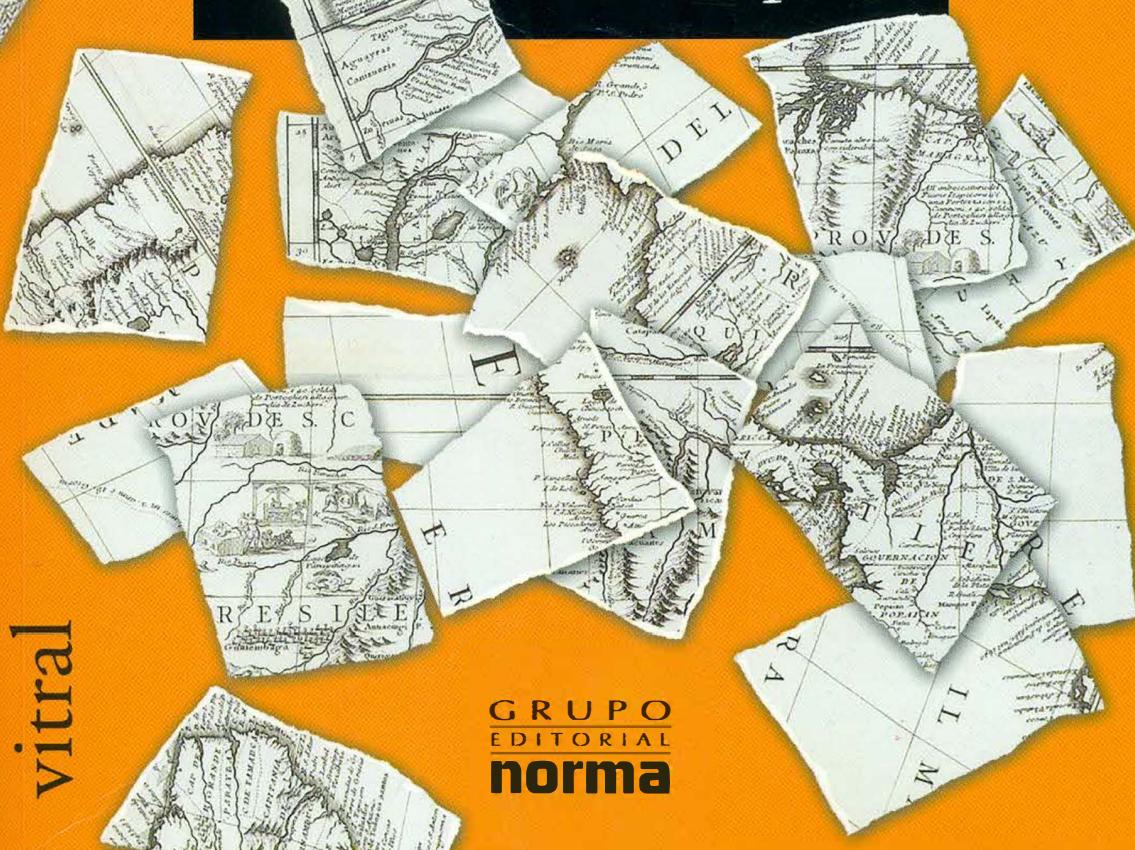


Marco Palacios

Coordinador

Las *independencias* hispanoamericanas

Interpretaciones
200
años después



vitral

GRUPO
EDITORIAL
norma



Marco Palacios
COORDINADOR

LAS INDEPENDENCIAS HISPANOAMERICANAS

INTERPRETACIONES 200 AÑOS DESPUÉS

GRUPO EDITORIAL NORMA

www.norma.com

Bogotá Barcelona Buenos Aires Caracas
Guatemala Lima México Panamá Quito
San José San Juan San Salvador
Santiago de Chile Santo Domingo

Las independencias hispanoamericanas: interpretaciones 200
años después / Anthony McFarlane ... [et al.]; compilador
Marco Palacios. -- Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2009.
416 p.; 23 cm. -- (Vitral)

Incluye índice.

ISBN 978-958-45-2231-3

i. América Latina - Historia 2. América Latina - Historia -
Guerras de independencia i. McFarlane, Anthony, 1946-
ii. Palacios, Marco, 1944- , comp. iii. Serie.
980 cd 21 ed.

A1232716

CEP-Banco de la República-Biblioteca Luis Ángel Arango

© Marco Palacios, 2009
© Editorial Norma, 2009
Avenida El Dorado No. 90-10, Bogotá - Colombia
Primera edición, septiembre de 2009

Impreso por Cargraphics S.A.

Impreso en Colombia - *Printed in Colombia*
Septiembre, 2009

Diseño de cubierta: Ignacio Martínez-Villalba

Tipografía de cubierta: Buendía, diseñada por César Puertas

Índice onomástico: Gustavo Patiño Díaz

Diagramación: Nohora E. Betancourt Vargas

CC 26000698

ISBN 978-958-45-2231-3

Este libro se compuso en caracteres ITC Garamond

Prohibida la reproducción total o parcial de este libro,
por cualquier medio, sin permiso escrito de la Editorial

CONTENIDO

Las independencias hispanoamericanas en trece ensayos

Marco Palacios

9

La caída de la monarquía española y la independencia

hispanoamericana

Anthony McFarlane

31

Las tres independencias de Venezuela: entre la lealtad
y la libertad (1808-1830)

Carole Leal Curiel - Fernando Falcón Veloz

Nueva Granada entre el orden colonial y el republicano:

lenguajes e imaginarios sociales y políticos

Margarita Garrido

93

¿Qué independencia? El Ecuador entre autonomía, federalismo
y municipalismo

Federica Morelli

127

La revolución y sus silencios

Marcela Ternavasio

157

La independencia paraguaya y la dictadura del Dr. Francia:
¿un experimento histórico?

Barbara Pottlast

La independencia de Chile y sus cadenas

Rafael Sagredo Baeza

209

La independencia del Perú y el Alto Perú

Carlos Contreras - María Luisa Soux

247

Peculiaridades de la revolución hispánica: el proceso emancipador
de la Nueva España (1808-1821)

Roberto Breña

275

Insurrección popular en México, 1810-1821

Eric Van Young

Actas de independencia: de la Capitanía General de Guatemala
a la República Federal de Centroamérica

Jordana Dym

339

Esclavitud y lealtad: Cuba y Puerto Rico en la era revolucionaria

Christopher Schmidt-Nowara

367

Hispanoamérica tras la Independencia: Un balance
de su evolución económica (1820-1870)

Leandro Prados de la Escosura

Índice onomástico

HISPANOAMÉRICA TRAS LA INDEPENDENCIA: UN BALANCE DE SU EVOLUCIÓN ECONÓMICA (1820-1870)¹

Leandro Prados de la Escosura

Universidad Carlos III de Madrid

Traducción de Mateo Cardona Vallejo

La Independencia, ese largo proceso que (con las excepciones de Cuba y Puerto Rico) culminó en 1825, suele considerarse el acontecimiento más importante en la historia latinoamericana del siglo xix. Dos enfoques se contraponen en el estudio de la evolución económica de la era postindependencia. Uno de ellos toma a los Estados Unidos como referente y arroja una evaluación pesimista del desempeño poscolonial latinoamericano (Engerman y Sokoloff 1997; North, Summerhill y Weingast 2000). Otro, asociado a la literatura reciente que indaga las raíces históricas del atraso actual en diferentes regiones del mundo (véase, por ejemplo, Acemoglu, Johnson y Robinson 2002), describe al medio siglo tras la Independencia como “décadas perdidas” (Bates, Coatsworth y Williamson 2007). El propósito del presente ensayo es revisar estas opiniones a partir de una evaluación del comportamiento económico de América Latina durante el período que se extiende entre la completa emancipación colonial y la primera fase de globalización. El trabajo está dividido en tres secciones: en las dos primeras, se examinan los efectos de la Independencia que se derivan de suprimir el gobierno colonial y abrirse a la economía internacional, mientras en la última se observa el desempeño económico de las nuevas repúblicas en una perspectiva comparativa.

El fin del régimen colonial y sus consecuencias

La Independencia trajo consigo la liberación de las cargas fiscal y comercial que soportaban las colonias. La carga fiscal consistía en los tributos sobre la

¹ Este ensayo se apoya en anteriores trabajos míos (Prados de la Escosura 2006, 2009) que el lector interesado en ampliar detalles puede consultar. Agradezco las sugerencias de Marco Palacios.

población indígena cuyos excedentes tras cubrir sus costos enviaba la administración colonial a España (las denominadas remesas de Indias). En la última década del siglo XVIII, dichas remesas representaban más de la mitad de los envíos a España desde las colonias americanas. Hacia 1800, los habitantes del México borbónico pagaban más impuestos que los españoles de la metrópoli, contribuyendo de forma significativa a sufragar los costos de la administración del imperio. Es razonable suponer que con la supresión del régimen colonial, al eliminarse la carga fiscal, se aumentó el PIB latinoamericano.

Sin embargo, para calcular la ganancia neta para América Latina, debería ser tenido en cuenta también el aumento en los costos que implica administrar varias unidades políticas en lugar de una sola. Las divisiones nacionales iniciales tuvieron lugar poco después de la Independencia. América Central se separó de México en 1823 y la Federación Centroamericana solo sobrevivió hasta 1838, dando lugar a la creación de cinco nuevos países en 1839 (El Salvador, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Guatemala). En 1847, México había perdido la mitad de su territorio. En 1830, la Gran Colombia, que comprendía a Venezuela, Colombia, Panamá y Ecuador, se dividió en tres países: Venezuela, Nueva Granada (actualmente Colombia y Panamá) y Ecuador. La unión Perú-Bolivia (nuevas repúblicas en 1824 y 1825 respectivamente), creada en 1836, colapsó en 1839. El virreinato del Río de la Plata se convirtió en tres países diferentes: Uruguay (independiente en 1828), Paraguay y Argentina. La desintegración monetaria y fiscal que implicó la Independencia acabó con las amplias uniones monetaria y fiscal existentes, contribuyó a la fragmentación política y se vio reflejada en gobiernos nacionales débiles y en crecientes costos de transacción. La separación tuvo efectos negativos en términos de eficiencia económica: los vínculos comerciales entre regiones, de por sí débiles en tiempos coloniales, dejaron de estar asegurados. La creciente integración de los mercados en el seno del imperio español a finales del siglo XVII y particularmente durante el siglo XVIII, a medida que se eliminaban las restricciones al comercio, no existían conflictos bélicos y tenían lugar avances en la navegación, como muestra la convergencia de precios en el virreinato del Perú, se detuvo con la Independencia.

Las transferencias fiscales entre colonias fueron, según Regina Grafe y Alejandra Irigoin (2006), la base del éxito del sistema colonial, si bien estas solo habrían incrementado el PIB en caso de dirigirse hacia regiones de mayor productividad. Después de la Independencia, el acceso desigual a recursos

fiscales, una vez desaparecida la redistribución intercolonial de los ingresos impositivos, generó una lucha por el control de recursos fiscales y llevó a disputas políticas. Los costos de defensa y seguridad pública tendieron a duplicarse, y la coordinación para el suministro de bienes públicos se hizo más difícil. No parece probable que la desintegración del imperio español en una veintena de unidades nacionales representara una alternativa más eficiente que una sola y mayor unidad (o varios virreinatos), donde las economías de escala eran posibles. Cada una de las nuevas repúblicas se enfrentó al desafío de crear un nuevo sistema fiscal y monetario y un mercado financiero nacional. La recaudación aduanera se convirtió, al igual que había sucedido anteriormente en los Estados Unidos, en la columna vertebral de los nuevos sistemas fiscales. Así, los ingresos que reportaban los aranceles ascendían a un alto porcentaje de los ingresos fiscales de los nuevos Estados entre 1820 y 1870: Argentina (86 por ciento), Perú (69 por ciento), Venezuela (64 por ciento), Ecuador (59 por ciento), Chile (51 por ciento), México (37 por ciento), Colombia (34 por ciento). A diferencia de los Estados Unidos, sin embargo, la mayoría de los gobiernos latinoamericanos sufrieron un déficit crónico durante el período 1820-1870 debido, en gran medida, al aumento del gasto militar. Surgió, así, un círculo vicioso en el que la debilidad fiscal engendraba gobiernos débiles que frecuentemente generaban desafíos a las élites en el poder, desafíos que a su vez conllevaban la proliferación de las guerras civiles. Argentina, con diez guerras, seguida por Brasil (seis), Uruguay y México (cinco), Chile y Perú (cuatro) y Colombia (tres) fueron los países que en mayor medida las padecieron. De acuerdo con Douglas North, William Summerhill y Barry Weingast (2000), la ruptura con la metrópoli destruyó muchas de las instituciones que durante el imperio español habían garantizado el cumplimiento de los derechos de propiedad. La falta de instituciones que proporcionaran estabilidad imposibilitó una organización económica eficiente. De ahí la lucha para preservar la protección y los privilegios coloniales o para conseguir nuevo poder.

Desgraciadamente, la evidencia empírica sólida es escasa y solo pueden aportarse algunos testimonios nacionales. En México, como pone de relieve Carlos Marichal (2001), el extraordinario aumento del gasto militar, una tendencia creciente a confiar en préstamos forzados y la cada vez mayor autonomía fiscal de los erarios locales condujeron a la destrucción del sistema fiscal colonial. El resultado fue la reducción de la oferta de crédito y

la desintegración de los mercados locales de crédito. Mientras tanto, como consecuencia de los crecientes déficits públicos, la deuda pública interna aumentó alrededor de cuarenta por ciento entre 1823 y 1848, lo que suponía una ruptura con el pasado, ya que bajo el régimen colonial no había déficit fiscal. De hecho, como Marichal (1999) ha mostrado, las transferencias de excedentes fiscales eran habituales entre distintas colonias (situados). La Independencia trajo consigo la abolición de dos importantes fuentes de ingresos de la administración colonial: el tributo indígena (cobrado a las cabezas de familia en poblados indígenas) y los impuestos mineros (equivalentes al diez por ciento de la plata producida), lo que redujo el ingreso potencial del Estado en casi treinta por ciento. La inestabilidad creció de la mano de la deuda pública, que posiblemente generó un efecto "expulsión" sobre la inversión privada que ha tendido a asociarse negativamente con el crecimiento económico de México en el medio siglo posterior a la Independencia.

En el otro centro importante del imperio español, Perú, la Independencia se dio en circunstancias diferentes: un ejército republicano extranjero venció a las élites realistas. La destrucción del capital fijo debida a la guerra y la mala gestión fiscal unidas a la confusión política tuvo un impacto negativo en la economía. Como en México, el abandono e inundación de las minas y el elevado precio del mercurio, usado para refinar la plata, subyacen al colapso de la minería. En definitiva, la Independencia no generó las condiciones para un crecimiento económico sostenido en Perú.

En otra región con gran cantidad de población indígena, Centroamérica, la inestabilidad política y la guerra afectaron a la economía, con destrucción de capital, obstáculos al comercio y el transporte e inseguridad para los inversores, mientras el Estado exigía préstamos a los comerciantes. La prolongada transición a la propiedad privada seguramente supuso incertidumbre, lo cual demoró las inversiones en el mejoramiento de tierras y elevó los costos de transacción.

Chile se comportó de modo diferente, por cuanto logró crear instituciones que protegían a los grupos de agresiones y expropiaciones, aunque fracasara en la consecución de competencia política y cooperación entre las entidades administrativas locales. Colombia, a su vez, logró mejorar el sistema colonial de impuestos y, hacia 1850, tenía un sistema fiscal mucho más justo (fueron eliminados el impuesto de capitación sobre los indígenas, los impuestos a empleados públicos y las alcabalas –un gravamen a las ventas

de productos nacionales-) y eficiente (con aranceles a las importaciones principalmente).

En el antiguo virreinato del Río de la Plata, la estabilidad política y el crecimiento económico se lograron en Buenos Aires y el Uruguay, mientras que el estancamiento y la inestabilidad política prevalecieron en el interior (Adelman 1999). La economía bonaerense se benefició de la desaparición de un sistema fiscal que desincentivaba las actividades productivas. Se crearon instituciones políticas estables que velaban por el cumplimiento de los contratos. La dictadura de Rosas restringió la propiedad y el libre comercio, pero la falta de libertad política, sin embargo, no implicó la total supresión de la libertad económica. En las provincias del interior los principios de la libertad económica no fueron aceptados fácilmente. Solo desde la Constitución de 1853, fue ampliamente aceptada la organización nacional sobre la base de la libertad económica, aunque su aplicación tomó otros treinta años.

Las provincias del virreinato del Río de la Plata fracasaron en concebir una estructura de incentivos que las mantuviera unidas voluntariamente y aprovechara las economías de escala en la provisión de defensa y justicia, reduciendo los costos de transacción y estimulando el desarrollo económico, como puso de relieve la separación de Uruguay y Paraguay. La amenaza militar y los bloqueos comerciales tuvieron consecuencias económicas y políticas duraderas en Paraguay, desembocando en una crisis de la hacienda pública, una contracción económica y una derrota de los partidarios del gobierno representativo y del comercio libre. Además dieron origen al absolutismo político y la redistribución de la propiedad en beneficio del Estado.

En resumen, la reasignación de recursos desde una gran economía cerrada, el imperio colonial, hacia economías pequeñas y, a menudo, abiertas como las de las nuevas repúblicas, tuvo un costo nada desdeñable. El imperio colonial proveía seguridad y justicia a un costo no muy alto. Con la Independencia aparecieron nuevos proveedores de protección, pero con menor capacidad que la metrópoli. Los costos de transacción aumentaron con la Independencia en la medida en que las instituciones políticas y económicas pasaban por un período de confusión y redefinición, mientras que la violencia crónica dentro y entre los países también contribuía a desdibujar los derechos de propiedad. Estos costos fueron aún más elevados para las nuevas repúblicas debido a la fragmentación y la pérdida de las economías de escala. Además, un solo sistema fiscal en una unión monetaria y aduanera,

como el imperio español, posiblemente representaba ahorros significativos en comparación con las múltiples unidades nacionales fiscales y monetarias creadas a raíz de la Independencia. En definitiva, puede aventurarse que los beneficios derivados de remover la carga fiscal se vieron parcialmente contrarrestados por los crecientes costos de proveer el autogobierno de cada unidad nacional.

La apertura a la economía internacional

La liberación de la carga comercial impuesta por el sistema colonial permitió a los nuevos países latinoamericanos acceder a los mercados mundiales en expansión. La Independencia permitió a las repúblicas latinoamericanas comerciar directamente con Europa y Norteamérica y ello representó una reducción en los costos de transporte y comercialización que tendería a aumentar el volumen de los intercambios. Sin embargo, en las décadas que siguieron a la Independencia, la guerra y la inestabilidad política dificultaron el ajuste al nuevo régimen de comercio internacional. De modo análogo, el proteccionismo arancelario resultante de las restricciones presupuestarias de las nuevas repúblicas probablemente disminuyó el impacto de la remoción de los monopolios comerciales ibéricos. No obstante, la apertura significó la supresión de aranceles prohibitivos y el creciente acceso de las economías latinoamericanas a los mercados internacionales de bienes y factores de producción.

En promedio, el peso relativo del comercio exterior creció en dos tercios entre 1830 y 1870. Como se sabe, el peso relativo del comercio exterior es inversamente proporcional al tamaño del país. En consecuencia, Cuba y Uruguay aparecían como países muy abiertos mientras que con México sucedía lo contrario. Mientras tanto, la región del Río de la Plata fue la que más incrementó su exposición a la economía internacional.

La evolución de los términos de intercambio netos, esto es, el cociente entre el precio de las exportaciones y el de las importaciones, proporciona una medida del poder adquisitivo en términos de importaciones por unidad exportada. Si al producirse la apertura a la economía internacional tras la emancipación de las colonias, los términos de intercambio hubieran evolucionado a favor de América Latina, su efecto habría sido beneficioso pues el ingreso de los latinoamericanos resultaría superior a su producto. En México

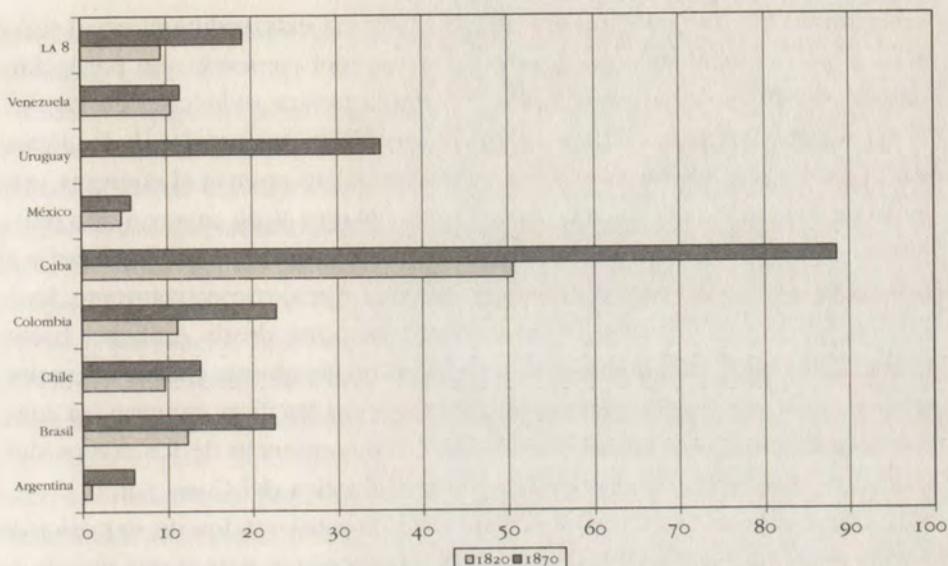


Figura 1. Tasa de apertura en 1820 y 1870 [Exportaciones/PIB (%)]

los términos de intercambio netos experimentaron una mejora moderada entre 1828 y 1881 (al 1,4 por ciento anual) y, hacia 1860, incrementaban el PIB en un tres por ciento. Los términos de intercambio en Venezuela se mantuvieron estables durante 1830-1850, se deterioraron a comienzos de la década de los cincuenta y se recuperaron en los setenta. En Chile, tras un brusco auge y declive en tiempos de la Independencia, la estabilidad fue la norma. En Colombia el poder adquisitivo por unidad exportada se incrementó en tres cuartas partes entre las décadas de 1830 y 1880, mientras en Perú, a su vez, aumentó en un cuarenta y siete por ciento entre la década de 1830 y comienzos de la de 1850. En Argentina, los términos de intercambio muestran una mejoría que culminó al final de la década de 1850. Cuba constituye la excepción pues sus términos de intercambio se deterioraron abruptamente entre comienzos de la década de 1840 y la de 1860, resultado, en parte, del aumento de la productividad de sus exportaciones que posibilitó menores costes que, a su vez, se tradujeron en menores precios. Así, pues, cuando Latinoamérica comenzó a abrirse de manera cautelosa y poco uniforme, no tuvo lugar un deterioro de los términos de intercambio que habría dificultado su crecimiento.

La ubicación geográfica tenía una importancia extraordinaria en el siglo xix pues la distancia era un factor determinante del comercio –en particular, hasta la construcción del ferrocarril–, pese a la brusca reducción en los fletes marítimos y los precios de los seguros. En efecto, los precios de los fletes desde Amberes a Río de Janeiro en 1850 equivalían apenas al cuarenta por ciento de los de 1820, pero los de Amberes a Nueva York cayeron aun más, al veinticinco por ciento. Entretanto, los seguros se redujeron a la mitad y a la tercera parte para viajes desde Río y Buenos Aires, respectivamente, hasta Amberes. Por otra parte, los costos del transporte desde Amberes hasta Buenos Aires y Río de Janeiro permanecieron relativamente estables durante 1850-1870, pero hasta Valparaíso, en la cuenca del Pacífico, cayeron un cuarenta por ciento, como consecuencia de la convergencia de los costos del transporte al Pacífico con los de la vertiente atlántica del Cono Sur.

Las restricciones geográficas implican diferentes grados de exposición al comercio internacional. Así, los países sin acceso al mar como Bolivia y Paraguay, las regiones interiores de México, Colombia y Argentina, y aquellos países andinos como Ecuador y Perú estaban en clara desventaja frente a las regiones costeras. Además, los países sobre la cuenca del Pacífico tenían

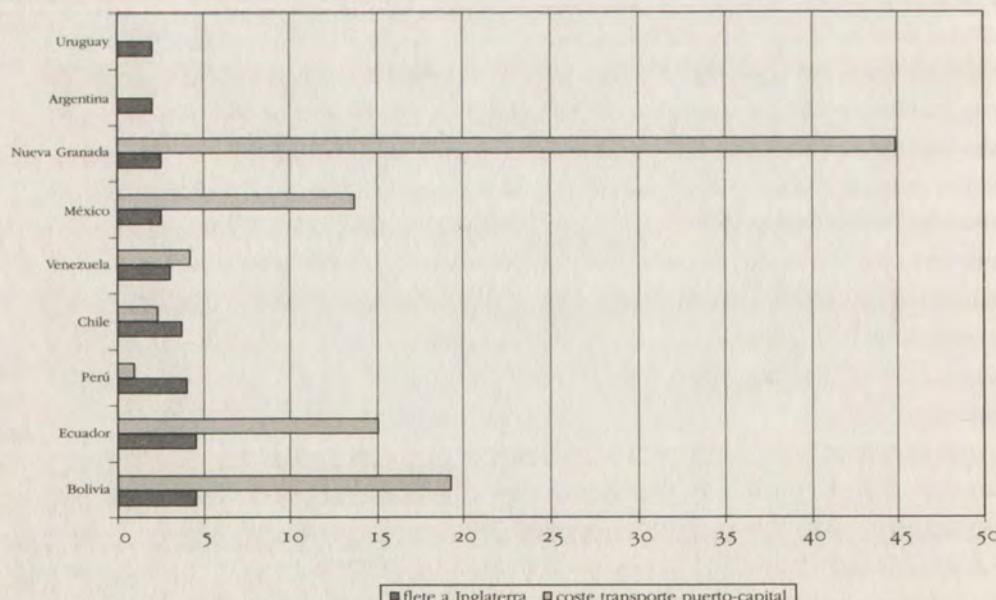


Figura 2. Coste total del transporte en 1842 (libras esterlinas por tonelada)

desventaja en los costos de transporte con respecto a los de la vertiente atlántica.

Eran de esperar, pues, amplias diferencias regionales en el grado de integración en la economía internacional tras la Independencia. En México, la liberalización de los mercados de factores fue un proceso gradual que acabó con las leyes que restringían la inmigración y la entrada de capitales. En Perú, sin embargo, las políticas mercantilistas permanecieron vigentes largo tiempo. Tras un episodio de expansión comercial a mediados de la década de 1820, los precios fijos, la presión fiscal y el proteccionismo continuaron siendo un obstáculo para la actividad económica. Solo tres decenios más tarde, el estímulo de la demanda internacional durante el boom del guano logró abrir el país. La evidencia cualitativa para América Central sugiere que hubo estancamiento, pero las importaciones a precios corrientes desde Gran Bretaña casi se duplicaron (en tanto sus precios se reducían prácticamente a la mitad) entre 1826 y 1839, para luego caer. Los incentivos al comercio se vieron reducidos por las barreras físicas que implicaban altos costos de transporte. La Independencia significó una ruptura frente a las redes y procedimientos comerciales de la colonia, mientras los vínculos entre las regiones de la Federación Centroamericana se debilitaron. Junto con la inestabilidad política, ello condujo a la creación de cinco nuevos países en 1839. La asimilación de California por parte de Estados Unidos representó un choque exógeno para Centroamérica. Nuevas rutas marítimas a través del istmo de Panamá que junto con el ferrocarril de Panamá (1855) generaron una brusca caída de los costos del transporte con el aumento consiguiente del comercio y la actividad financiera entre la región y California. La economía de Buenos Aires se benefició con la desaparición de la regulación colonial que la obligaba a comerciar por medio de la metrópoli. De reexportar plata proveniente del Alto Perú, Buenos Aires pasó a ser una economía que exportaba productos ganaderos. La ampliación del área cultivada y la apertura al comercio internacional fueron las principales consecuencias de la Independencia.

La hipótesis de un impacto sustancial, pero desigual, de la apertura al comercio internacional en los diferentes países latinoamericanos tras la Independencia puede contrastarse con la evidencia disponible acerca del poder adquisitivo de las exportaciones (esto es, el valor corriente de las exportaciones deflactado por el precio de las importaciones) divididos por la población, a fin de captar su importancia relativa. La ubicación condicionaba,

en efecto, la importancia del comercio internacional en cada país. El Cono Sur y el Caribe se encontraban a la cabeza, tanto en términos de niveles como de tasas de crecimiento. El poder adquisitivo de las exportaciones por habitante se triplicó entre 1830 y 1870, lo que implica una tasa promedio anual de crecimiento del 2,8 por ciento. No obstante, las diferencias en el comportamiento de los países constituye, tal vez, el rasgo más notable, pues las exportaciones per cápita de Cuba representaban en 1830 casi tres veces el promedio latinoamericano, en tanto que las de Perú solo representaban la décima parte. Una perspectiva diferente, la que proporciona el poder de compra de las exportaciones latinoamericanas a Gran Bretaña, muestra resultados semejantes, con una tasa anual de crecimiento del 5,1 por ciento entre 1824-1826 y 1874-1876.

Si descendemos a los distintos casos nacionales advertimos que las estadísticas confirman estos resultados. Así, el poder adquisitivo de las exportaciones per capita mejoró en Cuba a una tasa anual del 2,7 por ciento entre 1826-1830 y 1870-1874, mientras en México lo hizo a una tasa del 3,5 por ciento entre 1828-1830 y 1872-1874. En Colombia creció al cuatro por ciento

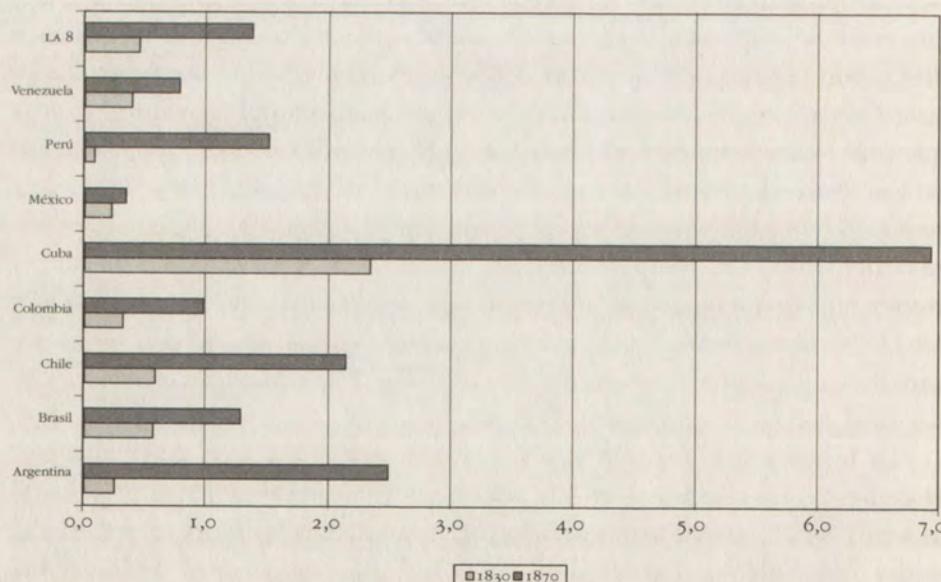


Figura 3. Poder adquisitivo de las exportaciones per capita en 1830 y 1870 (libras est. de 1880)

anual entre 1834-1839 y 1870-1875, mientras que en Venezuela al 3,3 por ciento entre 1831-1835 y 1871-1875. Finalmente, en Argentina creció a una tasa anual del 5,5 por ciento entre 1821-1825 y 1866-1870, mientras en Chile aumentó a 6,2 por ciento anual entre 1821-1825 y 1871-1875.

La afluencia de capital británico a América Latina confirma la desigual aunque significativa integración de los países latinoamericanos en el mercado internacional de capitales. Durante el medio siglo que siguió a la Independencia, el poder adquisitivo de las inversiones británicas por habitante latinoamericano se multiplicó por seis, a una tasa anual de crecimiento del 3,7 por ciento. El poder adquisitivo de las inversiones británicas por la población latinoamericana era en 1865 dos veces y media mayor que en 1825, aunque realmente se disparó después de 1865, en un fenómeno ligado a los préstamos gubernamentales y, en menor medida, al paso de las inversiones extranjeras hacia la construcción de ferrocarriles y servicios públicos. Sobresale, una vez más, la diferencia de comportamiento entre países y que, hacia 1875, el capital británico se concentrara en el Río de la Plata, Perú y América Central.

La apertura a la economía internacional se ha asociado con una ampliación de las diferencias de ingreso dentro de cada país. No hay evidencia disponible para el período anterior a 1870 con la excepción de Argentina. Carlos Newland y Javier Ortiz han mostrado que la expansión en el sector ganadero, resultado de mejores términos de intercambio, aumentó la retribución del capital y la tierra, los factores más intensamente explotados, mientras que el sector agrícola se contrajo y el rendimiento de su factor intensivo, la mano de obra, disminuyó, como lo confirma la caída de los salarios nominales. Tuvo lugar, así, una redistribución del ingreso a favor de los propietarios del capital y la tierra (estancieros) a expensas de los trabajadores.

En resumen, como sugieren la evolución de las cantidades y la de los precios de los bienes exportados, la liberación de la carga comercial colonial implicó ganancias netas para las economías de América Latina. Aunque el comercio no tuvo la fuerza requerida para arrastrar la economía en lo que habría sido un episodio de crecimiento liderado por las exportaciones, puede afirmarse que cuando no fue obstaculizado por barreras geográficas ni institucionales facilitó el crecimiento. De ahí que las recientes afirmaciones de Robert Bates, John Coatsworth y Jeffrey Williamson (2007), en el sentido de que "Latinoamérica no fue capaz de aprovechar el boom del comercio mun-

dial entre 1820 y 1870 [debido a sus] agresivas políticas anti-comerciales", y de que a comienzos del siglo xix "las tasas de crecimiento de las exportaciones per cápita estuvieron por debajo del uno por ciento anual", no concuerden con la evidencia empírica presentada aquí, como ocurre también con su argumento de que la inversión extranjera fue solamente "un ciclo efímero de inversiones entre comienzos y mediados de la década de 1820".

El comportamiento agregado de la economía tras la Independencia

Las estadísticas acerca del desempeño económico en América Latina después de la Independencia muestran amplias diferencias entre países. En el corazón del imperio colonial, México y Perú, la Independencia no parece haber creado las condiciones para un crecimiento económico sostenido. La destrucción de capital fijo por las guerras, la fuga de capitales financieros, la crisis minera, la mala gestión fiscal y la agitación política se constituyeron en un obstáculo para el crecimiento. Entre las hipótesis tendientes a explicar el débil desempeño en México y Perú están la inestabilidad política y la disminución de la producción de plata, que no se recuperaría hasta mediados del siglo xix debido tanto a las políticas económicas como a los cambios en el mercado internacional del mercurio.

Disponemos de algunas conjeturas cuantitativas sobre la evolución económica de México. Así, según la estimación pionera de Coatsworth (1989), la producción per cápita cayó a una tasa anual de un -0,6 por ciento entre 1800 y 1860. Salvucci (1997), a su vez, señaló que el estancamiento prolongado, o incluso la caída, del ingreso per cápita es una descripción apropiada del período 1800-1840. Más recientemente, Coatsworth (2005) ha aceptado que, después de la caída correspondiente a las guerras de independencia, tuvo lugar una recuperación muy leve (0,2 por ciento anual) entre 1820 y 1845. Sánchez Santiró (2009) ha ido más lejos en su revisión reciente, para afirmar que hubo un crecimiento económico entre 1820 y mediados de la década de 1850, al que siguió un estancamiento e incluso un declive hasta 1870.

Las economías esclavistas no sufrieron una profunda transformación política e institucional. Cuba permaneció leal a España y experimentó un progreso sostenido hasta 1860. Las recientes estimaciones de Santamaría (2005) apuntan a una tasa de crecimiento anual de alrededor del uno por ciento del PIB per cápita real entre 1790 y 1860.

Mientras tanto, en el antiguo virreinato de la Nueva Granada, la producción per cápita experimentó en Venezuela un aumento hasta mediados del siglo XIX, y luego un estancamiento, lo que arroja una tasa anual de crecimiento por habitante del 0,9 por ciento anual entre 1830 y 1870. Estabilidad entre 1820 y 1850, seguida de una intensa expansión hasta 1870, es lo que indican para el caso de Colombia Salomón Kalmanovitz y Edwin López Rivera (2008), lo cual habría significado una tasa anual de crecimiento del PIB per habitante de un 0,5 por ciento entre 1820 y 1870.

Las economías del Cono Sur, por su parte, muestran un progreso económico sostenido tras la Independencia. El PIB per cápita chileno creció al 1,5 por ciento por año entre 1810 y 1870, si bien la mayor parte del aumento en el ingreso per cápita tuvo lugar a partir de 1830. Los indicadores económicos disponibles sugieren un crecimiento rápido en la región de Buenos Aires, que se tradujo en un incremento del ingreso per cápita argentino. Aumentos en la población y la fuerza laboral, la urbanización y un significativo incremento de la productividad total de los factores en la producción ganadera figuran entre los rasgos distintivos del Río de la Plata independiente. La producción agrícola per cápita del litoral argentino creció al 2 por ciento por año entre 1825 y 1865. Si consideramos que este sector era representativo de la totalidad de la economía del litoral, mientras que en las provincias del interior de Argentina el ingreso per cápita permanecía estancado, el resultado para el conjunto de Argentina sería una tasa de crecimiento del PIB per cápita del 0,8 por ciento anual. Asimismo, no parece descabellado suponer que el comportamiento de Uruguay fuese semejante al del Río de la Plata argentino.

La información fragmentaria y las conjeturas disponibles para cada país pueden utilizarse para derivar niveles comparativos de ingreso per cápita para Latinoamérica durante el período 1820-1870. El International Comparison Project (ICP) ha producido niveles de PIB per cápita ajustados por la paridad de poder adquisitivo (PPA) (esto es, por diferencias en el nivel nacional de los precios) para una amplia muestra de países del mundo en diferentes años de referencia, que están expresados en los llamados dólares internacionales. Los niveles de referencia del ICP para 1990 han sido proyectados por Angus Maddison (2006) con índices nacionales de ingreso per cápita en precios constantes para producir series históricas de PIB real per cápita para un gran número de países. He seguido un procedimiento semejante con respecto a los países latinoamericanos proyectando retrospectivamente los niveles del

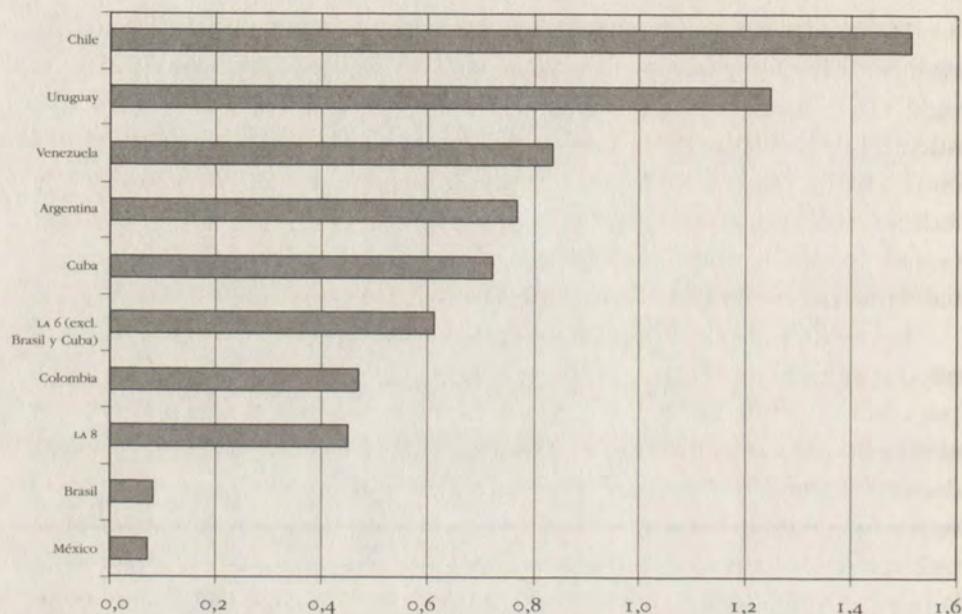


Figura 4. Tasas de crecimiento anual del PIB per capita 1820-1870 (%)

PIB per cápita para 1990 (en dólares Geary-Khamis) con índices nacionales de producto real per cápita obtenidos a partir de las estimaciones y conjeturas disponibles sobre un grupo de ocho países. En cuanto al resto del mundo, utilicé las cifras de Maddison (2006). Además, si se pondera el nivel del PIB per cápita de cada país proporcionalmente a la población total latinoamericana, puede derivarse una cifra agregada para toda la región. No obstante, es preciso advertir que la gran dispersión de las estimaciones nacionales de PIB per cápita hace cuestionable cualquier promedio para Latinoamérica.

El crecimiento anual implícito del ingreso per cápita latinoamericano entre 1820 y 1870 sería de 0,5 por ciento anual (que se elevaría a 0,6 por ciento anual al excluir a Cuba y Brasil), una tasa moderada pero respetable en su contexto histórico, que ofrece, sin duda, una visión del desempeño económico tras la Independencia más optimista que la sugerida por Bates, Coatsworth y Williamson, para quienes el PIB per cápita creció al 0,07 por ciento por año, “o ajustando por la dudosa calidad de los datos, alrededor de cero”. De hecho, entre 1820 y 1870, el crecimiento del PIB per habitante en América Latina, aunque, naturalmente, inferior al de la Europa noroccidental

y los Estados Unidos, fue similar al de los países del sur y del este de Europa y claramente superior al del resto del mundo.

La literatura histórica ha empleado a los Estados Unidos como punto de referencia para medir los logros latinoamericanos durante el siglo XIX (la muestra más reciente es la obra editada por Francis Fukuyama 2008). La evolución de los niveles del ingreso per cápita sugiere que, comparada con los Estados Unidos, Hispanoamérica experimentó una caída sostenida durante el período 1820-1870, pasando de representar la mitad del ingreso por habitante a solo algo más de un tercio. Más informativo resulta, quizás, el análisis por países: mientras que el ingreso per cápita de México, respecto a los Estados Unidos, se redujo a la mitad, el de Argentina, Cuba y Venezuela solo experimentó una caída moderada, y el de Chile y Uruguay se mantuvo prácticamente inalterado.

Sin embargo, el hecho de que hacia 1820 el producto per cápita de los Estados Unidos doblara el producto per cápita latinoamericano pone en tela de juicio que los Estados Unidos sean el parámetro de comparación adecuado. En realidad, los Estados Unidos representan un caso excepcional durante el siglo XIX, dado que crecieron más deprisa en términos de PIB per cápita que cualquier otra región del mundo, salvo los países de nuevo asentamiento (Canadá, Australia y Nueva Zelanda). El contraste exclusivo con los Estados Unidos conduce inevitablemente a una evaluación negativa del comportamiento económico y político de Latinoamérica durante el período 1820-1870.

Además, la insistencia en semejante comparación distrae la atención del verdadero problema: en qué medida Latinoamérica creció por debajo de su propio potencial. El hecho de rezagarse con respecto a los Estados Unidos no implica necesariamente que las nuevas repúblicas latinoamericanas desperdiciaran sus oportunidades de desarrollo. Una dotación inferior de capital humano (como sugieren las menores tasas de esperanza de vida y alfabetización) y condiciones geográficas muy diferentes (temperatura media, distancia al mar y latitud) insinúan diferentes "estados estacionarios" para las Américas anglosajona y latina. Además, la insistencia de los historiadores en las diferencias de marco institucional entre las dos Américas (herencia colonial, desigualdad inicial en términos de riqueza y poder político, y definición y cumplimiento de los derechos de propiedad) sugiere que sería poco realista esperar de América Latina un desempeño similar al de los Estados Unidos en las décadas posteriores a su independencia.

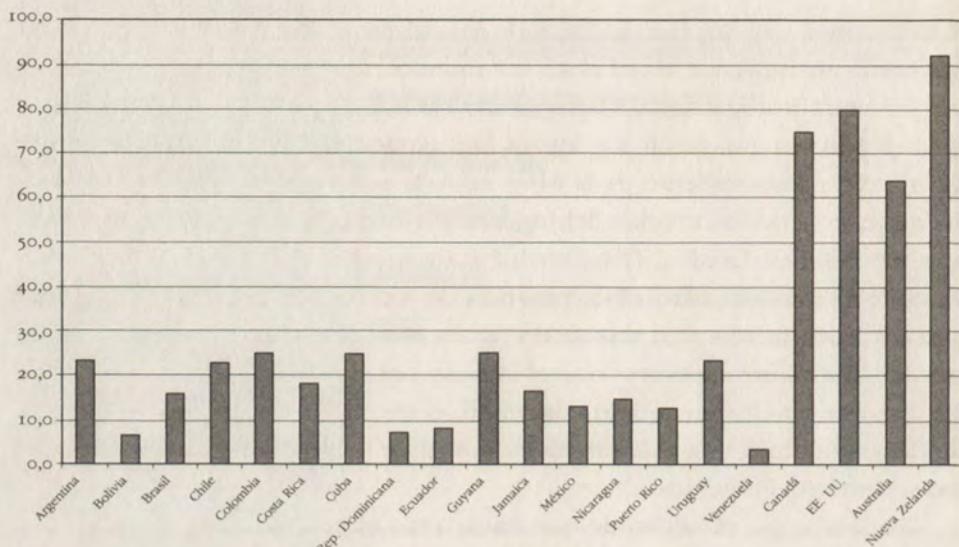


Figura 5. Tasas de alfabetización en 1870 (%)

La tarea relevante sería, pues, identificar los escenarios hipotéticos que podrían haber llevado a mejores sendas de crecimiento en América Latina. Aunque por el momento este es un desafío empírico difícil, puede observarse que otras colonias europeas, en Asia y África, compartían en el momento de su independencia algunas de las condiciones iniciales de las nuevas repúblicas latinoamericanas: altos índices de fecundidad, escasa dotación de capital humano, similar dotación de tierra por trabajador, altos costos de transporte, así como factores exógenos tales como el clima y la ubicación. Además, compartían rasgos institucionales como la desintegración en un número mayor de países tras la independencia, la creación de Estados modernos a partir de cero, y el fracaso en poner en práctica constituciones semejantes a las vigentes en las metrópolis. Por último, en el momento de la Independencia, las nuevas repúblicas latinoamericanas se hallaban, en términos del ingreso per cápita, más cerca de las colonias europeas en Asia y África cuando se emanciparon a mediados del siglo XX que de los Estados Unidos en 1776. En consecuencia, es posible sugerir que el contraste con otras colonias europeas en Asia y África quizá suministraría una visión más adecuada del desempeño poscolonial en América Latina que la que ofrece el contraste con el caso excepcional de los Estados Unidos.

Comentarios finales

La Independencia exacerbó las disparidades regionales. El modo en que se ganó la Independencia y el grado de compromiso con el mercantilismo colonial condicionó el desempeño de las nuevas repúblicas. El desorden tras la Independencia incrementó los costos de transacción mientras se redefinían las instituciones políticas y económicas, y tomó tiempo lograr que los beneficios de liberarse de la carga fiscal compensaran los crecientes gastos gubernamentales que acompañaron la construcción de los nuevos Estados. La evolución favorable en las cantidades y precios relativos de los bienes exportados indica que la supresión de la carga comercial y la apertura a la economía internacional representaron ganancias netas, aunque distribuidas de modo desigual entre los países, para América Latina.

En general, pese a las grandes diferencias regionales, durante el período que va de 1820 a 1870 el producto real per cápita creció en América Latina a un ritmo semejante al del promedio mundial y la periferia europea, y mucho más que en Asia y África. "Décadas perdidas" parece, por lo tanto, una descripción inadecuada del desempeño agregado de América Latina en la posindependencia.

Por último puede sugerirse que, aunque la comparación con la economía de los Estados Unidos es inevitable, el contraste del desempeño económico de América Latina, en el medio siglo posterior a la independencia, con el de aquellas colonias europeas en otras regiones del mundo que compartían rasgos iniciales con Latinoamérica: condiciones geográficas, dotación de factores y niveles comparables de ingreso per cápita, podría aportar nuevos elementos de juicio para comprender las causas del atraso histórico de América Latina.

Bibliografía

- Acemoglu, D., S. Johnson y J. A. Robinson. 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution". *Quarterly Journal of Economics* 117 (4): 1231-1294.
- Adelman, J. 1999. *Republic of Capital: Buenos Aires and the Legal Transformation of the Atlantic World*. Stanford: Stanford University Press.
- Bates, R. H., J. H. Coatsworth y J. G. Williamson. 2007. "Lost Decades: Postindependence in Latin America and Africa". *Journal of Economic History* 67 (4): 917-943.

- Bordo, M. D. y R. Cortés Conde, eds. 2001. *Transferring Wealth and Power from the Old to the New World Monetary and Fiscal Institutions in the 17th through the 19th Centuries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brading, C. W. 1969. "Un análisis comparativo del costo de la vida en diversas capitales de Hispanoamérica (1842)". *Boletín Histórico de la Fundación John Boulton* 20: 229-266.
- Bulmer-Thomas, V. 2003. *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coatsworth, J. H. 1989. "The Decline of the Mexican Economy, 1800-1860". En *América Latina en la época de Simón Bolívar: La formación de las economías nacionales y los intereses económicos europeos 1800-1850*. Reinhard Liehr, ed., 27-53. Berlín: Colloquium Verlag.
- Coatsworth, J. H. 2005. "Structures, Endowments, and Institutions in the Economic History of Latin America". *Latin America Research Review* 40 (3): 126-144.
- Coatsworth, J. H. y A. M. Taylor, eds. 1998. *Latin America and the World Economy Since 1800*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Cortés Conde, R. 1997. *La economía argentina en el largo plazo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Centeno, M. A. 1997. "Blood and Debt: War and Taxation in Nineteenth-Century Latin America". *American Journal of Sociology* 102 (6): 1565-1605.
- Della Paolera, G., A. M. Taylor y C. Bózolli. 2003. "Historical Statistics". En *A New Economic History of Argentina*. G. Della Paolera y A. M. Taylor, eds., 376-385. Cambridge: Cambridge University Press.
- Engerman, S. L. y K. L. Sokoloff. 1997. "Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies". En *How Latin America Fell Behind*. Stephen S. Haber, ed., 260-304. Stanford: Stanford University Press.
- Fukuyama, F., ed. 2008. *Falling Behind: Explaining the Development Gap between Latin America and the United States*. Nueva York: Oxford University Press.
- Goldsmith, R. W. 1986. *Brasil 1850-1983: Desenvolvimento financeiro sob um século de inflação*. São Paulo: Harper Row.
- Grafe, R. y M. A. Irigoin. 2006. "The Spanish Empire and its Legacy: Fiscal Re-Distribution and Political Conflict in Colonial and Post-Colonial Spanish America". *Journal of Global History* 1 (2): 241-267.
- Kalmanovitz Krauter, S. y López Rivera, E. (2008). *El ingreso colombiano en el siglo XIX*. Bogotá: Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.
- Maddison, A. (2006). *The World Economy*. París: OCDE.
- Marichal, C. 1999. *La bancarrota del virreinato: Nueva España y las finanzas del imperio español, 1870-1810*. México: El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica.
- Marichal, C. 2001. "Una difícil transición fiscal. Del régimen colonial al México independiente, 1750-1850". En *De colonia a nación: Impuestos y política en México, 1750-1860*. Marichal, C. y D. Marino, eds., 19-58. México: El Colegio de México.

- Newland, C. y J. Ortiz. 2001. "The Economic Consequences of Argentine Independence". *Cuadernos de Economía* 115: 275-290.
- North, D. C., W. R. Summerhill y B. R. Weingast. 2000. "Order, Disorder, and Economic Change: Latin America versus North America". En *Governing for Prosperity*. B. Bueno de Mesquita y H. L. Root, eds., 17-58. New Haven: Yale University Press.
- Ocampo, J. A. 1984. *Colombia y la economía mundial 1830-1910*. Bogotá: Siglo XXI.
- Organización de Naciones Unidas. 1987. *World Comparisons of Purchasing Power and Real Product for 1980*. Nueva York.
- Prados de la Escosura, L. 2006. "The Economic Consequences of Independence". En vol. 1 de *Cambridge Economic History of Latin America*. Victor Bulmer-Thomas, John H. Coatsworth y Robert Cortés Conde, eds., 463-504. Cambridge: Cambridge University Press.
- Prados de la Escosura, L. 2009. "Lost Decades? Economic Performance in Post-Independence Latin America". *Journal of Latin American Studies* 41 (2): 279-307.
- Prados de la Escosura, L. y S. Amaral, eds. 1993. *La independencia americana: consecuencias económicas*. Madrid: Alianza Universidad.
- Salvucci, R.J. "Mexican national income in the era of independence, 1800-1840". En *How Latin America Fell Behind*. Stephen S. Haber, ed., 216-245. Stanford: Stanford University Press.
- Sánchez Santiró, E. (2009) "El desempeño de la economía mexicana tras la independencia, 1821-1870: nuevas evidencias e interpretaciones". En *Latinoamérica y España, 1800-1850. Un crecimiento económico nada excepcional*. E. Llopis y C. Marichal, eds., 65-109. Madrid: Marcial Pons.
- Santamaría, A. (2005) "Las cuentas nacionales de Cuba, 1690-2005" (mimeo).
- Stone, I. 1977. "British Direct and Portfolio Investment in Latin America before 1914". *Journal of Economic History* 37 (3): 690-722.
- Williamson, J. G. 1999. "Real Wages, Inequality and Globalization in Latin America before 1940". *Revista de Historia Económica* 17 (número especial): 101-142.