of the rural economies of the Andes. It is clear that, if we go beyond the hypothesis of economic stagnation or that of the circulationist model á la Assadourian (1983) that only takes into account the exchange of silver coins throughout the territory (though this is important in delineating the supra-national space that commerce encompassed), the issuance of credit not only expands our understanding of consumption patterns – much greater than presumed under either the circulationist or economic stagnation models – but it helps relocate our understanding of the distribution of both income and consumption in the region. This is even more important, as credit systems can provide data points for understanding the “informal” sector, which otherwise might remain invisible to those relying on government-generated statistics.

The transportation sector merits a separate examination. For the half century after independence, this sector was based on animal power, with the use of llamas, donkeys, oxen, and mules. Reliance on these animals created what I call the *pack animal transportation complex*, as had been the case during the colonial period.<sup>13</sup> The characteristics of this complex are rarely appreciated because most economic historians jump right to the railroad, comparing unfavorably the iron horse to the earlier transportation technology. It this leaves the older system, with its own characteristics, under-analyzed.

It behooves us to examine the pack animal transportation complex in its own right. One example of the important characteristics of the animal-driven system was the network of waystations – called *tambos* in the Andes – that were essential for understanding the transport of goods prior to the railroad. These way stations, their maintenance and support, implied a good deal of state sponsorship and state capacity, which states such as Peru and Bolivia maintained, based on colonial patterns. In the case of Bolivia, the state had a special interest in the support (and, at times, the establishment of new) *tambos* as a means of assuring, for example, the import of the highly poisonous but essential trade good of mercury (República de Bolivia, 1833, p. 19; Platt, 2016).

The state also continued to use the colonial system of *tambos*, mostly run by indigenous communities and, at times by independent indigenous and mestizo entrepreneurs, to maintain a transportation system that aided in commerce in general, as well as the transport of mercury and metals, throughout the countryside. *Tambos* provided a place to overnight the pack animals and lodging for travelers, and even some animals to replace those worn out by the voyage. Given that that Bolivian and the Peruvian states depended on indigenous tribute and their labor prestations to maintain the road system (in many places indigenous highland communities were responsible for maintaining and staffing the *tambos*), it meant that the complex social system that had developed over centuries in the colonial period to support these maintenance and support of *tambos* that continued into the republican period.

We have evidence that, after independence, the transport network in many cases depended on native entrepreneurs, who were willing to enter into a contract with the state to provide the essential services at the *tambos*. This was in addition to the tribute obligation, that mandated that one male member of the recognized indigenous communities be provided to serve

13 For some literature on llama driving in the Andes for the colonial period, see Glave (1989). For the republican period on mule drivers, see Conti and Sica (2011); Conti, (2006) and Molina Otárola, (2011).

as postillon, a position that was integrated into the indigenous cargo system so as to justify its existence and its great expense in terms of labor, for the upcoming indigenous service holder in the Andean community.

In addition to the effects it might have had on the Andean cargo system or the poorly paid or perhaps “free” labor by the lowest man on the list of cargos that an indigenous community male member had to start with,<sup>14</sup> many indigenous communities, especially those that were located in the altiplano region of Peru and Bolivia, were heavily involved in the transport of materials across the region. This was especially the case of the indigenous peoples around the town of Challapata, located at the crossroads of the highlands and possessors of large herds of llamas that were able to traverse the rough terrain of the region with relative ease. This was one of the centers from which the teamsters and their herds came from. Another center was the Calchaquí Valleys (in what is now Argentina), where the peasant mule (and donkey) drivers provided the pack animals for the movement of goods across the Andes. The goods transported included silver ore, as much as agricultural goods such as maize, as well as foreign imports.

The reliance on animal power led to the different uses of land. Unlike later, with railroads and then trucks, the cultivation of forage and thus the importance (and higher value) of properties that could provide forage to the animals was of great concern. This was especially the case along the major trade routes, where haciendas catered to the forage market. The cultivation of *cebada en grano* or of alfalfa was lucrative for landowners along major routes and vital to the maintenance of the system of transport. It is clear that forage crops were important money-makers in many haciendas and even some smaller properties. I have evidence that some mule drivers purchased and maintained their own alfalfa fields in strategic locations so that they could provide fodder for their mule trains or have a permanent source of fodder crops for their animals when they were resting as a means of vertical integration of transport (Langer, 1989, 101).

## 5. Economic Actors

Much of nineteenth century economic history has assumed that the most important section of the population to consider as economic actors were the urban, Europeanized (male) elites. As economists have pointed out, the activities of this sector were generally not as dynamic after the declaration of the new nation-states. While some import/export merchants prospered, in general this tiny slice of the population was on its back heels after independence, when much of the urban economies and also large rural estates, the sources for cattle, horses, and combatants, had been severely affected.

We can see this by examining the demographics of the cities. At the beginning of the republican period, most urban centers throughout the south-central Andes lost population and there was a trend of “ruralization” of the region. It was not so much that rural areas were

---

<sup>14</sup> It is possible that the work details with the local priest were of a lower, or perhaps equivalent, status quality as that of *postillon*.



gaining population, but that rural areas did not lose against that of towns and cities. The weight of the population was in the countryside, with peasants who controlled most of the land predominating. For example, José M. Dalence estimated in 1846 that in Bolivia 148,147 people lived in urban areas (defined as places that had at least 316 inhabitants [!]) in a total population of 1,378,896 people (Dalence, 1975, p. 179, 182). In other words, slightly more than 10% of the Bolivian population lived in urban centers. Similarly for Salta Province, in 1869 22,025 people lived in urban areas (defined as low as 169 people) out of 88,993 total inhabitants; only about a quarter of the total population. This was comparable to Tucumán Province.<sup>15</sup>

The vast majority of the population resided in the countryside in the south-central Andes. We have little analysis, especially compared to Mesoamerica, of the productivity of the rural properties in the Andean region. This is a huge gap in the literature, as it is hard to estimate living standards if we know virtually anything about the efficiency, production, and labor costs in the countryside. Unfortunately, the discourse after the agrarian reforms in the Andes in the mid-twentieth century about the estates' presumed "feudalism" cut off serious analysis of nineteenth-century profitability precisely when, in the 1970s and 1980s, scholars gained access to a lode of hacienda records. The archaic regimens of the haciendas in the twentieth century in places such as Peru and Bolivia made most historians presume that the highland estates were just as retrograde a century earlier. Whether that was the case and what the conditions of the estate laborers was in the nineteenth century did not come up for comparative analysis.

It is likely, for example, that the hacienda regime before the twentieth century was much looser than later. There is substantial anecdotal evidence that labor conditions were much better than later on, when the hacienda regime took over much of the Andean countryside in the late nineteenth century. A case in point, the extensive diaries of one of the largest land-lords of Bolivia, Francis Burdett O'Connor, show that he was unable to get his peons to come to work on Mondays and that his peons (and personal servants) came and left without him being able to stop them.<sup>16</sup> The severe patriarchal and authoritarian model that is the stereotype of the later period is not much in evidence before the late nineteenth century. In other words, the role of the hacienda peon must be reconsidered for the nineteenth century and their relationship to the hacienda owner.

Haciendas in the nineteenth century were much less extensive than later and they were not the only rural producers. For much agricultural productivity, we need to look at indigenous communities, as well as that of the substantial number of freeholding peasants not attached to haciendas or indigenous communities. However, data is lacking on these populations. Rural catastros begin to appear by the late nineteenth century, which help us measure productivity of these rural properties. Unfortunately, the late nineteenth century was a period in which hacienda expansion was in full swing. It leaves us with little understanding of earlier in the nineteenth century, when the hacienda regime was less prevalent and perhaps different (Harris et

---

15 Primer censo de la República Argentina verificado en los días 15, 16 y 17 de Setiembre de 1869 (Buenos Aires: Imprenta del Porvenir, 1872), 535,558 (Salta) and 492, 516 (Tucumán).

16 Francis Burdett O'Connor Archives, Archivo y Biblioteca Nacional de Bolivia. The diaries in question go from 1849 to 1864.

al, 1987). However, local studies based on judicial and notarial records can help us gain insight as to the productivity and market participation of the rural peasants that lived in this wide region that incorporated so many different agrarian regimes.

Another useful perspective to think about economic development in the nineteenth century is to think about the role of peasant economy. With this, I am referring in large part to the indigenous communities that, until the land reforms of the late nineteenth century, controlled most of the land (and contained most of the population) in the Andean highlands. In many ways, they were the drivers of economic development and growth in the nineteenth century.

It is possible to know more about indigenous communities, which housed the second-largest number of rural people in the region, especially in the western highlands of Bolivia and in Jujuy, Argentina. In Bolivia, community members constituted around 40% of the total population in the middle of the nineteenth century.<sup>17</sup> To a large extent, the measurement of the economic activity of this population has been done through the examination of indigenous tribute.<sup>18</sup> The economies of the Andean indigenous communities to a large extent remain opaque to scholarship, though some understanding has emerged. Tristan Platt and Olivia Harris have been most influential in the understanding of communal economic practices (Platt, 1982; Platt, 1986; Harris, 2000; Cottyn, 2021). The view that emerges is that the indigenous economy not only worked with a different understanding of money and of trade, but that communities were quite dynamic in their economic endeavors; for example, Tristan Platt makes the case that the ayllus of northern Potosí were important purveyors of wheat to urban centers in the region (Platt, 1984). In addition, the traders of coca leaf, almost exclusively indigenous, were linchpins to the republican economy and tended to accumulate a lot of capital. These indigenous merchants established stores in most towns (and especially in mining regions, where the demand for coca was strong), but the center of this trade was through the indigenous town of Challapata, located in the altiplano south of Oruro. The reason for this location was the indigenous mercantile tradition of the challapateños and their control over the vast herds of llamas that took the merchandise from town to town. Thus, the central role of the means of transport made possible the commercialization of the coca leaf, an essential ingredient to any mining enterprise and many an agricultural enterprise as well workers in the Andes refused to labor without their accustomed share of coca leaf to power them through the laborious tasks of rural or mining labor (Langer, 2002b; Soux, 1993; Carter, et al. 1980).

Community members were essential in other parts of the transport trade; most trains, mule or llama that both miners and merchants depended on came from them. Community

---

17 Estimates are rough. Highland indigenous communities paid tribute to the state. In 1858 there were 133,905 tributaries. These were able-bodied men between the ages of 18 and 50. If we multiply this number by four (a very conservative estimate) to take into account the family of tribute payers, this means that there were approximately 535,620 community members. Dalence in 1846 gives a national population estimate of 1,363,896 inhabitants (and we know that vegetative growth was low), it means that about 40% of the population lived in indigenous communities. There were of course other people who were not organized in such a fashion who we also indigenous. See Dalence (1975, p. 196) and Grieshaber (1977, p. 134).

18 Tribute was a head tax that did not provide much information on economic activity; the rest of the rural population was not taxed. In Argentina, indigenous tribute was abolished in 1813.



members also supplied the bulk of agricultural goods for the towns and cities. Thus, the city of Potosí, the largest urban center in the south-central Andes, relied almost exclusively on the foodstuffs to feed the city that community members brought in from the countryside to the central market. Likewise, in addition to providing much of the labor force in the mines throughout the region, indigenous community members also owned mines or mined minerals in areas that had been abandoned or where there were no current mining claims; this continues to happen to the present day. They also worked in the mines in a kind of sharecropping arrangement that gave mine owners a portion of the minerals mined whereas the workers kept the rest (usually one half) (Godoy, 1990; Platt, 2014; Langer, 2021; Rodríguez Ostría, 1991). In other words, community members in the nineteenth century used many ways of accessing money to participate in the cash economy.

Probate records also show that wealthy community members spread their resources to other community members, often relatives, by loaning them llamas or fronting them merchandise, so that they could also participate as teamster or in commercial activities for their own benefit. The incentive to spread the wealth and let others also participate was part and parcel of the Andean mentality of redistribution of wealth that underlay the economic morality of indigenous communities (Langer, 2002b; Harris, 2000).

In sum, a reevaluation of the Andean agricultural economy is in order. There is more data to use and there are new questions to ask (though perhaps these are old questions that previously we were unable to answer). One is of productivity and the importance of different institutions that can now be estimated. Another is about the distribution of income. Here, an (re-) examination of hacienda records, estimation of indigenous community production, and of independent peasant villagers is in order.

Another important group that has not received sufficient attention for the nineteenth century is the role of women in the economy. I know of no economic study of women in Latin America in the nineteenth century, other than for urban areas.<sup>19</sup> Women have remained invisible because they were overwhelmingly preliterate and so did not leave as many records. Also, patriarchal systems in place diminished the role of women, though there is more information than generally considered. Women as actors in the economic systems must be taken more into account, especially in terms of production, but also consumption. How might one do this?

The lack of data includes the participation of women in the economy for the nineteenth century. While there are some good studies on female participation for the colonial period and for the contemporary period, this is not the case the nineteenth century.<sup>20</sup> Women were essential for this economy and for economic development and must be discussed as a separate analytical category. In the Andes, indigenous highlanders saw women as complementary to men and, for example, only married men could aspire to most offices within the community because in fact these jobs could only be done with female labor as well.

In addition to the reproduction of the domestic sphere, women were essential in agricultu-

---

19 There has been some work done on women and credit in Mexico. See Francois (2006).

20 For the colonial period, see for example Mangan (2005) or Barragán (2020, 289–314). The literature for the contemporary Andes is too large to list. See for example Babb (1998).

ral jobs, in urban areas, and in the mining camps. The job of *palliri* was overwhelmingly filled by women. The *palliri* broke up pieces of rock brought up from the mines, to select pieces that were full of metal and discard the rest. This physically demanding work required not only strong arms and backs, but also a good eye for the minerals that lurked in the pieces of rock. Rossana Barragán recently worked on this facet of mining for the colonial period, but this work remained just as important in the republican period (Barragán, 2020). We have the mining company records for the nineteenth and twentieth centuries to show this importance; it is that for the republican period, no one has ventured to analyze these data.

Beyond labor, women worked as merchants as well. In the city of Potosí, for example, they held most positions of small retail traders. In other Bolivian mining centers, women were the shop owners who purchased the minerals that the mine workers took out of the mine as their sharecropping arrangement and smelted it down in small workshops to sell to the export merchants, who then smuggled it out of the region (Langer, 2021). Women were crucial for understanding the contraband trade, an essential piece of the informal economy.

Some women were large-scale merchants. This occurred more among the indigenous than non-indigenous women. We have evidence of female coca traders, some of who became quite prosperous.<sup>21</sup> In the Andes, the largest category of female entrepreneurs were *chicheras*, the women proprietors of taverns that sold the corn beer called *chicha* and food to its customers. As a number of scholars have shown, this was a complex enterprise that entailed the purchase of corn and the production of the beer, as well as provision of foodstuffs. This has been most studied in Cochabamba, where the *chicha* tax was an important source of municipal revenue, but was important in other regions as well. In the Andes, the *chicheras* monopolized the restaurant industry in all but the very largest cities (Gotkowitz, 2003; Hames, 2003; Rodríguez Ostria and Solares Serrano, 1990).

Be that as it may, many women who had gained assets often invested not in money, but in jewelry and gold and jewel-encrusted religious iconography that represented their life savings. These goods could be pawned or sold and probably provided the assets merchants considered when they provided goods on credit. Indeed, women as consumers in cities and small towns became a category during the late nineteenth century, when petty traders from the Levant traveled from town to town, with their mules and donkeys carrying pots and pans for sale, as well as some textiles and other household goods. Here, the use of credit was vital, though we know very little about how these transactions worked.

## 6. The Question of Productivity

The factors discussed above sketch a different view of economic development in the nine-

---

21 Langer (2002b). It appears in the Cochabamba area, the network of coca traders that developed beyond that department – networks of coca merchants related by family ties back to Totora, a coca-growing region within Cochabamba, dominated many of the commercial city blocks of the small towns along the eastern frontier of the Andes. These stores appear to have been run by men, not women, as among the Oruro-based coca merchants who supplied the mining centers towards the west of the Andes.

teenth century. It is clear that the internal economy was far larger than the import/export sector. But what about productivity? Productivity is important for a host of reasons. First, it shows whether there is the capacity in the economy to provide high enough living standards for most people to prosper. Second, productivity changes over time. Other than suppositions about the increase in productivity in the export sector for the late nineteenth century, we know little about how productivity changed since independence to the 1870s and in what sectors – the works of Coatsworth (2008) and other Latin American specialists offer mostly rough generalizations. Third, certain sectors of the economy might be especially significant despite its size because it proves to be the motor that keeps the rest of the system going. This was an assumption in Assadourian's model, in which the mining center of Potosí and, to a lesser extent, the urban and administrative economy of Lima were the productive centers of the Peruvian economic space (Assadourian 1983).

For the post-independence period, little has been done to measure productivity. We can provide some suppositions about productivity that, however, still needs to be proven empirically. James Torres showed that the gold mining centers of the northern Andes recouped their levels of production quickly and then exceeded colonial measures by the 1830s (Torres, 2022). For the south-central Andes, this is not so clear, as the *k'ajcha* model of mine labor and production made it difficult to invest much into the mines (Langer, 2021). Major investment in equipment and new processes did not occur until the 1870s, especially with the introduction of German technical know-how with the engineers such as Ernesto Rück and the Francke brothers (Condarco Morales, 1985, p. 265–268).

Agriculture was the other great economic activity. There is in the literature a bias against peasant agriculture, assuming that communal holdings were less stable than private property. I submit that it was the other way around – once liberal policies made it possible to destroy communal holdings, property arrangements became more arbitrary (Platt, 1986, 1992). Be that as it may, productivity measurements are scarce for this rubric. Data on production and on labor are hard to find, though few have looked systematically at cadasters and other large data bases that exist for this region.<sup>22</sup> There is some data on Bolivian haciendas and northern Argentine sugar plantations (Favre, 1855; Córdoba, et al, 2015).

The diverse ecological levels in the tropical and subtropical Andes provided a plethora of different crops, making consistency in data problematic. It appears, however, that agriculture was quite productive, precisely in the Andean indigenous communities that used different ecological levels to produce an astoundingly varied harvest (Lehmann, 1982). Many haciendas also engaged in taking advantage of this geography as well (Langer, 1989). In that sense, coca leaf cultivation and commerce were particularly lucrative activities that created much wealth (Langer, 2002b). By the 1870s, the sugar plantations in Tucumán had taken off because of new machinery, combined with access through railroads to littoral markets (Sánchez Román, 2005). Also, cattle ranching, especially on the eastern escarpment of the Andes and the Chaco for consumption in the mining centers and the Pacific coast were activities that powered the

<sup>22</sup> For Bolivia, these cadasters exist as of 1881. However, other sources such hacienda records have not been adequately exploited. For Argentina, the manuscript of the famous 1869 census, such as the one that exists in the Archivo Histórico de la Provincia de Salta, provides potential information on rural labor and land tenure.

invasion of indigenous lands. It is likely that cattle ranching, at the expense of the fragile Chaco ecology and its indigenous inhabitants was extremely productive (Bowman, 1924).

## 6. Conclusion

As this essay suggests, the way in which economic historians think of economic development in roughly the century after independence must change. It is inadequate to consider the import/export trade to understand the economies of Latin America for this period. Instead, scholars must examine the internal economies of the region, in conjunction with the import/export sector. Some of the items that should be considered as part of the internal economies consist the transportation infrastructure, the local agrarian economy (and its productivity), and the role of money and credit circulating within and without the internal economies.

In addition, different actors within the economy must be considered beyond just the state and the import/export merchants. They include the peasants – both indigenous communities and villages of individual proprietors, as well as the role of the indigenous peoples of the frontier regions, who constituted a surprisingly large market beyond the pale of the nation-states. The role of women, especially outside of urban areas, needs to be examined. This includes women as workers, such as in commerce but also in agriculture and mining. The new research on the nineteenth century should focus on what existed and how economic systems functioned and how they affected the people in the region, rather than comparing it to other places in the world that had their own economic systems. Understanding the south-central Andes during the nineteenth century is a first step in that direction.

## References

- Andrien, K.J. and Johnson, L.L. (1994). *The Political Economy of Spanish America in the Age of Revolution 1750–1850*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Assadourian, C. S. (1983). *El sistema de la economía colonial: El mercado interior, regiones y espacio económico*. México D.F: Editorial Nueva Imagen.
- Arguedas, A. (1929). *Los caudillos bárbaros (Melgarejo--Morales) 1864–1872*. Barcelona: Viuda de L. Tasso.
- Babb, F.E. (1998). *Between Field and Cooking Pot: The Political Economy of Marketwomen in Peru*. Austin: University of Texas Press.
- Barragán, R. (2020). *Women in the Silver Mines of Potosí: Rethinking the History of 'Informality' and 'Precarity' (Sixteenth to Eighteenth Centuries)*. *International Review of Social History*, 65 (2), pp. 289–314.
- Bolivia, República de. (1833). *Colección oficial de leyes, decretos ordenes, resoluciones &c que se han expedido para el régimen de la Republica Boliviana*. La Paz: Imprenta del Colegio de Artes.
- Bowman, I. (1924). *Desert Trails of Atacama*. New York: American Geographical Society.
- Bulmer-Thomas, V. (2014) *The Economic History of Latin America Since Independence*, 3. ed. Cambridge: Cambridge University Press.

- Carter, W. E., Mamani, M., Morales, J. V. and Parkerson, P. (1980) *Coca en Bolivia*. La Paz: UFLA/NIDA TUTAPI.
- Céspedes del Castillo, G. (1947). *Lima y Buenos Aires: Repercusiones económicas y políticas de la creación del Virreinato del Plata*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- Coatsworth, J. H. (2008). *Inequality, Institutions and Economic Growth in Latin America*. *Journal of Latin American Studies*, 40 (3), 545–569.
- (1978). *Obstacles to Economic Growth in Nineteenth-Century Mexico*. *The American Historical Review*, 83(1), 80–100. <https://doi.org/10.2307/1865903>.
- Conti, V. E. (2008). Circulación de mercancías y mercaderes por el espacio surandino (1820–1850). En T. Pereira y A. Ibáñez, *La circulación en el mundo andino, 1760–1860*. Santiago de Chile: Alfabetas Impresores (pp. 219–252).
- (2006). La ruta de los arrieros y el salitre. En: *Las rutas del capricornio andino* (pp. 1–10). Santiago: Consejo de Monumentos Nacionales.
- (1987). Estructura de la Feria de la Tablada de Jujuy. Articulación dentro del espacio económico regional (1850–1900). *Anales de las Segundas jornadas de Promoción a la Investigación*. La Plata: Universidad Nacional de La Plata.
- Lagos, M. and Teruel, A. (1988). Mano de obra indígena en los ingenios de Jujuy a principios de siglo. En: *Conflictos y procesos de la historia latinoamericana contemporáneo*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- and Sica, G. (2011) Arrieros andinos de la colonia a la independencia. El negocio de la arriería en Jujuy, Noroeste Argentino. *Nuevos Mundos, Mundos Nuevos* (11) 20–37. doi. org/10.4000/nuevomundo.60560.
- Córdoba L., Bossert F., Richard N. (2015). *Capitalismo en las selvas: Enclaves industriales en el Chaco y Amazonía indígenas (1850–1950)*. San Pedro de Atacama: Ediciones del Desierto.
- Cottyn, H. (2021). Carangas en movimiento: Estado liberal elites provinciales y movilidad transfronteriza andina entre el altiplano boliviano y el Pacífico (1860–1930). *Diálogo Andino* (66) 261–72. Recuperado de <http://dialogoandino.cl/wp-content/uploads/2022/02/RDA-66-21-HANNE-COTTYN.pdf>
- Chiappe, C. M. (2020). Descaminos de Atacama: Actores y estrategias del contrabando de plata en los comienzos de Bolivia (1825–1839). *Atenea* (11), 11–37.
- Dalence J.M. (1975). *Bosquejo estadístico de Bolivia*. La Paz: Editorial Universitaria.
- Davis, M. (2017). *Late Victorian Holocausts: El Niño Famines and the Making of the Third World*. London: Verso.
- De la Fuente, A. (2000). *Children of Facundo: Caudillo and Gaucho Insurgency during the Argentine State-Formation Process (La Rioja 1853–1870)*. Durham: Duke University Press.
- De Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York: Harper & Row.
- DeLay, B. (2007). *War of a Thousand Deserts: Indian Raids and the U.S.–Mexican War*. New Haven: Yale University Press.
- Favre, L. (1857). *Bolivia: Colonización y agricultura*. Imprenta de López.
- Fifer, J. V. (1972). *Bolivia: Land Location and Politics Since 1825*. Cambridge: Cambridge University Press.



- Francois, M. E. (2006). *A Culture of Everyday Credit: Housekeeping Pawnbroking and Governance in Mexico City 1750–1920*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Glave Testino, L. M. (1989). *Trajinantes: Caminos indígenas en la sociedad colonial siglos XVI*. Lima: Instituto de Apoyo Agrario.
- Gootenberg, P. (1997). *Caudillos y comerciantes: La formación económica del estado peruano 1820–1860*. Cuzco: Centro de Estudios Regionales Andinos “Bartolome de Las Casas”.
- Godoy, R. (1990). *Mining and Agriculture in Highland Bolivia: Ecology History and Commerce among the Jukumanis*. Tucson: University of Arizona Press.
- Gotkowitz, L. (2003). Trading Insults: Honor, Violence, and the Gendered Culture of Commerce in Cochabamba, Bolivia, 1870s–1950s. *Hispanic American Historical Review*, 83: (1), 83–118.
- Grieshaber, E. P. (1977). *Survival of Indian Communities in Nineteenth-Century Bolivia*, (Ph.D. Dissertation). University of North Carolina.
- Haber S. H. (1997). *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico 1800–1914*. Stanford: Stanford University Press.
- Halperín Donghi, T. (1982). *Guerra y finanzas en los orígenes del Estado argentino (1791–1850)*. Buenos Aires: Editorial del Belgrano.
- Hämäläinen, P. (2009). *Comanche Empire*. New Haven: Yale University Press.
- Hames, G. (2003). Maize–Beer, Gossip, and Slander: Female Tavern Proprietors and Urban, Ethnic Cultural Elaboration in Bolivia, 1870–1930. *Journal of Social History*, 37(2) 351–64.
- Harris, O. (2000). *To Make the Earth Bear Fruit: Essays on Fertility Work and Gender in Highland Bolivia*. London: Institute of Latin American Studies.
- , Larson, B and Tandeter, E., eds. (1987). *La participación indígena en los mercados surandinos: Estrategias y reproducción social siglos XVI a XX*. La Paz: CERES.
- Herranz–Loncán, A. and Peres–Cajías, J. A. (2016). Tracing the Reversal of Fortune in the Americas: Bolivian GDP per Capita Since the Mid–Nineteenth Century. *Cliometrica: Journal of Historical Economics and Econometric History*, 10 (1), 99–128.
- Holland Braund, K. E. (1993). *Deerskins and Duffels: Creek Indian Trade with Anglo–America, 1685–1815*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Huber, H. (1991). *Finanzas públicas y estructura social en Bolivia 1825–1872*. (Ph.D. Dissertation), Freie Universität Berlin.
- Jones, K. L. (1998). Comparative Raiding Economies: North and South. En D. J. Guy and T. E. Sheridan (Eds.), *Contested Ground: Comparative Frontiers on the Northern and Southern Edges of the Spanish Empire* (pp. 97–114). Tempe: University of Arizona Press.
- Langer, E. D. (1987a). Espacios coloniales y economías nacionales: Bolivia y el norte argentino 1810–1930. *Siglo XIX: Revista de Historia*, 2 (4), 135–160.
- (1987b). *Franciscan Mission and Chiriguano Workers: Colonization, Acculturation, and Indian Labor in Southeastern Bolivia*. *The Americas*, 42 (1), 305–322.
- (1989). *Economic Change and Rural Resistance in Southern Bolivia 1880–1930*. Stanford: Stanford University Press.
- (1997). *Foreign Cloth in the Lowland Frontier: Commerce and Consumption of Textiles in Bolivia, 1830–1930*. En B. S. Orlove (Ed.), *The Allure of the Foreign: The Role of Imports in Post–Colonial Latin America*. (pp. 93–112). Ann Arbor: University of Michigan Press.

- (2002a). *The Eastern Andean Frontier (Bolivia and Argentina) and Latin American Frontiers: Comparative Contexts (19th and 20th Centuries)*. *The Americas*, 59 (1), 33–63.
- (2002b). Género y comercio a mediados del siglo XIX en Bolivia: El caso de Antonia Lojo, una acaudalada mujer indígena en Challapata. *Archivo y Biblioteca Nacionales de Bolivia Anuario 2002*. (pp. 107–127). Sucre: Talleres Gráficos “La Gaviota,”.
- (2009). Bringing the Economic Back In: Andean Indians and the Construction of the Nation–State in Nineteenth–Century Bolivia. *Journal of Latin American Studies*, 41 (3), 532–535.
- (2021). Desarrollo económico y contrabando de plata en el siglo XIX (Andes centro–meridionales). *Diálogo Andino*, (66), 313–324. Recuperado de <http://dialogoandino.cl/wp-content/uploads/2022/02/RDA-66-25-ERICK-LANGER.pdf>
- and Hames, G. (1994). Commerce and Credit on the Periphery: Tarija Merchants, 1830–1914. *Hispanic American Historical Review*, 74 (2), 285–316.
- and Tutino, J. (2016). “Consolidating Divergence: The Americas and the World After 1850” En J. Tutino (Ed.) *New Countries: Capitalism, Revolutions, and Nations in the Americas, 1750–1870* (pp. 376–385). Durham: Duke University Press.
- Lehmann, D. (1982). *Ecology and Exchange in the Andes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lofstrom, W. L. (1973). *Dámaso De Uriburu: A Mining Entrepreneur in Early Nineteenth–Century Bolivia*. Buffalo: Council on International Studies State University of New York at Buffalo.
- Mangan, J. (2005). *Trading Roles: Gender, Ethnicity, and the Urban Economy in Colonial Potosí*. Durham: Duke University Press.
- Mitre, A. (1986). *El monedero de los Andes: Región económica y moneda boliviana en el siglo XIX*. La Paz: Hisbol.
- Molina Otárola, R. (2011). Los otros arrieros de los valles, la puna y el desierto de Atacama. Chungara, *Revista de Antropología Chilena*, 43 (2), 177–187.
- Peralta Ruiz V. and Irurozqui, M. (2000). *Por la Concordia, la Fusión y el Unitarismo: Estado y caudillismo en Bolivia, 1825–1880*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Perez, C. (1998). *Quinine and Caudillos: Manuel Isidoro Belzu and the Cinchona Bark Trade in Bolivia 1848–1855*. (Ph.D. Dissertation). University of California Los Angeles.
- Platt, T. (1982). *Estado boliviano y ayllu andino: Tierra y tributo en el Norte de Potosí*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- (1986). *Estado tributario y librecambio en Potosí (siglo XIX): Mercado indígena proyecto proteccionista y lucha de ideologías monetarias*. La Paz: Instituto de Historia Social Boliviana.
- (1992). Divine Protection and Liberal Damnation: Exchanging Metaphors in Nineteenth–Century Potosí (Bolivia). En R. Dilley (Ed.), *Contesting Markets: Analyses of Ideology, Discourse, and Practice* (pp. 131–58). Edinburgh: Edinburgh University Press.
- (1995). *Ethnic Calendars and Market Interventions among the Ayllus of Lípez during the Nineteenth Century*. En B. Larson and O. Harris, *Ethnicity, Markets, and Migration in the Andes: At the Crossroads of History and Anthropology* (pp. 259–296). Durham: Duke University Press.
- (2014). Caccheo y minería mediana en las provincias de Potosí: Lípez y Porco (1830–



- 1850). *Estudios Atacameños* (48). [dx.doi.org/10.4067/S0718-10432014000200008](https://doi.org/10.4067/S0718-10432014000200008).
- (2016). Tiempo, movimiento, precios. Los caminos del azogue español de N.M. Rothschild entre Almadén, Londres y Potosí 1835-1848. *Diálogo Andino*. (49), 143-165. <http://dx.doi.org/10.4067/S0719-26812016000100017>.
- Prados de la Escosura, L. and Amaral, S. (1993) *La independencia americana: Consecuencias económicas*. Madrid: Alianza Editorial.
- Ratto, S. (2007). *Indios y cristianos: Entre la guerra y la paz en las fronteras*. Sudamericana.
- Roca, J. L. (2007). *Ni con Lima ni con Buenos Aires: La formación de un estado nacional en Charcas*. La Paz: Plural Editores.
- Rodríguez Ostría, G. (1991). *El socavón y el sindicato: Ensayos históricos sobre los trabajadores mineros, siglos XIX-XX*. La Paz: ILDIS.
- and Solares Serrano, H. (1990). *Sociedad oligárquica, chicha y cultura popular: Ensayo histórico sobre la identidad regional*. Cochabamba: Editorial Serrano.
- Sánchez Román, J. A. (2005). *La dulce crisis: Estado, empresarios e industria azucarera en Tucumán, Argentina (1853-1914)*. Madrid: Editorial Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Sarmiento, D. F. (1845) *Civilización i Barbarie: Vida de Juan Facundo Quiroga. i aspecto físico costumbres i abitos de la República Arjentina*. Santiago: Imprenta del Progreso.
- Soux, M. L. (1993). *La coca liberal: Producción y circulación a principios del siglo XX*. La Paz: Centro de Información para el Desarrollo.
- Torres, James (2021). *Trade in a Changing World: Gold, Silver, and Commodity Flows in the Northern Andes 1780-1840*. *Ph.D. Dissertation*, Georgetown University.
- Wolf, E. R. and Hansen, E. C. (1967). Caudillo Politics: A Structural Analysis. *Comparative Studies in Society and History*, (2). 168-79;

# HISTORIA EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA: DEBATES, PERSPECTIVAS Y AGENDAS EN EL SIGLO XXI

Andrea Lluch<sup>1</sup>

## Resumen

Este ensayo provee una síntesis del desarrollo del campo de la historia empresarial en América Latina, destacándose los puntos centrales de la trayectoria en las últimas décadas. Para ello repasa los temas y debates centrales en las últimas décadas. Al finalizar propone una posible agenda de temas de investigación para los años futuros.

**Palabras clave:** Historia empresarial; empresas y empresarios; agendas de investigación; América Latina

**Clasificación JEL:** N01, N86

## Abstract

The essay presents a synthesis of the development of the field of economic history in Latin America. It highlights the main developments of the last decades and outlines the challenges for the future. It reviews critical issues and debates that have emerged in recent decades. Lastly, the paper suggests a possible research agenda for the coming years.

**Keywords:** Business history; firms and entrepreneurship; research agendas; Latin America

**JEL Classification:** N01, N86

Recibido: 20 12 2023 | Revisado: 29 12 2023 | Aceptado: 10 1 2024

<sup>1</sup> Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, IEHSOLP (Argentina)

## 1. Introducción

Antes de iniciar este breve ensayo cuyo propósito es sintetizar algunas reflexiones sobre la trayectoria de la historia empresarial en América Latina en los últimos años, es conveniente definirla como disciplina, aunque esta no sea una tarea del todo sencilla. Como indicaba Barbero (2008), no existe un consenso generalizado acerca de la forma de definir a la historia de empresas. En el Manual de historia económica de la empresa, de Valdaliso y López (2007), se la presenta como una disciplina híbrida, situada entre la historia, la economía y la dirección estratégica. Otros autores la enmarcan como una especialización aún más interdisciplinaria en la que confluyen no solo la historia sino también la economía, la sociología, las ciencias de la administración, la antropología y otras áreas del conocimiento. Mientras que, para otros autores –y diría que esta es la visión dominante en América Latina–, es una especialización que se encuadra dentro del campo de la historia económica y, luego, en el de la historia social y cultural (Barbero, 2008).

En cuanto a temáticas, involucra el estudio de todos los aspectos del desarrollo histórico de las empresas y de los empresarios, y su articulación con los contextos económicos, sociales, culturales y políticos. Por ello, en sus contenidos pueden encontrarse desde estudios de caso individuales hasta los análisis comparados de los *business systems* en diversos países, con lo cual contribuye, desde una óptica complementaria, a la reflexión acerca de las causas de la pobreza y la riqueza de las naciones y de la inequidad en el largo plazo (Lluch et al., 2018).

Vinculado con el debate sobre su definición, no es un dato menor la doble denominación del campo en América Latina, es decir, entre historia de empresas y empresarios, por un lado, y el concepto de historia empresarial, por el otro. Como explica Carlos Dávila, el de *empresariado* es un concepto más amplio que el de empresa, firma, emprendimiento o negocio. El empresariado está compuesto por un conjunto de agentes relacionados pero diferentes: empresarios/as (individuos), familias empresarias, empresas (privadas, públicas, mixtas; nacionales o multinacionales (MNES); grandes, medianas y pequeñas), grupos económicos, gerentes asalariados y asociaciones y agremiaciones empresariales (Dávila, 2021). Como también sintetiza este autor, utilizar este concepto implica asumir que el empresariado desarrolla su acción dentro de un contexto donde la estructura social y económica se compone también de otros actores, clases y grupos con los cuales está en interrelación. Uno de ellos el Estado, otro son los trabajadores (sindicalizados o no), y uno más es el “tercer sector” –que no se agota en las ONG de la sociedad civil (Dávila, 2021). No obstante, y más allá de estas diferencias en las denominaciones, un punto en común ha sido valorizar, críticamente, la presencia del empresariado en toda su diversidad como actor central en la economía y en la sociedad, y enfatizar aspectos clave como su heterogeneidad y sus cambios a lo largo del tiempo.

En lo metodológico, se emplean una variedad de métodos cualitativos y cuantitativos. Cabe indicar que si bien este aspecto ha recibido desde hace décadas una fuerte atención, el alcance de este debate se ha ampliado en el marco de una discusión que permea en especial a quienes se insertan laboralmente en las escuelas de negocios o de administración. Este debate gira alrededor de las vinculaciones con otros campos académicos, como los estudios organizacionales, el *management* y los negocios internacionales.

En 2017, la revista *Business History Review*, publicada por Harvard Business School desde 1954, editó un número especial dedicado al tema, y sus editores identificaban «la metodología inadecuada –o la falta de una metodología consensuada–» como una cuestión fundamental que subyacía a la perenne crisis de identidad del campo (Friedman y Jones, 2017). Los cuatro artículos que integraban el *dossier* proponían repasar metodologías previas –entre ellas la chandleriana– y recorrer las vinculaciones y aportes a los estudios organizacionales y de *management* a la renovada reflexión sobre la historia del capitalismo y al campo de la historia global, junto con proponer la necesidad de un nuevo paradigma, denominado “historia empresarial alternativa de los mercados emergentes”, sobre el cual volveremos. En conjunto, se hacía un llamamiento a los historiadores empresariales para que invirtieran energías en enfoques alternativos y, en general, para elevar el nivel metodológico de las nuevas investigaciones.

Otro llamado reciente para la ampliación de los marcos metodológicos lo condensa un número especial de la revista *Management & Organizational History*, publicado a inicios de 2023 y dedicado a explorar la potencialidad de nuevas fuentes, métodos interpretativos y formas de representación histórica para entender el espíritu empresarial, las empresas y el capitalismo en el siglo XXI. Editado por Daniel Wadhvani, reúne algunos de los aportes que se presentaron en el evento organizado por la Business History Conference en 2022, titulado «Método y locura: Métodos históricos empresariales en una nueva era de extremos». El evento atrajo a unos 200 participantes y constó de 18 talleres centrados en tres temas: reinventar las fuentes, reinventar la interpretación y reinventar la forma<sup>2</sup>. Los títulos de los ensayos incluidos en el *dossier* dan cuenta de la amplitud del debate (Tabla 1) pero, en conjunto, proponen la exploración de nuevas herramientas y fuentes en y de la era digital para explorar nuevas vías para el estudio del pasado.

Tabla 1 Temas y Autores del Dossier Método y Locura (2023)

Práctica del juego	Autores (apellidos)	Título ensayo
Nuevas fuentes para el juego	Kirsch, Decker, Nix, Girish Jain y Kuppili Venkata.	Uso de archivos digitales para la historia empresarial: EMCODIST y el caso del correo electrónico
	Zeng y Tao	Las redes sociales como fuente
	Black	Observar la cultura material
Nuevas formas de ver	Ballor, Recio y Vanatta	Archivo de vigilancia: Uso de informes en la historia empresarial
	Van	Los libros de cuentas como tecnologías sociales
Experimentar nuevas conexiones	Hisano y Kube	La relación con las experiencias: Los sentidos como lentes en la historia empresarial
	Rinaldi, Salvaj, Pak y Halgin	Bases de datos, análisis de redes e historia empresarial
	Villamor, Prieto-Nañez y Kirsch	La promesa de las técnicas de análisis de textos basadas en el aprendizaje automático para la investigación histórica: Modelado de temas e incrustación de palabras.
Disfrutar de nuevas representaciones	Staley y Assmusen	Modelos, objetos y fantasmas: Visualización de la Historia
	Wilson y Tilba	Historia empresarial y el "giro práctico"

Fuente: Wadhvani y Sørensen (2023). Traducción propia.

2 El programa completo del evento puede consultarse aquí <https://thebhc.org/node/86174>

Estas breves referencias demuestran que los límites de la historia empresarial siempre han sido disputados y revisitados (Jones, 2015) pero como, a la par, se han abierto nuevas vías para pensar o proponer agendas futuras. En la base de estas discusiones –lo que resulta aún más interesante para el enfoque de este ensayo– se encuentran las disparidades sobre cuándo y cómo ha evolucionado en todo el mundo.

Kipping et al. (2017) rastrean el desarrollo de la historia empresarial hasta sus antecedentes en las escuelas históricas de economía del siglo XIX, y encuentran un alto grado de diversidad respecto de cuándo y cómo se desarrolló dependiendo del contexto institucional en el que lo hizo y su relación con otras disciplinas. Incluso plantean que los estudios académicos sobre la historia de la empresa y el espíritu empresarial son muy anteriores a Alfred Chandler –considerado la figura académica más trascendente, aunque polémica, de la disciplina<sup>3</sup>–, y se desarrollaron décadas antes de la designación formal de la «historia empresarial» como área de investigación identificable. También señalan que fuera de los Estados Unidos, y en línea con lo que sucede en América Latina, la historia empresarial ha permanecido en general incrustada en la historia (socio)económica.

Ahora bien, considero que no solo es importante atender los debates sobre su identidad y sus planteamientos metodológicos, sino también indispensable reflexionar críticamente sobre los sesgos del campo y su fuerte etnocentrismo. En esta línea han ido emergiendo ciertas voces que alertan acerca de la necesidad de ir más allá de debatir sobre sus fronteras temáticas o metodológicas para revisar sus bases epistemológicas (Lluch, 2022). Su enfoque no solo ha estado centrado principalmente en Occidente sino que también ha asumido normas masculinas (Yeager, 2019).

Detrás de esta forma de visitar el campo subyace el reconocimiento de que, desde sus orígenes, al estar la disciplina dominada por un enfoque europeo-céntrico ello impactó en sus agendas, categorías y formas de validación académica. Incluso el mayor o menor conocimiento sobre lo que se ha producido en distintas regiones ha estado afectado por la barrera idiomática. Por ejemplo, la mayor parte de la historia empresarial de América Latina está escrita en español y portugués, mientras que el inglés es la lengua franca del mundo académico monolingüe (Dávila, 2013, p.109)<sup>4</sup>. Y, si bien se observa una creciente riqueza y diversidad intelectual del campo, ello no quita la posibilidad de afirmar que la historia empresarial, durante gran parte de su existencia, se ha basado abrumadoramente en datos procedentes de las experiencias históricas de Norteamérica, Europa occidental y Japón y se ha centrado en cuestiones relacionadas con ellas.

Estudios bibliométricos muestran que la producción científica sobre vastas regiones por fuera de los países desarrollados ha crecido, pero su principal vía de entrada a las revistas más

---

3 Para ampliar el legado y debates alrededor de la obra de Chandler, ver Amatori (2009) y Jones (2015), entre otros.

4 Sobre este tema se ha debatido ampliamente en campos como la historia global, en tanto, como señalaron Brown (2015) y Conrad (2017), si se pretende que la historia global sea verdaderamente “global”, el inglés no puede ser el único idioma de discusión y producción porque la hegemonía de esta lengua significa que otras tradiciones y lenguas historiográficas están marginadas. Para otros autores, no es tanto el peso del idioma, sino el establecimiento de un sistema de consentimiento discursivo, en el que lo global se provincializa, o más bien se angliciza (Greco, 2020).

prestigiosas del campo, publicadas en idioma inglés, ha sido principalmente en números dedicados o especiales. Un proyecto de investigación en curso de Zuluaga y Rodríguez-Satizabal (2022) ha revelado que entre 1950 y 2021 se publicaron 125 artículos sobre historia empresarial latinoamericana en cuatro revistas de historia empresarial (*Business History Review*, *Business History*, *Enterprise And Society*, *Entreprises Et Histoire*). Esto representa apenas el 2,42% del total, lo que indica claramente su marginalidad.

Para concluir con esta introducción, la historia de empresas o empresarial, hoy como ayer, continúa inserta en redefiniciones constantes, teóricas y metodológicas, pero con el nuevo desafío de abrazar una mayor complejidad y escapar a visiones teleológicas y a narrativas eurocéntricas (Lluch, 2022). En las páginas que siguen, se buscará presentar una breve reflexión sobre el campo en América Latina. Para ello, primero se debatirá sobre la propia identidad de la disciplina en nuestra región. Luego se propondrá una mirada sobre avances en temas considerados clásicos en América Latina, para cerrar con ciertos lineamientos en pos de una futura agenda de investigación. Finalmente, y como aclaración, este no es un ensayo de tipo historiográfico, ni pretende dar cuenta de toda la producción reciente<sup>5</sup>, sino marcar algunos puntos de debate y proponer una reflexión abierta sobre posibles agendas para las próximas décadas.

## 2. Estado de situación: un rápido esbozo

El interrogante de si es posible referirse a una historia empresarial común para América Latina no es trivial y ha generado, y aún lo hace, variadas controversias. Incluso en las últimas décadas se ha cuestionado mucho la utilidad del término, especialmente en español y en portugués (Gobat, 2013). En inglés, sin embargo, la idea de América Latina no ha sido tan criticada, aparte de la propia historización de las viejas y nuevas connotaciones imperialistas del término y asociarlo con los orígenes de los estudios latinoamericanos. Sabemos que América Latina es un concepto moderno e histórico: el propio término no apareció en el español y portugués vernáculos hablados hasta hace poco. “América Latina”, un término nunca utilizado a ambos lados del Atlántico antes de 1840, fue una idea inventada por una élite cosmopolita transnacional nacida en Panamá, Chile y Argentina, intelectualmente activa en París a mediados del siglo XIX (Brown, 2015). También es importante reconocer que el concepto refiere a una historia, lengua y cultura, y apareja una confirmación de creencias raciales al excluir a las poblaciones afroamericanas e indígenas (Rojas Mix, 1991; Mignolo, 2015; Tenorio Trillo, 2017, entre otros).

A pesar de ello, y con esas prevenciones, sigue siendo un concepto válido para pensar. Por ejemplo, un punto donde convergen algunas miradas es en la especificidad de América Latina por sus ciclos de inestabilidad económica y política, así como por la dependencia –con

---

5 Se recomienda acceder al boletín de Novedades bibliográficas de historia económica, empresarial y del trabajo sobre Iberoamérica, compilado por Jairo Campuzano-Hoyos (Universidad Eafit), José Manuel Carrasco (Universidad del Pacífico), Rory Miller (University of Liverpool), Beatriz Rodríguez-Satizabal (Universidad del Pacífico y Universidad de los Andes). Si bien se incluyen trabajos de otros campos, es un recurso actualizado sobre producción bibliográfica desde el 2021 a la fecha. Con anterioridad, pueden consultarse los Boletines de la Red de Estudios de Historia de Empresas disponibles en <https://redhistoriaempresas.wordpress.com>.



ciclos cambiantes y ya menor en algunos países– de la exportación de bienes primarios. Esto, aunado a problemas de persistente pobreza y desigualdad, conflicto armado, violencia y desinstitucionalización. Múltiples disciplinas proveen ejemplos de porqué América Latina puede abordarse como un conjunto, a pesar de las singularidades de cada uno de los países que la conforman. Ello, por supuesto, implica prestar mucha atención a las características locales y rechazar generalizaciones insosteniblemente amplias. Es decir, bajo la premisa de analizar ciertos rasgos característicos del sistema de negocios de la región, pero que al mismo tiempo se tengan en cuenta rasgos particulares que permitan enriquecer una visión de conjunto.

El rescate de elementos comunes y particularidades –tal como señalamos en Lluch et al. (2021)– implica mantener un adecuado equilibrio analítico entre ambos espectros, una estrategia por otra parte transitada exitosamente por obras referentes para la historia económica de América Latina como los aportes de Bulmer–Thomas (2014) y Bértola y Ocampo (2013). Por lo cual, regresando al interrogante previo, sí se podría hablar de una historia empresarial de América Latina, pero –y esto es importante– no a través de una etiqueta o un concepto que simplifique y borre especificidades y diferencias, ya que se puede cometer un error al generalizar y estereotipar las capacidades de emprendimiento de una región.

Lo anterior constituye una tentación que incluso podría rastrearse en los orígenes de la historia empresarial en América Latina. Pues no solo cabe resaltar que los orígenes son más tardíos en comparación con los Estados Unidos y algunos países europeos, sino que el tipo de preguntas generalizantes sobre la existencia o no de empresarios schumpeterianos, sobre la preeminencia o no de actitudes especulativas y/o prebendarias, sobre la responsabilidad que les cabría a los empresarios en el frustrado desarrollo latinoamericano y otras cuestiones relacionadas fueron el eje principal de discusión. Como han dado cuenta ya diversos balances, y aquí no profundizaremos, solo a fines de los años ochenta del siglo XX comenzó a definirse como una especialización reconocida en el campo académico de los estudios históricos. Dicha periodización no implica desconocer que, antes de esta fecha, y en especial en la década del sesenta, se produjeran, como ya indicamos, prolíficos debates sobre las empresas y empresarios y sobre su rol en el proceso de desarrollo (o subdesarrollo) de América Latina.

Las valiosas entrevistas realizadas por Mario Cerruti a María Inés Barbero, Carlos Dávila y Carlos Marichal (Cerutti, 2018), las reflexiones de Rory Miller (1999, 2015, 2017) y las del propio Mario Cerutti (2003, 2018), todos ellos pioneros y fundadores del campo académico en América Latina, no solo permiten conocer de primera mano cómo se fue modelando la discusión, sino cómo desde los años ochenta cambiaron los paradigmas interpretativos y los métodos de investigación, aunque las preguntas centrales continuaron vigentes.

Un giro importante en el afianzamiento de la historia de empresas o empresarial en la región llegó de la mano de las investigaciones y estudios de casos sobre empresas y sobre conglomerados (y no tanto ya sobre empresarios). En estos años, además, se amplió significativamente la presencia de historiadores de empresas en los congresos de historia económica y creció sensiblemente el número de publicaciones y de tesis defendidas. A este proceso de cambio contribuyeron distintos factores, los que han sido identificados por María Inés Barbero y Raúl Jacob como asociados a la mayor especialización dentro de los estudios históricos, los cambios en los paradigmas historiográficos, las transformaciones económicas y



sociales en los países latinoamericanos, el nuevo clima ideológico, la profesionalización de la vida académica, el aumento de la demanda de educación gerencial y la valorización de nuevas fuentes (Barbero y Jacob, 2008).

En este casi cuarto de siglo ya transitado, los avances han sido muchos, y volveremos sobre ellos en la próxima sección de este ensayo, pero quisiera mencionar brevemente la publicación en 2021 del primer esfuerzo para ofrecer una visión general y sistemática de la historia empresarial de América Latina (Lluch et al., 2021). A pesar de la rica literatura producida sobre el tema, y la existencia de excelentes balances historiográficos dirigidos a investigadores y académicos, como editores señalamos que hacía falta un volumen que organizara este conocimiento y lo pusiera a disposición de un público más amplio.

Esta obra condensa además las limitaciones, no solo temática sino geográficamente. Así, nos fue imposible cubrir todos los casos nacionales por los desequilibrios espaciales en el desarrollo de la disciplina en América Latina. Esto explica las ausencias de varios países en esta obra, al ser casi inexistente o muy baja la expansión y vitalidad de la historia empresarial en ellos. Detrás de este desarrollo desigual en diversos países de la región, y en el interior de cada uno de ellos, se esconde la aún baja institucionalización de la historia empresarial en América Latina, siempre en términos comparativos con otras regiones. Por ejemplo, no existe una institución que nuclea a los y las historiadores de empresas a escala nacional o regional, aunque las asociaciones de historia económica son el espacio que nos reúne. Como señala la página web de la Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica (ABPHE), esta reúne a economistas, historiadores, científicos sociales y otros estudiosos de la historia económica y disciplinas afines (historia empresarial, historia del pensamiento, etc.) y su congreso anual ya explícitamente reconoce ambos campos en la convocatoria<sup>6</sup>. Recientemente, la asociación de Colombia se ha reorganizado y su nombre es Asociación Colombiana de Historia Económica y Empresarial, y se propone representar “a toda la comunidad académica involucrada en actividades de estudio, investigación y enseñanza de la historia económica, empresarial y social, ampliamente definida”. En esta línea, un rasgo constitutivo de la historia empresarial en América Latina ha sido y es su fuerte interrelación con la historia económica, lo que considero es una fortaleza.

De todos modos, esto le ha dado menos visibilidad en ámbitos institucionales. Por ejemplo, y salvo por una reciente excepción, el Magíster en Historia Económica y Empresariado de la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, no existen otros programas de estudios de posgrado que explícitamente incorporen en su título a la disciplina. Esta afirmación no desconoce el dictado de cursos sobre la temática en diversas maestrías y doctorados. Pero, y como se ha indicado ya, el campo de la enseñanza es otro espacio crítico para su consolidación institucional. En Colombia (y en la Universidad de Los Andes en particular) se encuentra un caso atípico de prolongada docencia en el tema, pues la trayectoria se remonta a 1974, cuando se inició el curso de Historia del Desarrollo Empresarial Colombiano (HDE) en el pregrado en la Facultad de Administración, el primero de *business history* en existir en Latinoamérica. Casi cinco décadas después de ofrecerse en forma ininterrumpida en el nivel de grado, existen allí también otros

---

6 Quem somos. Recuperado de <https://abphe.org.br/quem-somos>

cursos vinculados con esta temática en el pregrado y en otros niveles de formación como el MBA y el EMBA (Dávila, 2015).

En cuanto a revistas académicas, al igual que sucede con las asociaciones científicas, todas las revistas de historia económica e industrial (en idioma español o portugués) incorporan las temáticas de la historia empresarial. En este plano, existen además algunas publicaciones en las que son mayoría de contribuciones sobre el tema, como es el caso del *Anuario del Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo* (Universidad de Buenos Aires, Argentina) y del *Journal of Evolutionary Studies in Business* (JESB) (Universidad de Barcelona, España).

El panorama no es del todo sombrío, por lo tanto, sino un juego dinámico y cambiante de luces y sombras. Y si se recuperara la propuesta de la arquitectura abierta del campo, en América Latina ha sido vitales, los espacios colaborativos entre colegas y el funcionamiento de distintas redes académicas. Una prolongada actividad la registra el Grupo Iberoamericano de Historia Económica y Estudios Empresariales, formado por colegas de México, Colombia, España, Argentina y Perú y que se reúnen cada año. Mas recientemente, en mayo de 2020 y en plena pandemia, se organizó el Colectivo de Historia Empresarial como una iniciativa de historiadores económicos, empresariales y financieros de Europa y las Américas. El Colectivo provee un espacio para presentar trabajos en historia de empresas, a través de una serie de *webinars* iniciada en junio 2020. En agosto de 2020 se lanzó una iniciativa para apoyar a la comunidad de empresariales en América Latina y la Península Ibérica, con *webinars* en español y portugués<sup>7</sup>. Asimismo, en los últimos años se ha incrementado la presencia de colegas de América Latina en eventos internacionales; pueden citarse en particular la organización de la reunión anual de la mayor organización internacional de historia empresarial (la Business History Conference), primero en Cartagena de Indias en Colombia en 2019, y más recientemente en abril de 2022, en la ciudad de México, bajo el título de Historia empresarial en tiempos de incertidumbre: acogiendo la complejidad y la diversidad<sup>8</sup>.

El acceso crítico a los archivos ha sido otro tema recurrente en los balances sobre la disciplina. La dificultad para acceder a la información de empresas y empresarios no es patrimonio exclusivo de América Latina, ya que estas asimetrías se reproducen en otros lugares. Pero, como sabemos, la falta de fuentes archivísticas escritas puede ser una limitación para el crecimiento de la historia empresarial, debido a la escasa tradición en la custodia y apertura de archivos corporativos en la región<sup>9</sup>. Afortunadamente, se han puesto en marcha algunas iniciativas para reducir este problema, aunque todavía queda mucho camino por recorrer. En particular, rescato la reciente conformación en Argentina de la Red de Archivos de Empresas<sup>10</sup>, un equipo conformado por especialistas en archivística, historia, patrimonio cultural, gestión cultural, economía, sociología e ingeniería, y abocado a propiciar estrategias

---

7 La página web donde se encuentra el detalle de lo realizado es <https://bizhiscollective.wordpress.com>

8 Los programas de ambas conferencias pueden consultarse en estos sitios web: <https://thebhc.org/2022-bhc-meeting> y <https://thebhc.org/2019-bhc-meeting>

9 Un ejemplo de ello es la página web Archivos y fuentes para la historia bancaria de México, impulsada por la incansable labor de Carlos Marichal para visibilizar la importancia de los archivos bancarios de Latinoamérica. Puede consultarse el sitio en [https://hbancaria.org/es/archivos\\_mexico/](https://hbancaria.org/es/archivos_mexico/)

10 Consultar el sitio web <https://iniciativadearchivos.org/red-de-archivos-de-empresas/>

de acción tendientes a generar espacios de discusión, de intercambio de información y de especialización sobre archivos históricos de empresas.

Asimismo, la escasez de archivos corporativos ha fomentado proyectos de historia oral que intentan ayudar a llenar este vacío. Solo por citar un ejemplo de varios que podrían darse, menciono la labor del proyecto *Creating Emerging Markets (CEM)* de la Harvard Business School<sup>11</sup>. Tuve la oportunidad de lanzar el proyecto piloto en 2008–2009 como una colección de entrevistas de audio con destacados líderes empresariales de Argentina y Chile. CEM ha crecido hasta convertirse en un archivo de más de 180 largas entrevistas de audio y vídeo con líderes o antiguos líderes de empresas y ONG de más de 20 países de África, Asia y América Latina, cuya colección cuenta ahora con más de 65 entrevistas para México, Costa Rica, Chile, Argentina, Colombia, Perú, Brasil y Uruguay. Y lo que es más importante: estas entrevistas muestran cómo la historia oral ofrece una comprensión matizada de las prácticas empresariales (Jones y Comunale, 2019). Pero aún queda mucho por hacer. La historia oral y la apelación a otras estrategias metodológicas son herramientas importantes para abordar nuevas cuestiones y estudiar a los grupos infrarrepresentados o marginados, o para cuestionar las grandes narrativas o –como otros han señalado– para descubrir las historias menos convencionales del capitalismo en la región.

### 3. Aportes recientes sobre debates clásicos

Al intentar esbozar la respuesta a la pregunta sobre el estado actual de la historia empresarial en América Latina se presentan dos grandes limitaciones. Primero, la diversidad y amplitud de la región; lo cual hace difícil formular afirmaciones generalizantes a tono con lo planteado en el apartado previo. Segundo, y como también se mencionó antes, existen claros desequilibrios espaciales en el desarrollo de la disciplina. Solo en algunos países como México, Brasil, Argentina y Colombia, Perú y Chile, este campo académico se encuentra afianzado. Es menor su desarrollo en Uruguay o Venezuela, naciones donde se ha ralentizado la producción en los últimos años; mientras que es baja la expansión de la historia empresarial (como disciplina) en Bolivia, Paraguay, Ecuador, y los países de América Central.

En estos últimos cinco años, y dando cuenta del avance logrado en algunos países, se han editado nuevos volúmenes colectivos o artículos de síntesis sobre el desenvolvimiento empresarial en el largo plazo. Ello sin contar los valiosos aportes que provienen de la historia bancaria o industrial, los que se destacan por su activa producción desde hace décadas, y de las cuales otras contribuciones del *dossier* dan cuenta. En cuanto a intentos de síntesis de evolución de negocios en la región, pueden mencionarse las contribuciones colectivas para Chile (Llorca y Barría, 2017), México (Almaraz y Montiel, 2019) y Brasil (Goularti Filho y Saes, 2021). Otros intentos de síntesis se han volcado en las contribuciones para México (Aurora Gómez Galvarriato y Gabriela Recio), Argentina (Norma Lanciotti), Perú (Martín Monsalve), Brasil (Anne Hanley), Colombia (Carlos Dávila) y Chile (Manuel Llorca Jaña y Rory Miller), reunidas en el libro *Historia Empresarial en América Latina* (Lluch, Monsalve y Bucheli, 2021).

---

11 Consultar el sitio web <https://www.hbs.edu/creating-emerging-markets/Pages/default.aspx>

La tarea de sintetizar y reflexionar críticamente sobre el desenvolvimiento empresarial en el largo plazo enfrenta un gran desafío: la capacidad de desestimar, o al menos interrogar, a aquellas miradas jerárquicas que plantean las experiencias de nuestros países como un segundo *best*, o anomalías dentro del capitalismo. Un clásico ejemplo de cómo impactan estas miradas *western-céntricas* es la poca atención que la literatura *mainstream* prestó hasta hace poco a los grupos económicos, entendidos como un “conjunto de empresas legalmente autónomas que actúan bajo una dirección común, ligadas entre sí por vínculos persistentes, formales y/o informales” (Granovetter, 2005, p. 429). Solo en los últimos años, diversas investigaciones han puesto en evidencia, por un lado, la resiliencia de algunos grupos económicos ya desde fines del siglo XIX, y por el otro, que no se trata de una forma organizacional característica solo de los países emergentes, sino de una forma de organización de la gran empresa presente en economías desarrolladas y maduras (Colli y Colpan, 2016).

Las diversas razones del auge y éxito relativos de los principales actores empresariales de los países emergentes han impulsado, en las últimas décadas, la organización de numerosos congresos, la edición de publicaciones digitales, libros, monográficos de revistas e informes de entidades financieras. Sin embargo, los historiadores de empresa han constatado que muchas de estas empresas y grupos no son tan nuevos, y que detrás de ellos a menudo ha existido un control estratégico por parte de familias y de redes familiares (Fernández Pérez y Lluch, 2021). Como han señalado recientes aportes, desde finales del siglo XIX ya existían grupos económicos en la región, en algunos de los cuales, además, esta era la forma organizativa predominante (Aguirre Briones, 2020; Barbero, 2021; Dalla Costa y Zanella, 2021; Geymonat, 2021; Lannes, 2018, Rodríguez-Satizabal, 2021; Rodríguez-Satizabal y Castellanos-Gamboa, 2023, entre otros).

El estudio de los grupos económicos es uno de los tópicos en los que la historia empresarial latinoamericana ha ofrecido mayores contribuciones a la historia comparada y a la articulación entre historia y teoría (Barbero 2011 y 2021; Barbero y Puig, 2016). Un punto para subrayar, sobre la base de la investigación histórica, es su resiliencia y su capacidad de adaptación a distintos entornos. Por una parte, grupos nacidos durante la primera economía global –en la fase de crecimiento guiado por las exportaciones– lograron adecuarse, a partir de la década de 1930, a las nuevas condiciones de la etapa de industrialización dirigida por el Estado (IDE) privilegiando y ampliando sus inversiones en la actividad manufacturera. Desde ya, una parte de los grupos nacidos durante la IDE no logró sobrevivir a las reformas promercado implementadas desde la década de 1980, pero otros perduraron y prosperaron. No podría desconocerse además la continua pero renovada discusión sobre la presencia de estos grandes actores corporativos, a menudo definida como la elite económica, la cúpula empresarial, o las clases dominantes, las estrategias de acumulación y prácticas financieras, y las vinculaciones con el poder político, entre otros temas que se han renovado en función de nuevos debates, tales como el de la desigualdad (Heredia, 2022; Lluch y Lanciotti, 2021; Schorr, 2021).

En las últimas décadas, aunque dista de ser un proceso totalmente novedoso, también se han extendido a una escala sin precedentes los flujos de inversión extranjera directa provenientes de las economías llamadas emergentes, en que se destaca el creciente protagonismo de los grupos empresariales en los rankings de las empresas más grandes y globalizadas

del mundo. Ello ha abierto las puertas al estudio de la internacionalización de empresas de América Latina. La internacionalización de empresas latinoamericanas es un segundo campo fructífero para dialogar, desde la historia, con la teoría de la empresa multinacional, y en particular con nuevas propuestas teóricas acerca de la multinacionalización de empresas de países emergentes. Los estudios de caso se han multiplicado en las últimas dos décadas, y ya se han publicado trabajos comparados entre empresas de un mismo país o de más de uno (Barbero, 2017; Dalla Costa y Stadnik, 2022; El Alam y Dalla-Costa, 2022, entre otros).

Los estudios históricos revelan que, en la mayor parte de los casos analizados, la multinacionalización de empresas latinoamericanas fue un proceso gradual, de construcción de capacidades, que se acentuó y fortaleció con las reformas promercado y la segunda globalización, pero que las precedió. Esta constatación lleva a discutir propuestas teóricas recientes que consideran a la internacionalización como la vía para la adquisición de ventajas de propiedad por parte de las multinacionales de países emergentes o que ven a dicha multinacionalización como un producto casi automático de la segunda economía global, sin considerar que se trata de un fenómeno de más largo alcance.

La pregunta que se han hecho (y se siguen haciendo) los historiadores latinoamericanos es si las empresas latinoamericanas se internacionalizan para construir ventajas competitivas o si ya las tienen y las potencian con la internacionalización (Barbero, 2017). Por ejemplo, la competitividad internacional de las empresas brasileñas, según los nuevos estudios, fue el resultado tanto de sus capacidades internas como de los planes gubernamentales; es decir, no solo del Estado como inversor público, sino también del impulso de las políticas sectoriales (Dalla Costa et al., 2018, entre otros). De hecho, el papel del Estado en el apoyo a la internacionalización de las empresas es otra característica destacada, en particular en relación con las multilatinas brasileñas, ya que algunas de ellas son empresas públicas (Petrobras); algunas iniciaron el proceso de internacionalización antes de ser privatizadas; y algunas todavía incluyen al Estado como accionista<sup>12</sup>.

Tanto el estudio de grandes grupos económicos como el de las multilatinas alertan respecto de la continuidad del rol de las familias, pues suelen ser los controlantes finales de las empresas más grandes de la región. De hecho, no hay nada nuevo en afirmar que las empresas familiares han representado y representan la forma predominante de organización de los negocios en América Latina, ya sea dentro de las pequeñas como de las medianas y grandes. Sobre este tema, un aporte previo logró identificar, caracterizar y analizar de manera colectiva los mayores negocios controlados por familias en ocho países de América Latina (Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Honduras, México, Perú) desde finales del siglo XIX hasta la actualidad (más España) (Fernández Pérez y Lluch, 2015). La evidencia recogida por estos autores reveló la adaptabilidad, flexibilidad y dominio (cambiante) de las firmas familiares en América Latina; y cómo las familias propietarias, según distintas coyunturas, se fueron focalizando en diversas ramas de inversión y de actividades emprendedoras. Las investigaciones más recientes han cubierto otros temas pendientes, como por ejemplo, las estrategias para la protección del patrimonio y las prácticas sucesorias (Almaraz y Ramírez Carrillo, 2016; Nazer

12 El número 3 del año 2018 de la revista JEBS estuvo dedicado a la expansión e internacionalización de las empresas comerciales en Brasil. Acceso en <https://revistes.ub.edu/index.php/JESB/article/view/j045>



y Llorca, 2022, entre otros.)

Además de las empresas nacionales, el estudio de la inversión extranjera directa (IED) en América Latina es un tema clásico por su importancia para explicar la integración de la región en la economía mundial y su proceso de desarrollo económico a largo plazo (Bucheli, 2021; Miller, 2010, 2017). El impacto de las empresas extranjeras ha inspirado decenas de artículos académicos que incluyen panoramas críticos y excelentes estudios de caso, especialmente de empresas británicas, francesas y estadounidenses.

Las investigaciones más recientes han realizado aportaciones originales a la vasta bibliografía existente que ilustran la importancia de analizar no solo sectores tradicionales como la extracción de productos primarios, el transporte y las infraestructuras, o las finanzas y la industria, sino también de incluir otros sectores como los servicios, el comercio (no solo las exportaciones), y las políticas de gestión y recursos humanos de las multinacionales, así como la transferencia de tecnología y conocimientos técnicos. Las estrategias de *marketing* y su impacto en los patrones de consumo en América Latina están recibiendo más atención últimamente. A modo de ejemplo, las estrategias de *marketing* de dos iconos de empresas multinacionales americanas –Singer en México antes de la Gran Depresión, y la expansión de la producción, ventas y *marketing* de Coca Cola por América Latina a lo largo del siglo XX– proporcionan ricas evidencias empíricas que deben abordarse desde diversos ángulos (cultural, género, evolución de las relaciones empresa–gobierno e historia diplomática) para comprender la expansión de Estados Unidos en la región (De la Cruz Fernández, 2015).

Aunque hoy en día la mayor parte de la investigación histórica sobre los negocios británicos, franceses y belgas en América Latina se concentra en las empresas autónomas y en las empresas extractivas y públicas, nuevos enfoques están agregando capas al conocimiento preexistente. El tema de la regulación y la intervención del Estado en los servicios públicos urbanos es un punto clave en la literatura, ya que la mayoría de esas empresas eran propiedad de inversores extranjeros. En la década de 1930, en casi todos los países de la región se produjeron enfrentamientos entre los usuarios y las empresas extranjeras y, como consecuencia, la demanda de reducciones de tarifas instó a una revisión de las concesiones y a la creación de organismos reguladores en México y Brasil. Mientras tanto, las restricciones a la salida de divisas en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y Ecuador frenaron el pago de dividendos de las filiales extranjeras durante la crisis. Aun cuando los esfuerzos reguladores estatales acabaron validando los antiguos mecanismos de concesión, la capacidad de intervención de los gobiernos latinoamericanos aumentó tras la Gran Depresión (Lancciotti, 2015; Yáñez, 2017).

Otra línea de trabajo ha adoptado un enfoque metodológico innovador al estudiar las tendencias generales de la IED mediante la recopilación de información detallada a nivel de cada empresa. El aspecto más interesante de este enfoque ha sido el seguimiento del proceso de establecimiento de empresas extranjeras en un país determinado. La construcción de bases de datos de grandes empresas y empresas extranjeras es otra novedad que puede rescatarse de los últimos años<sup>13</sup>. En lo cualitativo, y rescatando el caso Uruguay, los valiosos aportes de

13 Véase Base de datos de Empresas Extranjeras en Argentina/Foreign Companies in Argentina Database. Norma Lancciotti y Andrea Lluch (2018). Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, Argentina. En <https://>



Raúl Jacob, entre otros frentes que ha abarcado en su prolífica obra, han llenado un vacío documental existente sobre el tema de las inversiones directas provenientes de países europeos, y demostraron que su importancia no radicaba solo en su tamaño, sino también en su influencia en la construcción de redes empresariales que sirvieron como vectores de capital y conocimiento que vincularon a Europa con el Río de la Plata. En el caso de las empresas de Estados Unidos, ha surgido una nueva imagen de mayor continuidad y diversidad, en contraposición a los antiguos supuestos historiográficos. La preferencia por los análisis cualitativos permite así un debate más rico sobre el desarrollo y el impacto de las inversiones estadounidenses a lo largo del tiempo, oscurecido o distorsionado anteriormente por los enfoques exclusivamente cuantitativos (Jacob, 2011, 2016).

Los nuevos frentes cubiertos son varios, y no podría dejar de mencionarse la nutrida producción sobre multinacionales (y en general, grandes firmas), dictaduras y violación de derechos humanos, los que se condensaron en un reciente volumen compilado por Basualdo et al. (2020). O podrían destacarse los debates sobre desarrollo y multinacionales (un tema más que clásico) pero mirados desde nuevas perspectivas. Acker (2017), por ejemplo, estudió a la Companhia Vale do Rio Cristalino (CVRC) –la extensa propiedad rural de la automotriz alemana Volkswagen (más de 140.000 hectáreas) en el estado de Pará entre 1973 y 1986– para analizar la dinámica de desarrollo global que sustentó la modernización de Brasil, el rol de las multinacionales y sus perniciosos efectos sociales y medioambientales.

Ya sea desde la perspectiva de las empresas o de los empresarios, otro tema que una y otra vez la historia empresarial ha debatido es el del impacto y rol del Estado y de las políticas públicas, así como el de la vinculación entre negocios y política (en general). En los últimos años, ha sido muy importante el avance producido en torno al gremialismo empresario, y su involucramiento (e influencia) en la definición de políticas públicas, cubriendo distintos actores y sectores de la economía en distintos países y periodos.

Asimismo, y con mucha fuerza, se ha ampliado el conocimiento no solo de las empresas públicas en América Latina, sino también sobre el Estado empresario (Castañeda et al., 2020). Aunque es imposible presentar aquí todos los temas analizados por la literatura, podemos mencionar el señalamiento de Guillermo Guajardo Soto y Marcelo Rougier (2015) sobre que la intervención del sector público en la economía y la conformación del Estado empresario en América Latina fue producto de las demandas sociales, empresariales y de las acciones de su propia estructura burocrática. Para estos autores, la acción estatal en el espacio latinoamericano resultó muy a menudo intermitente o provisional y con bajo grado de coherencia global, salvo que se considere la creciente participación e injerencia estatal en las tres décadas que siguieron a la posguerra (Guajardo Soto, 2020).

Aunque no se circunscribe a las relaciones entre empresas y gobiernos, la corrupción empresarial ha empezado a estudiarse recientemente desde una perspectiva a largo plazo. La historización de la corrupción ha revelado no solo su carácter unívoco, sino también los puntos fuertes y débiles de los Estados, así como el cambiante equilibrio entre política, sociedad y

[empexargentina.com/en/home/](http://empexargentina.com/en/home/). Una base complementaria, en este caso de grandes empresas, en Base de Datos de Grandes Empresas en Argentina / Big Companies in Argentina Database, Norma Lanciotti y Andrea Lluch (2022), Proyecto PICT 2015/3273, Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, <https://argentinaempresas.com>

empresa.

Los estudios han identificado las estrategias de otras empresas para hacer frente a la incertidumbre institucional y política. Los historiadores empresariales han subrayado la relevancia de las respuestas ajenas al mercado: desde la internalización de distintas funciones hasta una mayor dependencia de la confianza interpersonal y de las redes. En este sentido, el papel de las redes corporativas y los directorios interconectados –y más en general de las redes empresariales– se ha identificado como una estrategia clave entre las prácticas empresariales, aunque en forma dinámica ante diversos contextos. Otras estrategias no mercantiles utilizadas para moldear o alterar las condiciones externas han incluido, como ya se mencionó, el ejercicio de la influencia política para cambiar la forma y el contenido de la normativa, así como el acoplamiento de intereses entre el Estado y las empresas.

#### 4. Temas y perspectivas: una posible mirada hacia el futuro

Con base en la atención prestada por el conocimiento académico, se puede afirmar entonces que los emprendedores (individuos), las familias emprendedoras, los grupos empresariales y los grupos de interés empresarial han sido los agentes empresariales convencionales en América Latina. Junto con los acalorados debates sobre la inversión extranjera y las multinacionales, así como el papel del Estado y las empresas estatales, todos estos temas han acaparado la mayor parte de la atención académica. Y ese fue precisamente el esquema que cubrió la sección anterior.

¿Como mirar hacia el futuro? Hace unos años ya los profesores Austin, Dávila y Jones (2017) plantearon la importancia de pensar en agendas alternativas sobre la historia empresarial de América Latina, Asia y África, englobadas bajo el paraguas de los denominados “mercados emergentes”. Si bien reconocen las significativas diferencias entre países y dentro de las regiones de cada país, estos autores plantean que las empresas de estas regiones han enfrentado retos comunes, y que sus contextos diferían de los de los mercados desarrollados. En particular:

- Estos países se encontraron en el lado “equivocado” en el momento de producirse el proceso conocido en la literatura como la Gran Divergencia –es decir, la brecha o distanciamiento que se abrió ante el rápido aumento de disparidades en ingresos entre “Occidente y el resto” desde el siglo XIX– y desde entonces, con más o menos éxito, han estado intentando ponerse al día.

- Estas regiones soportaron largas eras de dominación extranjera, o los países que escaparon a la colonización formal experimentaron periodos de autonomía limitada.

- Estas economías se han caracterizado por ciertas ineficiencias institucionales y han estado asediadas por periodos de turbulencias prolongadas.

En este sentido, proponen el interrogante respecto de cómo impactan estas especificidades al momento de “hacer negocios” en estos contextos. Y esto deja abierta la invitación a rescatar la diversidad de respuestas posibles ante distintos desafíos. Por ejemplo, la trayectoria del empresariado en América Latina ofrece abundante evidencia para el análisis de las características y la *performance* de las empresas en países de desarrollo tardío y en contex-

tos de incertidumbre institucional e inestabilidad macroeconómica elevadas. Los empresarios latinoamericanos han debido convivir (y en algunos países, aún conviven) con ciclos de inestabilidad política, con tasas de inflación de dos y tres dígitos, con términos de intercambio desfavorables, con tipos de cambio reales e irreales, etc.; situaciones todas diferentes de los escenarios de las naciones más desarrolladas, en las cuales nació la historia de empresas.

Otra línea con gran tradición, pero de enorme potencialidad para continuar explorando las respuestas empresariales en contextos más inestables, es el rol de los empresarios y las empresarias desde la llamada “*entrepreneurial history*” y su impacto en el crecimiento económico. En esta línea, recientemente se han revalorizado los estudios biográficos, no por el mero uso de información biográfica, sino como un área con carácter propio y que arroja nuevas categorías de discusión (Cerutti et al., 2023). Ligado a ello, el papel de la inmigración y empresarialidad (Nazer y Llorca, 2022), el emprendedurismo y el desarrollo local y regional también son temas de gran proyección futura (y en este nivel, los países donde más se ha avanzado han sido México y Colombia).

Explorar estas trayectorias menos lineales y desde nuevos lentes permitiría reevaluar nuestros supuestos compartidos sobre la naturaleza de las empresas en contextos más conflictivos, pero también lo que deberíamos incluir en nuestro ámbito de investigación. Con esta premisa en mente, a continuación me referiré brevemente a algunas temáticas que enriquecerían una posible agenda de investigación y, de esta manera, la disciplina. Antes de comenzar, y a modo de aclaración, este es solo un listado parcial y no desconoce que hay miradas alternativas, como los estudios sectoriales (banca, industria) o perspectivas macroeconómicas que se complementan y superponen. También se reconoce que podrían sumarse más temas. Por ejemplo, estudiar las prácticas concretas de las empresas para lidiar con las crisis y la inflación, o para la evasión impositiva; profundizar en sectores clave que se han analizado más desde lo sectorial o políticas públicas, como las empresas agropecuarias (un tema este que está comenzando a recibir más atención)<sup>14</sup>, abrir la caja negra de las esferas de la distribución y comercialización –mucho menos atendidas que la producción y el consumo–. Incluso, estudiar los negocios de la esfera social y cultural, tales como la música, el juego y el arte, entre otros. Otro campo, que si bien registra antecedentes previos desde la historia de la administración, se refiere a la circulación de conocimientos, instituciones y prácticas en la formación de los sectores gerenciales (altos y medios), y yendo más allá de la educación formal o universitaria (Amdam y Dávila, 2023).

A continuación, de todos modos, haré otra corta propuesta que ratifica una agenda esbozada en un trabajo previo (Lluch, 2022). Quisiera indicar que no podré rescatar los aportes que ya existen sobre estos temas por una cuestión de espacio, y me disculpo con quienes ya están promoviendo estas agendas. El punto de partida es que aún quedan muchos desafíos –teóricos y empíricos– para comprender en toda su complejidad y diversidad el desarrollo, organización, gestión y funcionamiento de las empresas (o empresariado) en América Latina. La segunda propuesta es que en nuestro campo faltan más identidades, más pluralidad.

Como ya se ha dicho, el término “América Latina” se ha generalizado recientemente, mien-

---

14 Dos recientes aportes en Van Ausdal (2022), y Raby (2023).

tras que los pueblos indígenas habitaban las Américas desde miles de años antes de la conquista europea. Necesitamos explorar los ecosistemas empresariales indígenas. La literatura de historia empresarial los ha ignorado y ha guardado silencio al respecto. La historia empresarial también ha descuidado en gran medida las diásporas africanas y de Asia oriental, ya que la mayor parte de la atención se ha dirigido a los flujos europeos.

Hasta hace muy poco, las perspectivas de género también han estado menos presentes en la literatura de historia empresarial latinoamericana, dominada por los papeles más reconocidos desempeñados por los empresarios varones, las familias empresarias y los grupos empresariales. En general, el empresariado femenino ha sido, hasta hace muy poco, un tema ausente en la historia empresarial latinoamericana. Hay otros grupos desatendidos y empresarios menos conspicuos que también merecen nuestra atención, como los que representan a empresas no tradicionales o formas alternativas de capitalismo, empresas sociales, empresas B, cooperativas o empresas recuperadas, que es una organización híbrida de economía social.

Las microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME), son actores clave en América Latina, hasta el punto de que representan más del 90 por ciento de todas las empresas latinoamericanas y proporcionan empleo a casi el 67 por ciento de la población activa de la región. Sin embargo, y salvo contadas excepciones, los estudios sobre las PYME desde una perspectiva histórica han resultado poco frecuentes y significativamente menos numerosos que los centrados en las grandes empresas. Para algunos estudiosos, por supuesto, se debe en gran medida a las dificultades para acceder a las fuentes y al hecho de que la información está muy dispersa, pero también creo que está impregnada de narrativas que privilegian el estudio de las empresas chandlerianas y la evolución de las grandes empresas.

Además, pocos estudiosos han adoptado un enfoque alternativo que exija desplazar la atención de los sistemas empresariales formales a las prácticas empresariales informales. Esto es notable, ya que la economía informal en América Latina representó el 34 por ciento de su producto interno bruto (PIB) promedio entre 2010 y 2017, más que en cualquier otra región del mundo. Finalmente, faltan más trabajos que desde la historia empresarial exploren el papel de las empresas, tanto en la creación como en la resolución de la creciente crisis medioambiental que se ha hecho patente en el último medio siglo.

En este camino, será trascendente fomentar diálogos y cruces con otras ciencias sociales. Es decir, rescatar el de la historia de empresas como un ámbito de colaboración interdisciplinario, la promoción de investigaciones comparadas y de largo plazo, el mejoramiento en los métodos y la necesidad de un mayor involucramiento en debates teóricos y epistemológicos sobre ciencias sociales y humanidades. El camino por recorrer es extenso, pero el trabajo realizado en y por redes internacionales ha sido el más fructífero hasta el momento, y apostamos por que continúen floreciendo este tipo de iniciativas.

Para concluir, baste indicar que la historiografía empresarial latinoamericana ha aportado una rica y variada producción para comprender el papel de la empresa en el desarrollo económico de esta parte del mundo. Y sus aportes pueden desempeñar una función académica intelectualmente más atractiva que la mera adición de datos sobre entornos distantes (geográficamente y en otros sentidos) a los debates en una disciplina que durante décadas se ha centrado en Estados Unidos, Europa Occidental y Japón, y de esta forma enriquecer una ver-

dadera agenda de investigación diversa y global.

## Bibliografía

- Acker, A. (2017). *Volkswagen in the Amazon*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press. doi: 10.1017/9781108178464
- Aguirre Briones, A. (2020). El fomento crediticio a los grupos económicos en la industrialización sustitutiva de importaciones chilena (1939–1970). *América Latina en La Historia Económica*, 27(3), e1039.
- Almaraz A. & Montiel O. (2019). *The History of Entrepreneurship in Mexico: contextualizing theory, theorizing context*. México: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.
- Almaraz, A., & Ramírez Carrillo, L. A. (2016). *Familias empresariales en México : sucesión generacional y continuidad en el siglo XX* (1ra. ed.). Tijuana, México: El Colegio de la Frontera Norte.
- Amatori, F. (2009). Business History: State of the Art and Controversies. *Revista de historia industrial*, 39, 17–35.
- Amdam, R. P., & Dávila, C. (2023). Making Managers in Latin America: The Emergence of Executive Education in Central America, Peru, and Colombia. *Enterprise & Society*, 24(1), 90–122. doi: 10.1017/eso.2021.25
- Austin, G., Dávila, C., & Jones, G. (2017). The Alternative Business History: Business in Emerging Markets. *Business History Review*, 91(3), 537–569. doi: 10.1017/S0007680517001052
- Barbero, M. I. y Puig, N. (2016). Business groups around the world: an introduction. *Business History*, 58(1), 6–29. doi: 10.1080/00076791.2015.1051530
- Barbero, M. I. (2008). Business History in Latin America: A Historiographical Perspective. *Business History Review*, 82(3), 555–575. doi: 10.1017/S0007680500082647
- Barbero, M. I. y Jacob, R. (2008). *La nueva historia de empresas en América Latina y España*. Buenos Aires: Temas.
- Barbero, M. I. (2021). Los grupos económicos latinoamericanos. En A. Lluch, M. Monsalve, and M. Bucheli. (Eds.), *Historia empresarial en América Latina: temas, debates y problemas* (pp. 239–260). Lima and Bogotá: Universidad del Pacífico y Universidad de los Andes.
- (2017). Las multinacionales chilenas: contextos, trayectorias, estrategias. En M. Llorca-Jaña y D. Barría (Eds.), *Empresas y Empresarios en la historia de Chile, 1930–2015* (pp. 97–121). Santiago: Universitaria.
- (2011). Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo. Siglos XIX y XX. En G. Jones y A. Lluch (Eds.), *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios*. Buenos Aires: Temas.
- Barría Traverso, D. y Llorca-Jaña, M. (2017). *Empresas y empresarios en la historia de Chile : 1810–1930*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Basualdo, V., Berghoff, H. y Bucheli, M. (2020). *Big Business and Dictatorships in Latin America* (1ra. ed.). Springer International Publishing. doi: 10.1007/978-3-030-43925-5
- Bergquist, A. K. (2019). Renewing Business History in the Era of the Anthropocene. *Business History Review*, 93(1), 3–24.



- Bértola, L. y Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.
- Brown, M. (2015). The global history of Latin America. *Journal of Global History*, 10(3), 365–386. doi: 10.1017/S1740022815000182
- Bucheli, M. (2021). Empresas Multinacionales en la historia de América Latina. En A. Lluch, M. Monsalve, and M. Bucheli (Eds.). *Historia empresarial en América Latina: temas, debates y problemas* (pp. 261–282). Lima and Bogotá: Universidad del Pacífico and Universidad de los Andes.
- Bulmer–Thomas, V. (2014). *The economic history of Latin America since independence*. (3ra. ed.). Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.
- Castañeda, F., Barría Traverso, D. & Carpentier, J. B. (2020). *State-Owned Enterprises and Industrial Development in Latin America*. Routledge. doi: 10.4324/9781351042543-9
- Cerutti, M. (2003). Los estudios empresariales en América Latina ¿El debate interminable? *Boletín de Historia Económica*, 1(2) (junio).
- Cerutti, M. (2018). *Problemas, conceptos, actores y autores. La historia económica y empresarial en el Norte de México (y en otras latitudes)*. San Luis Potosí, México: El Colegio de San Luis.
- Cerutti, M., Almaraz Alvarado, A., & Dávila Ladrón de Guevara, C. (2023). La biografía y lo biográfico como mecanismo de conocimiento de la actividad empresarial. *Revista De Ciencias Sociales Ambos Mundos*, (4), 87–100. doi: 10.14198/ambos.23358
- Colli, A., & Colpan, A. M. (2016). Business Groups and Corporate Governance: Review, Synthesis, and Extension. *Corporate Governance : an International Review*, 24(3), 274–302. doi: 10.1111/corg.12144
- Conrad, S. (2016). *What Is Global History?* Princeton, NJ, EE.UU.: Princeton University Press.
- Dalla Costa, A. J., Saes, A. M., Gonçalves, C. (2018). Expansion and internationalization of business companies in Brazil: theoretical/methodological contributions. *Journal of Evolutionary Studies in Business*, 3(2), 1–22. doi: 10.1344/Jesb2018.2.J045
- Dalla Costa, A. J., Stadnik, D. L. O. (2022). Boticário: processo de internacionalização em Portugal e América Latina na ótica da Escola de Uppsala. *História Econômica & História de Empresas*, 25(3), 638–667.
- Dávila, C. (2013). “The current state of business history in Latin American”, *Australian Economic History Review*, 53(2), 109–120.
- (2015). Docencia e investigación en Historia Empresarial en América Latina: El caso de la Universidad de los Andes, Colombia, 1974–2015. *Contribuciones Científicas y Tecnológicas, Universidad Santiago de Chile*, 140(40), 18–30.
- (2021). Historia empresarial de Colombia: diversidad regional y empresariado heterogéneo. En A. Lluch, M. Monsalve, and M. Bucheli (Eds.). *Historia empresarial en América Latina: temas, debates y problemas* (pp. 99–120). Lima and Bogotá: Universidad del Pacífico and Universidad de los Andes,.
- De La Cruz–Fernández, P. (2015). Multinationals and Gender: Singer Sewing Machine and Marketing in Mexico, 1890–1930. *Business History Review*, 89(3), 531–549.
- El Alam, N. A., & Dalla–Costa, A. J. (2022). Foreign Direct Investment and Multinatio-



- nals in Brazil (1860–1913). *América latina en la historia económica*, 29(2), 1–18. doi: 10.18232/20073496.1208
- Fernández Pérez, P., Lluch, A., Barbero, M. I., & BBVA (2015). *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España : una visión de largo plazo*. Bilbao: Fundación BBVA.
- Fernández Pérez, P. y Lluch, A. (2021). Familias Empresarias y empresas familiares en América Latina. En A. Lluch, M. Monsalve, and M. Bucheli (Eds.). *Historia empresarial en América Latina: temas, debates y problemas* (pp. 215–238). Lima and Bogotá: Universidad del Pacífico and Universidad de los Andes.
- Friedman, W. y Jones, G. (2017). Debating Methodology in Business History. *Business History Review*, 85(3), 443–455.
- Geymonat, J. (2021). Grupos Económicos industriales: adaptación en un contexto de apertura y liberalización (1980–2015). Biblioteca plural– UdelaR. Montevideo.
- Gobat, M. (2013). The Invention of Latin America: A Transnational History of Anti-Imperialism, Democracy, and Race. *The American Historical Review*, 118(5), 1345–1375. doi: <https://doi.org/10.1093/ahr/118.5.1345>
- Goularti Filho, A., & Saes, A. M. (2021). *História de empresas no Brasil*. EDUFF; Hucitec Editora.
- Granovetter, M. (2005), Coase revisited: business groups in the modern economy. *Industrial and Corporate Change*, 4(1), 93–130.
- Guajardo Soto, G. (2020). Empresas Públicas En América Latina: Historia, Conceptos, Casos y Perspectivas. *Revista de Gestión Pública*, 2(1), 5. doi: 10.22370/rgp.2013.2.1.2323.
- Guajardo Soto, G. y Rougier, M. (2015). Las actividades empresariales del estado durante la sustitución de importaciones en América Latina: un ensayo de interpretación conceptual, mimeo.
- Heredia, M. (2022). *¿El 99% contra el 1%? : por qué la obsesión por los ricos no sirve para combatir la desigualdad*. Siglo XXI Editores.
- Jacob, R. (2011). *Aquellos otros inversores* (1ra. ed.). Montevideo: Arpoador.
- (2016). *Las inversiones norteamericanas 1900–1945*. Montevideo: Objeto Directo
- Jones, G. (2015). What is Business History? Why it is important? *Contribuciones Científicas y Tecnológicas, Universidad Santiago de Chile*, 140(40), 12–18.
- Jones, G. y Comunale, R. (2019). Oral History and the Business History of Emerging Markets. *Enterprise & Society*, 20(1), 19–32. doi: 10.1017/eso.2018.109
- Kipping, M., Kurosawa, T. y Wadhvani, R. D. (2017). A Revisionist Historiography of Business History: A Richer Past for a Richer Future. En J. F. Wilson, S. Toms, A. de Jong y E. Buchnea (Eds.), *The Routledge Companion to Business History* (pp. 19–35). Abingdon, Reino Unido: Routledge.
- Lanciotti, N. (2015). From a Guaranteeing State to an Entrepreneurial State: The Relationship between Argentina's State and Urban Utility Companies, 1880–1955. En G. Jones, & A. Lluch (Eds.). *The Impact of Globalization on Argentina and Chile. Business Enterprises and Entrepreneurship*. Chetelham, UK: Edwar Elgar Publishing.
- Lanciotti, N. S. y Lluch, A. (2018). *Las empresas extranjeras en la economía argentina. Un análisis histórico de largo plazo, 1870–2001*. Buenos Aires: Imago Mundi.

- Lannes, J. (2018). Growth and internationalization of Gerdau Group. *Journal of Evolutionary Studies in Business*, JESB, 3(2).
- Llorca, M. y Barría Traverso, D. (2017). *Empresas y empresarios en la historia de Chile: 1930–2015*. (1ra. ed.). Santiago de Chile: Editorial Universitaria.
- Lluch, A., Barbero, M. I. y Moyano, D. (2018). Empresas y empresarios en la Argentina desde una perspectiva histórica: una breve síntesis. En R. Cortés Conde, G. Della Paolera y L. D’Amato (Eds.). *Nueva historia económica de la Argentina: temas, problemas, autores: el último medio siglo: ensayos de historiografía económica desde 1810 a 2016* (pp. 223–242). Buenos Aires, Argentina: Edhasa.
- Lluch, A. (2022). Embracing Complexity and Diversity in Business History: A Latin American Perspective. *Enterprise & Society*, 23(4), 892–915. doi: 10.1017/eso.2022.38
- Lluch, A., & Lanciotti, N. S. (2021). *Las grandes empresas en Argentina : desde la expansión agropecuaria hasta la última globalización*. Rosario: Prohistoria Ediciones.
- Lluch, A., Monsalve, M. y Bucheli, M. (2021). *Historia Empresarial en América Latina: temas, debates y problemas*. Bogotá y Lima: Universidad de los Andes–Universidad del Pacífico.
- Mignolo, W. (2005). *The Idea of Latin America*. Malden, MA, Oxford: Blackwell.
- Miller, R. (2017). The History of Business in Latin America. En J. Wilson, S. Toms, A. de Jong y E. Buchnea (Eds.). *The Routledge Companion to Business History* (pp. 187–201). Londres, Inglaterra: Routledge.
- (2015). Writing the History of British Business in Latin America. *Contribuciones*, 140(40), 39–49.
- (2010). *Foreign firms and business history in Latin America*. Bogotá: Cátedra Corona, Universidad de Los Andes.
- (1999). Business History in Latin America: An Introduction. En C. Dávila y R. Miller (Eds.). *Business History in Latin America: The Experience of Seven Countries* (pp. 1–16). Liverpool, Inglaterra: Liverpool University Press.
- Nazer Ahumada, R., & Llorca–Jaña, M. (2022). Immigration and Entrepreneurship in Chile during the Nineteenth and Twentieth Centuries. *Immigrants and Minorities*, 40(3), 337–377. doi: 10.1080/02619288.2022.2065988
- (2022) Succession in large nineteenth-century Chilean family businesses. *Business History*, 64(3), 511–536. doi: 10.1080/00076791.2020.1717471
- Nazer, J. R. (2020). Empresarios y grupos económicos en la era republicana, 1810–2010. En M. Llorca–Jaña y R. Miller (Eds.), *Historia Económica de Chile desde la Independencia*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Raby, M. (2023). Beyond Bananas: The United Fruit Company and Agricultural “Diversification”. *Agricultural History*, 97(3), 383–413. doi: 10.1215/00021482–10474427
- Rodríguez–Satizabal, B. (2021). ‘Only one way to raise capital? Colombian Business groups and the dawn of internal markets’. *Business History*, 63(8), 1371–1392.
- Rodríguez–Satizabal, B. y Castellanos–Gamboa, S. (2023). Affiliation or Non–Affiliation: The Impact of Family–Owned Business Groups on the Bogotá Stock Market, 1950–1980. *Revista De Historia Industrial — Industrial History Review*, 32(88), 149–73. doi: 10.1344/rhihr.41339.
- Rojas Mix, M. (1991). *Los cien nombres de América*. Barcelona: Lumen.

- Schorr, M. (2021). *El viejo y el nuevo poder económico en la Argentina : del siglo xix a nuestros días*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Tenorio Trillo, M. (2017). *Latin America: The Allure and Power of an Idea*. Chicago, EE.UU.: University of Chicago Press.
- Valdaliso, J. M. y López García, S. (2007). *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Crítica.
- Van Ausdal, S. (2022). The Nature of Failure: The Protracted Demise of the American-Colombian Corporation, 1909–1960. *Enterprise & Society*, 23(3), 640–679. doi: 10.1017/eso.2020.74.
- Vidal Olivares, J. y Barbero, M. I. (2022). Latin American Small and Medium-Sized Enterprises: A Historical Perspective. *Journal of Evolutionary Studies in Business*, 7(1), 1–12. doi: 10.1344/jesb2022.1.j097
- Wadhvani, D. y Sørensen, A. R. (2023). Methods of musement: Cultivating serious play in research on business and organization. *Management & Organizational History*, 18(1), 1–15. doi: 10.1080/17449359.2023.2187032
- Yáñez, C. (2017). La intervención del Estado en el sector eléctrico chileno: los inicios de la empresa pública monopólica. En M. Llorca-Jaña y D. Barría Traverso, *Empresas y empresarios en la historia de Chile : 1930–2015* (pp. 109–132). Santiago de Chile: Editorial Universitaria,
- Yeager, M. (2019). Gender, Race, and Entrepreneurship. En *The Routledge Companion to the Makers of Global Business* (pp. 69–92). Londres, Inglaterra: Routledge.
- Zuluaga, J. C. y Rodríguez-Satizabal, B. (2022). *La historiografía empresarial latinoamericana: haciendo un balance y mirando hacia el futuro*. Documento de trabajo. Cali y Lima: Universidad Javeriana de Cali y Universidad del Pacífico.

# THE BACKBONE OF LATIN AMERICA: RECENT DEVELOPMENTS AND NEW DIRECTIONS IN ANTHROPOMETRIC HISTORY

Moramay López-Alonso<sup>1</sup>

## Abstract

This article examines scholarship in the anthropometric history of Latin America, published after the last survey in 2016. The field has grown in diverse senses: there are studies for countries that had not been studied before, such as Bolivia, Peru, Puerto Rico, and Trinidad, and the scholarship covers broader periods and in more detail for those countries that were first studied such as Argentina, Colombia, Mexico and especially Chile. New methodologies are used to examine height data and its determinants beyond the traditional realm of anthropometric history, such as gender dimorphism, nutrition, and Technophysio evolution. The approach has also led to assessing the effects of immigration and violence on living standards. This growing scholarship contributes to deepening our understanding of the region's socioeconomic aspects of stature, inequality, and welfare. More historical analysis would help to further our knowledge of the context in which these processes evolved in different periods for different countries. The field can expand and be part of debates on these topics beyond Latin America in many ways.

Keywords: Health, Living Standards, Stature, Inequality

JEL Classification: I12; I31; N36

## Resumen

Este artículo examina los estudios sobre la historia antropométrica de América Latina, publicados después de la última revisión historiográfica en 2016. El campo ha crecido en diversos sentidos: hay estudios para países que no habían sido estudiados antes, como Bolivia, Perú, Puerto Rico y Trinidad, y la literatura cubre períodos más amplios y con más detalle para aquellos países donde empezó el campo, como Argentina, Colombia, México y especialmente Chile. Se utilizan nuevas metodologías para examinar los datos de altura y sus determinantes más allá del ámbito tradicional de la historia antropométrica, como el dimorfismo de género, la nutrición y la evolución "Technophysio." El enfoque también ha llevado a evaluar los efectos de la inmigración y la violencia en los niveles de vida. Este creciente número de trabajos contribuye a profundizar nuestra comprensión de los determinantes socioeconómicos de la estatura, la desigualdad y los niveles de bienestar de la región. Ahondar en el análisis del contexto histórico en que se dieron estos procesos ayudaría a profundizar nuestro entendimiento del cómo y porqué evolucionaron estos elementos en diferentes períodos para los diferentes países de la región. El campo puede expandirse y ser parte de debates sobre estos temas más allá de América Latina.

Palabras clave: Salud, Niveles de vida, Estatura, Desigualdad

JEL Classification: I12; I31; N36

Recibido: 31-10-2023 | Revisado: 15-11-2023 | Aceptado: 20-12-2023

1 Rice University, moramay@rice.edu

## 1. Introduction

Since 2016, when the last survey on the scholarship in the field of anthropometric history in Latin America was published, there has been a growth in new studies (López-Alonso, 2016). Publications have increased in diverse senses: there are studies for countries that had not been studied before, new methodologies to examine height data and its determinants and thus biological standards of living, and scholarship covers broader periods. The evolution has not been homogeneous for all countries in the region, but the advances thus far are promising.

The study of living standards and inequality, in the long run, has sparked great interest from economic historians in the region and has produced special issues on the topic in specialized journals or that included some articles on the subject (Martínez-Carrión & Salvatore eds., 2019 in RHE-JILAEH, Martínez-Carrión, Salvatore & Varea eds., 2021 in IJERPH; Arroyo Abad & Zegarra, ed. 2023 in IEH-EHR). Biological anthropology and bioarchaeology have produced interesting scholarship that, although not explicitly presented as research in anthropometric history, does speak to the field in ways that could make substantial and innovative contributions.

This article aims to present an overview of the recent advances in the field since 2016 and discuss their validity in Latin American economic history, as well as the challenges and questions moving forward. To do so, the rest of this essay will be organized as follows: The next section will discuss the relevance of anthropometric history to Latin American historiography. The third section will provide a summary of the biological anthropology and bioarchaeology scholarship and then will do an overview of the works and findings on anthropometric history. The fourth section will present the new questions and challenges in the years to come. The fifth section will conclude.

## 2. Anthropometric History in Latin America for what?

The evolution of human stature and its determinants is a peculiar measure that encompasses the outcome and mysteries of humanity at large (Bogin, 2001). All humans have stature, which is relevant at the individual, familial, community, regional, national, and global levels. The anthropometric history of Latin America has produced scholarship around three overarching themes. First is the study of the evolution of living standards and economic conditions over the long run, dating back to the pre-Columbian era. Second, assess how changes in biological standards of living enhance our understanding of how they were affected by economic development compared to other regions. Third, the comprehension of interactions between health and nutrition indicators and economic performance among different groups in the contemporary period.

The findings of Latin America's anthropometric history have contributed to studying living standards, inequality, global poverty, and comparative development. Still, scholars in economics and economic history have not included biological welfare as one standard measure of living standards and inequality. Nonetheless, even those who have been openly critical of anthropometric measures, such as Timothy Leunig and Hans Joachim Voth, accept that “[h]

eight data will continue to be the future of economic historians, where they are one reliable data source (Leunig & Voth, 2004, p. 420).” This will include countries in which the data compilation is incomplete or unreliable. Historical Statistics in Latin America fall into this category, given that the informal economy historically and to this day is still so large. Leunig and Voth do not dismiss height data altogether, but they claim that its relevance will lose importance as populations reach their maximum potential height. There will be more accurate forms of measuring living standards. Still, they accept that weight variations will continue to be a significant measure as it is closely related to health and living standards. Height and weight are outputs of the improvement or lack of it, and as such, they measure the effectiveness of policies or any other change conducive to improving living standards. Inequality and informal economy are two salient features of many Latin American economies; hence, the pertinence of anthropometric history research as one valuable method to study standards of living that complement other traditional measures. Additionally, stature and weight are viable measures to assess the effects of changes in health and nutrition on living standards and inequality.

### 3. Current status of the scholarship in Anthropometric History of Latin America

Anthropometric history has grown substantially in depth and breadth since the last historiographical survey in 2016. Unlike other fields of history or economic history, scholars who become interested in anthropometric history do not tend to specialize in a specific period but rather in the question of the evolution of biological living standards and start where their first databases are available and then move forward depending on the data that becomes available. The data sources are not in traditional repositories; thus, finding them requires engaging in interdisciplinary collaborations and doing archival research in nontraditional repositories.

The fluidity of periods, search of data, and interdisciplinary collaboration germane to anthropometric history research make it worth discussing the scholarship produced by biological anthropologists and bioarchaeologists as their findings inform the evolution of living standards in the long run, pre-1492 and post-1492 periods and following populations until the contemporary period. The first subsection will delve into this topic, and the second section will examine the scholarship in anthropometric research of the post-eighteenth-century period by country.

#### Biological Anthropology and Bioarchaeology of Latin America

Biological anthropology and bioarchaeology are fields that produce scholarship relevant to studying economic history, especially anthropometric history, as Richard Steckel’s works have shown (Steckel & Rose, 2002; Steckel et al., 2018). Scholarship in Latin America is vast, and its findings can facilitate our understanding of the evolution of societies in the long run. The different subdisciplines produce works useful for pre-Columbian and colonial times. Others are more relevant to more contemporaneous populations. A recent publication on biological anthropology in Latin America (Uberlaker & Colantonino, 2019) presented a synthesis of the state-of-the-art scholarship by region of Latin America around the different subdisci-



plines namely biodemography and epidemiology, bioarchaeology, and skeletal biology, paleopathology; forensic anthropology; population genetics, and growth, development, health, and nutrition. This collection guides the reader to the methodologies employed, which is valuable when incorporating information into anthropometric research. Some studies are more region-specific, such as the Mesoamerican Region (Tiesler ed. 2022).

The incorporation of the findings of this scholarship in the study of biological welfare is not intended to have information on the pre-Columbian era to find the roots of inequality in Latin America in pre-1492 societies in what is modern-day Latin America but rather recreate living conditions and living standards of past populations including biosocial factors. This is to acknowledge that the findings from the past can help understand the present. Research has shown that certain aspects of these past societies have shaped the health and disease of contemporary populations through multiple genetic studies, such as the study of blood groups and protein polymorphisms in native populations and abnormal hemoglobin in Human Leucocyte Antigens (HLA). These types of studies help trace admixture in different geographies and populations that were ethnically classified according to their historical origins. These studies have been helpful, among other things, in understanding why Amerindian populations did not have immunity to the different diseases brought by Europeans and Africans and in uncovering the different migration patterns. Recent archaeological findings, with the help of Light Detection and Ranging (LIDAR) techniques, uncover information about the Western Hemisphere populations in the pre-1492. These populations were more extensive and more complex than were thought. Findings in Chile, Bolivia, and Brazil debunk myths about the size of populations pre-1492. The motivation is not to compress the years between pre-1492 and the twenty-first century to understand poverty and inequality in the present day. The idea is to know insofar as technologies allow, the way their social and economic organizations worked and their biological standards of living. To be sure, these were not static societies, and there are many new research questions to explore.

For the study of more recent periods, it is important to acknowledge that physical anthropology departments in Latin American countries were founded as early as 1887 (Uberlaker and Colantonino, 2019, p. 356). With them, the measurements of human bodies in the region began. We will see later in this article that in Colombian scholarship, the systematic analysis of this data has yielded valuable results (Meisel-Roca & Granger, 2021). Furthermore, it was often physical anthropologists who conducted nutritional surveys and census, another important data source to ascertain biological welfare. Scholarship on population genetics, forensic anthropology, and growth, development, and nutrition are data sources valuable for an in-depth study of the biological standards of living of the twentieth century.

### Anthropometric History in Latin America from the Colonial Period to the Present.

There are many ways to examine the evolution of Anthropometric History in Latin America from the colonial period to the present. Although most studies tend to be country-specific, there was one important article that surveyed the evolution of anthropometric history in the region for the post-1950 period (Challú & Silva Castañeda, 2016). This article presents the

evolution of the adult stature of women in 12 Latin American countries based on demographic health surveys compiled by national and international organizations. Although it is not a specific study of sexual dimorphism *per se*, it laid the ground for studies on the topic. The study posits that the stature of women born between 1950 and 1990 has “[b]ehaved as a human development indicator, showing a steady increase that compared favorably to other developing regions but not so much with recently developed countries.” (Challú and Silva Castañeda, 2016, p.226). Another relevant finding was that the increase in stature was independent of the evolution of the economic performance of the country. This study was an invitation to delve into the determinants of biological welfare in each country in region.

There have been comparative studies of Latin American countries with other regions of the world outside of the Global South. Chilean scholars have also assessed the evolution of living standards with respect to countries in the Industrialized North (Rivera-Cantillano & Llorca-Jaña, 2021). This study compared three countries in the Andean Region, Chile, Peru, and Bolivia, and two Nordic countries, Sweden, and Norway, considering population, biological welfare, and human capital during the nineteenth and twentieth centuries. While the population is larger in the Andean countries, Nordic countries excel in the rest of the categories, and Chile does better than Bolivia or Peru. One important finding is that Nordic countries are more homogenous in these categories than Andean countries, which speaks to different faces of inequality in the Latin American region. Henceforth, to highlight the relevance of the current findings and how scholarship has evolved, I will examine the evolution of each country for which there is scholarship and discuss them in alphabetical order.

## Argentina

Anthropometric studies on Argentina were the first to be conducted in the region. The scholarship has continued to grow for nearly three decades, primarily by or co-authored by Ricardo Salvatore. He has also co-edited the two latest journal issues on the topic (Martínez-Carrión & Salvatore, 2019; Martínez-Carrión, Varea & Salvatore 2021). Recent works have delved into the synergies between nutrition and biological living standards. One study examines net nutrition inequality in 1875–1950, a relevant period in Argentina’s development and economic history. Findings show that economic development in different sectors of the economy had different effects on the biological well-being of the population. Export-led growth led to stable or declining net-nutrition inequality while import-substituting industrialization generated significant net nutrition inequality. Also, a relevant finding on inequality: the highest levels of inequality in net nutrition took place in the 1916–1950 period in large urban, industrialized areas (Salvatore, 2019).

Another study examines the evolution of stature of the population of Pampas, the food-rich region of Argentina, to assess the effects of malnutrition rates in the long run. This study incorporates databases Salvatore has constructed over decades of research. The findings show that there is a decline in malnutrition over time. International conditions such as the decrease in migration from Europe, the decline in food exports after WWI, and the increase in employment in rapidly growing urban areas due to industrialization and government spending

on health and sanitation all contributed to a decline in malnutrition for the Argentine population for 85 years.

Scholarship on Argentina has shown the path for the sources that can be used and the questions that can be formulated in countries in the region that share similar natural resource endowments, population structures, and political histories. Argentina is a country where the relative price of animal protein intake is low concerning other countries in the region, and it has lower population densities. Recent nutrition studies are a good reference point for other countries' studies to ascertain the effects of income and regional inequality when nutrition quantity and quality vary. It also shows the possibilities of human plasticity in prosperous conditions.

Another more region-specific study sheds light on the effects of maternal, social, and environmental factors on birth size in the early twenty-first century (Martínez et al., 2022). This study looks at birth size in the Jujuy province. High-altitude pregnancies, in conjunction with the health and age of expecting mothers, can lead to low gestational-age (LGA) infants. The health conditions of the expecting mothers are also closely correlated to educational and income status. These datasets are available for more recent periods and offer the possibility of delving more into regional studies and ascertaining the effects of health and nutrition conditions in early life stages. It also builds on studies that examine the connections between altitude and health outcomes.

## Bolivia

For Bolivia, the most recent study looks at the evolution of men's height in La Paz, the country's capital for cohorts born between 1880 and 1920. The study finds differences in stature across social classes, and during this period, average statures stagnate for all social groups. The authors attribute this result to "scarce improvements in agricultural production, increasing wage inequalities and, the persistence of a bad disease environment (Branisa et al., 2020). This result contributes to the understanding of socioeconomic determinants of stature.

## Brazil

For Brazil, the extant research examines the evolution of male stature for cohorts born between 1850 and 1950 by looking at military and passport records. The data has national coverage. The findings show different trajectories in the evolution of biological standards of living across regions and social classes. Men from the North and Northeast were shorter than their southern counterparts. Passport holders were taller than soldiers. There is a general increase in stature of 2.5 centimeters for soldiers born between 1880 and those born in 1910. The study further explains that the increase is due to increasing incomes and public health interventions. Heights in the North and Northeast stagnated until 1910 due to disease environment as malaria and hookworm were rampant (Franken, 2019).

## Chile

Chile is the country for which the research agenda has advanced more abundantly since 2016. One scholar has spearheaded this initiative: Manuel Llorca-Jaña. Although he has not authored all the articles on the topic, his works are in conversation with those few works he has not authored. This *tour de force* results from collaborative works with other economic historians and colleagues in other fields in his country and following the path regarding sources and questions used in other countries. This is one clear example of building scholarship around the study of living standards, venturing into the questions that can be formulated with the different data sources, and having a good grasp of the data sources in his country in all areas where data can be found and partnering with scholars who would bring their expertise to conduct the research most completely.

Since 2017, the first works examined the evolution of soldiers in the eighteenth and nineteenth centuries using military records (Llorca-Jaña et al., 2018) in which the findings show that Chileans were among the tallest population in the region during the eighteenth century. Eventually, there was a decline due to the fall in real wages and an increase in food prices. For the nineteenth century, there is another study using military records; for this period, there was a decline and then stagnation of average male statures. The argument presented is that the export boom of that period did not improve the biological living standards of the population (Llorca-Jaña et al., 2019).

Using prison records, research finds that in Chile, for those born between 1880 and 1930, also known as Nitrate Era, there was a penalty in height for those who were unskilled, illiterate, illegitimate, and indigenous (Llorca-Jaña et al., 2020). Moving to more long-term studies starting from the Nitrate Era to the 1990s, research delving into nutrition and living standards shows that there was a higher prevalence of stunting during the nitrate era, but then stunting decreased and biological living standards improved due to improvements in health, increase in caloric intake, decline in poverty rates and reduction in child labor (Llorca-Jaña et al., 2021a).

There are several studies on the topic of nutrition. A study that examines malnutrition among children during the same period shows that in the late nineteenth century, there was widespread stunting of children, especially among those who were poor. However, the increase in social spending helped children born in the 1940s and onwards escape malnutrition, highlighting the positive effects of public investment in health, sanitation, housing, nutrition, and public infrastructure (Núñez & Pérez, 2021).

A study focuses more on nutritional transition by looking at meat and milk consumption in the twentieth century. The article argues that Chile experienced a successful nutrition transition starting in the 1930s as the relative price of milk and meat declined, and given that Chileans have high-income elasticity, they increased their consumption, increasing their protein intake. The prices of milk and meat declined as partly the result of substantial economic changes such as Chile joining the international agribusiness revolution and having government support in social spending from the 1930s to the 1960s; there was increasing GDP per capita and macro-economic stability and trade liberalization (Llorca-Jaña et al., 2020b). Moving more to long-term studies for the twentieth century and following up on this successful nu-

trition transition, there is an estimation for male heights in the twentieth century; the finding is that there was a 5.5 cm increase in height primarily during the second half of the twentieth century (Llorca-Jaña et al., 2021b)

There is also a study on demographic transition in twentieth-century Chile. (Llorca-Jaña et al. 2021c) The sharp decline in adult and infant mortality started in the 1930s and continued until the 1990s. This result is consistent with the argument for improved biological standards of living made in other articles. Another positive factor is that mortality has decreased in all regions and has reached levels that are all comparable, meaning that there is not one region where there is higher mortality, suggesting that improvement in living standards has allowed for regions with higher mortality to converge with others.

Sexual dimorphism is another topic examined by Chilean anthropometric history. Two studies have studied the topic to assess gender differences in the evolution of living standards. One study covers part of the twentieth century in the two largest cities in Chile: Santiago and Valparaiso (Castellucci et al., 2021). The other covers the period 1860 to 1990 and the national levels (Llorca-Jaña et al., 2022a). Both studies find there has been an improvement in Chilean women's biological standards of living, especially for women who were adults in the second half of the twentieth century. While the gender gap has been closing, and this can be taken as a reflection of the overall improvement in welfare for women, there are persistent internal inequalities as heights have a positive correlation with literacy and occupational status and a negative correlation for those who are of indigenous descent.

A study assesses the Technophysio evolution in Chile using results from previous studies. The conclusion is that Chile has experienced a late and incomplete evolution. Biological living standards have improved, but labor productivity has not (Llorca-Jaña et al., 2022b). One last subject that Chilean scholarship has examined is that of violence. Although it does not utilize height information, it does study the correlation between violence and well-being. The study shows how more social spending and poverty reduction are conducive to less social violence (Rivero-Cantillano et al., 2021).

## Colombia

Colombia has had multiple studies since the early 2000s, spearheaded by Adolfo Meisel, that have expanded knowledge on the biological well-being in Colombia. Since 2016, the scholarship has delved into regional convergence, gender dimorphism, and children's and adolescents' biological living standards. One salient feature of studies on Colombia is the availability of databases for the twentieth century gathered by government offices, which offer a comprehensive, national-level overview of stature and its determinants. An article examining socioeconomic determinants and spatial convergence of biological well-being confirms that it improved for men and women born between 1920 and 1990. For women, height increased by 4.1 cm and 5.8 cm for men, and there was a regional convergence of social indicators. (Meisel et al. 2019, p.330). The improvement results from sustained economic growth, better nutrition, health, education, and public services. Improved sanitation and drinking water provision helped reduce mortality from gastrointestinal, respiratory, and puerperal diseases.



Building from these results, another article explored the evolution of socioeconomic determinants of gender height to estimate Colombian living standards during the twentieth century. The article finds decreasing trends in gender inequality during the first half of the twentieth century and an increasing trend since the 1960s, supporting the eco-sensitivity hypothesis. Thus, gender dimorphism was higher among taller individuals (Meisel et al., 2023). Growing GDP, women's education, and labor participation helped reduce gender inequality during the first half of the twentieth century. For the second half of the twentieth century, men experienced a more significant benefit. During this period, demographic and epidemiological transition, improved nutrition, and declining infant mortality happened. Furthermore, confirming the hypothesis that gender dimorphism shortens during war periods in Colombia, this effect was observed during the *la Violencia* period due to its economic consequences. This finding builds upon another study that conducted a demographic analysis of *la Violencia* in Colombia (Romero-Prieto & Meisel-Roca, 2019).

Another article reviewed anthropometric studies of Colombian children and adolescents between 1957 and 2020 (Meisel-Roca & Granger, 2021). This survey shows that these studies were rigorous in the methodology and had specific objectives. Earlier studies focused on differences among socioeconomic levels, while later studies were interested in minority groups such as indigenous people and Afro-descendants. The overall balance of this thorough review is that there was an improvement in anthropometric indicators over time, across territories, and in different socioeconomic groups. This finding is consistent with the rest of the scholarship on Colombia.

## Mexico

Scholarship on the anthropometric history of Mexico dates to at least 2000 and has been amply covered in earlier compilations. The earlier studies by different authors have examined the period that covers the eighteenth to the twentieth century; hence, in general terms, the evolution of adult stature of the Mexican population has been estimated. For the eighteenth century, there still needs to be a consensus on whether the late colonial period improved or declined in living standards. In the study of the twentieth-century biological standards of living, works agree that there was a slow growth with persistent inequality (López-Alonso, 2016). More recently, studies have concentrated on the twentieth century or the nineteenth and twentieth centuries. A long-term survey looks at the evolution of stature as a mirror of poverty and inequality levels (López-Alonso, 2021). Focusing on the post-1950 period, another article studies the relevance of education as a determinant of biological welfare (López-Alonso & Vélez-Grajales, 2019). Another work also delves into how nutritional transition due to urbanization and changes in dietary habits contributed to the evolution of biological standards of living of the Mexican population during the second half of the twentieth century (López-Alonso, 2024). Mexico in the post-1950s period is a case in which the economy grew more than biological welfare indicators. Inequality in access to education, the high relative prices of animal protein, rapid urbanization, the ill effects of agribusiness, and the emergence of the ultra-processed foods industry canceled out the positive impact of government health



and nutrition programs of the post-1950 administrations.

Three studies look at self-selection in migration from three different experiences. Two studies examine the migration of Mexicans to the US. The first looks at the assimilation of Mexicans to the US compared to the migration of Italians into the US and ascertain the determinants that explain a better rate of assimilation of Italians vis-à-vis Mexicans (Escamilla-Guerrero et al., 2021). The second one examines the self-selection of Mexican migrants before and after the financial Panic of 1907 and how hiring practices in the US affected the stature of people who migrated to the United States (Escamilla-Guerrero & López-Alonso, 2023). The third study assesses the self-selection of Spaniards who migrated to Mexico after the Spanish Civil War to give a glimpse of the biological standard of living of migrants correlated to their regions of origin, human capital, and socio-economic status and how they did compared to their Mexican counterparts (Sánchez-Alonso & Caballero, 2023).

## Peru

A recent first study on Peru sheds light on the secular trends of the heights of its adult population from 1895 to 2014 (Ruiz Zevallos, 2023). Based on the analyses of different data sources, this article examines the secular trend of heights of Peruvian men and women from different regions, social strata, and ethnicity. This work finds that, at the national level, there was a modest improvement in stature: 1.7 cm for men and 1.6 cm for women. The author presents the data in the historical context in which it was created in a way that makes it possible to formulate historical research questions. The article guides the reader, who is not a Peru specialist, through the economic history of Peru to understand the effects of urbanization, peasant struggle, and the effectiveness of health and education policies on biological standards of living. The author posits that in the Peruvian case, racism, centralization, and gender discrimination are essential determinants of stature.

## Puerto Rico

Using census records and prison records, a study on Puerto Rico sheds light on the evolution of stature and living standards from the late eighteenth century to the annexation to the US. This study connects the political and economic history of the Island to anthropometric history and numeracy analysis. This work presents the case of a population's living standards depending on the price of one export commodity, sugar in this case. The study finds that the standard of living improved substantially in Puerto Rico between 1860 and 1880 thanks to the increase in the price of sugar and changes in the labor market. In contrast, after annexation by the United States, welfare declined following the pattern of the evolution of prices, given that its government was unable to improve social benefits for Puerto Ricans in the short term (Moreno-Lázaro, 2023).

## Trinidad

A study on Trinidad looks at the effects of migration and selection bias and consistency in repeated measurement of adult heights. The works assess the laborers from India on departure to Trinidad and again several years later when opting to return to India to see if there were differences between men who stayed in India and those who departed before attaining full height. The caste subgroup analysis found similar results (Persaud, 2023). Although this study does not explicitly address a question relevant to the region's history, it does provide evidence of the living conditions of workers in the region.

## 4. Moving Forward: New Questions and Challenges

The current state of historiography has created a solid scaffolding to move forward with new questions and expand in emerging areas in the field, considering temporality, interdisciplinarity, and historical depth. There are three ways in which this progress could happen: topics, approaches, and answering the big questions. Let us elaborate on each.

### Topics

Over two decades ago, Robert Fogel introduced the term *Technophysio Evolution* to argue that in the Western World, since the eighteenth century, changes in the human body's size, shape, and capability reflect and illuminate economic and demographic change over the past three centuries (Fogel 2004, Floud et al., 2011, Fogel 2012). Additionally, Angus Deaton's research on inequality built on these assumptions and added the argument that there were other elements, such as scientific advances in medicine and technological innovation, that translated into better public health infrastructure and improvement in the quality of diet that furthered the increase in longevity and health (Deaton, 2013).

Fogel and Deaton discussed how this evolution would happen outside the "Western World," where industrialization occurred later. However, technological innovation and scientific advances were adopted at similar times in the Western World. Both acknowledged that temporality and the evolution of *Technophysio Evolution* would vary from country to country. This is a very enticing topic in which anthropometric history is intertwined with the evolution of health and nutrition. More importantly, one topic that deserves investigation is the Latin American region. As mentioned in the previous section, one article examined *Technophysio* evolution in Chile (Llorca-Jaña et al., 2022).

The potential challenges that must be considered as researchers venture into studying *Technophysio* evolution in their respective countries are worth mentioning. Quality and quantity of data vary from country to country, especially when compared to countries of the "Industrialized North." Beyond the standard data bases on stature needed for anthropometric history, it is essential to have data on nutrition, dietary habits, and labor productivity. With labor productivity, it is essential to have a way to quantify the percentage of the labor force that is part of the informal economy and may not always be visible in official statistics.

Nutrition is one topic that is yet to be examined in more detail. Biological standards of living related to nutrition, evolution of dietary habits, and nutritional transition related to inequality are some of the questions that need to be formulated. Nutrition and its relevance in biological living standards have important long-term questions to respond to. It is a long-time connecting thread. Dietary habits can be inferred from the pre-Columbian era to the present; improvement in quantity and quality of diet is essential for assessing *Technophysio* evolution. The pernicious effects of changes in dietary habits due to the increase in the intake of ultra-processed foods that are high in sodium and sugar have led to overweight and obesity problems that have added to public health concerns.

Dietary habits, closely influenced by cultural and societal factors, can influence diet choices that may not seem “rational,” still, they can explain why, despite knowing what we know about adequate nutrition, obesity has become a public health epidemic in Latin America. How this happens and how it is related to public policies of food security in every Latin American nation is something that needs to be investigated and will be better understood. Collaborative work can be done with physical anthropologists whose work encompasses a historical perspective. Additionally, examining the data produced by doctors, public health institutions, and nutrition surveys will be helpful. Nutritional surveys were conducted once Latin Americans became concerned with food security. Furthermore, the study of nutrition will link the study of height with that of weight, becoming a relevant indicator for more contemporary studies.

Some studies have begun to examine nutrition and dietary habits in some ways in Argentina (Salvatore, 2020), Chile (Llorca-Jaña et al., 2022), and Mexico (López-Alonso, 2024). Still, the topic deserves further research in general for all countries in the region. The best template to study this topic is the Spanish case. A recent publication shows nutrition as a relevant indicator of inequality when studied in the long run (Medina-Albaladejo et al., 2023). The questions posed in this work are worth exploring for Latin American countries. The findings on nutrition could also be paired with the already vast scholarship consumption baskets that exist for different countries in the region (Arroyo-Abad et al., 2012; Zegarra, 2021; Solares et al., 2023; Arias & Dentler, 2023, to name some).

Immigration and biological living standards are one topic where new studies are emerging. Stature can be used as one way to understand patterns of migration better or to assess the characteristics of migrants. This can be immigrants coming into Latin American countries, such as Spaniards, and how their departure implicated a loss in human capital for their home country (Sánchez-Alonso & Santiago-Caballero, 2023). Other studies examine how there could be self-selection patterns of Latin Americans who migrated to other parts of the world (Escamilla-Guerrero & López-Alonso, 2023) or to assess the process of assimilation to their new environment (Escamilla Guerrero et al., 2021). The study of migration patterns and the biosocial effects of those who migrated is also relevant among Bioarchaeologists. DNA analysis allows them to examine the gene flow and genetic drifts between indigenous populations during the pre-conquest period and afterward (Wesp, 2019).

Violence is another topic that is very much related to the features of human societies and one determinant that can affect the evolution of biological standards of living as it has repercussions on health and well-being. In pre-Conquest societies, it is one aspect that Bioar-

chaeologists examine (Ubelaker & Colantonio, 2019; Steckel et al., 2018). For Chile, there has been an examination of violence and its correlation with social spending over the past 130 years (Rivero et al., 2022). For Colombia, there has been a demographic analysis of *la Violencia* (Romero-Prieto & Meisel Roca, 2019). For the more contemporary period, these studies could be complemented with the findings of forensic anthropology.

Environment and living standards are another emerging topic. How did environmental changes affect living standards, and how do ecosystems shape human biology? Without falling into environmental determinism arguments, one question to examine is if environmental conditions matter more than lifestyle changes as a byproduct of urbanization and industrialization. This topic is peripherally related to the study of determinants of health in the long run. We know that climatic disasters influence health and can have long-lasting effects on the biological standards of living; it would be relevant to know if disaster prevention policies have helped mitigate the potential damage.

## Approach

One way anthropometric history would grow is through studies with a long-term perspective of a century or more, including studies that cover the pre-Conquest period to the present. There is a value in having these to assess the evolution of health, well-being, and living standards, such as evaluating the relevance of the different determinants of living standards and inequality and how it has changed over time.

We need more in-depth studies at the national and regional levels to understand regional variation within countries and across nations. Local and regional studies give valuable insights into the diversity of nations that can easily be lost in national-level studies. Awareness of regional specificities is crucial in large countries and countries that are mega biodiverse and consequently have culturally diverse populations. It is essential to ascertain the determinants of its inequalities. National-level studies based on national-level data are also necessary.

We also need more interdisciplinary studies; these would be studies that go beyond the scope of economics and have a better grasp of demographic and socio-cultural diversity. For the pre-1492 period, the works of bioarcheologists/physical anthropologists were the way to approach it. Their findings tend to be published in more specialized journals, but collaborations are possible; *The Backbone of History* and *The Backbone of Europe* are excellent examples of these compilations (Steckel & Rose, 2002; Steckel et al., 2018).

For the post-1492 period, conversing with colleagues working in fields that study living standards with other data sources and methods, including medicine, nutritional science, physiology, auxology, and public health, is desirable. While their work is focused on the present and future, they are open and interested in historical perspectives. The other group is that of public policy and economic development economics researchers who are interested in studying living standards in the long run. It would also be positive and innovative if there could be collaborations with scholars working on living standards through different methodological approaches, such as prices and wages. There is a lot to be gained working together in shedding light on the causes of inequality from a historical perspective and contributing to the

work done by development economists. This collaboration would be about understanding why results in each field can be different.

### Answering the Big Questions at the National and Regional Level

We need to construct a Latin American and national narrative on different topics, such as the evolution of biological standards of living, the Great Divergence, the evolution of inequality, and the history of health and its determinants. This would be an opportunity to argue where Latin America stood on the Great Divergence without being an anecdote in Global History scholarship.

Although there is a shared history of Colonialism, the inequality paths have been different for the different Latin American nations. Demographic, geographical location, natural resource endowment, and environment were significant determinants in these paths, along with socioeconomic, cultural, and political factors. Biological standards of living can shed light on this matter. Some publications mention the need for more studies on the anthropometric history of the Latin American region. However, there are still hypotheses to be made on how inequality evolved in the long term and its determinants. There are many commonalities among the different countries. Still, it is equally important to acknowledge the differences to see that it is a region that coheres well in many respects, yet it is far from homogeneous.

It is necessary to do this as an exercise of self-recognition. The pertinence of doing so is threefold: understanding national, regional, and global contexts. It establishes a consensus view on how the region did and why the analysis in global discussions will be elevated. In doing so, the Latin American region would not be reduced to be a comment in passing with a footnote relating to one local study or an isolated data point that international scholars can fish out of a random database devoid of context. It would also stop being put in the same group as decolonized nations that underwent colonization and decolonization in different centuries under different imperial forces. For nations decolonized in the twentieth century, the processes were different; therefore, the evolution of living standards may have been affected differently. Another question that could count as a new emerging question is comparative colonial effects.

Thinking of lessons from the past to better comprehend the present (the presentism that more traditional historians tend to hate but one reason to underscore the value of history) so that public policy lessons are tailored to the conditions of each nation and not a recipe of a policy that worked well in another distant nation that has a different context.

### Challenges or Opportunities

More historical depth would help the field move forward in answering the big questions and reaching wider audiences. This means that with extant scholarship, there needs to be more historical analysis that goes beyond contextualizing results according to what is presented in the general history of each country under study. A compelling understanding of the long-term processes also requires a more profound knowledge of history. Results from anthropometric

history may have a different argument on living standards than those presented in official narratives; the debates and diatribes sparked around Fogel and Engerman's *Time on the Cross* may be the most notable case. Historical contextualization can prevent results that differ from being dismissed as being erroneous. Even if results do not challenge an "Official History," they may challenge the findings of other methodologies that assess living standards, such as prices, wages, and Gini coefficients, which can also cause dismissal. A thorough historical contextualization is the best way to strengthen a hypothesis and argument, and this can enrich the study of living standards and perhaps facilitate a conversation about how different approaches can yield different results and why, not make claims that one approach is better.

Publications in specialized journals are a solid and essential start for research agendas. Given the time and effort required to gather the data and acquire the knowledge to interpret results, it may be the best way to start a research agenda in anthropometric history. Many journals where most the anthropometric history scholarship is published do not leave room for in-depth historical interpretation because it is not their focus, but we need to move to the next step, which is to go beyond stating the findings from the use of refined and new methodologies to examine data with a brief interpretation of the results and their relevance in historical context. It is essential to add historical analysis to help debates advance.

There needs to be more and better databases on heights for all countries at the national and regional levels. This task has already been undertaken by colleagues with the creation of the Red Iberoamericana de Historia Antropométrica, which has the potential of being a repository of regional databases that is more detailed and abundant. There is much information on global databases, but the quality for Latin America appears uneven (<https://clio-infra.edu>). Acknowledging that the quantity and quality of the historical height data for several Latin American countries will perhaps not match that of European countries, but also for this very reason, height data is relevant as it is a good measure to assess biological standards of living when the more traditional indicators have their deficiencies.

An overview of the extant state of the field shows that compiling national comprehensive databases appears to be more challenging as the size of population and territory increases; regional diversity can also add complexity. The cases of Mexico and Brazil are good examples of this. Political conditions and the intention of governments to produce statistics reflect on the quality and availability of data. For instance, nations with a stronger and better organized military in the twentieth century appear to have better military records for the twentieth century.

One last challenge is the need to make the results of this scholarship more accessible to wider audiences. This would include students at different levels, have more media presence, and make the research more accessible to policymakers and scholars outside of the field of economic history. Some development economists are incorporating anthropometric measures into their studies, but there is room for more collaboration. Regarding dissemination, the diffusion of our colleagues' works in Spain is an excellent example of how anthropometric research and scholarship can gain visibility with nonacademic audiences and be part of public discussions around living standards and inequality.



## 5. Conclusions

One thing is clear: knowing the evolution of biological living standards in all nations of Latin America would help understand the evolution of well-being, poverty, and inequality in the region. A review of the extant literature and its results shed light on the fact that inequality levels are far from homogeneous in the region. Countries are not unequal in the same way, and yet, for at least a century, policies designed to improve well-being and reduce inequality have been similar. International organizations have tried to apply the same formulas in the regions. It is possible to draw comparisons across countries to assess how environmental, epidemiological, nutritional, and demographic transitions were experienced in every nation. Still, it is crucial to incorporate a historical analysis; this requires delving into each nation's social, political, cultural, environmental, and economic history to understand better the determinants of the evolution of biological living standards. The topic is relevant. It is a vibrant field with many questions and research topics to be studied.

## References

- Branisa, B., Peres-Cajías, J. and Caspa, N. (2020). The Biological Standard of Living in La Paz (Bolivia), 1880s–1920s: Persistent Stagnation and Inequality. *Economics & Human Biology*, 37: 100849.
- Bogin, B. (2001). *The Growth of Humanity*. New York: Wiley-Liss.
- Castellucci, H., et al. (2021). Gender Inequality and Sexual Height Dimorphism in Chile. *Journal of Biosocial Science*, 53(1): 38–54.
- Challú, A. E., and Silva-Castañeda, S. (2016). Towards an Anthropometric History of Latin America in the Second Half of the Twentieth Century. *Economics & Human Biology*, 23: 226–34.
- Deaton, A. (2013). *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Escamilla-Guerrero, D., Kosack, E. and Ward, Z. (2021). Life after Crossing the Border: Assimilation during the First Mexican Mass Migration. *Explorations in Economic History*, 82: 101403.
- Escamilla-Guerrero, D. and López-Alonso, M. (2023). Migrant Self-Selection and Random Shocks: Evidence from the Panic of 1907. *The Journal of Economic History*, 83(1): 45–85.
- Floud, R., Fogel, R. W., Harris, B., & Hong, S. C. (2011). *The Changing Body: Health, Nutrition, and Human Development in the Western World since 1700* (1st ed.). Cambridge University Press.
- Fogel, R. W. (2004). *The Escape from Hunger and Premature Death, 1700–2100: Europe, America, and the Third World*. Cambridge: University Press.
- . (2012). *Explaining Long-Term Trends in Health and Longevity*. New York: Cambridge University Press.
- Franken, D. (2019). Anthropometric history of Brazil, 1850–1950: insights from military and passport records. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American*

- Economic History* 37(2): 377–408. doi: 10.1017/S0212610919000077.
- Leunig, T., & Voth, H.–J. (2006). Height and the High Life: What Future for a Tall Story? In P. A. David & M. Thomas (Eds.), *The Economic Future in Historical Perspective*. *British Academy*. <https://doi.org/10.5871/bacad/9780197263471.003.0015>
- Llorca-Jaña, M., Rivero-Cantillano, R. et al. (2021). General and Infant Mortality Trends in Chile from 1909 to 2017. *Revista médica de Chile*, 149(7): 1047–57.
- Llorca-Jaña, M., Navarrete-Montalvo, J. et al. (2021a). Height in Twentieth-Century Chilean Men: Growth with Divergence. *Clometrica*, 15(1): 135–66.
- Llorca-Jaña, M., Barría Traverso, del Barrio Vásquez, D. and Rivas, J. (2021b). Malnutrition Rates in Chile from the Nitrate Era to the 1990s. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(24): 13112.
- Llorca-Jaña, M., Clarke, D., Araya-Valenzuela, R. and Navarrete-Montalvo, J. (2022a). Adult Female Height and the Gender Gap in Chile, 1860s–1990s. *The Journal of Interdisciplinary History*, 53(2): 289–318.
- Llorca-Jaña, M., del Barrio Vásquez, D. and Borrescio-Higa, F. (2022b). ¿Qué pasó con la evolución tecnofisiológica en Chile?. *Estudios Públicos*, (166): 141–70.
- Llorca-Jaña, M., Nazer, R., Morales, D. and Navarrete-Montalvo, J. (2020a). Milk and Meat Consumption and Production in Chile, c. 1930–2017: A History of a Successful Nutrition Transition. *Historia Agraria Revista de agricultura e historia rural*, (82): 245–85.
- Llorca-Jaña, M., Rivas, J., Clarke, D. and Barría Traverso, D. (2020b). Height of Male Prisoners in Santiago de Chile during the Nitrate Era: The Penalty of Being Unskilled, Illiterate, Illegitimate and Mapuche. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(17): 6261.
- Llorca-Jaña, M., Navarrete-Montalvo, J., Araya-Valenzuela, R. and Droller, F. (2019). The physical stature of men in 19th-century Chile: another case of stagnation during an export boom. *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 37(2): 239–70.
- Llorca-Jaña, M., Navarrete-Montalvo, J., Droller, F. and Araya-Valenzuela, R. (2018). Height in Eighteenth-Century Chilean Men: Evidence from Military Records, 1730–1800s. *Economics & Human Biology*, (29): 168–78.
- López-Alonso, M. (2021). Stature, Poverty, and Inequality in 19th- and 20th-Century Mexico. In *Oxford Research Encyclopedia of Latin American History*. Recuperado de: <https://oxfordre.com/latinamericanhistory/display/10.1093/acrefore/9780199366439.001.0001/acrefore-9780199366439-e-826> (October 12, 2023).
- López-Alonso, M. and Vélez-Grajales, R. (2019). Height and inequality in post-1950 Mexico: a history of stunted growth. *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 37(2): 271–96.
- Martínez, J. I., et al. (2022). Birth Size and Maternal, Social, and Environmental Factors in the Province of Jujuy, Argentina. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(2): 621.
- Martínez-Carrión, Salvatore & Varea, eds. (2018). Biological Living Standards and Nutritional Health Inequality in Transition to the Developed World. *International Journal of Environ-*

- mental Research and Public Health*, Special Issue, 2018, 18.
- Martínez-Carrión, J. M. and Salvatore, R.D. (2019). Inequality and well-being in Iberian and Latin American regions since 1820. New approaches from anthropometric history. *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 37(2): 193–204.
- Medina-Albaladejo, F. J., Martínez Carrión, J. M. and Calatayud Giner, S. (2023). *Inequality and Nutritional Transition in Economic History: Spain in the 19th–21st Centuries*. New York, NY: Routledge.
- Meisel-Roca, A. and Granger, A. (2021). The Height of Children and Adolescents in Colombia. A Review of More than Sixty Years of Anthropometric Studies, 1957–2020. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(16): 8868.
- Meisel-Roca, A., Ramírez-Giraldo, M. T. and Lasso-Jaramillo, D. (2023). Gender Height Dimorphism: An Approximation of the Living Standards in Colombia, 1920–1990: Dimorfismo de Género En Estatura: Una Aproximación a Los Niveles de Vida En Colombia, 1920–1990. *Economic History Research / Investigaciones de Historia Económica*, 19(2): 124–39.
- Meisel-Roca, A., Meisel-Roca, A., Ramírez-Giraldo, M., y Santos-Cárdenas, D. (2019). Long run relationship between biological well being, and economic development in Colombia. *Banco de la República-Colombia*. Recuperado de: <https://www.banrep.gov.co/en/long-run-relationship-between-biological-well-being-and-economic-development-colombia>
- Meisel-Roca, A., Ramírez-Giraldo, M. T. and Santos-Cárdenas, D. (2019). Socio-economic determinants and spatial convergence of biological well-being: the case of Colombia, 1920–1990. *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 37(2): 297–338.
- Mercier, P., Danforth, M. E., Thomas, J. (2022). Living Conditions, Gender, and Stature. In *The Routledge Handbook of Mesoamerican Bioarchaeology*. Abingdon: Routledge.
- Moreno-Lázaro, J. (2023). Height and standard of living in Puerto Rico from the Spanish enlightenment to annexation by the United States, 1770–1924. *Economics & Human Biology*: 101243.
- Núñez, J. and Pérez, G. (2021). The Escape from Malnutrition of Chilean Boys and Girls: Height-for-Age Z Scores in Late XIX and XX Centuries. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(19): 10436.
- Persaud, A. (2023). Historical Height Measurement Consistency: Evidence from Colonial Trinidad. *Explorations in Economic History*, 90: 101549.
- Rivero-Cantillano, R., et al. (2022). Interpersonal Violence in Chile, c. 1880s–2010s: A Tale of Delayed but Successful Convergence. *Social Science History*, 46: 373–99.
- Rivero-Cantillano, R. and Llorca-Jaña, M. (2021). Population, Biological Welfare and Human Capital in Norway, Sweden, Bolivia, Chile and Peru During the Nineteenth and Twentieth Centuries. In C. Ducoing and J. Peres-Cajías (eds.) *Natural Resources and Divergence: A Comparison of Andean and Nordic Trajectories*, *Palgrave Studies in Economic History* (pp. 143–67). Cham: Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-71044-6\\_6](https://doi.org/10.1007/978-3-030-71044-6_6) (November 13, 2023).

- Ruiza Zevallos, A. (2023). Estatura y niveles de vida en el Perú, 1895–2014. *Instituto de Estudios Peruanos*. Documento de Trabajo, 298. Estudios Sobre Desarrollo, 59.
- Salvatore, R. D. (2019). Net nutrition inequality in Argentina, 1875–1950: new evidence and some conjectures. *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 37(2): 339–76.
- . (2020). Stunting Rates in a Food-Rich Country: The Argentine Pampas from the 1850s to the 1950s. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(21): 7806.
- Sánchez-Alonso, B. and Santiago Caballero, C. (2023). Losing Height: Measuring the Regional Loss of Human Capital from the Republican Exile to Mexico. *IFCS-Working Papers in Economic History*. WH 36345
- Solares, I., Gomez-Galvarriato, A. and Challú, A. (2023). The Evolution of Income and Inequality among Mexico City's Construction Workers during the 'Independence Era': 1783–1853. *Investigaciones de Historia Económica*, 19: 37–48.
- Steckel, R. H. and Rose, J. C. (2002). *The Backbone of History: Health and Nutrition in the Western Hemisphere*. Cambridge [England]; New York: Cambridge University Press.
- Steckel, R. H., Larsen, C. S., Roberts, Ch., Baten, J. (eds.) (2018). *The Backbone of Europe: Health, Diet, Work, and Violence over Two Millennia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stulp, G. and Barrett, L. (2014). Evolutionary Perspectives on Human Height Variation. *Biological Reviews*, 91(1): 206.
- Tiesler, V. (ed.) (2022). *The Routledge Handbook of Mesoamerican Bioarchaeology*. Abingdon, Oxon; New York: Routledge
- Ubelaker, D. H. and Colantonio, S. E. (2019). *Biological Anthropology of Latin America: Historical Development and Recent Advances*. (Smithsonian Contributions to Anthropology, 51). Smithsonian Institution Scholarly Press. Recuperado de: [https://smithsonian.figshare.com/articles/book/Biological\\_Anthropology\\_of\\_Latin\\_America\\_Historical\\_Development\\_and\\_Recent\\_Advances/11365715/1](https://smithsonian.figshare.com/articles/book/Biological_Anthropology_of_Latin_America_Historical_Development_and_Recent_Advances/11365715/1) (September 29, 2022).
- Wesp, J. K. (2022). The Bioarchaeology of Colonial New Spain. In *The Routledge Handbook of Mesoamerican Bioarchaeology*. New York: Routledge.
- Zegarra, L. F. (2021). Economic Growth, Nutrition and Living Standards in 19th Century Lima: New Estimates of Welfare Ratios Using a Linear Programming Model. *América Latina en la Historia Económica*, 28(3): 1–24.

# CARLOS CONTRERAS CARRANZA, HISTORIA ECONÓMICA DEL PERÚ: DESDE LA CONQUISTA ESPAÑOLA HASTA EL PRESENTE, LIMA: INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS, 221, PP. 479, ISBN 978-612-326-150-4.

Manuel Llorca-Jaña <sup>1</sup>

Escribir la historia económica de un país latinoamericano desde la invasión hispana hasta nuestros días, y que además fue que por tanto tiempo pieza clave del imperio español en América, requiere de un nivel de erudición sin parangón. Para suerte de los lectores-as de este libro, Carlos Contreras lo posee. Este libro constituye una magnífica historia económica del Perú, útil no solo para peruanos-as (en eso discrepo con el autor), sino que para cualquier persona interesada en la historia económica de América Latina, y en general de cualquier país en desarrollo. El caso peruano permite confirmar muchas de las generalizaciones que encontramos en manuales clásicos de historia económica de nuestra región, pero también está lleno de peculiaridades que Contreras va destacando magistralmente a lo largo del texto, algo indispensable para aquellos que realizan estudios comparativos entre naciones latinoamericanas. Contreras muestra además un sólido conocimiento de teoría económica, desplegado de menare inteligente a lo largo del libro, algo poco usual en nuestra profesión, y para beneficio de la audiencia.

Le siguen a la introducción de este libro 14 capítulos, ordenados cronológicamente. Los primeros tres capítulos cubren el siglo XVI. El primero de ellos se titula “La invasión hispana: la irrupción de elementos e instituciones económicas europeas en el Perú del siglo XVI”, prestando especial atención a la esclavitud, la encomienda y el tributo. Le sigue “La crisis demográfica y los debates sobre el rumbo de la economía del virreinato en el siglo XVI”. Esta vez, como se deduce del título, concentrándose en temas como la catástrofe demográfica posterior al primer contacto, y sus consecuencias económicas. El tercer capítulo, “La configuración del modelo minero exportador” nos lleva de lleno a la producción de azogue y de la plata, y vinculado a ello al florecimiento económico de la región. Le sigue “La minería y los otros sectores de la economía colonial”, esta vez tocando temas como la producción textil y la organización de la hacienda colonial. Este último punto es de vital importancia para los estudiosos del resto de Sudamérica.

El quinto capítulo ya pasa a un nuevo siglo, el XVII, siendo titulado “La diversificación de la economía colonial en el siglo XVII: desarrollo agrario y estancamiento minero”, explicando cómo se consolidó una economía dual agrario-minera, y en particular describiendo el trabajo de las haciendas coloniales. El sexto capítulo cubre el siglo XVIII: “Recuperación demográfica,

<sup>1</sup> Universidad Adolfo Ibáñez, Chile



crecimiento económico y revolución comercial bajo los Borbones”. El título del mismo es auto explicativo, por lo que no ahondaré en más detalles. El séptimo capítulo marca tanto el fin de la colonia como los albores de la república: “El frenazo del crecimiento borbónico y sus consecuencias políticas: la independencia del Perú”, con un claro foco en el impacto económico de las guerras de independencia, y en particular en su impacto negativo sobre la producción minera, adentrándose además en debates generales sobre el impacto económico de la independencia. Esto último permite insertar a Perú en el conocido debate de las “décadas perdidas”.

El octavo capítulo comienza lo que bien podría denominarse una segunda parte del libro, aquella del Perú independiente, y se titula “La formación de una economía republicana”, siendo un periodo, sarcásticamente etiquetado por Contreras como de “menos plata pero más papas”, dando cuenta del declive de la producción minera, al menos en relación a la agropecuaria, así como del arribo masivo de mano de obra extranjera (e.g. trabajadores chinos). El noveno capítulo cubre “La era del guano”, quizás el periodo más peculiar (comparativamente con otras repúblicas latinoamericanas) de la historia económica de Perú. Es un caso típico de crecimiento económico impulsado por el sector exportador, y al mismo tiempo de bonanza inusitada para el sector fiscal (con gastos productivos y otros improductivos), y con alta presencia de capital extranjero.

Le sigue “La guerra del salitre y sus consecuencias: el fin de una era y un cambio de rumbo”. Contreras destaca no solo la dramática pérdida de territorio, sino también el duro impacto fiscal, y el colapso del sector exportador. Pero, y acá quizás viene uno de los aspectos menos conocidos (para los no-peruanos) de la historia económica del Perú, “El modelo exportador mejorado, 1894–1930”, teniendo como una característica a destacar la tremenda diversificación del pool exportador del país, destacando productos como la lana y el caucho (ambos de vida corta, aunque intensa), pero también de azúcar y algodón, que a su vez involucraron todas las regiones del país. Irrumpe también con fuerza el cobre durante este periodo, cuya importancia persiste hasta el siglo XXI.

El doceavo capítulo se titula “De la Gran Depresión a la heterodoxia, 1930–1962”. Destaca acá, para el lector poco informado, la arremetida de nuevos productos en la canasta exportadora, como la harina de pescado, de la cual Perú llegó a ser el principal exportador mundial, así como la influencia de la misión Kemmerer en 1931. El penúltimo capítulo, “El desarrollismo en marcha, 1662–1990”, cubre lo que bien podría denominarse industrialización dirigida por el estado, un término que el autor prefiere evitar. Especialmente interesante resulta la intervención del estado en el sector hotelero, entre otros hechos a destacar, como el impacto de la misión Klein y el control casi absoluto del sector exportador por parte del estado. Para este periodo destacaría la peculiar reforma agraria implementada en el país, muy distinta a la del vecino Chile, solo por mencionar un ejemplo. Finalmente, el último capítulo cubre el periodo de “Neoliberalismo y renacimiento minero, 1990 a la fecha”, destacando la figura de Alberto Fujimori. Especial mención merece el tratamiento de las raíces de la informalidad crónica y tan significativa de la economía peruana, y la lucha (casi imposible, según Contreras) de derrotarla.

Con todo, este es un libro altamente recomendable, de lectura muy fácil (con referencia



permanente a diversos actores de gran interés), muy didáctico, incluso con especial sentido del humor, que estoy seguro será de gran provecho no solo para la comunidad académica de la historia económica iberoamericana, sino incluso para un público general, incluyendo turistas que ingresen al Perú. Destacan a lo largo de todo el texto varios recuadros con extractos de fuentes primarias y/o secundarias (incluyendo fragmentos de textos de Mario Vargas Llosa, Rory Miller y Alan García), de gran utilidad para el lector. Abundan también las imágenes (algunas de no muy buena calidad en su impresión), pero que sin dudas son otro gran aporte (en particular las fuentes primarias) para la audiencia. Finalmente, Contreras destaca con gran acierto las tensiones permanentes al interior del país, entre indígenas y el resto de la población (ver por ejemplo la interesante y controversial legislación indígena introducida después de la independencia), pero también entre capital extranjero y nacional, y entre la élite económica y el resto de los actores. Con todo, y sin lugar a duda, este libro resulta una lectura imperdible para la comunidad latinoamericana de historia económica.



REVISTA  
**Historia Económica  
de América Latina**



ASOCIACIÓN  
URUGUAYA  
DE HISTORIA  
ECONÓMICA