

## TRAYECTORIAS ECONÓMICAS E INSTITUCIONALES EN AMÉRICA LATINA DURANTE EL SIGLO XIX\*

John H. Coatsworth \*\*

### Introducción

La historia económica de América Latina moderna presenta dos cuestiones fundamentales. La primera, ¿por qué la región falló en conseguir un desarrollo económico sostenido antes del último cuarto del siglo XIX? Y la segunda, ¿por qué la región ha fracasado en crecer lo suficientemente rápido como para recuperarse desde entonces? Este trabajo aborda solamente la primera de estas cuestiones.

América Latina cayó en un atraso relativo entre, aproximadamente, 1700 y 1900. Al comienzo de este período, las economías de las colonias españolas en el Nuevo Mundo eran tan productivas como aquellas colonias británicas. En la mayor parte de los siguientes doscientos años, las economías latinoamericanas se estancaron mientras que las del Atlántico Norte consiguieron aumentos sostenidos de su productividad. Hacia 1800, la mayoría de las economías latinoamericanas ya habían sido dejadas atrás por los Estados Unidos. Un siglo después, la mayor parte de ellas habían quedado lo suficientemente rezagadas como para calificar, según parámetros contemporáneos, como “menos” o “sub” desarrolladas.

En el siglo XX, las economías latinoamericanas consiguieron respetables tasas de crecimiento económico, iguales en promedio a las de los Estados Unidos. De manera que el *gap* (o la diferencia) relativa entre América Latina y los Estados Unidos no ha cambiado en los últimos cien años, a pesar de que las posiciones relativas entre países individuales sí se ha modificado. Para entender cómo las economías latinoamericanas cayeron en un atraso relativo es crucial, entonces, volver la atención a la historia económica de la región anterior al siglo XIX.

América Latina se estancó por más de dos siglos debido a que sus instituciones económicas distorsionaron la provisión de incentivos, y los altos costos del transporte dejaron la mayor parte de los abundantes recursos naturales de la región “más allá” de la frontera de un aprovechamiento económico con beneficios. Ya en la época colonial fueron alcanzados niveles de productividad comparativamente altos en economías que, pese a esos obstáculos, habían conseguido especializarse en la producción de bienes exportables. Los casos exitosos fueron aquellos países que combinaron una oferta de trabajadores —libres o esclavos— relativamente

\* En *Latin America and the World Economy since 1800*, Harvard, The David Rockefeller Center for Latin American Studies, 1998.

\*\* Harvard University.

escasa con recursos naturales accesibles y un ambiente político favorable. Por el contrario, las economías coloniales que se apoyaron en mano de obra indígena relativamente barata –o trabajo esclavo– para producir bienes de exportación en regiones menos accesibles, con altos impuestos y regulaciones, tendieron a crear sectores exportadores más pequeños y a ser menos productivas. Ciclos de crecimiento y declinación de las exportaciones, unidos a fluctuaciones de mercado o a recientes descubrimientos –y agotados subsecuentemente– de recursos naturales, reprodujeron variaciones de ese modelo en algunas regiones hasta bien entrado el siglo XX.

Una vez que en una determinada colonia las oportunidades creadas por las condiciones iniciales más (o menos) favorables fueron aprovechadas y explotadas, un crecimiento económico mayor dependía, usualmente, de algunas combinaciones de modernización institucional e innovaciones en el transporte. Recién a fines del siglo XIX los regímenes liberales (o en algunos casos regímenes conservadores) y los ferrocarriles removieron los dos obstáculos fundamentales para el crecimiento económico de América Latina y empujaron a la mayoría de las economías regionales hacia nuevas trayectorias de desarrollo –más allá del alcance de este artículo.

Después de revisar las tendencias de productividad de las economías latinoamericanas más grandes en el largo plazo, este artículo resumirá el conocimiento acerca de las causas del triste desempeño económico de la región antes de 1900. Se argumentará que las variaciones en la proporción de factores, las oportunidades de vincularse al comercio exterior y, las estructuras fiscales y las políticas regulatorias gubernamentales ayudan, sobre todo, a explicar las variaciones de los niveles de productividad entre las estancadas economías latinoamericanas a principios del siglo XIX. También se analiza la evidencia contradictoria acerca de las desigualdades en esta época. El artículo concluye enfatizando la importancia que tuvieron las innovaciones de los medios de transporte y el cambio institucional en el crecimiento económico del siglo XX.

## Las tendencias coloniales y del siglo XIX

Mientras los primeros colonos ingleses en América del Norte se establecieron cortando árboles para hacer cabañas rústicas en diciembre de 1620, los imperios portugués y español en el Nuevo Mundo habían ya pasado su primera centuria. A los ingleses les habría llevado más de doscientos años alcanzar a las más prósperas de las posesiones españolas. En 1650, Cuba tenía un producto interno bruto (PBI) *per cápita* de aproximadamente \$60; las colonias inglesas en América del Norte recién alcanzaron ese nivel transcurrido más de un siglo. Hacia 1800 el PBI *per cápita* era alrededor de \$90, mientras que los Estados Unidos apenas habían alcanzado los \$80. Estados Unidos no cerró esa diferencia con Cuba hasta la década de 1830.<sup>1</sup>

El desempeño de Estados Unidos aparece mucho mejor en comparación con las colonias españolas del continente. Las trece colonias británicas probablemente alcanzaron los niveles de crecimiento económico de México antes de 1700. Durante el siglo XVIII México se estancó, mientras que la economía de Estados Unidos creció, quizás, a una tasa del 0,5% anual. En 1800, el PBI *per cápita* de \$40 se mantuvo a la mitad del de los Estados Unidos. Brasil, por su parte, recuperándose finalmente del colapso del efímero “boom” del oro (1750-1780), había quedado bien rezagado.

La carrera terminó mucho antes de que el siglo XIX hubiera terminado. Para 1900 los Estados Unidos se habían convertido en una potencia económica formidable con un PBI *per cápita*, ajustado por la paridad del poder de compra de esos dólares (PPP), casi cuatro veces

---

<sup>1</sup> Ver los datos de América Latina, ver Tabla 1. Las cifras de Estados Unidos son de Atack y Passell (1994: 4)

mayor que la media de la economía de los ocho mayores países latinoamericanos. Aún Argentina, apenas adelante de los Estados Unidos en 1800 y creciendo rápidamente hacia la década de 1870, había quedado atrás con un PBI *per cápita* no mucho mayor que la mitad del de los Estados Unidos.

Estas comparaciones están resumidas en la Tabla 1. Disponemos de estimaciones para años claves antes de 1900 sólo para seis de las mayores economías: Argentina, Brasil, Chile, Cuba, México, y Perú. Para el siglo XX fueron incluidos valores para Colombia y Venezuela. La tabla muestra el PBI *per cápita*, cuando hay datos disponibles, como porcentaje del nivel del PBI de los Estados Unidos para cada uno de los seis años claves. Las estimaciones para el período entre 1700 y 1800 provienen de algunas conjeturas gruesas y otros cálculos aceptablemente confiables, pero no están ajustados por la paridad del poder de compra.<sup>2</sup> Estas estimaciones no son estrictamente comparables a las de Maddison y Mulder para años posteriores. Los posibles efectos de un ajuste por paridad del poder adquisitivo (PPP) en las estimaciones para los dos datos más tempranos es difícil de juzgar, pero en cualquier caso no podrían alterar suficientemente las estimaciones como para modificar la tendencia indicada en la tabla.

**Tabla 1**  
**PBI per cápita como porcentaje del PBI de USA, 1700-1994**

	1700	1800	1850	1900	1913	1950	1994
Argentina		102		52	55	41	37
Brasil		36	39	10	11	15	22
Chile		46		38	40	33	34
Colombia				18	18	19	24
Cuba	167	112	78		39		
México	89	50	37	35	35	27	23
Perú		41		20	20	24	14
Venezuela				10	10	38	37
media	128	66	51	27	28	29	27

*Fuentes:* Para la estimación de México: los datos para 1700 han sido tomados de Coatsworth (1990: cap. 3). Los valores de Cuba para 1700 extrapolan estimaciones para 1650 y 1750 tomados de Fraile, Salvucci y Salvucci (1993: parte II, cap. 3). Las estimaciones de 1800 se discuten en el apéndice. La estimación de Cuba para 1850 ha sido tomada de Fraile, Salvucci y Salvucci (op. cit). Para México en 1850 ha sido tomado de los datos de 1845 de Coatsworth (1990: cap. 3). Los datos restantes para 1850 se basan en Maddison (1995: Apéndice D) así como las cifras para Perú en 1913, 1950 y 1994. Los restantes porcentajes han sido tomados del ensayo de Hoffman y Mulder (en prensa). Los valores para Cuba en 1913 se basan en la razón entre el PBI *per cápita* entre Cuba y Argentina aparecidos en Bulmer-Thomas (1994: 439).

*Nota:* La última fila da cuenta de la media aritmética de los países para los cuales hay datos disponibles para cada año. Si cada país tuviera asignada una ponderación igual a la de su respectiva proporción de población, la media para cada año sería más baja, ya que los casos de altos ingresos como Argentina o Cuba, por ejemplo, tenían menor población. En 1800, la media no ponderada es 66, pero ponderada por la población de los seis países listados sería 51.

<sup>2</sup> Ver Apéndice.

Las estimaciones presentadas en la Tabla 1 muestran un patrón constante de fracaso desde tiempos tan tempranos como 1700 hasta, al menos, el final del siglo XIX. Todos los países latinoamericanos para los cuales contamos con estimaciones creció más despacio, en promedio, que los Estados Unidos entre 1700 y 1900. La mayoría simplemente se estancó; algunos como México, experimentaron períodos prolongados de declinación económica.<sup>3</sup> No hay razones para suponer que, aún con más datos, este récord hubiera aparecido mucho menos sombrío. El patrón en el siglo XX, sin embargo, es más variado. Mientras Argentina descendió hasta el nivel del promedio regional, alrededor del 27% del PBI *per cápita* de los Estados Unidos, los PBI *per cápita* de Brasil y Venezuela en 1994 crecieron hasta alcanzarlo o superarlo.

La diferencia entre las economías más ricas respecto de las más pobres de América Latina no ha variado mucho en el tiempo, pese a que la posición individual de cada país ha cambiado. La razón de los países más ricos respecto a los más pobres se mantuvo en casi 3:1 en 1800 y creció a 5:1 para 1900. La tasa de 1800 probablemente refleje con bastante precisión las variaciones en la región en su conjunto en el momento de las guerras de Independencia. Eso puede ser comparado con la sugerencia de Maddison que una distancia de 4:1 separaba a los países más ricos de los más pobres en la economía mundial de la década de 1820.<sup>4</sup> De manera que las variaciones en la productividad de las economías coloniales de América Latina en 1800 era casi tan grande como las correspondientes al mundo entero. Para 1900 y 1913, la tasa de 5:1 también parece bastante representativa ya que incluye tanto a la rica Argentina, el atrasado Brasil y la Venezuela anterior al petróleo. La razón correspondiente a 1994, inferior a 2,6:1, es otra cuestión. Mientras la muestra de ocho países evidencia claramente la tendencia hacia una convergencia entre las economías mayores durante el siglo XX, ella excluye a los países más pobres y a las economías menores, y entonces se exagera el alcance de la convergencia intra-regional desde 1900. En 1995, por ejemplo, la tasa del PBI ajustada por el PPP de Argentina respecto del PBI *per cápita* de Honduras era de 5:1.<sup>5</sup> Esto sugiere que el *gap* en la productividad intra-regional, así como el *gap* inter-regional entre América Latina y el mundo desarrollado, no cambió demasiado en el siglo XX.

En suma, la evidencia cuantitativa disponible muestra que América Latina se convirtió en una región subdesarrollada entre principios del siglo XVIII y fines del XIX. En este período todas las economías latinoamericanas se quedaron muy atrás, pero mientras el desempeño de Argentina fue firmemente mejor que el resto hasta el siglo XX, el de Brasil fue casi con la misma firmeza el peor. En el siglo XX, estas dos economías invirtieron sus posiciones, Brasil creció sólidamente superando al resto de la región, y Argentina se quedó muy atrás. Cuba, con el mayor PBI *per cápita* en relación con Estados Unidos en 1700, fue el país que quedó más atrás que los demás en términos relativos, aunque la falta de datos de PBI para estimaciones de otros países latinoamericanos (excepto México) hace esta conclusión más provisoria.

## La dotación de factores

La dotación de factores que encontraron los primeros europeos en el Nuevo Mundo no fue demasiado importante. La mayoría de los recursos naturales potencialmente explotables de América Latina estuvieron “dormidos” y permanecieron inaccesibles a lo largo del período

---

<sup>3</sup> Entre 1800 y 1860, el PBI *per cápita* de México declinó en casi 30% (Coatsworth 1990: cap. 5).

<sup>4</sup> Maddison (1994: 23).

<sup>5</sup> World Bank (1997: Tabla 1).

colonial. La mayor parte de la población indígena del Nuevo Mundo murió.

Los europeos transformaron la base de los recursos naturales y humanos del Nuevo Mundo, incluyendo vastas áreas que ellos nunca visitaron o conquistaron siquiera. Lo hicieron trayendo agentes patógenos, gente, plantas, animales, tecnología e instituciones desconocidas en el hemisferio occidental. Los agentes patógenos destruyeron a la mayor parte de los habitantes del Nuevo Mundo a fines del siglo XVI, y por tanto los europeos repoblaron el hemisferio con esclavos africanos. Plantas y animales del Viejo Mundo desplazaron a las especies nativas en muchas áreas, modificando por entero el paisaje. Las tecnologías y las formas de organización europeas, desde la navegación transoceánica, la minería de galería y túneles, hasta la acuñación de moneda y el crédito comercial, transformaron la producción y el comercio. Los europeos también adaptaron la organización, los productos y la tecnología amerindia, empujando a los indígenas hacia pautas que facilitaban la realización de dinero en todas sus formas.

Los europeos no se distribuyeron de modo parejo sobre el territorio. “La sociedad española en las Indias” nos recuerda James Lockhart, “fue orientada a la importación-exportación desde la misma base y en cada aspecto”.<sup>6</sup> También la gran aventura portuguesa en Brasil se organizó así. Con licencias obtenidas públicamente pero financiadas de forma privada, los empresarios ibéricos que se dispusieron a conquistar el Nuevo Mundo buscaban principalmente enriquecerse. Los oficiales y sacerdotes de ambos imperios los siguieron en la empresa, cuidando no perder ninguna oportunidad razonable de recolectar impuestos, imponer derechos, o salvar un alma. Cualquier recurso explotable, natural o humano, que pudiera ser convertido con beneficio en oro o plata atrajo tanto a la codicia privada como a la atención oficial. Pero vastas áreas de los imperios en el Nuevo Mundo quedaron inexploradas y fuera del control de los europeos, o sus descendientes hasta mucho después de la Independencia. Los “espacios vacíos” (esto es, vacíos de europeos) donde podía obtenerse poco o nada de dinero, agregaron más territorio del que España y Portugal habían conseguido gobernar o controlar efectivamente en los tres siglos que siguieron a la conquista.

La ubicación de los recursos humanos o naturales del Nuevo Mundo determinó cuáles de ellos serían explotados por los invasores. El costo del transporte terrestre resultó prohibitivo para la mayoría de los bienes, aún en terrenos relativamente fáciles como las mesetas o llanuras. De este modo, los europeos y los esclavos que trajeron del África se asentaron no muy lejos de los ríos navegables o de la costa del mar. Dado que los ríos navegables eran pocos (y en esos pocos, como por ejemplo el Amazonas, no se realizaba mucho intercambio de riqueza), los europeos finalmente se asentaron principalmente en las islas del Caribe y a lo largo de las costas. Allí produjeron una variedad de productos de plantación para los mercados europeos, como azúcar, cacao, tabaco, arroz, algodón y luego, en el siglo XIX, café, henequén y bananas. Recién con la llegada del ferrocarril la producción agrícola para exportación se trasladará de la costa al interior del continente.

Cuando los europeos se asentaron más al interior durante la época colonial, como en México central y partes de los Andes, fue generalmente para explotar oportunidades de beneficios provenientes de la producción de mercancías con alto valor en relación a su volumen o para proveer a los productores con bienes elaborados y de consumo.<sup>7</sup> Los altos costos de transporte restringieron a las regiones interiores del continente a exportar metales preciosos, gemas (como

---

<sup>6</sup> Lockhart (1991: 103).

<sup>7</sup> Hubo excepciones, como los esfuerzos de los misioneros de las diversas órdenes regulares en territorios remotos, pero éstas fueron a menudo desplazadas (algunas veces violentamente) por el descubrimiento de nuevas oportunidades para el beneficio privado.

esmeraldas y diamantes) y materiales de tinte como la cochinilla y el índigo. Los mercados locales tomaban casi todo lo demás. Donde la producción para exportación generó una demanda de mercado de alimentos y otros bienes, y produjo ingresos fiscales destinados a sostener la burocracia real, los europeos se especializaron en esas actividades auxiliares. En el resto de América, tuvieron que arreglárselas con cualquier cosa que pudieron extraer de las poblaciones indígenas cuya productividad era demasiado baja como para generar mucho excedente.

Al tiempo de los viajes de Colón, unos 50 millones de amerindios vivían en los vastos territorios de lo que hoy es América Latina. A fines de la época colonial, más de la mitad de la población de, quizás, unos 15 millones, estaba compuesta por europeos, africanos y descendientes de europeos y africanos. Amerindios y mestizos, de los cuales la mayoría vivía en México, constituían menos de la mitad de la población de América Latina en 1820.<sup>8</sup>

La reorganización demográfica y económica de los espacios del Nuevo Mundo, provocada por la integración de América Latina en los dos imperios ibéricos y por sus lazos con el creciente mercado mundial puede ser inferido de los datos presentados en la Tabla 2 sobre densidad de población y productividad en 1800. Argentina, un asentamiento-colonia con un territorio inmenso y pequeña población, era el país menos poblado mientras México y Cuba eran los más densamente poblados. En México, como en los Andes, las cifras de población reflejan una recuperación parcial de las poblaciones indígenas, aunque comparativamente a bajos niveles de PBI *per cápita*. En Cuba, la alta densidad de población refleja la importación de gran cantidad de esclavos hacia finales del siglo XVIII, estimulado por el alto PBI *per cápita* basado en las exportaciones de la isla.

**Tabla 2**  
**Densidad de población y PBI, 1800**

	<i>Area</i> (1000 km <sup>2</sup> )	<i>Población</i> (miles)	<i>Densidad</i> (pob/1000 km <sup>2</sup> )	<i>Total de PBI</i> (miles)	<i>PBI per cápita</i>
Argentina	2.777	329	118	26.978	82
Brasil	8.457	3.250	384	94.250	29
Chile	757	535	707	19.795	37
Cuba	115	272	2.365	24.480	90
México	1.967	6.000	3.050	240.340	40
Perú	1.280	1.300	1.016	2.900	33

*Fuentes:* La delimitación de las áreas corresponde a las fronteras políticas modernas. Población estimada de una variedad de fuentes. Para Argentina, ver Maeder (1969, 22–23). Para Brasil, ver Graham y Merrick (1979, 26–30), nótese que Alden (1987: 287) acepta un total mucho menor (aunque con subregistro) de sólo 2,1 millones. Para Chile, ver Mamalakis (1978: vol.2, 9). Para México, ver Coatsworth (1990: 46). Sobre Perú, ver Gootenberg (1991). Para estimadores de PBI ver el apéndice de este capítulo.

*Nota:* Todas las estimaciones excluyen la población indígena y la actividad económica más allá de la frontera controlada por las autoridades españolas y portuguesas. Cifras de PBI en valores constantes.

Como sugiere la tabla, los esclavos africanos no siempre terminaron donde el producto marginal de su trabajo era más alto. El atrasado Brasil, con un bajo PBI *per cápita*, importó casi un tercio de todos los esclavos que vinieron al Nuevo Mundo, mientras que la más productiva

<sup>8</sup> Los estimadores plausibles tienen un rango de 8,4 a 112 millones de habitantes. Para una consideración general, ver Newson (1985).

de las islas españolas, Cuba, importó mucho menos hasta el final del siglo XVIII. Esta diferencia se debió en parte al acceso comercial que los portugueses tuvieron a las regiones exportadoras de África y también a las restricciones españolas a las importaciones (incluyendo esclavos) de fuera del imperio. Los esclavos eran mucho más caros en las colonias españolas que en cualquier otro lado hasta que la Corona relajó las restricciones a las importaciones de esclavos hacia finales de la década de 1760.<sup>9</sup> En el siglo XVII, los portugueses llevaron esclavos a Brasil y los pusieron a trabajar en actividades en que su productividad fue baja, porque los esclavos costaban muy poco. Cuando el precio de los esclavos aumentó en respuesta a la demanda del Caribe en el siglo XVIII, la producción brasileña decayó.<sup>10</sup> En Cuba, donde los esclavos costaban dos o tres veces más que en Jamaica, los europeos los compraron sólo cuando alcanzaban la certeza de que serían suficientemente productivos como para compensar su mayor precio.<sup>11</sup>

Los europeos que migraron al Nuevo Mundo fueron muchos menos que los africanos que forzaron a cruzar el océano. Las migraciones desde España hacia sus colonias alcanzaron su pico al final del siglo XVI, pero se reanimó algo en el XVIII. Durante el período colonial, España trató de controlar y limitar la inmigración al Nuevo Mundo y rehusó otorgar permisos para asentarse en sus posesiones a ciudadanos de otros países (excepto los irlandeses católicos naturalizados). En el siglo XVIII, los bajos salarios en las colonias continentales hispanoamericanas y el aumento creciente de las importaciones de esclavos mantuvo el flujo de europeos a un nivel bajo e hizo bastante fáciles los esfuerzos españoles por controlar la inmigración. La inmigración portuguesa a Brasil siguió una trayectoria algo diferente. Como la inmigración española, la de los portugueses cayó durante la depresión del siglo XVII, pero revivió con más fuerza en el siglo XVIII atraída por las altas ganancias durante los booms del oro y los diamantes en el interior de Brasil.

En el siglo XIX los esclavos continuaron llegando en grandes cantidades solo a Brasil y Cuba. La presión británica finalmente contribuyó a terminar con el tráfico de esclavos durante la década de 1850. Mientras tanto, la inmigración europea hacia América Latina se desaceleró después de 1800, se revirtió durante la guerra de Independencia desde 1810 hasta la década de 1820, y en algunos casos virtualmente cesó por más de medio siglo después de la Independencia a pesar de que las restricciones españolas y portuguesas ya no existían. La persistencia de la esclavitud tendió a desalentar la migración europea a Brasil y Cuba. Los bajos salarios, unidos a la inestabilidad política y la guerra internacional, mantuvieron baja la migración europea hacia el resto de América Latina. Cuando desapareció el tráfico de esclavos, Cuba (por el azúcar) y Perú (por el guano y el azúcar) importaron grandes cantidades de trabajadores chinos endeudados. La inmigración masiva europea no llegó hasta las décadas de 1870 y 1880, y cuando lo hizo, la mayoría fue a Argentina y al sur de Brasil.<sup>12</sup>

Paradójicamente, las dos economías más productivas en América Latina al comienzo del siglo XIX eran Cuba y Argentina, donde la mano de obra era más costosa. Ninguna persona

<sup>9</sup> Durante la mayor parte del siglo XVIII, los precios de los esclavos en Cuba fueron de dos a tres veces más altos que en Jamaica y las otras islas inglesas. Ver Eltis (1987: pp.35, 40)

<sup>10</sup> Schwartz (1985: cap. 7).

<sup>11</sup> Aun después de que la corona española atemperó las restricciones a la importación de esclavos a fines de la década de 1760, la inestabilidad de la situación internacional llevó al reforzamiento de aquéllas. Esto fue especialmente evidente en períodos de guerra internacional. Los precios de los esclavos se dispararon durante el conflicto que acompañó a la Guerra de Independencia de los Estados Unidos (1776-83) y después, durante las guerras de la Revolución Francesa y Napoleónicas (1796-1815).

<sup>12</sup> Sánchez Albornoz (1989: 89). Entre 1853 y 1874, 124.000 "coolies" chinos entraron a Cuba, en tanto 87.000 lo hicieron a Perú entre 1859 y 1874.

libre habría ido a Argentina sin asegurarse una ganancia; los pocos que fueron no quedaron defraudados (especialmente por los altos salarios de Buenos Aires). En Cuba, nadie compró esclavos a los altos precios prevaecientes en la mayor parte de la era colonial sin hacer algún uso altamente productivo de ellos. El alto costo del trabajo en estas dos colonias se asemejó al modelo establecido en la Norteamérica británica. La mayoría de América Latina, sin embargo, estaba constituida por territorios mucho menos productivos, con bajos salarios y acceso limitado al mar. Ninguna de esas colonias ibéricas o las naciones estado que las sucedieron, ni siquiera las más prósperas en 1800, como Cuba o Argentina, alcanzaron a conseguir tasas de crecimiento comparables a las de Estados Unidos hasta los últimos años del siglo XIX.

## El acceso al comercio

Tiempo atrás surgieron grandes debates sobre el impacto del comercio en las economías coloniales. Recientemente las investigaciones han tendido a revertir la noción, alguna vez muy extendida, según la cual el comercio es necesariamente (o, al menos, generalmente) perjudicial para las economías atrasadas. Por supuesto, las restricciones coloniales al comercio, como los monopolios que prohibían el intercambio directo con los países extranjeros, impusieron costos adicionales en las colonias del Nuevo Mundo, pero lo hizo precisamente porque esas medidas redujeron los beneficios provenientes del comercio exterior que esas regiones hubieran obtenido del comercio exterior.

El caso latinoamericano sugiere que los beneficios estáticos obtenidos del comercio pueden ser grandes, aun en economías que experimentan un escaso crecimiento económico o un crecimiento no sostenido. Los datos de la Tabla 3 comparan la performance exportadora de las seis economías coloniales más importantes en 1800. Nótese que las colonias están ordenadas en la tabla de acuerdo al rango por orden de PBI *per cápita*. Los datos demuestran que las economías de América Latina colonial con los más grandes sectores exportadores tendieron a tener las mayores tasas del PBI *per cápita*. Esto es porque la productividad fue mayor en las actividades exportadoras que en otros sectores de la economía colonial, pese a que la diferencia entre agricultura de exportación, agricultura de uso doméstico e industria debe haber variado considerablemente. Las economías coloniales que consiguieron especializarse más, tuvieron mejor desempeño.

**Tabla 3**  
**Exportaciones, c. 1800 (en valores corrientes)**

Colonia	Total exportaciones	Exportaciones <i>per cápita</i>	Exportaciones como % PBI	PBI <i>per cápita</i>
Cuba	5.000.000	18,35	20,4	90
Argentina	3.300.000	10,03	12,2	82
México	12.640.800	2,11	5,2	40
Brasil	15.526.750	4,78	16,4	29
Chile	874.072	1,63	4,4	37
Perú	2.998.000	2,31	7,0	33

Fuentes: Ver Apéndice

Como en el caso de las estimaciones del PBI, algunas cifras en esta tabla están sujetas a mayores márgenes de error de los aceptables para épocas más recientes. Para la mayoría de los años entre 1796 y 1812, la situación de guerra internacional desbarató la navegación e infló los precios de las exportaciones. Desde entonces, las exportaciones desde las colonias españolas fluctuaron considerablemente de un año al otro, las cantidades de las exportaciones presentadas en la tabla fueron construidas como una aproximación a condiciones “normales”, ya sea tomando la media de varios años o usando datos del año anterior al estallido de la guerra.

Cuba y Argentina fueron los exportadores más exitosos en términos *per cápita* en el siglo XIX. Argentina también tenía el mayor sector exportador en relación al PBI, con Brasil y Cuba casi empatadas en el segundo lugar. Las economías en el continente que producían principalmente plata para exportar (o como en el caso de Chile, alimentos que exportaban a colonias mineras) tuvieron un sector exportador mucho menor, en ambos sentidos: en términos *per cápita* y en relación al total del producto.

El fracaso relativo de México como exportador es, tal vez, el caso más sorprendente. Durante la mayor parte del siglo XVIII México se constituyó en la «cash cow» del imperio hispanoamericano exportando regularmente grandes cantidades de plata junto con sustanciales cantidades de cochinilla y otros productos. En términos *per cápita*, sin embargo, solamente Chile tenía un sector exportador más pequeño. Mientras el ingreso generado por la industria minera en México y Perú era sustancial, el efecto de productividad era limitado por la proporción relativamente pequeña de la fuerza de trabajo empleada en la minería y el crecimiento relativamente más lento de la producción minera durante los períodos de “boom”.<sup>13</sup>

A través del Caribe, por contraste, las exportaciones dieron cuenta de una proporción relativamente alta del PBI.<sup>14</sup> El sector exportador de Brasil era también muy grande, a pesar de su concentración regional en el noreste (con la excepción durante los “booms” de la exportaciones de oro y diamantes más al sur). El aspecto más sorprendente de la performance de Brasil, sin embargo, es el bajo nivel de sus exportaciones *per cápita* y el PBI *per cápita* en comparación con Cuba. Esto puede explicarse en parte, como se mencionó más arriba, por los menores precios de los esclavos que pueden haber alentado a más productores marginales a entrar en el mercado. A comienzos del siglo XIX, las plantaciones de azúcar en Brasil eran notoriamente ineficientes en comparación con las del Caribe. Además, el azúcar brasileña fue desplazada de los mercados de los países europeos reemplazada por azúcar importada de sus respectivas colonias.

Quizás más sorprendente aún es el éxito relativo de Argentina. La tabla incluye las exportaciones que salieron desde Buenos Aires y fueron producidas en el interior de lo que sería luego el territorio nacional. Los productos exportados eran mayormente cueros vacunos y carne salada, derivados principalmente de la explotación de manadas salvajes en las pampas. La tabla también incluye una medida indirecta de las exportaciones argentinas a Bolivia. No hay datos directos de esas exportaciones. En su lugar, la tabla asume que todas las exportaciones privadas de plata a Buenos Aires consistían en pagos por ropa, azúcar, mulas, yerba mate y otros productos argentinos importados cada año. Parte de estas remesas privadas de plata fueron realmente a

---

<sup>13</sup> Sobre el producto de la industria minera de México, que creció a una tasa anual promedio de 0,7% entre 1775/79 y 1805/09 ver, Coatsworth (1990: cap. 4). La tasa de incremento de la producción de plata en Potosí se desaceleró considerablemente después de 1791 y cayó dramáticamente en la primera década del siglo XIX, según Tandeter (1993: 116).

<sup>14</sup> Además de datos para Cuba, ver Eltis (1995: 328-30) sobre Barbados. Las exportaciones aumentaron en un tercio del total del producto de Barbados a mediados de la década de 1660.

pagar bienes europeos que finalmente encontraban su camino a los consumidores bolivianos y entonces deberían ser excluidos, pero esos montos deben haber sido pequeños en comparación con la plata recibida por los productores argentinos. Además, estos últimos prestaban los servicios comerciales y de transportes y cargaban impuestos sobre los productos europeos reembarcados a Bolivia.<sup>15</sup>

Las pautas presentadas por los datos de la Tabla 3 persistieron en el siglo XIX. La Tabla 4 muestra las exportaciones *per cápita* en distintos períodos a lo largo del siglo. Como muestran los datos, nada había cambiado tanto como para alterar las posiciones relativas hasta después de 1850, excepto el comienzo del “boom” del cobre chileno y un “blip” de las ganancias inesperadas en el guano peruano entre 1840 y 1870. A fines del siglo, Cuba y Argentina todavía lideraban la región en cuanto a las exportaciones *per cápita*, mientras que Chile había crecido rápidamente con los nitratos reemplazando al cobre después de la Guerra del Pacífico (1879-83) como producto principal de exportación. Los datos del comercio en la Tabla 4 ofrecen algún respaldo a la noción de *path-dependence*,<sup>16</sup> al menos a lo largo del siglo XIX. Con la notable excepción de Chile, el menos exitoso de los exportadores no mejoró su posición relativa, mientras que los países exitosos continuaron liderando la región.

**Tabla 4**  
**Exportaciones per cápita, 1800-1913 (en US dólares corrientes)**

<i>País</i>	<i>1800</i>	<i>1850</i>	<i>1870</i>	<i>1890</i>	<i>1913</i>
Argentina	10,0	10,3	16,5	32,4	62,0
Brasil	4,8	5,0	8,6	9,6	14,2
Chile	1,6	7,8	14,2	20,3	44,7
Cuba	18,3	22,2	44,3	55,7	64,7
México	2,1	3,2	2,3	4,4	10,7
Perú	2,3	3,7	10,1	3,3	9,4

*Fuentes:* Tabla 2 y Bulmer-Thomas (1994: 69)

En suma, Argentina y Cuba consiguieron prosperar en la era colonial a pesar de sus altos costos de mano de obra, en parte porque sus recursos naturales estaban bien ubicados y ello les

<sup>15</sup> La creación del virreinato del Río de la Plata y el decreto de “Libre Comercio” que lo siguió en 1778 también afectó a las provincias interiores que aprovisionaban a Potosí con una variedad de productos que incluían mulas, azúcar, vino, y yerba mate. Mientras este comercio se legalizaba y facilitaba, importaciones crecientes de bienes manufacturados a través de Buenos Aires afectaron adversamente algunas industrias locales en el Noroeste. Para una reciente revisión de esta cuestión, ver Amaral (1990).

<sup>16</sup> *Path Dependence* es el principio por el que las opciones disponibles en cualquier período de tiempo dependen de eventos en períodos previos. Este concepto es muy reciente en la teoría económica y no tiene aún un uso unívoco, por ello su uso literal en inglés persiste aun en otras lenguas. En econometría se utiliza para referir a una “trayectoria dependiente”, en la Teoría de Juegos se usa para la “dependencia en el transcurso del juego”, en otros casos se habla de “dependencia en la trayectoria”. Otros la usan para aludir a la historia, la trayectoria o el proceso, en el sentido de la lógica del transcurso de los eventos, originada en una causalidad endógena. El caso de la generalización del teclado para escribir y la disposición de las teclas *qwerty* en el primer modelo siempre es utilizado para la explicación de *path-dependence* por la analogía. Ver un reciente estado de la cuestión en: P. David **Path Dependence and the Quest for Historical Economics: One more chorus of the ballad of Qwerty**, University of Oxford Papers in Economic and Social History. 20. Noviembre 1997 (N. de la T.)

permitió especializarse en la producción de exportaciones. Las economías agrarias menos exitosas, como la brasileña, consiguieron sustituir el problema de la localización de los recursos naturales con mano de obra barata, empujando la producción para la exportación más lejos de la costa utilizando el bajo costo del trabajo para compensar el encarecimiento de los costos de transporte. El resto de las colonias producía pequeñas cantidades (en relación a su PBI) de metales de alto valor en sus localizaciones primitivas, especialmente en los Andes. Aun en el ostensiblemente opulento México, al menos el 80% de la población en 1800 trabajaba en la agricultura doméstica con bajos niveles de productividad.<sup>17</sup>

## Las barreras institucionales

Los regímenes de las colonias ibéricas y los estados que les sucedieron impusieron un amplio ordenamiento de barreras institucionales a las empresas productivas en el Nuevo Mundo. Esas restricciones distorsionaron incentivos, al aumentar los costos privados y el riesgo de las empresas productivas que podrían haber contribuido al crecimiento económico. Tres fueron particularmente perjudiciales: el riesgo político asociado con políticas y políticos impredecibles, el costo debido a ineficientes derechos de propiedad y un costoso sistema impositivo y regulatorio; y las oportunidades perdidas por falta de “bienes públicos”,<sup>18</sup> especialmente inversiones en recursos humanos e infraestructura material.

El riesgo político fue ocasionado por el carácter arbitrario del regalismo ibérico y los sucesivos gobiernos personalistas y dictaduras militares que siguieron, la autoridad discrecional ejercida por los oficiales coloniales y los del período nacional –cuyas ganancias privadas muy frecuentemente prevalecían sobre el interés público, y los conflictos sociales que estallaban constantemente en las sociedades esclavistas y de castas, que constituían la mayor parte de la región. Los riesgos políticos aumentaron sostenidamente en las posesiones españolas después de 1808, con el estallido de las guerras de independencia y permanecieron altos por décadas en muchas de las nuevas naciones. Particularmente problemáticas fueron la persistencia de la esclavitud y de ciertos privilegios a castas, los cuales en la mayoría de los casos no podían ser mantenidos ni abolidos sin agitación.

Los costos y los riesgos de involucrarse en actividades económicas productivas, incluyendo el comercio y otros servicios, fueron sustancialmente mayores en el Nuevo Mundo ibérico que en las colonias y ex-colonias británicas. En parte, eso se debió a las normas legales del sistema ibérico, la falta de derechos de propiedad bien definidos (o necesarios), sistemas judiciales ineficientes y a veces corruptos, y a la persistencia de formas arcaicas de propiedad o tenencia de la tierra, como el mayorazgo y los derechos (inalienables) de propiedad corporativos de la iglesia, los *ayuntamientos* o tierras comunales y las comunidades indígenas. En parte, también fue así debido a los primitivos sistemas impositivos de los dos imperios, los cuales descansaban en regulaciones gravosas, monopolios, licencias, derechos y todo tipo de regulaciones para generar ingresos fiscales.

---

<sup>17</sup> Ver Coatsworth (1990: cap. 5).

<sup>18</sup> *Public Goods* es un concepto de la economía que alude a los bienes caracterizados por no ser excluyentes (los individuos que no los pagan, no pueden ser excluidos de su consumo), no son rivales en el consumo (es decir NO cuestan nada cuando una persona consume el bien). Es uno de los pocos conceptos de la teoría económica utilizado vastamente por otras ciencias sociales. Los bienes públicos no deberían necesariamente identificarse o asimilarse a la provisión pública o por parte del Estado, algunos bienes públicos se suministran privadamente y hay muchos bienes no públicos que se suministran políticamente. (N. de la T.)

Los dos imperios y los gobiernos que los sucedieron proveyeron pocos “bienes públicos”. Ninguno de los poderes coloniales, y pocos de los estados sucesores, consiguieron siquiera definir y procurar la defensa de las fronteras de sus territorios. Ninguno ejerció un seguro monopolio del uso legítimo de la violencia y todos se apoyaron en milicias y fuerzas irregulares para mantener el orden. A lo largo de América Latina las inversiones de los gobiernos en recursos humanos e infraestructura física fallaron constantemente. Los gobiernos coloniales dejaron la educación y los servicios sociales en manos de la Iglesia, delegaron el mantenimiento de los caminos a las asociaciones de comerciantes, dejaron decaer los mayores puertos y fortificaciones y se preocuparon seriamente no mucho más que de la recolección de impuestos. Pasaron décadas hasta que los gobiernos nacionales que los siguieron empezaron a proveer aquellas funciones públicas básicas.

Consideradas en conjunto, esas restricciones institucionales constituyeron poderosos obstáculos al crecimiento económico en el Nuevo Mundo ibérico. Sin embargo, no todas las colonias sufrieron por igual. Los niveles de imposiciones fiscales, por ejemplo, variaron considerablemente de una colonia a otra. La Tabla 5 provee estimaciones muy elementales de los ingresos de los gobiernos, ingresos *per cápita* e ingresos como proporción del PBI en las mayores colonias en 1800. Las estimaciones de los ingresos públicos para las colonias hispanas en el continente están basadas en datos de la compilación de Klein y TePaske y ajustadas para eliminar el doble registro, los fondos traídos de los años anteriores, los depósitos (a ser retornados después), las transferencias de otros Tesoros y los préstamos.<sup>19</sup> Bolivia está incluida asumiendo que su PBI *per cápita* era igual al de Perú. También disponemos de datos comparables para Cuba, pero no para Brasil. Las cifras más antiguas (y más comúnmente citadas) de ingresos públicos para Brasil corresponden al año 1805 y subestiman parte de los ingresos. Disponemos de cifras posteriores para Brasil sólo para los años siguientes a 1808 cuando los gastos crecieron considerablemente como resultado de la transferencia de la corte portuguesa de Lisboa a Río de Janeiro. Para las otras colonias no hay datos disponibles.

**Tabla 5**  
**Ingresos fiscales per cápita como porcentaje del PBI, c. 1800**  
**(en valores corrientes)**

<i>Colonia</i>	<i>PBI per cápita</i>	<i>Ingresos Fiscales</i>	<i>Ingresos per cápita</i>	<i>Ingresos % PBI</i>
Cuba	90	1.500	5,51	6,1
Argentina	82	1.121	3,40	4,2
México	40	31.618	5,27	13,2
Brasil	29	4.200	1,68	4,9
Chile	37	2.003	3,74	10,1
Perú	33	2.455	1,89	5,7
Bolivia	[33]	2.644	2,93	[8,9]

*Fuente:* Ver Apéndice y texto.

<sup>19</sup> Ver Klein y TePaske (1982; 1986). En un caso, el de la Caja de Lima, los ingresos por el impuesto al comercio o *alcabala* fueron registrados como provenientes de “Otras Tesorerías”, un ítem que alcanzó un monto de \$1,7 millones y que probablemente incluyera excedentes en ingresos fiscales remitidos desde otras Cajas. Para evitar subestimar los ingresos, esta suma fue incluida en los datos peruanos, pese a que ello introduce un pequeño sesgo hacia arriba en las estimaciones de la Tabla 5.

En términos absolutos, México con su enorme población y ricas minas de plata pagaba la mayoría de los impuestos; en 1800 los ingresos fiscales sumaron \$31 millones, suma mucho mayor que la de ninguna otra colonia. En términos *per cápita*, México también pagaba más que ninguna otra colonia, salvo Cuba, seguida por Chile, Argentina,<sup>20</sup> Bolivia, Perú, y Brasil. La variación en los niveles de impuestos era considerable; en términos *per cápita*, México pagaba aproximadamente tres veces más que Brasil y Perú.<sup>21</sup>

Los datos de la Tabla 5 muestran que no hay una correlación directa entre el PBI *per cápita* y los ingresos fiscales, ni en términos *per cápita* ni como porcentaje del PBI. Las colonias con economías relativamente más productivas pudieron afrontar el pago de una mayor proporción del PBI en impuestos; en las colonias más pobres, el excedente disponible para impuestos era mucho menor. Los datos muestran, sin embargo, que las colonias más cargadas de impuestos no fueron ni las más ricas ni las más pobres. Las dos economías más productivas soportaron cargas fiscales relativamente livianas. Cuba, con el mayor PBI *per cápita*, pagó el mayor ingreso fiscal *per cápita* pero esto representó una proporción menor del PBI que en varias otras colonias más pobres.<sup>22</sup> Argentina, la segunda economía más productiva de todas, fue la menos gravada de las colonias en proporción a su PBI.

La Tabla 5 sin duda subestima la variación de la carga fiscal dentro del Imperio Español. Esto se debe a que una porción sustancial de los impuestos pagados por las colonias relativamente más pobres, como Bolivia y México, era exportada cada año para subsidiar la administración civil y la defensa en las colonias más ricas como Argentina y Cuba, respectivamente.

Aunque el peso relativo de los impuestos no mostró una correlación clara con el PBI *per cápita*, es razonable suponer que sí estaban correlacionados con el tamaño del sector exportador de las colonias. Para testear esta hipótesis, la Tabla 6 reproduce las sumas de las exportaciones *per cápita*, los ingresos fiscales y el PBI. Los datos en esta tabla muestran una correlación fuerte entre ingresos fiscales y el tamaño del sector exportador, pero contrariamente de lo que uno podría esperar, la correlación es negativa. Esto es, el peso fiscal (impuesto como proporción del PBI) aumenta cuando el sector exportador se achica en ambos términos, relativo y *per cápita*. Así entonces, los exportadores exitosos soportaron una carga fiscal menor que las colonias con sectores exportadores más pequeños. Esta correlación negativa no es perfecta, pero es lo suficientemente fuerte como para merecer una explicación.

---

<sup>20</sup> Las cifras correspondientes a la Argentina en la tabla requieren algunas explicaciones, ya que los procedimientos contables en la Caja de Buenos Aires hacen especialmente difícil usar los datos de Klein y TePaske. Aparte de distinguir transferencias internas y externas de los ingresos reales, el principal problema es que los productos de la Aduana de Buenos Aires y de la recolección de la *alcabala* están agregadas junto con los ingresos por impuestos de Potosí en las cuentas denominadas "Otras Tesorerías" (una práctica que empezó temprano a comienzos de la década de 1780). En 1800, el año representado aquí, el total reportado como recibido de otras Tesorerías superó los \$2,4 millones. La cifra de la tabla supone que aproximadamente \$200.000 representaban los productos de la *alcabala* e ingresos de Aduana originados en Buenos Aires. Ese valor puede ser bajo, aunque es consistente respecto al de los años anteriores. Sobre la interpretación de los datos de Buenos Aires, ver Amaral (1984: 287-95) y los comentarios de Javier Esteban Cuenca, John J. TePaske, Herbert S. Klein, J. R. Fisher, y Tulio Halperin Donghi que le siguen.

<sup>21</sup> Ecuador es un caso adicional para el cual se realizaron esas estimaciones. Andrien (1994: 178) ha estimado la carga fiscal *per cápita* a finales del siglo XVIII en un rango que de menos de medio peso en los distritos montañosos relativamente atrasados de Cuenca, asciende a 6 pesos en el puerto de Guayaquil, mientras que en Quito dicha carga alcanzó a 1,62 pesos. Dadas las poblaciones relativas, el promedio para la colonia entera fue probablemente más cercano a las cifras de Quito que a las de Guayaquil.

<sup>22</sup> El ingreso fiscal estimado en la tabla es el promedio para 1795-1800 (no se registran datos anuales) de Marrero (1985: v.4, 323).

**Tabla 6**  
**Exportaciones, ingresos fiscales y PBI per cápita, c. 1800**  
**(en valores corrientes)**

Colonia	Exportaciones <i>per cápita</i>	Exportaciones % del PBI	Ingresos <i>per cápita</i>	Ingresos % del PBI	PBI <i>per cápita</i>
Cuba	18,35	20,04	5,51	6,1	90
Argentina	10,03	12,20	3,40	4,2	82
México	2,11	5,20	5,27	13,2	40
Brasil	4,78	16,40	1,68	4,9	29
Chile	1,63	4,40	3,74	10,1	37
Perú	2,31	7,00	1,89	5,7	33

*Fuente:* Ver el texto.

Vale la pena notar que la variación sustancial en la carga fiscal registrada en la Tabla 6 ocurrió (a excepción de Brasil) en el seno de una única unidad política: el imperio español, en el cual la política fiscal, la estructura y la administración de los impuestos eran, teóricamente, gobernadas por una misma autoridad soberana y un sistema de normas único. Las tasas y la incidencia de los impuestos, sin embargo, variaban de una colonia a otra. El tesoro de Cuba, por ejemplo, no percibía impuestos de minas o tributos indígenas, las fuentes mayores de renta fiscal en el continente, porque no había minas (en el siglo XVIII) ni indios en Cuba. En Argentina, una porción de la población indígena sobrevivió, pero mayormente fuera del control español, por lo que tampoco se percibió mucho tributo en esa colonia. Los impuestos de minas pasaban por Buenos Aires desde Potosí, pero no eran recolectados dentro de las fronteras de la actual Argentina. La mayoría de los impuestos percibidos en México y los Andes no provenían de la producción para exportación e importación. Por el contrario, la mayor parte de los impuestos recolectados en Cuba, y probablemente también en Argentina, provenían del comercio exterior.

El tamaño mucho más pequeño del sector comercial externo de las economías mexicana y peruana explica este resultado aparentemente paradójico. Si España hubiera gravado solamente a las exportaciones e importaciones en México o Perú, los ingresos fiscales hubieran disminuido abruptamente. Durante la era de las reformas borbónicas, las autoridades españolas rebajaron realmente los impuestos y otras cargas de la minería de plata para promover la producción. Al mismo tiempo, nuevos impuestos, derechos, monopolios y regulaciones para ponerlos en práctica, golpearon duramente a la mayoría de las actividades no agrícolas.<sup>23</sup> En México, las exportaciones crecieron pero la economía se estancó. Un proceso similar ocurrió en los Andes, donde la vida económica fue perturbada aún más por masivas revueltas, vinculadas con el aumento de impuestos y otras exacciones, las que estallaron en la década de 1780.

Los contribuyentes en Argentina y Cuba pagaban bajos o moderados impuestos porque el gobierno colonial no tenía, virtualmente, otras fuentes de ingresos que pudieran ser gravadas fuera del sector exportador mismo. Como en México y los Andes, las autoridades reconocieron que los altos impuestos a las exportaciones hubieran simplemente desalentado la producción de bienes que podrían ser gravados. En todas sus colonias, España aumentó las tasas de impuestos

<sup>23</sup> No agrícolas, porque en todas las colonias españolas y en Brasil los impuestos a la tierra no existieron o fueron mayormente no cobrados, y el diezmo, un impuesto sobre el producto agrícola, fue directamente percibido por la Iglesia.

a las importaciones y la *alcabala* a finales del siglo XVIII, afectando principalmente a empresarios urbanos y consumidores. Sin embargo, sin una población indígena sujeta a tributo, ni un considerable sector no exportador por gravar, España no pudo hacer mucho más por aumentar la carga fiscal en Argentina y Cuba sin disminuir las fuentes de riqueza que estaban sujetas a impuestos.

La magnitud de la carga fiscal colonial probablemente fue menos importante que los regímenes regulatorios extenuantes que los ponían en práctica. Los impedimentos legales a las actividades productivas y al comercio tendieron a variar en relación al número y al peso de los impuestos recolectados. Peor aún, esas cargas fiscales fueron más gravosas en las colonias más pobres cuyos sectores exportadores eran los más pequeños. La sociología de este modelo es igualmente clara. Colonias con grandes poblaciones indígenas pagaban más impuestos no sólo porque los indios estaban sujetos a impuestos que no pagaban otros habitantes (la capitación o el *tributo*), sino también porque grandes poblaciones indígenas aumentaban el valor de los privilegios de criollos y mestizos y la protección garantizada por las normas coloniales españolas.

La obtención de la Independencia en la mayor parte de América Latina a comienzos de 1820 creó oportunidades para una modernización política e institucional. La mayoría de esas oportunidades fueron desperdiciadas. A pesar de que el sistema de castas fue atenuado o abolido legalmente, y el comercio exterior fue liberalizado de las trabas coloniales, la mayoría de los países de la región cayeron en disputas civiles internas y múltiples guerras internacionales que duraron décadas. La inseguridad tendió a arruinar los, de otro modo, efectos positivos de la independencia.

El peso del legado institucional colonial después de la Independencia demostró ser más pesado en aquellas regiones donde las presiones por una modernización confrontaron intereses atrincherados en el sistema de castas y los regímenes de privilegio y la “intrusividad” regulatoria asociada con ellos. En las colonias del continente, la población criolla e incluso aun muchos mestizos se habían enredado en una red de privilegios corporativos o de casta que los ataban al régimen colonial y entonces facilitaban a la Corona la imposición de mayores gravámenes fiscales y sistemas regulatorios en el imperio. La población indígena pagaba el tributo y aceptaba la autoridad española a cambio de una autoridad mínima y la protección de sus derechos inalienables, precapitalistas, a tierras comunales, aunque podía llevar a rebelarse contra la aplicación de nuevos impuestos y el abuso de ciertos oficiales. En México, el conservadurismo de la Iglesia y de los grandes magnates criollos con sus aliados provinciales demoró la modernización institucional por décadas luego de la Independencia. En Perú, protegidos del cambio por su fragmentación geográfica, por la prolongación de un convenio colonial que intercambiaba paz social por autonomía indígena, y por una resistencia de las élites terratenientes que controlaban los gobiernos provinciales, la modernización liberal fracasó en sobrevivir al “boom” del guano a mediados del siglo y permaneció como una frágil –y mayormente extranjera– inspiración que raramente penetró la sierra hasta bien avanzado el siglo XIX o aún más tarde.

La adhesión de Chile a un comercio dirigido (la base de sus exitosas exportaciones de trigo a Lima en el siglo XVIII), se disolvió después de la independencia y el descubrimiento de ricos yacimientos de cobre al tiempo que los precios aumentaban extraordinariamente con el despegue de la revolución industrial, fue lo que promovió una recuperación económica más temprana que en el resto de América Latina. Nada fue conseguido rápidamente ni a bajo costo, por supuesto, pero la modernización institucional afrontó menos obstáculos allí que en cualquier otro lado, salvo Argentina.

Argentina sufrió menos. Las luchas entre Buenos Aires y las provincias interiores sobre los fundamentos constitucionales, tarifas e ingresos fiscales no concluyeron sino después de

varios años, pero en la mayor parte del período que va de 1808 a 1865 el país estuvo realmente en paz y sus exportaciones fueron creciendo.<sup>24</sup> Más aún, los complejos problemas de clase, étnicos e institucionales que tanto intensificaron las luchas civiles en México y los Andes, y luego en Cuba, no jugaron virtualmente ningún rol en Argentina. El crecimiento económico basado en las exportaciones empezó apenas después de la independencia y aumentó con la unificación del país después de 1865.

Cuba y Brasil disfrutaron de los beneficios de la paz durante las tumultuosas décadas de las luchas de independencia en las otras colonias. Cuba, por supuesto, permaneció como colonia española hasta 1898, un destino vinculado en parte a su dependencia de las exportaciones de azúcar producida por trabajo esclavo. Mientras que la economía de la isla se expandió en la primera mitad del siglo XIX, la productividad parece haberse estancado, a pesar del impresionante esfuerzo de los plantadores y el gobierno español por modernizar el transporte y los trapiches. Hacia mediados de siglo, la economía de Cuba había quedado bien atrás de los industrializados Estados Unidos y se rezagaron aún más como consecuencia de las luchas civiles promovidas por la esclavitud y la independencia que sacudió a la isla durante la guerra de los Diez Años (1868-78) y la subsiguiente reanudación de la lucha de independencia (1895-98). La consecución pacífica de la independencia Brasileña ayudó a consolidar el compromiso del país con una agricultura de exportación mínimamente productiva, basada en el trabajo esclavo y la herencia de un gobierno débil y altamente centralizado. Estado y esclavistas colaboraron, pero ninguno tenía los recursos, intereses ni los deseos de invertir adecuadamente en modernizar las antiguas instituciones e infraestructura de la colonia.

En la segunda mitad del siglo XIX, virtualmente cada país de América Latina llevó a cabo una serie de reformas similares (idénticas en ocasiones) que eliminaron o redujeron sustancialmente las barreras institucionales heredadas de la época colonial. En la mayoría de los casos, los procesos comenzaron con la eliminación de los monopolios de estado, los fueros de la Iglesia y los militares (excepciones de la jurisdicción de la justicia civil y criminal) y otros privilegios, la supresión de una amplia gama de impuestos domésticos y derechos, y arcaicos derechos de propiedad (mayorazgos, eclesiásticos, manos-muertas indígenas y esclavitud); y continuaron con la privatización de las tierras públicas, la sanción de nuevos códigos civiles y comerciales, y los esfuerzos por atraer capital extranjero y trabajadores para el desarrollo tanto de los ferrocarriles y otras obras públicas, como de una amplia gama de actividades productivas. El tiempo y la secuencia de las reformas varió con la fortuna política de los partidos y facciones contendientes en cada país. En aquellos que tomó más tiempo, el crecimiento económico fue demorado hasta más tarde que en cualquier otro lado.

## La desigualdad

La distribución de los derechos legales y civiles, de los bienes de capital y la riqueza en tierras, de los ingresos por salarios y la propiedad, y del capital humano así como de la educación o la salud, afectan y a la vez son afectados por el desempeño económico de las naciones. América Latina se rezagó respecto de los países del Atlántico Norte en la igualdad de derechos y la formación de capital humano durante buena parte de la era moderna. Por otro lado, la región no parece haber sido marcadamente más desigual en la distribución de activos de capital, o del ingreso, que el mundo desarrollado hasta el comienzo del crecimiento económico de finales del siglo XIX.

<sup>24</sup> Newland (s.f.) estima que las exportaciones argentinas crecieron a una tasa anual promedio de 5,5% por año (3% *per cápita*) entre 1811 y 1870.

El sistema de castas y la esclavitud de la época colonial hicieron de la desigualdad en los derechos legales y civiles las bases de la estructura jurídica de los dos imperios. La mayoría de los individuos o indígenas de descendencia mexicana fueron definidos legalmente como inferiores a los europeos y a la gente de ancestros mestizos. En Mesoamérica y los Andes, solamente la gente indígena pagaba el odioso *tributo*. Ellos fueron excluidos por ley de las ocupaciones de status alto y del acceso a altos puestos en el gobierno o la Iglesia. También se les prohibió portar armas o montar a caballo, necesitaban el permiso de ambas autoridades, política y eclesiástica, para moverse a otro pueblo, y tenían que observar unas leyes que codificaban su vestimenta, sufriendo otras innumerables restricciones y reglas. Al mismo tiempo, sin embargo, las reglas coloniales españolas estipularon la elección de líderes políticos indígenas en asambleas abiertas y dejaron a la mayoría de las comunidades con gran amplitud para manejar sus propios negocios. Los magistrados españoles supervisaron y, a veces interfirieron, como lo hicieron los curas locales, pero en la compleja política local de la autoridad colonial, los líderes indígenas, las costumbres y los recursos fueron a veces decisivos. Los intereses de la corona reposaron en preservar la población indígena y su base económica para cargarles impuestos. La corona también buscó prevenir que la mano de obra indígena y sus organizaciones cayeran bajo el dominio de las élites coloniales, prefiriendo mantener ambas dependientes de Madrid y sus agentes.

Las restricciones de castas a la movilidad física u ocupacional fueron removidas por las Cortes españolas en 1811, parcialmente como respuesta a la revueltas de independencia en México. La mayoría de las nuevas naciones adoptaron constituciones que proclamaban la igualdad de derechos legales para sus ciudadanos, pero restringían el sufragio en las elecciones nacionales, reimpusieron el *tributo* bajo varias apariencias (usualmente como una capitación a todos los ciudadanos), y admitieron la continuación de la tenencia inalienable de la propiedad comunal y un amplio grado de autonomía política para las comunidades indígenas.

Los trabajos dedicados al análisis cuantitativo de la distribución de la riqueza y el ingreso en la América Latina colonial e independiente son escasos y fragmentarios. Dado el predominio de la economía rural en la región, la propiedad de la tierra probablemente constituyó el bien más importante de los poseedores de riquezas. Las tendencias de la distribución de la propiedad territorial pueden iluminar las tendencias de la distribución de la riqueza y el ingreso en su totalidad, al menos hasta la urbanización e industrialización del siglo XX.

El status indígena permitió a los pobladores indígenas en la época colonial invocar leyes españolas y una política de defensa de sus tierras comunales de la usurpación por parte de extraños. El aislamiento también ayudó; mucha de la tierra ocupada por las comunidades indígenas pudo no haber terminado en rentables *haciendas*. Así, en la mayor parte de las colonias en el continente, la propiedad de la tierra en manos indígenas sobrevivió tres siglos de dominación española. En muchas regiones, como el sur de México, los altiplanos o *highlands* de Guatemala y gran parte de la sierra peruana, las comunidades y los empresarios indígenas poseían la mayor parte de la tierra explotable hasta mucho después de la independencia. Aún en las áreas adyacentes a las mayores ciudades y pueblos, donde el valor de la tierra era mayor, la propiedad indígena sobre la tierra subsistió. La declinación económica y la inseguridad que acompañó al logro de la independencia en la mayoría de los países redujo el beneficio de las propiedades existentes. Muchas fueron divididas en arrendamientos o inquilinatos, vendidas en parcelas a sus ocupantes o simplemente abandonadas. Las imágenes de grandes y ricos *patrones* enseñoreados en sus ejércitos de peones sin tierras tiene poca semejanza con la mayor parte del campo en Mesoamérica o los Andes hasta el comienzo del crecimiento económico en la segunda mitad del siglo XIX.

Las reformas económicas liberales que acompañaron y sostuvieron el crecimiento económico hacia finales del siglo XIX facilitaron, y en algunos casos proveyeron, incentivos

especiales para alentar el asalto generalizado a propiedades de campesinos (y la Iglesia) tanto como la enajenación de vastas cantidades de tierra pública a manos de grandes propietarios rurales, muy vinculados políticamente. Los regímenes liberales en todos lados hicieron que las antiguas tierras inalienables de los pueblos de indios fueran ahora sujetas a la propiedad privada y se pusieran en venta. La construcción de ferrocarriles a menudo precipitó olas de privatizaciones de tierras antes aisladas por medio de la vinculación de estas propiedades de pueblos o tierras públicas con mercados distantes, incrementando así su valor potencial para forasteros poderosos. A menudo, los pequeños propietarios vendieron sus tierras, a precios atractivos, a extraños que tenían mejor acceso a la información y al capital. La concentración de la propiedad de la tierra fue facilitada también por el movimiento hacia un régimen de gobiernos más estables a lo largo de toda la región. El crecimiento económico produjo aumentos en los ingresos fiscales. El telégrafo y el ferrocarril ayudaron a los gobiernos a enterarse de los problemas y a suprimirlos más rápidamente. En muchos países, los gobiernos locales elegidos fueron suprimidos en favor de gobernadores y alcaldes designados; los gobiernos locales electos no reaparecieron por completo en toda la región sino hasta la última década del siglo XX. El status legal de la mujer se deterioró realmente en el siglo XIX y no se recobró hasta la segunda mitad del siglo XX. El sufragio universal masculino en elecciones nacionales no se consiguió en América Latina hasta bien entrado el siglo XX, habiendo empezado en Argentina en 1912 y moviéndose en etapas a través de terrenos étnicos menos homogéneos, hasta que la mujer, en la mayoría de los casos después de la segunda guerra mundial, recibió el derecho al voto.

En las regiones esclavistas de América Latina, los esclavos mismos fueron privados del derecho a su propio trabajo. Sus dueños se apropiaron de una parte de lo producido por su trabajo, que habría sido pagado en salarios si ellos hubieran sido mano de obra libre. Así, las regiones esclavistas probablemente tendieron a ser más desiguales en la distribución del ingreso que las áreas donde no hubo esclavos, y mucho más desiguales aún, que las áreas en las cuales los productores rurales poseían su propia tierra. Dentro del subgrupo de países donde predominó la esclavitud, tanto los derechos legales como la riqueza o el ingreso tendieron a estar más igualmente distribuidos en las áreas y en los períodos menos productivos. En períodos de "boom", como en Cuba a comienzos del siglo XIX, los altos precios de los bienes de exportación producidos por esclavos y una oferta de trabajadores esclavos relativamente inelástica llevó a aumentos en la intensidad del trabajo y a la reducción del tiempo libre y del acceso a pequeñas parcelas, como a la adopción de nuevos, y más draconianos, códigos de esclavos y a la usurpación de los derechos de los hombres libres, con la intención de empujarlos al empleo en las plantaciones. Las condiciones en un Brasil más atrasado en la época colonial, parecen haber variado considerablemente pero son descritas generalmente como menos dinámicas y menos polarizadas. La propiedad de la tierra, también, fue históricamente más concentrada en Cuba que en Brasil.<sup>25</sup>

Entre 1803 (Haití) y 1888 (Brasil), cada país y colonia en el hemisferio occidental abolió la esclavitud. Las sociedades post-emancipación variaron dramáticamente en la extensión en la cual los antiguos esclavos recibieron todos los derechos civiles y el acceso a las oportunidades económicas. En las emancipaciones más tempranas, como en Haití, las restantes islas francesas, y las colonias británicas, la manumisión de esclavos produjo un severo golpe a la agricultura del azúcar de plantación, lo que sugiere que los efectos distributivos de la finalización de la esclavitud fueron relativamente altos. En Brasil y Cuba, los efectos de la abolición en la distribución de la riqueza o el ingreso fueron probablemente menores. Esas dos emancipaciones

---

<sup>25</sup> Ver Schwartz (1985: caps. 11 y 16).

tardías pagaron un precio por su demora en el crecimiento económico perdido. En ambos casos, los regímenes políticos vinculados a la esclavitud colapsaron enseguida después de su abolición; si esas transiciones hubieran ocurrido más temprano, las economías brasileña y cubana podrían haber empezado a crecer más temprano y no más tarde que el resto de América Latina.

En Argentina, la concentración de la propiedad de la tierra se desarrolló en ciclos de “conquista” –campañas militares contra indígenas nómades que culminaron en los comienzos de la década de 1880. Después de cada campaña, estuvieron disponibles enormes extensiones de tierra para recompensar a participantes y amigos, o para la venta a bajos precios a inversores ricos. Así, el proceso de concentración en Argentina estuvo directamente vinculado a las políticas del gobierno y, a diferencia del resto del continente, largamente anticipada al crecimiento económico de finales del siglo XIX. Sin embargo, dado que la tierra era relativamente barata en Argentina en relación con la escasa oferta de mano de obra, la concentración temprana de la propiedad parece haber tenido un impacto mínimo en la distribución de la riqueza. Lyman Johnson encontró que la distribución de la riqueza en la provincia de Buenos Aires, en las décadas siguientes a la independencia, fue por lo menos tan igualitaria como en las regiones no esclavistas de los Estados Unidos en la misma época.<sup>26</sup> Recién con los ferrocarriles, los inmigrantes y la diseminación del crecimiento económico a través de las pampas en los finales del siglo XIX, la propiedad de la tierra proporcionó las bases para un orden social más desigual.

A lo largo de los imperios español y portugués, y en los estados naciones que los sucedieron, la acumulación de capital humano se retrasó respecto de los países del Atlántico Norte. Desde la época colonial, las inversiones públicas y privadas latinoamericanas en educación, salud pública, nutrición e infraestructura relacionada con la salud (por ejemplo, agua potable), han estado muy por detrás de las del Atlántico Norte a niveles comparables de PBI *per cápita*. La falta de capital humano puede retardar el crecimiento económico, mientras la desigualdad pronunciada en su distribución agrava la desigualdad en la distribución del ingreso. Ambos efectos parecen haber tenido impacto en el desempeño económico de las economías latinoamericanas, a pesar que posiblemente los mayores efectos en ese sentido ocurrieran en el siglo XX y no antes. Casi todos los países latinoamericanos han hecho serios esfuerzos para recuperarse en la formación de capital humano durante los pasados cien años, pero la convergencia con los standards del mundo desarrollado ha quedado demorada a causa de negligencias en el pasado, altas tasas de crecimiento poblacionales, y la quiebra frecuente de los regímenes democráticos en este siglo.

La contradictoria, pero positiva y acumulativa, evolución de los derechos legales y civiles en América Latina contrasta con los graves aumentos en la desigualdad de la riqueza y el ingreso que ocurrieron en tanto que el crecimiento empezó hacia finales del siglo XIX. La sugerencia de Kuznets que la desigualdad del ingreso o la riqueza aumenta en los estadios más tempranos de la modernización parece ampliamente confirmada por la historia de los patrones de tenencia de la tierra en buena parte de América Latina, pero Kuznets había predicho también una contratendencia hacia una mayor igualdad mucho antes que la región alcanzara sus actuales niveles de PBI *per cápita*. La relativa igualdad que caracterizó buena parte de la América Latina colonial y los comienzos del siglo XIX no promovieron un crecimiento económico rápido, aunque tal vez ayudó a sostener una suerte de “capitalismo de centavos”, esto es, una participación muy extendida en actividades comerciales aún entre grupos indígenas y esclavos. Al menos en el campo, la distribución de la riqueza parece no haber sido sesgada excepcionalmente hasta después que comenzó el crecimiento económico.

---

<sup>26</sup> Ver Johnson (sin fecha).

La desigualdad de derechos y status civiles heredados de la época colonial, persistieron en la época post-independencia, especialmente en el caso de los esclavos. Aunque la abolición finalmente trajo igualdad legal, los derechos civiles –como el sufragio– y el acceso al gobierno más generalizado llevó mucho más tiempo. Largos períodos de dominación autoritaria en la mayoría de los países persistieron hasta la década de 1980. Esas dificultades pueden ayudar a explicar el fracaso debilitante de los gobiernos en América Latina para invertir adecuadamente en capital humano e infraestructura física.

## Conclusiones

Por más de dos siglos cruciales, desde comienzos del siglo XVIII hasta finales del siglo XIX, virtualmente todas las economías latinoamericanas se estancaron. Dado que al mismo tiempo el crecimiento económico sostenido fue ocurriendo en los Estados Unidos y partes de Europa Occidental, América Latina se quedó atrás, se retrasó. Barreras físicas e institucionales bloquearon el crecimiento a través de la región aunque algunas colonias, como Argentina y Cuba, consiguieron alcanzar comparativamente altos niveles de productividad antes que se estancaran.

Comenzando en el último cuarto del siglo XIX, los ferrocarriles, la navegación a vapor y finalmente, los vehículos a motor (y las futuras “hidrovías”) ayudaron a las economías latinoamericanas a superar las barreras físicas para mejorar la productividad. Los arrasadores cambios institucionales que empezaron a ocurrir al mismo tiempo removieron viejos obstáculos y crearon nuevos incentivos para promover una mayor productividad. En promedio, las economías de América Latina en el siglo XX han crecido tan rápido como la economía de Estados Unidos, pero más despacio que las economías más dinámicas de Europa y Asia.<sup>27</sup>

A finales del siglo XIX y comienzos del XX la transición al crecimiento económico en América Latina parece haber estado acompañada por aumentos abruptos en la desigualdad, particularmente en la propiedad de la tierra. La desatención histórica de la región a la formación de capital humano fue reforzada por el bajo costo relativo de importar tecnología y técnicos de otros países (como opuesto a producirla o entrenarlos localmente). Finalmente, el crecimiento económico propició mayores salarios, el bienestar físico de los habitantes aumentó, las escuelas y los hospitales fueron construidos, pero –con la excepción de Argentina, Costa Rica y Uruguay, los países étnicamente más homogéneos de las antiguas colonias españolas– lo hicieron mucho más despacio que en otras regiones del mundo.

La desigualdad persistente ha tenido un doble efecto negativo en el crecimiento económico de América Latina en el siglo XX. Los efectos directos incluyen la reducida productividad de quizás una tercera parte de la fuerza de trabajo contemporánea en América Latina debido a malnutrición, enfermedades y falta de educación. Los efectos indirectos incluyen riesgos sustancialmente más altos de descontento social y político que desaniman inversiones y desalientan aún más el crecimiento.

---

<sup>27</sup> Ver Maddison (1995: Apéndice D).

## Apéndice

A medida que avanzaba el siglo XVIII fueron recogidos con mayor consistencia y cuidado datos cuantitativos de las economías coloniales de España y Portugal, en su mayoría de modo fragmentario y poco creíble. De todos modos, las estimaciones agregadas del desempeño económico, aun para el período colonial tardío, están sujetas a un buen margen de error.

Hay estimaciones del PBI en el último período colonial para Cuba y México y para Perú en la década de 1820. Se pueden construir aproximaciones todavía más crudas para Argentina, Brasil, y Chile. Esas cifras son presentadas en la Tabla 1. Con dos excepciones, las cifras de población y estimaciones del PBI se refieren a las regiones que corresponden al territorio nacional de los estados independientes establecidos posteriormente. Las excepciones son Argentina, donde la estimación excluye al Chaco, Misiones, y las áreas pampeana y patagónica fuera del control europeo, y Chile donde se omite la población y la actividad económica más allá de la frontera araucana en el sur.

En los casos de México, Cuba, y Perú, las cifras en la tabla corresponden a estimaciones directas del PBI en algún momento de finales de siglo XVIII o comienzos del XIX. El PBI *per cápita* de México en 1800 permaneció en alrededor de 40\$, de acuerdo a varias estimaciones, mientras que el de Perú fue probablemente algo más bajo.<sup>28</sup>

Según Fraile y los Salvucci el PBI *per cápita* de Cuba era de 66\$ en 1690, 90\$ en 1750, y 98\$ a mediados del siglo XIX. Eligiendo la más baja de estas dos últimas cifras para la estimación del año 1800, todavía el PBI *per cápita* de Cuba supera al de Estados Unidos para ese año. La posición de Cuba aquí es consistente con la de otras economías exportadoras del Caribe. Las estimaciones del PBI *per cápita* para las islas azucareras del Caribe, que eran colonias de Gran Bretaña o Francia, son realmente más altas que en los Estados Unidos a finales del siglo XVIII.<sup>29</sup>

Las cifras de Argentina y Chile están basadas en una evidencia más fragmentaria. En ambos casos, las cifras del PBI de la tabla son, en realidad, estimaciones de ingresos basados en extrapolaciones de datos salariales. En el caso de Argentina, el estudio de Lyman Johnson sobre la ciudad de Buenos Aires cita un salario promedio mensual de 17\$ o 204\$ por año para un trabajador urbano no calificado de la construcción en la primera década del siglo XIX,<sup>30</sup> mientras varias fuentes colocan los salarios rurales a niveles de 6 pesos por mes, más raciones de comida por un total de 76,5\$ al año.<sup>31</sup> Esto implica un ingreso *per cápita* de aproximadamente 94\$ para la provincia de Buenos Aires; usando las mismas tasas de salarios para el resto de las principales provincias rebaja el ingreso *per cápita* de toda la colonia a 82\$.<sup>32</sup>

<sup>28</sup> Para México, ver Coatsworth (1990: cap. 3). Para Perú, ver los cálculos aproximados de Gootenberg para finales de la década de 1820. (1985: 53).

<sup>29</sup> Para Cuba, ver Fraile, Balbin y los Salvucci (1993: parte II, cap. 3). La ventajosa productividad de las islas azucareras tuvo sus orígenes en el siglo XVII y persistió hasta la abolición de la esclavitud en Haití después de 1793 y el Imperio Británico en 1832. Para una reciente discusión, ver David Eltis, (1995: 321-38). El PBI *per cápita* de Estados Unidos en 1800 fue aproximadamente de \$80. El peso Hispano Americano y el dólar de Estados Unidos se cambiaban aproximadamente 1:1 en esa época.

<sup>30</sup> Johnson (1990: 137-72).

<sup>31</sup> Ver, por ejemplo, Brown (1979: 43, 164) y Chiaramonte (1991: 108-12).

<sup>32</sup> Para la población predominantemente urbana de la provincia de Buenos Aires, esta suma multiplica la tasa de los salarios urbanos (\$204) por la cantidad de la fuerza de trabajo de 25.600 personas (asumiendo que representa el 64% de los 40.000 habitantes de Buenos Aires) y aplica la tasa de salario rural (\$76,50)

No conozco ningún trabajo comparable en salarios urbanos a finales del período colonial en Chile, aunque ciertos datos fragmentarios sugieren que los trabajadores urbanos no calificados alcanzaron un salario de alrededor de 2 reales (0,25 pesos) por día.<sup>33</sup> Usando las observaciones empíricas de Bairoch, que como medida aproximada del ingreso *per cápita* puede ser derivada multiplicando la tasa de los salarios diarios de trabajadores urbanos no calificados por 200, coloca a Chile en 50 pesos.<sup>34</sup> Usando la misma razón para otras colonias, sin embargo, se obtienen cifras sustancialmente superiores a los valores conocidos. La razón de Bairoch y la del salario para la ciudad de México de 0,375 pesos, por ejemplo, resulta un ingreso *per cápita* de 75 pesos, bien por encima de las cifras aceptadas de 40 pesos. El resultado de los datos salariales de Buenos Aires estimados en 142 pesos para Argentina, son muy superiores a las estimaciones más cautas de esta tabla.<sup>35</sup> Las cifras de Chile en la tabla están reducidas en un 25% para corregir un sesgo hacia arriba en el método de Bairoch.

Finalmente, la estimación para Brasil en la Tabla 1 está basada en extrapolaciones de las estimaciones de Leff sobre las tasas de crecimiento económico del siglo XVIII llevándolas hasta 1800.<sup>36</sup> El resultado puede ser demasiado bajo; aplicando la razón entre el PBI *per cápita* de Estados Unidos respecto al de Brasil, de acuerdo a las estimaciones de Maddison para 1820, resultaría en 1800 de \$38 en dólares corrientes (versus los \$29 aceptados aquí).<sup>37</sup>

Las estimaciones del PBI *per cápita* en la Tabla 1 no intentan hacer más que establecer órdenes de magnitud aproximados. Todas las estimaciones están sujetas a sustanciales márgenes de error, aún las cifras para México, las cuales están basadas en investigaciones considerables y han superado muchas revisiones. Aunque las cifras precisas son frágiles, no obstante, el ranking entre las colonias parece relativamente robusto. Argentina y Cuba probablemente tuvieron las economías más productivas, con el resto de las colonias del continente bien atrás.

Bolivia es omitida de la tabla por falta de datos, pero habría probablemente aparecido hacia el final de la lista, probablemente debajo de Perú. La marcada declinación del producto de

---

a la fuerza de trabajo rural de 32.168 personas (64% de la restante población de 50.262). De acuerdo a las cuentas de Maeder (1969: cap 1), aproximadamente un tercio del total de la población Argentina (incluyendo la provincia de Buenos Aires) vivía en ciudades y áreas urbanas. Otra vez asumiendo una tasa de participación en la fuerza de trabajo del 64% para ambas poblaciones, rurales y urbanas, las mismas tasas de salario producen un ingreso *per cápita* estimado de \$81,50. Esta estimación para toda la colonia excluye el Chaco, Misiones, y las áreas pampeana y patagónica fuera del control europeo. El ingreso *per cápita* de la colonia, excluyendo la provincia de Buenos Aires, disminuye a \$69.

<sup>33</sup> Vicuña MacKenna (1938: v.2, 228) cita un proyecto de construcción en Santiago para 1792 en el cual los salarios de los peones son calculados en dos reales por día, comparables a los de Guadalajara en el mismo período. El proyecto de Santiago parece haber subestimado los salarios y otros costos.

<sup>34</sup> Bairoch (1977); un sumario con datos adicionales en Bairoch (1993: cap. 8).

<sup>35</sup> El estudio de salarios de Van Young (1987) para el período colonial tardío en las ciudades de México cita salarios para trabajadores no calificados de la construcción en 1794-1804 de 2 reales y 2 reales y medio por día (0,25 a 0,31 pesos) en Guadalajara y de 3 reales (0,375 pesos) por día en la Ciudad de México. El costo de vida parece haber sido más alto en México (aunque no en Santiago) que en Buenos Aires, pero no mucho como para eliminar la diferencia de salario de la magnitud que sugieren estos datos.

<sup>36</sup> Para Brasil, la estimación está basada en datos de Leff como el "más ajustado" al crecimiento económico de Brasil entre 1822 y 1913 (1982: v.1, apéndice). La estimación de Leff está convertida en pesos corrientes utilizando los índices de Warren-Pearson y el de precios mayoristas elaborado por el Bureau of Labor (Departamento de Trabajo) para deflacionar a dólares de 1950. Así aparece que el PNB (Producto Nacional Bruto) creció lentamente –si lo hizo– entre 1800 y 1822. Los índices de precios están en *US Bureau of the Census* (1958: 115-17).

<sup>37</sup> Ver Maddison (1-3).

la minería de plata en Potosí en la década de 1790, juntamente con una declinación de la manufactura y persistentes bajos niveles de productividad en la agricultura sugieren que la economía de Bolivia se retrasó aún más atrás de las otras economías coloniales de la época.

Las estimaciones de población de la Tabla 1 fueron tomados de una variedad de fuentes citadas en la tabla.<sup>38</sup> Los datos de comercio en la Tabla 2 están sujetos a menores márgenes de error que los estimadores de PBI. Para Argentina, las cifras de la tabla se refieren al año 1796 y están basadas en Cortés Conde y Moutoukias.<sup>39</sup> Este fue el pico para las exportaciones vía Buenos Aires hasta después de la independencia. El total de las exportaciones alcanzó \$5,5 millones, pero ha sido reducido para eliminar las exportaciones públicas de plata (ingresos fiscales netos) desde Bolivia. Este ajuste fue hecho asumiendo que la mitad de todas las exportaciones de plata desde Buenos Aires consistió en ingresos públicos que no debieron contar como exportaciones. También se omitieron de las estimaciones de la tabla las exportaciones de Argentina a Bolivia. Para Brasil, las exportaciones a Portugal son tomadas del trabajo de Alden.<sup>40</sup> Estas cifras para 1800 han sido aumentadas en un 10% para dar cuenta del contrabando y convertidas a pesos al tipo de cambio de \$1,363 para el milreis. Para Chile, las cifras de exportaciones de la tabla es el promedio del período 1790-99 tomadas de Carmagnani.<sup>41</sup>

Para Cuba, la cifra de la Tabla 2 puede ser un poco baja. Guerra y Sánchez ponen las exportaciones en 1794 en "más de cinco millones", mientras Marrero cita cifras para 1805 a 1807 que van de \$5,1 a \$8,1 millones.<sup>42</sup> Para México, las cifras de la tabla corresponden al promedio de las exportaciones desde Veracruz durante los años 1796 a 1805; las sumas fueron recopiladas por los oficiales del *consulado* de ese tiempo y reproducidas por Lerdo de Tejada en un informe publicado por primera vez en 1853.<sup>43</sup> He agregado un 20% a las cifras de Veracruz para dar cuenta de las exportaciones desde otros puertos. Para Perú, las sumas de exportaciones que incluyen un pico en la producción de plata de 637.000 marcos en 1799, suponen que la mitad de ese total fue exportado (como era el caso de Nueva España) y usa la razón de exportaciones de plata en el total de exportaciones de 1791-94 (85%) para llegar a las cifras de la tabla.<sup>44</sup>

*Traducción:* María Alejandra Irigoin

---

<sup>38</sup> Para Argentina, ver Maeder (1969: 22-3); para Brasil, ver Graham y Menick (1979: 26-30), pero nótese que Alden (1987: 287) acepta un total mucho más bajo (aunque reconocidamente subestimado) de sólo 2.1 millones; para Chile, ver Mamalakis (1978: vol.2, 9); para México, ver Coatsworth (1990: 46); para Perú, ver Gootenberg (1991: 109-57).

<sup>39</sup> Cortés Conde (1985: Tabla 1, 359) y Moutoukias (1992).

<sup>40</sup> Alden (1997: 335).

<sup>41</sup> Carmagnani (1973: 59, 76, 96).

<sup>42</sup> Ver Guerra y Sánchez (1964: 197); Marrero (1985: 72).

<sup>43</sup> Ver Lerdo de Tejada (1967: sin página).

<sup>44</sup> Ver Fisher (1986: 49-55).

## Bibliografía

- Adelman, Jeremy  
1997 **Republic of capital: Buenos Aires and the Legal Transformation of the Atlantic World** (en prensa). Libro manuscrito.
- Alden, Dauril  
1987 "Late Colonial Brasil, 1750-1808" en Leslie Bethell (ed.) **Colonial Brasil**, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 284-343.
- Amaral, Samuel  
1990 "Comercio libre y economías regionales: San Juan y Mendoza, 1780-1820" **Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas**, 7: 1-67.  
1984 "Public Expenditure Financing in the Colonial Treasury: An Analysis of the Real Caja de Buenos Aires Accounts, 1789-91" **Hispanic American Historical Review**, 64, no.2. May, pp. 287-95.
- Andrien, Kenneth  
1994 "The State and Dependency in Late Colonial and Early Republican Ecuador" en Kenneth Andrien y Lyman L. Johnson (eds.) **The political Economy of Spanish América in the Age of Revolution, 1750-1850**, Alburquerque, University of New México Press.
- Atack, Jeremy y Peter Passell  
1994 **A New Economic View of American History from Colonial Times to 1940**. 2da ed., New York, W. W. Norton.
- Bairoch, Paul  
1977 "Estimations du revenu national dans les sociétés occidentales pre-Industrielles et au XIX siècle" **Revue Economique**, 28, no.2, pp. 177-208.  
1993 **Economics and World History: Myths and Paradoxes**. New York, Harvester Wheatsheaf.
- Brown, Jonathan C.  
1979 **A Socioeconomic History of Argentina, 1776-1860**. Cambridge, Cambridge University Press.
- Brading, David A.  
1971 **Miners and Merchants in Bourbon México: 1763-1810**. Cambridge, Cambridge University Press.
- Bulmer-Thomas, Victor.  
1994 **The Economic History of Latin América Since Independence**. Cambridge, Cambridge University Press.
- Cardoso, Fernando Henrique y Enzo Faletto  
1979 **Dependency and Development in Latin America**. Berkeley, University of California Press.
- Carmagnani, Marcelo  
1973 **Les mecanismes de la vie économique dans une société coloniale: Le Chili (1680-1830)**. París, SEVPEN.
- Chiaromonte, José Carlos  
1991 **Mercaderes del Litoral: Economía y sociedad en la provincia de Corrientes, primera mitad del siglo XIX**. México, Fondo de Cultura Económica.
- Coatsworth, John H.  
1990 **Los orígenes del atraso: siete ensayos de historia económica de México en los siglos XVIII y XIX**. México, Alianza Editorial.

- 1982 "The Limits of Colonial Absolutism: México in the Eighteenth Century" en Karen Spalding (ed.) **Essays in the political, Economic and Social History of Colonial Latin America**, pp. 25-51. Newark, Delaware, University of Delaware, Occasional Papers and Monographs, 3.
- 1990 "Economic History and the History of Prices in Colonial Latin America" en Lyman L. Johnson y Enrique Tandeter (eds.) **Essays on the Price History of Eighteenth-Century Latin America**, pp. 21-34. Albuquerque, N.M., University of New México Press.
- Cortés Conde, Roberto
- 1985 "The Export Economy of Argentina, 1880-1920" en Roberto Cortés Conde y Shane J. Hunt (eds.) **The Latin American Economies: Growth and the Export Sector 1880-1930**, pp. 319-81. New York, Holmes and Meier.
- Eltis, David
- 1987 **Economic Growth and the Ending of the Transatlantic Slave Trade**. New York, Oxford University Press.
- 1995 "The Total Product of Barbados, 1664-1701" **Journal of Economic History**, 55, 2, pp. 321-38.
- Engerman, Stanley L. y Kenneth L. Sokoloff
- 1997 "Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies" en Stephen Haber (ed.) **How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic History of Brasil and Mexico, 1800-1914**, pp. 260-304. Stanford, Stanford University Press.
- Fisher, John
- 1986 "Mining and the Peruvian Economy in the Late Colonial Period" en Nils Jacobsen y Hans-Jürgen Puhle (eds.) **The Economies of México and Perú During the Late Colonial Period, 1760-1810**, pp. 46-60. Berlín, Colloquium Verlag.
- Fraile Balbin, Pedro, Richard J. Salvucci y Linda K. Salvucci
- 1993 "El caso cubano: exportación e independencia" en L. Prados de la Escosura y S. Amaral (eds.) **La independencia americana: consecuencias económicas**, pp. 80-101. Madrid, Alianza.
- Gootenberg, Paul
- 1985 "Merchants, Foreigners and the State: The Origins of Trade Policies in Post-Independence Perú" Tesis de Ph.D. The University of Chicago. Inédita.
- 1991 "Population and Ethnicity in Early Republican Perú: Some Revisions" **Latin American Research Review**, 26, 3, pp. 109-57.
- Graham, Douglas H. y Thomas W. Merrick
- 1979 **Population and Economic Development in Brasil: 1800 to the Present**. Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Guerra y Sánchez, Ramiro
- 1964 **Manual de Historia de Cuba (Económica, Social y política)**. La Habana, Editorial Nacional de Cuba.
- Hofman, A. y N. Mulder
- 1999 "The comparative Productivity Performance of Brasil and México, 1950-94" en J. Coatsworth y A. Taylor (eds.) **Latin America and the World Economy since 1800s**. Harvard University Press (en prensa).
- Johnson, Lyman
- 1990 "The Price History of Buenos Aires During the Viceregal Period" en Lyman L. Johnson y Enrique Tandeter (eds.) **Essays on the Price History of Eighteenth-Century Latin America**, pp. 137-72. Albuquerque, N.M., University of New Mexico Press.

- s/f "The Frontier as an Arena of Social and Economic Change: Wealth Distribution in Nineteenth-Century Buenos Aires Province" (mimeo).
- Klein, Herbert S. y John J. TePaske  
 1982 **The Royal Treasuries of the Spanish Empire in America**. 3 vols., Durham, NC, Duke University Press.
- 1986 **Ingresos y egresos de la Real Hacienda de Nueva España**. 2 vols., México, Instituto Nacional de Antropología e Historia, Colección Fuentes.
- Lang, James  
 1979 **Portuguese Brasil: The King's Plantation**. New York, Academic Press.
- Larson, Brook  
 1986 "The Cotton Textile Industry of Cochabamba, 1770-1810: The Opportunities and Limits of Growth" en Nils Jacobsen y Hans-Jürgen Puhle (eds.) **The Economies of México and Perú During the Late Colonial Period, 1760-1810**, pp. 150-68. Berlín, Colloquium Verlag.
- Lerdo de Tejada, Miguel  
 1967 **Comercio exterior de México desde la Conquista hasta hoy**. México, Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Leff, Nathaniel  
 1982 **Underdevelopment and Development in Brasil**. 2 vols., London, Allen & Unwin.
- Lockhart, James  
 1991 "Trunk Lines and Feeder Lines: The Spanish Reaction to American Resources" en Kenneth J. Andrien y Rolena Adorno (eds.) **Transatlantic Encounters: Europeans and Andeans in the Sixteenth Century**, pp. 90-120. Berkeley, University of California Press.
- Maddison, Angus  
 1994 "Explaining the Economic Performance of Nations, 1820-1989" en William Baumol, Richard Nelson y Edward Wolfi (eds.) **Convergence of productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence**, pp. 20-61. Oxford, Oxford University Press.
- Maeder, Ernesto  
 1969 **Evolución demográfica argentina de 1810 a 1869**. Buenos Aires, EUDEBA.
- Mamalakis, Marcos (ed.)  
 1978 **Historical Statistics of Chile**. 2 vols., Westport, CT, Greenwood Press.
- Marrero, Levi  
 1985 **Cuba: Economía y Sociedad**, vol.4: "Azúcar, Ilustración y Conciencia (1763-1868)". Madrid, Playor.
- Maxwell, Kenneth  
 1995 **Pombal: Paradox of the Enlightenment**. Cambridge, Cambridge University Press.
- Moutoukias, Zacarías  
 1992 "Crecimiento económico y política imperial: El patriciado colonial de Buenos Aires, 1760-1796" (mimeo).
- Newland, Carlos  
 s/f "Exports and Terms of Trade in Argentina, 1811-1870" (mimeo).
- Newson, Linda A.  
 1985 "Indian population patterns in colonial Spanish America" **Latin American Research Review**, 20, 3, pp. 41-74.

Sánchez Albornoz, Nicolás

1989 "Population" en Leslie Bethel (ed.) **Latin America: Economy and Society, 1870-1930**, pp. 83-148. Cambridge, Cambridge University Press.

Schwartz, Stuart B.

1985 **Sugar Plantations in the Formation of Brazilian Society, 1550-1835**. Cambridge, Cambridge University Press.

Tándeter, Enrique

1993 **Coercion and Market: Silver Mining in Colonial Potosi, 1692-1826**. Albuquerque, University of New México Press.

U.S. Bureau of the Census

1958 **Historical Statistics of the United States from Colonial Times to 1957**. Washington, D.C., Government Printing Office.

Van Young, Eric

1987 "The Rich Get Richer and the Poor Get Skewed: Real Wages and Popular Living Standards in Late Colonial México" (mimeo).

Vicuña MacKenna, Benjamín

1938 **Historia de Santiago**, en **Obras completas**, vol.11. Santiago, Dirección General de Prisiones.

World Bank

1997 **The State in a Changing World: World Bank Development Report 1997**. Oxford, Oxford University Press.