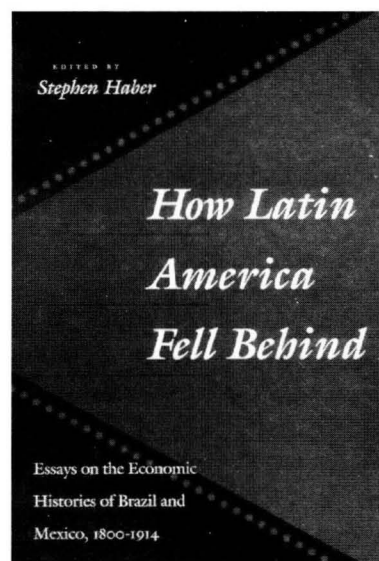
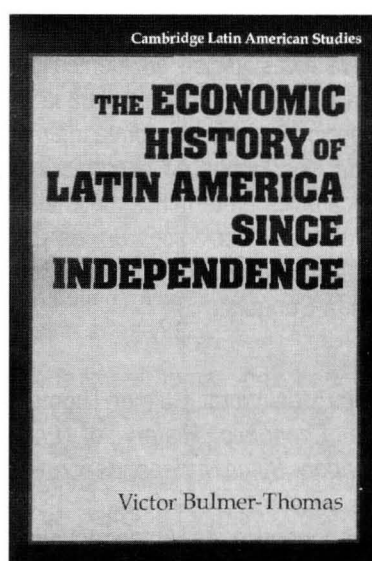
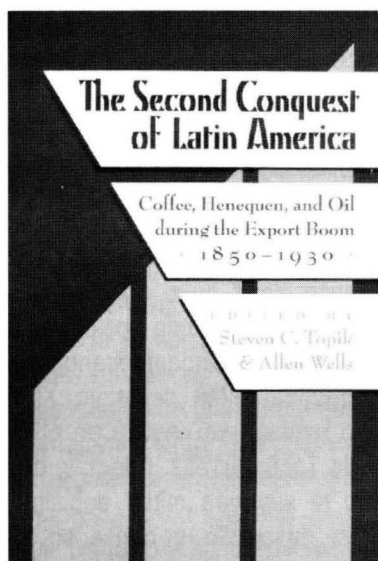


# La historia económica de América Latina: entre la teoría de la dependencia y el enfoque institucional

Steven C. Topik y Allen Wells, compiladores, *The Second Conquest of Latin America. Coffee, Henequen, and Oil during the Export Boom, 1850-1930*, University of Texas Press, Austin, 1998, viii, 271 pp.

Victor Bulmer-Thomas, *The Economic History of Latin America Since Independence*, Cambridge University Press, Cambridge y Nueva York, 1994, xv, 487 pp.

Stephen Haber, compilador, *How Latin America Fell Behind. Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford University Press, Stanford, 1997, xiii, 316 pp.



Entre 1850 y 1930 la expansión de la economía de Europa Occidental y Estados Unidos y la mayor integración de América Latina a Occidente a través del crecimiento de las exportaciones transformaron al continente latinoamericano. Según Steven Topik y Allen Wells, compiladores y coautores del libro *The Second Conquest of Latin America. Coffee, Henequen, and Oil during the Export Boom, 1850-1930*, este fenómeno "fue tan dramático como el épico encuentro entre los conquistadores y las civilizaciones americanas nativas en el siglo XVI". Sin embargo, lo que ellos llama-

man "la segunda Conquista" no fue una simple victoria de los empresarios extranjeros sino una serie de negociaciones entre las elites latinoamericanas y los inversionistas extranjeros. De ahí que los resultados de "la segunda Conquista" tuvieran resultados tan diferentes en todo el continente.

Entre 1850 y 1913, el comercio internacional del mundo creció diez veces. En 1800, 3% de la producción mundial entraba al comercio internacional, y en 1913 una tercera parte. Entre 1850 y 1913, las exportaciones latinoamericanas crecieron en 1.000%. Y aun-

que hoy en día se habla mucho de los mercados de capitales globalizados, el movimiento de capitales ya estaba considerablemente globalizado en el período en estudio; en 1850 había 2 billones de dólares en inversión extranjera en el mundo, y en 1913, 43 billones.

Según Topik y Wells, los regímenes liberales y exportadores tenían como metas hacer a un lado la herencia colonial e integrar a la población como ciudadanos a través del mercado, y no a través de la religión y las costumbres. Conceptos como "propiedad" y "mercados" adquirieron nuevos significa-

dos; la tierra y el trabajo se convirtieron en bienes sujetos al mercado; los fueros de diferentes grupos sociales desaparecieron y las tierras comunales fueron privatizadas; estatus, clase, raza y género asumieron nuevos significados con los nuevos sistemas laborales.

La economía de exportación también tenía otras consecuencias: exponía las economías locales a choques externos y a la vulnerabilidad de mercados internacionales, aumentaba las desigualdades en la distribución del ingreso, hizo a las economías latinoamericanas menos autosuficientes, e incrementó el poder de los terratenientes-exportadores a expensas de otros grupos sociales.

Para contrarrestar las diferentes formas de resistencia de los grupos subordinados a los efectos de la economía de exportación, las élites latinoamericanas utilizaron no solamente la coerción sino también un cóctel de ideologías que combinaban el positivismo, el liberalismo económico y el darwinismo social.

Muy acertadamente Topik y Wells plantean que para entender los cambios en la cultura popular hay que estudiar los procesos de transformación en la cultura material, y no simplemente los rituales y las representaciones. El libro trata tres productos de exportación que se consolidaron durante el período estudiado, el henequén, el café y el petróleo.

Topik trata en un capítulo el tema del café, tanto en Brasil como en Hispanoamérica (su cubrimiento de Brasil es más completo que el que hace sobre los países hispanoamericanos). Wells estudia la producción del henequén en Yucatán y realiza comparaciones con la producción de

otras fibras vegetales en Asia, Norteamérica y Europa. Jonathan Brown y Peter S. Linder tratan el tema de la explotación del petróleo y el establecimiento y consolidación de compañías petroleras en América Latina. Mira Wilkins, desde la historia empresarial, analiza el papel de las multinacionales en la producción y la comercialización de estos tres productos primarios.

Este interesante trabajo, escrito por especialistas de primera línea quienes ya han publicado sobre estos temas, combina un manejo apropiado de la literatura secundaria con nueva investigación en fuentes primarias. Plantea en forma clara la interacción entre la economía internacional, los bienes de exportación y los cambios en términos materiales, culturales e ideológicos en los países latinoamericanos durante la "segunda Conquista".

\* \* \*

El libro de Victor Bulmer-Thomas, *The Economic History of Latin America Since Independence*, es una excelente síntesis de la historia económica de América Latina en los siglos XIX y XX. Además del trabajo de síntesis, el autor ofrece sus propias interpretaciones. Bulmer-Thomas afirma que ninguna teoría por sí sola puede explicar el por qué de la posición intermedia de América Latina en términos de desarrollo económico en el ámbito internacional, ni las diferencias entre los países latinoamericanos. Por tanto, él ofrece un marco conceptual para que "la historia económica sea más que una simple descripción". Ese marco conceptual para explicar las diferencias en los niveles de desarrollo se basa en tres ideas: primero, la "lotería" de los bienes primarios, esto es, los recursos naturales con potencial de exportación; segundo, la mecánica del crecimiento

generado por el sector exportador; y tercero, las políticas económicas y las instituciones en cada país.

Durante y después de las guerras de independencia cayó el ingreso *per cápita* como consecuencia de la caída del comercio internacional, la fuga de capitales, el descenso de la producción minera y el costo del mantenimiento de las fuerzas armadas. Las nuevas repúblicas emitieron bonos en el mercado internacional, generalmente con resultados desastrosos. Aunque el sector minero empezó a recuperarse, otros sectores de exportación no tuvieron un desempeño satisfactorio durante la primera mitad del siglo XIX.

Como consecuencia de la expansión de las economías del Atlántico Norte hubo un gran aumento en la demanda por productos primarios latinoamericanos en la segunda mitad del siglo XIX, como también se analiza en el libro de Topik y Wells. Además, durante la segunda mitad del siglo XIX se desarrolló un consenso de elite en torno al libre cambio, la inversión extranjera y la inmigración de europeos.

Según el autor, sólo Argentina, Chile, Uruguay y Cuba alcanzaron tasas de crecimiento satisfactorias en el período de oro del libre cambio entre mediados del siglo XIX y comienzos de la Primera Guerra Mundial. En los demás países, aunque hubo etapas de crecimiento, hubo también largos períodos de estancamiento y vulnerabilidad a la fluctuación de los precios de los productos primarios en los mercados internacionales.

Bulmer-Thomas señala que no hubo una tendencia secular en contra de los términos de intercambio de los productos latino-

americanos antes de la Primera Guerra Mundial, sino probablemente todo lo contrario. Además, estudios econométricos señalan una muy alta correlación entre exportaciones *per cápita* e ingreso *per cápita* para los países latinoamericanos en el periodo comprendido entre mediados del siglo XIX y la Gran Guerra.

Bulmer-Thomas analiza también el aporte de los diferentes factores económicos al desarrollo de América Latina durante el siglo XIX. En cuanto al factor trabajo, las elites continuaron con el sistema colonial coercitivo y manipularon los salarios para presionarlos hacia la baja. Esto les permitió no invertir en maquinaria para reemplazar trabajo, como sucedía en los países de altos salarios. También se concentró el ingreso limitando el crecimiento del mercado. En cuanto a la tierra, ésta era abundante aunque el problema era la consecución de mano de obra. Por último, en cuanto al capital existía un problema de subdesarrollo del sector bancario durante el siglo XIX. Dado lo limitado de los mercados locales de capitales, los gobiernos recurrieron a la inversión y a los empréstitos extranjeros. Aunque la inversión extranjera trajo elementos positivos para el desarrollo, la inversión por sí sola no fue suficiente para resolver las debilidades institucionales de los mercados de capitales latinoamericanos.

Pero además del sector exportador, lo que determinó el desempeño pobre de la mayoría de los países fue una combinación de incompetencia administrativa, inestabilidad política, malos sistemas de transporte, carencia de capitales, escasez de mano de obra, y mercados pequeños. Y concluye Bulmer-Thomas que dada la alta demanda por productos primarios

en esos 60 años, el fracaso del modelo exportador debe ser estudiado por el lado del problema de la oferta, esto es, de las condiciones internas de cada país, y no simplemente de la demanda.

De todas maneras, el crecimiento de las exportaciones fomentó la urbanización, el aumento de los salarios de los trabajadores y la clase media y aumentó el mercado para productos manufacturados. A diferencia de Europa, no se pasó por un proceso de protoindustrialización en el que unidades pequeñas y de baja productividad se transformaron en empresas manufactureras modernas y de alta productividad. La industria manufacturera latinoamericana que apareció a finales del siglo XIX no fue una derivación de la industria doméstica sino un sector nuevo que entró a competir —y a desplazar— la vieja industria artesanal.

Bulmer-Thomas critica a André Gunder Frank, quien argumentó que el sector industrial en América Latina se expandió cuando se cerraron los mercados internacionales. Para el caso de la Primera Guerra Mundial, según Bulmer-Thomas, aquellos países que tenían estructuras industriales atrasadas no vieron mayor crecimiento. Y con la recuperación de las exportaciones durante los años 20, la industria latinoamericana tuvo la oportunidad de comprar maquinaria y crecer. Sin embargo, entre 1913 y 1929 los términos de intercambio se tornaron contra los productos latinoamericanos en general. Las excepciones fueron los países beneficiados con el petróleo, lo mismo que la Argentina que logró ampliar y diversificar sus mercados.

Con la Depresión de 1929 hubo una caída dramática del precio de las exportaciones latinoamericanas; las importaciones tam-

bién cayeron de precio, aunque no tanto como las exportaciones. Los gobiernos del continente respondieron con políticas de estabilización para responder en el frente externo por la caída de las exportaciones y la interrupción de los flujos de capital, y en el ámbito interno por la caída de los ingresos del Estado y la aparición de déficits presupuestales que no podían ser financiados con préstamos del extranjero. La mayoría de los países adoptaron un sistema de control de cambios y aumentaron los aranceles sobre las importaciones agrícolas e industriales.

La recuperación se empezó a dar en la mayoría del continente para 1931-1932. Esta recuperación fue impulsada por la sustitución de importaciones tanto agrícolas como industriales, como por una recuperación de las exportaciones. Además se respondió en contra de la política económica ortodoxa que inicialmente había agravado la crisis en los países industrializados; así, se aplicaron políticas monetarias y fiscales flexibles, se incrementó la inversión en obras públicas financiadas con déficit presupuestales y se pudo aumentar la demanda doméstica.

Sin embargo, las autoridades siguieron confiando en el sector exportador como motor del crecimiento durante los años 30, trataron de recuperar o crear nuevos mercados de exportación. Además, los intereses de los grupos exportadores siguieron primando contrario a lo que equivocadamente señalan algunos historiadores económicos que ven al Estado de los años 30 como favorecedor de los intereses industriales.

La Segunda Guerra Mundial trajo un aumento de la intervención estatal. Además, por razones de carácter estratégico aumentó la



cooperación interamericana mediante los acuerdos de cuotas para los productos latinoamericanos en el mercado estadounidense. La industria se afianzó en los países más grandes. Más que como consecuencia de una política deliberada de protección a la industria (esta política únicamente se consolidaría durante la posguerra), los industriales locales se beneficiaron por la caída de las importaciones de manufacturas como resultado del conflicto bélico, el crecimiento del comercio de bienes manufacturados entre los países latinoamericanos, el establecimiento de nuevas empresas por parte de refugiados europeos, y el crecimiento de la industria productora de bienes intermedios y de capital en los países más industrializados.

Para Bulmer-Thomas, las políticas estatales que consolidaron el desarrollo hacia adentro y el control de las importaciones *después* de la Segunda Guerra Mundial respondieron a varias razones. Primero, sentimientos nacionalistas de no tener que depender de los vaivenes económicos y políticos del mundo desarrollado; segundo, un marcado pesimismo en cuanto a las perspectivas de mantener los mercados de exportación; y tercero, la escasez de divisas que se hizo notoria desde 1947. De nuestra parte agregaríamos otra razón muy importante que no menciona Bulmer-Thomas: las campañas del sector industrial aprovechando los sentimientos nacionalistas ya mencionados e identificando sus intereses con los intereses de la nación entera, y sus presiones de tipo político que llevaron a que el Estado protegiese a la industria a expensas de exportadores e importadores y de los mismos consumidores.

Después de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos

tuvieron como prioridad la reconstrucción de Europa a través del Plan Marshall. América Latina perdió importancia en el mercado norteamericano, aunque los términos de intercambio fueron favorables a los productos latinoamericanos desde los años 40 hasta la finalización de la guerra de Corea en 1954. El gobierno de los Estados Unidos fue muy enfático en señalar que si América Latina quería flujos de capital norteamericano, éstos vendrían sólo como inversiones privadas. De hecho, hubo un incremento importante en el número de compañías multinacionales que se establecieron en Iberoamérica especialmente en los países más industrializados que fueron los que más protegieron al sector manufacturero.

Bulmer-Thomas señala que mientras "América Latina cerraba su economía, el mundo estaba para embarcarse en un sobresaliente ciclo de expansión de veinticinco años (1948-1973) que restableció el comercio internacional como el motor de crecimiento para la mayoría de los países desarrollados y muchos de los países en desarrollo". Sin embargo, otros autores argumentarían que, si bien es cierto que la participación del continente en el comercio internacional cayó "dramáticamente" durante ese período, el producto interno bruto latinoamericano creció a una tasa anual de 5,6% entre 1945 y 1974 (2,7% en términos *per cápita*). En ese mismo período el sector industrial creció a una tasa anual de 6,8% convirtiéndose, para bien o para mal, en el motor del crecimiento en el continente<sup>1</sup>.

1. Además, y a pesar que la distribución del ingreso siguió siendo muy desigual, los niveles de vida de la población mejoraron notablemente según los índices de desarrollo humano de las Naciones Unidas. Véase Enrique Cárdenas, José Antonio

Desde las décadas de los años 60 y 70, los países latinoamericanos se embarcaron en políticas de fomento a las exportaciones tanto de manufacturas como de productos primarios. Unos pocos empezaron a desmontar la protección a sus sectores industriales con resultados desastrosos, según Bulmer-Thomas.

La liquidez de la banca internacional a finales de la década de los años 60 permitió que el desarrollo económico se financiara con deuda externa. Esta tendencia se consolidó durante los años 70 cuando los países exportadores de petróleo depositaron sus enormes ganancias en la banca de Occidente. La banca privada internacional prestó grandes sumas de dinero en América Latina sin hacer estudios serios de factibilidad y de riesgos (gran parte de este dinero se desperdició en proyectos suntuarios, consumo y especulación).

Después de la segunda crisis del petróleo los países desarrollados entraron en recesión, cayó el precio de los productos primarios, y los términos de intercambio se tornaron en contra de los países latinoamericanos. Además, los países desarrollados tomaron medidas monetarias restrictivas que aumentaron las tasas de interés como la *Libor* y la *prime rate* y dispararon las cifras del servicio de la deuda externa de los países latinoamericanos.

La crisis de la deuda externa de los principales países latinoamericanos y las presiones para responderle a la banca privada de los países ricos llevaron a que la

Ocampo y Rosmery Thorp, "Industrialization and the State in Latin America: The Black Legend and the Post-War Years", documento de trabajo, Naciones Unidas, 1998.

banca multilateral y el gobierno norteamericano presionasen una serie de reformas en América Latina. Éstas consistían en aumentos de impuestos, recortes del gasto público, privatización de empresas estatales, desmonte de los subsidios y desmonte del proteccionismo industrial. Estas medidas fueron apoyadas e implementadas por un establecimiento académico y tecnocrático que rápidamente se plegó a la nueva ortodoxia.

Las medidas de ajuste tuvieron un alto costo económico y social. Las economías entraron en recesión, se desmanteló gran parte del sector productivo, cayeron los salarios reales y empeoró la distribución del ingreso.

Bulmer-Thomas concluye que los países de América Latina han sido incapaces de dejar de ser países de la periferia y señala que "América Latina continuó operando en un mundo en el cual las reglas son establecidas por otros". Por último, a pesar del mejoramiento en las estadísticas sociales y de que los más pobres hayan tenido incrementos absolutos en sus ingresos -al menos hasta la crisis de los años 80 y las reformas neoortodoxas- se incrementaron las desigualdades en el ingreso. Estas desigualdades, según el autor, hacen parte de la herencia colonial y han sido perpetuadas por las estrategias de empresarios y gobiernos durante la vida republicana independiente del continente.

\* \* \*

Por último tenemos el libro compilado por Stephen Haber, *How Latin America Fell Behind. Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*.

En el primer capítulo, "Introduction: Economic Growth and Latin American Economic Historiography", Stephen Haber señala que, a tra-

vés de la historia económica de Brasil y México, el libro explora por qué América Latina se quedó a la zaga de las economías del Atlántico norte durante el siglo XIX.

El libro pretende romper con la tradición de los estudios influidos por la teoría de la dependencia, y aplica las técnicas cuantitativas desarrolladas desde los años 50 por los teóricos de la economía del crecimiento, lo mismo que el enfoque institucional. Haber señala que mientras que el estudio de la historia económica norteamericana ha tenido grandes adelantos, la historia económica latinoamericana no ha hecho avances similares. En la historia económica norteamericana se ha aplicado la teoría del crecimiento y técnicas cuantitativas en la *New Economic History*, y se han estudiado los factores tecnológicos e institucionales y los costos de transacción. En el caso latinoamericano, aunque hubo importantes estudios cuantitativos, éstos, según Haber, no tuvieron la misma importancia, y las técnicas cuantitativas y el contexto teórico neoclásico fueron abandonados por la influencia de las aproximaciones estructuralistas y dependientistas.

Según Haber la aproximación dependientista tiene los siguientes problemas: primero, supone que la inversión extranjera causa el subdesarrollo y descapitaliza al subcontinente. Segundo, los dependientistas hacían generalizaciones sin probarlas a la luz de la evidencia empírica. Tercero, los supuestos centrales de la teoría de la dependencia se contradicen con la evidencia. Por ejemplo, no ha habido una tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio; más bien ha habido fluctuaciones. Cuarto, se asume que los estados latinoamericanos eran dé-

biles y que no actuaban defendiendo el interés nacional. Quinto, se supone que en épocas de crisis internacional (las guerras mundiales o la Gran Depresión) los países latinoamericanos gozaron de autonomía económica y por tanto se desarrollaron rápidamente; pero, según Haber, fue precisamente en la época del crecimiento económico hacia afuera cuando las economías latinoamericanas se modernizaron.

Los ensayos de este libro combinan el razonamiento económico neoclásico, la aproximación de los costos de transacción y el enfoque institucional que examina el papel de las políticas estatales de regulación, los sistemas legales y el nivel de desarrollo y cobertura de los mercados de capitales.

En su artículo "Economic Development in Brazil, 1822-1913", Nathaniel H. Leff examina dos fases en la historia económica de Brasil.

Durante la primera etapa, la economía del nordeste brasileño tuvo un crecimiento negativo y el eje económico del país se trasladó al sur donde se consolidaba el sector cafetero. Sin embargo, los altos costos del transporte y los bajos salarios limitaban la producción no cafetera a mercados locales y pobres.

Durante la segunda fase, después del establecimiento de la República y la expedición de una constitución federalista, los estados aumentaron su capacidad tributaria y tuvieron autonomía para negociar empréstitos externos. Con estos nuevos recursos se construyó la infraestructura ferroviaria que integró mercados internos, abarató los costos del transporte de bienes y personas, y se constituyó en el

motor de la expansión de la economía brasileña.

Enrique Cárdenas, en el escrito "A Macroeconomic Interpretation of Nineteenth-Century Mexico", señala que la economía mexicana estuvo estancada en la primera mitad del siglo XIX pero que a partir de mediados del mismo siglo empezó a recuperarse para acelerar su crecimiento durante el Porfiriato.

La recuperación del sector minero y el surgimiento de la protoindustria hacia mediados del siglo XIX, acompañados por el crecimiento de la red ferroviaria en la década de 1880, consolidaron el crecimiento de la economía mexicana durante las últimas décadas del siglo XIX. El crecimiento de la red ferroviaria alimentó el *boom* exportador al permitir la exportación de productos minerales (cobre, zinc, plomo) y agrícolas (algodón, café, tabaco, sisal) del interior mexicano.

Para William Summerhill la innovación más importante que contribuyó al crecimiento económico en América Latina, incluyendo México y Brasil, fue el desarrollo de la red ferroviaria, tal como analiza en su artículo "Transport Improvements and Economic Growth in Brazil and Mexico". Según Summerhill, la red ferroviaria liberó capital y trabajo utilizados previamente en otros tipos de transporte más atrasados y contribuyó a aumentar el ingreso nacional.

Los ahorros sociales ocasionados por el crecimiento de la red ferroviaria en Brasil y México no tuvieron paralelo en el ámbito internacional. El autor muestra los ahorros sociales y el aumento del producto interno bruto en México siguiendo los estudios clásicos de John H. Coatsworth; para el caso

brasileño, Summerhill hace sus propios cálculos.

El autor llama la atención sobre el hecho de que el papel de los ferrocarriles en el crecimiento económico de América Latina no haya sido estudiado en el pasado, exceptuando los trabajos de Coatsworth sobre México y el estudio de William P. McGreevey sobre Colombia<sup>2</sup>.

En "Obstacles to the Development of Capital Markets in Nineteenth-Century Mexico", Carlos Marichal señala que el mercado de capitales mexicano se desarrolló sólo durante las últimas décadas del siglo XIX. Este desarrollo fue tardío, no solamente con relación a los Estados Unidos y Europa occidental, sino también comparado con países como Argentina, Brasil y Chile. El subdesarrollo del mercado de capitales es, según Marichal, uno de los factores clave para entender el subdesarrollo de México durante el siglo XIX.

Según Marichal, la penuria del Estado mexicano durante gran parte del siglo XIX le hizo incumplir los pagos de sus obligaciones financieras; estos incumplimientos no sólo restaron confianza en los papeles del Estado sino que también aumentaron y distorsionaron las tasas de interés e impidieron el desarrollo del mercado de capitales.

Este círculo vicioso empezó a romperse a partir de mediados de la década de 1880. Para entonces se fundaron nuevos e importantes bancos; además, el gobierno creó una infraestructura institucional y legal para la modernización del sector financiero. Como resultado de lo anterior se bajaron y estabilizaron las tasas de interés y se integraron los antiguos mercados regionales de capitales en un mercado nacional.

En el capítulo "Financial Markets and Industrial Development. A Comparative Study of Governmental Regulation, Financial Innovation, and Industrial Structure in Brazil and Mexico, 1840-1930", Haber señala que el tamaño y estructura del sector financiero jugó un papel crucial en determinar el tamaño y la estructura del sector textil en estos dos países. Un sector financiero pequeño permitía que sólo un grupo de financistas adquiriese los recursos necesarios para desarrollar la industria textil, mientras que los demás empresarios se quedaban cortos de fondos.

La situación anterior cambió en Brasil desde finales de la década de 1880 con la abolición de la esclavitud, la creación de la República, y cierta democratización política, acompañados con la expansión y desconcentración del sector financiero, lo que permitió el crecimiento del sector textil y la expansión de la sociedad anónima. Para Haber la apertura del sector financiero mexicano fue más reducida de lo que implica Marichal, ya que durante el Porfiriato el gobierno se apoyó financiera y políticamente en un reducido grupo de capitalistas financieros y no creó un ambiente regulatorio y legal conducente al desarrollo de una banca moderna; de ahí que el sector textil mexicano creciera a un ritmo más

2. Summerhill reivindica el trabajo de McGreevey, en especial su capítulo sobre la red ferroviaria en Colombia. El trabajo de McGreevey fue muy acerbamente criticado en una "encerrona" académica que tuvo lugar en Bogotá hace un par de décadas. Véanse William Paul McGreevey, *Historia Económica de Colombia, 1845-1930*, Tercer Mundo, Bogotá, 1975 [1971]; Instituto de Estudios Colombianos, *Historia económica de Colombia. Un debate en marcha*, Biblioteca Banco Popular, Bogotá, 1979.



lento y presentase mayores grados de concentración industrial que el brasileño debido a las menores posibilidades de crédito<sup>3</sup>.

Margaret Chowning en su artículo "Reassessing the Prospects for Profit in Nineteenth-Century Mexican Agriculture from a Regional Perspective: Michoacán, 1810-60", cuestiona la afirmación de que la agricultura mexicana permaneció estancada desde la guerra de independencia hasta el Porfiriato. La autora toma como ejemplo el sector agrícola de Michoacán, el cual ya estaba plenamente recuperado unas décadas después de la separación del imperio español.

Chowning demuestra tres puntos: primero, las haciendas michoacanas eran más rentables durante las décadas de 1830 y 1840 que durante la Colonia. Segundo, la guerra de independencia no tuvo un efecto negativo duradero sobre la rentabilidad de las empresas agrícolas. Tercero, una nueva elite rural michoacana reemplazó a la elite colonial durante las primeras décadas de la vida republicana de México.

Una interpretación más pesimista del desarrollo económico de México es presentada por Richard J. Salvucci en su escrito "Mexican National Income in the Era of Independence, 1800-40". Señalando las dificultades para calcular el ingreso nacional de México durante la primera mitad del siglo XIX, el autor concluye que el desempeño general de la economía mexicana fue muy pobre durante ese período. En el peor de los casos la economía declinó, tal como señala Coatsworth; en el mejor de los casos tuvo un crecimiento mínimo que casi ni se notó, según los cálculos de Salvucci.

Haber y Herbert S. Klein en "The Economic Consequences of Brazilian Independence" cuestionan a los responsables de la teoría de la dependencia que sostuvieron que la independencia de las colonias iberoamericanas no fue una liberación económica sino un simple cambio de depender de una de las metrópolis ibéricas a depender, con resultados negativos, de la Gran Bretaña durante el siglo XIX y de los Estados Unidos durante el siglo XX.

Haber y Klein señalan varios puntos en cuanto a Brasil durante el siglo XIX:

Primero. Después de la independencia, las autoridades brasileñas no eran simples marionetas de los intereses británicos, aunque sí hubo concesiones arancelarias a favor de éstos, concesiones que continuaban una tradición que venía desde comienzos del siglo XVIII.

Segundo. A pesar de esas concesiones, no se puede concluir de las mismas que Brasil se subdesarrolló por culpa de las relaciones comerciales con Gran Bretaña.

Tercero. El comercio internacional no perjudicó a Brasil durante el siglo XIX; todo lo contrario, durante ese siglo los términos de intercambio estuvieron a favor de las exportaciones brasileñas.

Cuarto. Las telas británicas no destruyeron la industria artesanal brasileña. Los textiles importados y los producidos domésticamente proveían a diferentes sectores del mercado en Brasil.

Quinto. El atraso industrial brasileño se debería buscar en factores internos, tal como señala el artículo de Summerhill, y no en las relaciones comerciales de Brasil durante el siglo XIX.

Por último, el artículo de Stanley L. Engerman y Kenneth L. Sokoloff "Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies. A View from Economic Historians of the United States" compara el desarrollo económico de Norteamérica y el de Latinoamérica.

Los autores señalan que se ha sobrestimado la influencia del marco institucional al mostrarlo como una variable independiente de la evolución de la combinación de los factores de producción. Las características peculiares de la economía colonial produjeron en Norteamérica -exceptuando el sur esclavista- una sociedad con una mejor distribución de la propiedad y del ingreso, instituciones políticas más democráticas, igualdad de derechos, mercados domésticos más extensos y políticas más orientadas hacia el crecimiento que condujeron a un desarrollo más rápido y sostenido que en Iberoamérica con su alta concentración de la propiedad y el ingreso, y sus políticas e instituciones que favorecían a unos grupos de elite excluyendo a la mayoría de la población. A su

3. De hecho, los industriales de Monterrey, principal centro industrial mexicano, se financiaron con sus propias utilidades durante la primera mitad del siglo XX; la industria regiomontana presentaba altos grados de concentración. El sector industrial antioqueño presentó características similares durante el mismo período. Véanse Alex M. Saragoza, *The Monterrey Elite and The Mexican State, 1880-1940*, University of Texas Press, Austin, 1988; Santiago Montenegro, "El surgimiento de la industria textil en Colombia, 1900-1945", en José Antonio Ocampo y Santiago Montenegro, *Crisis mundial, protección e industrialización. Ensayos de historia económica colombiana*, Fondo Editorial Cerec, Bogotá, 1984.

vez, las características de la sociedad norteamericana propiciaron la creación de instituciones económicas y legales que reforzaron el proceso de crecimiento.

De cierta forma, y así no utilizan el término, Engerman y Sokoloff resaltan la importancia de "la herencia colonial" para explicar el desarrollo divergente de los dos subcontinentes. La brecha se amplió aún más durante el siglo XIX cuando la expansión de la infraestructura económica y la posibilidad de adquirir tierras e independencia económica atrajeron a millones de inmigrantes europeos a los Estados Unidos y a Canadá consolidando amplios mercados y una población con altos ingresos<sup>4</sup>.

Para concluir, este libro es una sólida colección de artículos aunque Haber exagere la novedad de su aproximación. Nos parece también que las críticas de Haber se orientan usualmente a una serie de generalizaciones de los autores clásicos de la teoría de la dependencia que escribieron sus trabajos durante los años 60 y 70, trabajos que desde hace tiempo han sido criticados y relativizados por una generación de académicos norteamericanos, europeos, e incluso latinoamericanos.

En cuanto a los historiadores influidos mecánicamente por los teóricos de la dependencia, uno de los artículos del libro critica el trabajo de E. Bradford Burns<sup>5</sup>. A pesar de la influencia de los trabajos de Burns entre sectores del público estudiantil norteamericano, no creemos que su trabajo sea representativo de la abundante y rigurosa historiografía latinoamericanista producida en los Estados Unidos durante los últimos veinte años.

Haber también implica que las ideas que dieron origen a las diferentes variantes dependentistas provienen de la izquierda y de las corrientes reformistas de mediados de este siglo. Esto no es cierto; de hecho, estas ideas tuvieron sus orígenes en movimientos y pensadores de derecha desde finales del siglo XIX y comienzos del XX<sup>6</sup>.

Para explicar los patrones de desarrollo en América Latina, además del marco institucional y legal, habría que entender la mecánica

de la "lotería" de los bienes primarios y cómo los países latinoamericanos se adaptaron al modelo de desarrollo hacia afuera (como señalara Bulmer-Thomas), incluidos los flujos de capital y las corrientes migratorias, además de los sistemas laborales heredados del período colonial y su influencia sobre el desarrollo de las repúblicas después de la Independencia<sup>7</sup>. Asimismo, el crecimiento de los sistemas ferroviarios y el desarrollo de las instituciones financieras que se dieron en la segunda mitad del siglo XIX, fueron en muy buena parte una respuesta a los cambios y a las nuevas necesidades propiciados por el crecimiento del sector primario orientado a los mercados de exportación durante dicho período.

Por último, nos parece que así como Haber señala que la influencia de la teoría de la dependencia en América Latina hace unas décadas se debió al clima político de la época, también podríamos preguntarnos si el "descubrimiento" del institucionalismo y la New Economic History en círculos académicos latinoamericanos hoy en día no responde al nuevo clima político e intelectual de estos tiempos.

**Eduardo Sáenz Rovner, Ph.D.**

Profesor  
Centro de Estudios Sociales, CES  
Universidad Nacional de Colombia

4. Para conocer un interesante contraste entre Canadá y la Argentina, países que tuvieron muy importantes flujos migratorios europeos durante el siglo XIX y comienzos del XX pero que tuvieron patrones de distribución de la propiedad y crecimiento de mercados domésticos muy diferentes, véanse Carl E. Solberg, *The Prairies and the Pampas: Agrarian Policy in Canada and Argentina, 1880-1930*, Stanford University Press, Stanford, 1987; Jeremy Adelman, *Frontier Development. Land, Labour, and Capital on the Wheatlands of Argentina and Canada, 1890-1914*, Oxford University Press, Oxford, 1994.

5. Véase E. Bradford Burns, *A History of Brazil*, University of California Press, Berkeley, 1970. Del mismo autor véase también su *The Poverty of Progress: Latin America in the Nineteenth Century*, University of California Press, Berkeley, 1980.

6. Véase Sandra McGee Deutsch, *Las Derechas. The Extreme Right in Argentina, Brazil, and Chile, 1890-1939*, Stanford University Press, Stanford, 1999.

El economista rumano Mihail Manoilescu, cuyo trabajo recibió atención importante en círculos económicos proindustrialistas latinoamericanos durante las décadas de los años 30 y 40, provenía de la derecha corporatista tan influyente en Europa y América Latina antes de la derrota del fascismo; véase Joseph L. Love, *Crafting the Third World. Theorizing Underdevelopment in Rumania and Brazil*, Stanford University Press, Stanford, 1996.

7. Sobre este último punto, véase Charles Bergquist, "The paradox of American Development", en Charles Bergquist, *Labor and the Course of American Democracy. US History in Latin American Perspective*, Verso, Londres, 1996.