

# Desigualdad, instituciones y crecimiento económico en América Latina\*

JOHN H. COATSWORTH\*

## RESUMEN

En el presente ensayo se examinan tres enfoques históricos recientes sobre la economía política del atraso económico relativo de América Latina. Los tres enfoques sitúan el origen del subdesarrollo contemporáneo en instituciones coloniales defectuosas ligadas a la desigualdad. La visión contrastante que se ofrece aquí reafirma la importancia de las limitaciones institucionales, pero argumenta que estas no surgieron de las desigualdades coloniales, sino de la adaptación de las prácticas ibéricas a las colonias americanas bajo condiciones de debilidad imperial. La desigualdad colonial variaba en las Américas; no obstante, no estuvo correlacionada con el desempeño económico y fue significativa porque determinó la extensión de la resistencia de las elites a la modernización institucional de la Independencia. El comienzo del crecimiento económico desde la mitad y hasta fines del siglo XIX llevó a las elites económicas al poder político, pero al excluir a las mayorías, a la par que la desigualdad se incrementaba, restringió las tasas de crecimiento económico de la región durante el siglo XX e impidió la convergencia.

**Palabras clave:** economía política, instituciones coloniales, crecimiento económico, desigualdad.

**Clasificación JEL:** N36; N56; O15

## Inequality, institutions and economic growth in Latin America

## ABSTRACT

This essay examines three recent historical approaches to the political economy of Latin America's relative economic backwardness. All three locate the origins of contemporary underdevelopment in defective colonial institutions linked to inequality. The contrasting view offered here affirms the significance of institutional constraints, but argues that they did not arise from colonial inequalities, but from the adaptation of Iberian practices to the American colonies under conditions of imperial weakness. Colonial inequality varied across the Americas; while it was not correlated with colonial economic performance, it mattered because it determined the extent of elite resistance to institutional modernization after independence. The onset of economic growth in the mid to late nineteenth century brought economic elites to political power, but excluding majorities as inequality increased restrained the region's twentieth-century growth rates and prevented convergence.

**Keywords:** political economy, colonial institutions, economic growth, wealth inequality.

---

\* Este artículo fue originalmente presentado como una disertación en memoria de John Brooks en el Institute for the Study of the Americas, University of London, en diciembre de 2006. La traducción al castellano fue realizada por Jan-David Gelles a partir de la versión publicada en el *Journal of Latin American Studies* 40, 545-569. Londres: 2008.

\*\* Profesor de la Universidad de Columbia.

El colapso de las dictaduras hacia fines del siglo XX —sean estas proletarias, libertarias o meramente personales— produjo un escape masivo de las ideologías seculares en las que se basaron para sus textos escolares y ceremonias. Los destinos variaron. Algunos aterrizaron en el refugio moral de las certezas religiosas. El crecimiento económico y el bienestar material se volvieron nuevamente, después del lapso de la mitad de un milenio, preocupaciones periféricas ante los imperativos teológicos y morales. Para otros, frecuentemente refugiados de experimentos fallidos y represiones exitosas, el escape terminó en el campo de los pragmáticos, donde los escépticos rechazaron las utopías seculares del pasado y fijaron su atención en los temas a mano.

Sin una teoría coherente para conectar estos temas, el pragmatismo degeneró prontamente en una especie de religión para aquellos que optaron por creer que la historia llega a su fin con la democracia y el capitalismo. Los historiadores son escépticos, con razón, de tales utopías antihistóricas, en parte porque nos amenazan con un desempleo teleológico. Ellos también hacen más difícil ver el cambio político y económico como procesos históricos, y por lo tanto facilitan las disputas sin sentido para obtener objetivos que solo se pueden ganar por otros métodos.

Así, el regreso de la teorización en gran escala y de la reconstrucción de narrativas metahistóricas generales es un desarrollo bienvenido y potencialmente importante. Para las Américas, y para América Latina en particular, esta tendencia ya ha producido nuevo conocimiento sobre las causas y consecuencias del atraso económico, e incluso nuevas ideas sobre posibles soluciones. Muchos de los nuevos trabajos, al igual que los escritos de varios marxistas, de la Escuela de la Dependencia y de los teóricos de la modernización de las décadas de 1960 y 1970, se toman la historia en serio no solamente como una fuente de anécdotas coloridas, sino como un laboratorio de lo que Charles Tilly (1984) llamó ‘grandes estructuras, largos procesos y enormes comparaciones’ sobre largos periodos de tiempo. Al igual que los movimientos que lo precedieron, los nuevos trabajos están animados por un espíritu científico: la interacción de la investigación empírica para descubrir nuevos datos e información, innovación teórica, pruebas explícitas de las hipótesis, y métodos tanto cualitativos como cuantitativos para el análisis, todos ligados a las luchas actuales contra el subdesarrollo.

Lo que estamos encontrando cuestiona completamente lo que creíamos conocer hasta hace un cuarto de siglo. Los marxistas han descubierto que el capitalismo puede generar un crecimiento económico sostenido y mejoras en los niveles de vida. Los estudiosos de la dependencia fueron los que ofrecieron los datos que muestran que el crecimiento económico sostenido puede estar positivamente, y no negativamente, correlacionado con el crecimiento del comercio externo y la inversión extranjera. Los teóricos de la modernización han descubierto el significado que tienen la desigualdad y la exclusión, y las instituciones que las sostienen, como obstáculos para el crecimiento económico.

La utopía económica implícita que surge a partir de la nueva economía política de América Latina está orientada hacia el mercado, es amigable con los inversionistas, tiene su motor en las exportaciones y busca la igualdad en democracia. Para todos aquellos que han leído *Bleak Street* o *The Jungle*, algunos de los nuevos trabajos pueden parecer un poco abstractos, pero los resultados son fascinantes y la lectura de estos bien vale la pena.

### ¿Qué se necesita explicar?

América Latina no era subdesarrollada de acuerdo a cualquier medida convencional (como el PBI per cápita) hasta algún momento entre 1750 y 1850, aproximadamente (véase el cuadro 1). Las regiones conquistadas y colonizadas por los europeos alcanzaron niveles sin precedentes de productividad durante la era colonial.<sup>1</sup> En el primer siglo después de las invasiones europeas, las ganancias de productividad se sucedieron primordialmente en las regiones internas montañosas de los virreinos de Nueva España y del Perú, donde la tecnología y la organización de los europeos lograron crear una industria completamente nueva, a saber, las explotaciones mineras de gran profundidad y el procesamiento de los minerales.<sup>2</sup> También se verificaron ganancias sustanciales en la productividad en Mesoamérica y en los Andes en la agricultura para uso doméstico. A la par que las enfermedades y los abusos de los europeos diezmaron a la población indígena, se incrementó la producción per cápita (Livi-Bacci 2006). La catástrofe demográfica facilitó la introducción de cosechas y ganado europeo. Se produjeron ganancias adicionales de productividad cuando aquellos que sobrevivieron encontraron trabajo, se reasentaron o fueron ‘congregados’ en las tierras más productivas. En el largo plazo, sin embargo, las ganancias de productividad asociadas al primer siglo de dominio español en las Américas tendieron a disminuir. La producción peruana de plata colapsó hacia fines del siglo XVI y nunca se recuperó plenamente. La producción mexicana se estancó durante la mayor parte del siglo XVII, y cayó a la mitad en términos per cápita mientras la población se recuperaba (Klein y TePaske, 1981). Hacia fines de la era colonial, la producción de metales preciosos basados todavía, en su mayor parte, en una tecnología del siglo XVII, representaba menos del 10% del PBI de México y los Andes (Coatsworth, 1989). La recuperación de la población indígena había puesto fin a los incrementos en la productividad en la agricultura.

---

<sup>1</sup> Nótese que la mayor parte de los vastos territorios reclamados por España y Portugal permanecieron en realidad fuera de su control y aislados del contacto directo con los europeos o sus mercados.

<sup>2</sup> Hasta 1776 el Virreinato del Perú incluyó al Alto Perú, la Bolivia de hoy, la que luego pasó a convertirse en parte del Virreinato de La Plata, con su capital en Buenos Aires.

Cuadro 1. PBI per cápita, 1500-2001 (en dólares internacionales Geary-Khamis de 1990)

Año/ País	EUA	España	América Latina (1)	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Cuba	México	Perú	Reino Unido	Europa del Este (2)	Japón	China	África (3)
1500	400	661	550		400				550		714				414
1600	400	853	703						755		974				422
1700	527	853	675						755		1250				421
1800	1171		703	1194	422	539	395	1312	755	480					
1820	1257	1008	713		646				566		1706	683	669	600	420
1850	1806	1079			704			1409	592		2330	869		600	
1870	2445	1207	749	1311	713						3190	937	737	530	500
1900	4091	1789	1200	2756	678	1949	973		1157	817	4492	1438	1180	545	
1930	6213	2620	1914	4080	1048	3143	1474	1505	1618	1417	5441	1942 (4)	1850	567	
1950	9561	2189	2700	4987	1672	3821	2153	2046	2365	2263	6939	2111	1921	439	894
1980	18577	9203	5886	8206	5198	5738	4265	2664	6289	4205	12931	5786	13428	1067	1536
2001	27948	15659	6327	8137	5570	10001	5087	2477	7089	3630	20127	6027	20683	3583	1489

Fuentes: Maddison, *The World Economy*, ob. cit., excepto para México, en John Coatsworth, 'Mexico en Joel Mokyr (ed.), *The Oxford Encyclopedia of Economic History* (New York, 2003), pp. 501-507.

Sobre Colombia para 1800, tomado de Salomon Kalmanovitz, «El PIB de la Nueva Granada en 1800: El auge colonial, estancamiento republicano», *Revista de Economía Institucional*, vol. 8, no. 15 (2006), pp. 161-83.

Otros 1800 tomado de John Coatsworth, «Economic and Institutional Trajectories in Nineteenth-Century Latin America» en John H. Coatsworth y Alan Taylor (eds.), *Latin America and the World Economy Since 1800* (Cambridge MA, 1998), pp. 23-54.

Notas:

(1) México solo en 1500 y 1600. 1700 es el promedio ponderado de Cuba y México. 1800 incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México y Perú; posteriormente Argentina, Brasil, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela.

(2) Incluye Albania, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumanía, Yugoslavia.

(3) 57 países.

(4) 1929.

Mientras que las ganancias iniciales de productividad resultantes de la conquista española empezaron a disminuir en el temprano siglo XVII, la tecnología y organización europeas alcanzaron nuevos e incluso mayores logros con la introducción de la caña de azúcar y la importación de millones de esclavos africanos para cultivarla y cosecharla. En el tardío siglo XVII, las economías más productivas de América Latina, y quizás del mundo, fueron las islas de plantaciones de esclavos en el Caribe, donde las exportaciones de azúcar respondieron por una gran proporción del PBI (entre 30 y 40 por ciento) y el PBI per cápita alcanzó o incluso superó los niveles europeos (Eltis, 1995). En el tardío siglo XVIII, las colonias de zonas templadas como Argentina y Chile también prosperaron con poblaciones predominantemente europeas atraídas al Nuevo Mundo con la promesa de altos salarios y un acceso relativamente fácil a la tierra (Coatsworth, 1998). En las zonas de frontera en la periferia de los asentamientos europeos, las misiones organizadas por los curas jesuitas indujeron a miles de indígenas cazadores y recolectores a convertirse en agricultores sedentarios, lo que incrementó su productividad; no obstante, como es sabido, ese cambio trajo consigo una grave reducción en el bienestar biológico de las poblaciones afectadas (Larson, 2001). El impacto europeo puede haber sido más positivo más allá de la frontera, donde indígenas nómades de las pampas y de las grandes planicies domesticaron a caballos salvajes, descendientes de animales que habían escapado de los rebaños europeos, y los utilizaron para incrementar la eficiencia de su caza. A mitad del siglo XIX, los indios de las planicies de los Estados Unidos, descendientes del reducido número de pueblos indígenas que sobrevivieron a las enfermedades traídas por los europeos, estuvieron entre los más altos de estatura y eran aparentemente la población mejor nutrida del mundo (Strekel y Prince, 2001).

Resumiendo, ahora sabemos que tres transformaciones históricas —la apertura de las Américas al comercio con el resto del mundo; la transferencia de tecnología, organización, y flora y fauna europea; así como dos catástrofes demográficas mayores (la destrucción de las poblaciones indígenas y la migración forzosa de millones de africanos)— incrementaron el PBI per cápita en las Américas muy por encima de los logros de las sociedades precolombinas más avanzadas.<sup>3</sup> Una vez que las nuevas empresas europeas se establecieron, sin embargo, la productividad tendió a estancarse, con fluctuaciones en la producción determinadas, en su mayor parte, por descubrimientos de recursos naturales o por la volátil demanda mundial de exportación (Barrett, 1970). La conquista y la colonización produjeron así lo que los economistas denominan «crecimiento smithiano», es decir, ganancias provenientes del comercio basado en la adaptación de tecnologías y organización existentes para explotar recursos naturales accesibles. Las nuevas ventajas comparativas descubiertas en América Latina produjeron un incremento

---

<sup>3</sup> Esto no quiere decir, por supuesto, que neguemos el inmenso costo humano, ni tampoco que excluyamos la posibilidad de un éxito comparable por parte de las sociedades indígenas avanzadas si los europeos no hubiesen llegado y conquistado.

impresionante en la productividad. Para 1700, tenemos estimados gruesos del PBI per cápita de Argentina, Barbados, Cuba y México (Coatsworth, 1998; Eltis, 1995). Todos tenían economías más productivas que las de la Norteamérica británica, menos México, que estaba solo retrasado por poco.

Muchos de los trabajos más recientes sobre la economía política de las Américas concluyen que el colonialismo ibérico no logró crear sociedades dinámicas que puedan generar innovaciones tecnológicas y organizacionales de manera independiente.<sup>4</sup> Toda vez que el desempeño económico en el resto del mundo permaneció constreñido de manera similar, la abundancia y accesibilidad de los recursos naturales de América Latina la mantuvo en, o casi, la cima del montón. Entre la mitad del siglo XVIII y la segunda mitad del siglo XIX, sin embargo, la mayor parte de América Latina se retrasó en relación a las economías del Atlántico del Norte. Al principio, la ventaja angloamericana pudo haber provenido en su mayor parte del efecto acumulativo del cambio institucional, que hizo más seguros los derechos de propiedad e incrementó la eficiencia de las transacciones de mercado (North y Thomas, 1973). Para fines del siglo XVIII, sin embargo, la primera Revolución Industrial estaba elevando el PBI per cápita a niveles nunca antes alcanzados, primero en Gran Bretaña, y luego en los Estados Unidos y en gran parte del noroeste europeo. Todas las colonias en el continente, con excepción de Argentina, se retrasaron considerablemente para 1800. Cuba, con su economía del azúcar en auge, mantuvo su paso a la par de la economía norteamericana por todavía un cuarto de siglo.

La mayor parte de América Latina no hubiese podido evitar el rezago, incluso sin las costosas guerras de independencia que trajeron destrucción entre 1810 y 1820. Con la aceleración de la Revolución Industrial, América Latina se estancó. Para 1850, el PBI per cápita ajustado por la paridad de poder de compra de América Latina había caído a un cuarto del nivel obtenido por los Estados Unidos y Gran Bretaña. En el corto lapso de un siglo, América Latina se había convertido en 'subdesarrollada'.

Entonces, felizmente, en algún momento entre el decenio de 1850 y el fin del siglo XIX, la mayor parte de América Latina empezó a crecer y continuó haciéndolo durante el siguiente siglo al ritmo aproximado de las economías maduras del Atlántico Norte. Los estimados de Angus Maddison muestran que en el año 2000 la brecha en el PBI per cápita entre los Estados Unidos y las ocho más grandes economías de América Latina era aproximadamente la misma que la que existió en 1900, aunque si se tomase en cuenta el menor ritmo de crecimiento económico de las economías más pequeñas durante

---

<sup>4</sup> Los esfuerzos imperiales para modernizar la organización económica a fines del siglo XVIII puede haber aumentado el crecimiento económico, pero sirvió principalmente para redistribuir las cargas del dominio colonial. El subsidio al mercurio de la Corona ayudó a la minería de plata del siglo XVIII en México (Dobado y Marrero, 2006). También se ha argumentado de manera persuasiva que otras políticas coloniales contribuyeron al modesto crecimiento mexicano, incluso si unas políticas diferentes podrían haber contribuido mucho más véase Prados de la Escosura (2006, pp. 463-504).

el siglo XX y el menor crecimiento observado en todas partes después de 1982 se incrementa la brecha de algo más de cuatro a uno a casi cinco a uno hoy (Maddison, 2003).

Estas son las tendencias de largo plazo que los nuevos trabajos sobre la economía política del desarrollo de América Latina busca explicar. ¿Por qué América Latina quedó retrasada entre aproximadamente 1700 y 1850? ¿Cómo empezó el crecimiento económico hacia finales del siglo XIX? Y ¿por qué ha sido tan bajo el crecimiento de América Latina —nunca más rápido que el de los Estados Unidos— en los últimos 100 años? Dado que las nuevas respuestas que obtenemos a la segunda y tercera pregunta dependen en gran medida sobre cómo respondemos a la primera, este artículo se concentrará en la primera pregunta, haciendo breves comentarios sobre el último siglo al final.

### **Caída de la senda del desarrollo**

Empecemos, entonces, con el cómo y el por qué América Latina cayó en desgracia económica entre aproximadamente 1750 y 1850. Son tres teorías diferentes, aunque se superpongan y sean parcialmente complementarias, las que parecen ofrecerse. Cada una busca explicar el atraso contemporáneo a través del contraste del pasado de América Latina con otras antiguas colonias que tuvieron más éxito, sobre todo, con los Estados Unidos<sup>5</sup>. La primera teoría, elaborada por Stanley Engerman y Kenneth Sokoloff en un estudio pionero, se basa principalmente en las diferencias en las dotaciones de recursos naturales (Engerman y Sokoloff, 1997). La segunda, expuesta en una serie de influyentes documentos de trabajo por Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson, explica las dificultades de América Latina como resultado de ‘instituciones extractivas’ impuestas por el colonialismo europeo sobre las poblaciones súbditas (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2001; 2002). Tanto el modelo de los recursos naturales como el del colonialismo postulan que el temprano desarrollo en América Latina de sociedades desiguales se debió a que las pequeñas elites de colonizadores europeos crearon instituciones que no protegieron los derechos de propiedad de las mayorías, en contraste a las protecciones robustas de los colonizadores europeos en la Norteamérica británica y en otras áreas donde constituyeron la mayoría de las poblaciones coloniales. Una tercera teoría, recientemente reformulada por James Lang, James Mahoney y Matthias

---

<sup>5</sup> Leandro Prados de la Escosura, entre otros, no considera que esta sea una comparación útil: véase su artículo, «The Economic Consequences of Independence». Si se compara a América Latina con Europa Occidental como un todo (en vez de compararla con Gran Bretaña, la economía líder europea hasta fines del siglo XIX), el desempeño de las economías de América Latina se muestra relativamente menos anémico. Prados argumenta que se debe tomar el promedio europeo como una mejor medida del potencial de crecimiento de las economías latinoamericanas en el siglo XIX, pero él no ofrece ninguna evidencia más allá de la propia comparación para justificar ese supuesto. Dado que tanto las economías de América Latina como las economías más atrasadas de Europa Occidental lograron eventualmente alcanzar tasas de crecimiento comparables a la de Estados Unidos, parece más razonable utilizar a Estados Unidos como medida de comparación del potencial de crecimiento de ambos.

vom Hau, argumenta en contra de ‘un enfoque exclusivo en las condiciones domésticas dentro de las colonias’ y se enfoca en ‘la *identidad de la nación colonizadora*’ expresada en las ‘diferencias en los *modelos económicos*’ impuestos por Gran Bretaña y España sobre sus colonias (Lange, Mahoney y vom Hau, 2006).

La primera teoría, aquella formulada por Engerman y Sokoloff, sostiene que las diferencias en las dotaciones de factores, esto es, *tanto* recursos naturales como oferta laboral (esta última en parte una consecuencia de la inmigración imperial y las políticas de movilización laboral), produjo grandes concentraciones en la tenencia de la tierra en las colonias española y portuguesa. Su ensayo, sin embargo, tiende a tratar los flujos laborales a las Américas (así como los flujos de capital) como sensibles a las oportunidades para explotar ventajosamente los recursos naturales, de tal modo que su argumento se basa principalmente en la geografía antes que en la política. Ellos argumentan que la explotación de los recursos naturales de América Latina requirió de la creación de grandes plantaciones de esclavos en los trópicos y grandes haciendas para grano y ganado en otros lugares. Las resultantes concentraciones de riqueza en las colonias ibéricas llevaron a la creación de sociedades desiguales en donde las elites colonizadoras explotaron a la mayoría de las poblaciones indígenas o de esclavos importados. Para facilitar estos arreglos, los regímenes coloniales crearon instituciones de carácter apropiadamente explotador que persistieron mucho después del fin del dominio colonial. Esas instituciones coloniales protegieron los derechos de propiedad de las elites, pero denegaron tal protección a las clases subordinadas que no gozaban de poder. Tal como lo formularon Engerman y Sokoloff, ‘unas fracciones relativamente pequeñas de la población compuestas por blancos, así como una muy desigual distribución de la riqueza, puede haber contribuido a la evolución de instituciones políticas, legales y económicas que eran menos favorables para la participación plena en la economía comercial de parte de un espectro amplio de la población’ (Engerman y Sokoloff 1997). En contraste, las dotaciones de recursos naturales de las colonias del Atlántico Medio y de Nueva Inglaterra en la Norteamérica británica favorecieron la creación de empresas agrícolas mixtas de pequeña escala, una más igualitaria distribución del ingreso (especialmente la tierra), y la creación de instituciones que protegían la propiedad y los derechos humanos de amplios sectores de la población.

La explicación de Engerman y Sokoloff, que se apoya en las dotaciones de recursos naturales para explicar las diferencias de riqueza entre América Latina y la Norteamérica británica, no ha logrado pasar los escrutinios a los cuales ha sido sometida. Las dotaciones de recursos y la distribución de la riqueza mostraron variación tanto *dentro* como entre América Latina y Norteamérica. Las plantaciones de azúcar tendieron a ser grandes en Cuba y pequeñas en Brasil. Las estancias de cultivo de granos en México produjeron la misma mezcla de cosechas y animales que las pequeñas granjas de Pennsylvania. En las sureñas colonias de esclavos en la Norteamérica británica, la propiedad de la tierra cerca de la costa y a lo largo de los ríos tendió a ser alta, en contraste con las zonas

de frontera en el resto de lugares y en las colonias de Nueva Inglaterra. En muchas partes del interior de América Latina la agricultura campesina persistió e incluso se expandió bien pasado el siglo XIX, mientras que en otras regiones existieron grandes estancias ganaderas que algunas veces cubrieron miles e incluso millones de hectáreas. Adicionalmente, la poca evidencia cuantitativa que sí existe no sugiere que la propiedad de la tierra, u otros activos para tal caso, estuviese más concentrada en América Latina que en los Estados Unidos (véase el cuadro 2). Lyman Johnson y Zephyr Frank, por ejemplo, llegaron a la conclusión en su análisis sobre Río de Janeiro y Buenos Aires en el temprano siglo XIX que ‘la desigualdad de *riqueza* no era significativamente mayor en las ciudades del Atlántico Sur antes de 1860 en comparación con las ciudades del Atlántico Norte’ (Johnson y Frank, 2006).

Utilizando otras medidas de desigualdad tampoco funciona. Por ejemplo, las diferencias de clase en términos de nutrición neta, tal como se refleja en la altura obtenida por hombres adultos, fueron probablemente mayores en Gran Bretaña, el centro de la Revolución Industrial, que en cualquier otra parte en el hemisferio occidental en el temprano siglo XIX. En ese tiempo, los adultos hombres que eran miembros de la aristocracia nobiliaria eran 12,5 centímetros más altos que la población en su conjunto (Fogel, 1993). Ninguno de los crecientes estudios sobre el estándar de vida biológico en América Latina ha mostrado diferencias de clase en la nutrición neta que sean tan grandes ya sea para el periodo colonial o el siglo XIX (Moramay López 2000, 2007; Meisel y Vega 2004, 2005; Frank, 2006).

**Cuadro 2. Distribución de la riqueza, siglos XVIII y XIX**

Año	País o región	Gini	Fuente
1774	13 colonias británicas	0,73	Jones (1980)
1774	New England	0,80	Jones (1980)
1820	Massachusetts	0,72	Steckel y Moehling (2001); solo cabezas de hogar varones
1820	Buenos Aires (provincia)	0,63	Johnson (s.f.)
1830	Buenos Aires (ciudad)	0,66	Johnson y Frank (2006)
1830	Río de Janeiro	0,87	Johnson y Frank (2006); estimado de límite superior
1830	Massachusetts	0,775	Steckel and Moehling (2001); solo cabezas de hogar varones
1838	Buenos Aires (ciudad)	0,78	Gelman y Santilli (2006)
1838	Buenos Aires (provincia)	0,86	Gelman y Santilli (2006)
1840	Massachusetts	0,771	Steckel y Moehling (2001); solo cabezas de hogar varones
1843-6	Costa Rica	0,84	Gudmundson (1983)
1848	Boston	0,86	Jones (1980)
1850	Massachusetts	0,84	Steckel y Moehling (2001); solo cabezas de hogar varones

La segunda teoría, ofrecida por Acemoglu, Jonson y Robinson, empieza de manera diferente pero se apoya en un argumento institucional similar. La desigualdad fue crucial, según nos advierten dichos autores, pero esta se originó no en la geografía de las dotaciones de recursos naturales ni tampoco en las desigualdades *económicas*, mas sí en las desigualdades históricas de estatus y poder. En cualquier lugar donde pequeñas elites colonizadores dominaron a grandes poblaciones nativas o de descendencia africana, estas crearon ‘instituciones extractivas’ que excluyeron de manera deliberada a las mayorías del poder y no protegieron su propiedad ni derechos humanos. Como en Engerman y Sokoloff, las malas instituciones creadas en tales circunstancias tendieron a persistir a través de largos periodos de tiempo, de hecho a lo largo de la mitad de un milenio. A diferencia de Engerman y Sokoloff, sin embargo, Acemoglu y sus colegas sí sometieron sus hipótesis a pruebas estadísticas en dos trabajos fascinantes. El primero mostró una correlación inversa significativa entre el PBI per cápita contemporáneo y las tasas de mortalidad en las regiones coloniales. Las áreas de alta mortalidad de los colonizadores, según su argumento, tendieron a atraer a un número pequeño de europeos que tuviese que arriesgar su vida por la oportunidad de explotar a la población local. Esas áreas desarrollaron instituciones ‘extractivas’ incompatibles con el crecimiento económico de largo plazo. Las regiones de baja mortalidad, por otro lado, atrajeron gran cantidad de colonizadores europeos, quienes pronto superaron en número a las poblaciones indígenas e insistieron para la creación de instituciones que hiciesen un mejor trabajo de protección de los derechos de la mayoría de los ciudadanos, vale decir, los europeos. Un segundo trabajo por los mismos autores tomó una senda diferente, al mostrar que el ‘cambio de fortuna’ ocurrió entre 1500 y el siglo XX, cuando regiones anteriormente ‘desarrolladas’ del mundo no europeo (medido principalmente por las tasas de urbanización) fueron objetos de saqueo y conquista, y así tuvo lugar la imposición de malas instituciones, mientras que las regiones menos desarrolladas en 1500, en su mayor parte de colonizadores, se convirtieron en las más desarrolladas 500 años después.

Para resumir, estas dos teorías tienden a la conclusión que los latinoamericanos fueron expulsados del «Jardín de las Economías Desarrolladas» debido a los pecados originales en el ámbito institucional de sus gobernantes y explotadores europeos, y por su fracaso consiguiente en arrepentirse. Esta conclusión tiene considerable atractivo estético sino teológico. La lógica y la evidencia, sin embargo, la hacen problemática. Los gruesos estimados del PBI per cápita de Argentina, Brasil, Chile, Cuba, México y Perú en 1800 (véase el cuadro 1) sugieren que las diferencias de productividad entre las colonias latinoamericanas más ricas y las más pobres en 1800 eran casi tan grandes como las de las regiones más ricas y las más pobres del mundo entero, esto es, un ratio de aproximadamente de tres a uno. Esto no sería tan inconveniente para los institucionalistas si no fuera por el hecho que las variaciones en la desigualdad política y legal parecen no tener correlación con el éxito o el fracaso. Cuba, con su compromiso creciente con la esclavitud, era la más rica de las colonias en 1800, mientras que Brasil, también una colonia esclavista, era una

de las más pobres. Argentina, con su pequeña población, compuesta principalmente por migrantes europeos atraídos por los altos salarios y el acceso a la tierra, encaja bien en el modelo, pero su PBI per cápita en 1800 estaba por debajo del de Cuba.

Parece, por tanto, que si las instituciones coloniales restringieron el crecimiento económico, estas no lo hicieron sino hasta *después* de la era colonial. Acemoglu, Johnson y Robinson ofrecen una salida a este difícil problema al sugerir que, mal como eran, las instituciones coloniales no impidieron el desempeño económico hasta el fin de la era colonial. A principios del siglo XIX, argumentan dichos autores, América Latina tuvo su 'oportunidad de industrializarse', pero no aprovechó la oportunidad porque hacerlo hubiese exigido seguridad en los derechos de propiedad para amplios sectores de la población. La 'industrialización temprana', siguiendo su argumento, 'parece requerir tanto inversiones de parte de un gran número de personas que no son parte de la elite gobernante y la emergencia de nuevos emprendedores' (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2002). Bajo esta interpretación, a los latinoamericanos se les permite quedarse por un tiempo en el «Jardín» después de probar la fruta prohibida, pero tienen que salirse después, cuando estén demasiado ocupados comiendo manzanas para aprender a manejar tractores y aplicar fertilizantes artificiales.

Antes de adoptar esta laudable herejía igualitaria, sin embargo, sería útil mirar con mayor detenimiento a la falta de respuesta de las economías latinoamericanas en responder a las supuestas oportunidades que la Revolución Industrial les presentaba. Hay tres problemas con la explicación de Acemoglu, Johnson y Robinson: la variable omitida (geografía), el villano ausente (las elites colonizadoras) y el tiempo incorrecto (llegado el tiempo de la Revolución Industrial, ya era demasiado tarde).

Primero, la geografía imponía límites al potencial de crecimiento económico de América Latina en su mayor parte. Acemoglu *et al.* argumentan que han refutado dicha proposición al mostrar que el cambio de fortuna ocurrió sin un cambio correspondiente en el paisaje, clima, enfermedades o los recursos naturales. Pero si la geografía no cambió, sí lo hizo la tecnología. La concentración de poblaciones precolombinas en las alturas ocurrió porque el entorno era menos propenso a las enfermedades mortales y las tierras más ricas en minerales, ayudando ambas al crecimiento de las ciudades. Pero la globalización después de 1492 devaluó esas ventajas e hizo que otras se convirtieran en más importantes. La revolución industrial empezó en Inglaterra, donde los lugares más remotos estuvieron localizados a no más de treinta millas de la costa o un canal navegable. De ahí se difundió a su antigua colonia, los Estados Unidos, cuyo sistema de ríos, posteriormente complementado con canales, podían transportar cantidades inmensas de carga a otras regiones y al resto del mundo. América Latina no tuvo una ventaja comparable en el transporte acuático, excepto en la vasta cuenca del Amazonas, donde los suelos pobres y la falta de recursos minerales hicieron que su desarrollo comercial sea no rentable. Las plantaciones de azúcar en las Américas tuvieron que localizarse a no más de quince millas de los puertos, razón por la cual el azúcar se produjo de manera

más abundante y rentable en islas. Existieron pocas vías acuáticas navegables para que se vuelva factible la explotación de la mayor parte de los recursos naturales de América Latina hasta la aparición de nuevas tecnologías de transporte, principalmente el tren y los vapores, en el siglo XIX. En ese sentido, las dotaciones de recursos naturales fueron realmente cruciales para el crecimiento o la falta del mismo en las colonias.

Segundo, las sociedades coloniales españolas y portuguesas fueron menos desiguales y las jerarquías sociales más cuestionadas, por tanto las elites de colonizadores fueron bastante menos poderosas de lo que se sugiere en los nuevos trabajos y en mucho de la vieja historiografía. En las colonias amerindias de América Central y en los Andes, por ejemplo, la elite colonizadora criolla no controlaba el acceso de los agricultores indígenas a la tierra. Los funcionarios y magistrados coloniales fueron explícita y repetidamente instruidos a emitir títulos de tierras a los pueblos indígenas y a defender sus tierras contra la usurpación y la invasión. En contraste con Gran Bretaña y el continente europeo, la mayor parte de la tierra arable en las colonias españolas predominantemente indígenas pertenecía a los agricultores indígenas y a sus comunidades hasta mucho después de la Independencia. En los Andes, además, la mayor parte de los campos de pastoreo con sus inmensos rebaños de llamas se mantuvieron bajo la propiedad y control indígena a lo largo de la era colonial (Jacobsen, 1993). Incluso en las plantaciones de esclavos de Brasil y el Caribe, la rebelión y la resistencia fueron endémicas.

Tampoco se puede decir que las elites de colonizadores dominaron la administración colonial, tuvieron control sobre la política o dieron forma a las instituciones a su entero parecer. Rodeados de poblaciones indígenas con acceso independiente a medios de subsistencia, o de esclavos que con frecuencia se rebelaban en las costas tropicales e islas, las elites económicas en las Américas no tuvieron otra alternativa de buscar protección a cambio de lealtad. Ese compromiso histórico entre las elites coloniales y el estado imperial constituyó una de las claves de la longevidad del dominio español y portugués en las Américas. Las elites coloniales tuvieron que soportar, en silencio las mayores de las veces, un régimen imperial que ocasionalmente expropiaba la riqueza cesando sus pagos de la deuda pública, que manipulaba el valor de la moneda y que imponía préstamos forzosos e impuestos predatorios, especialmente en tiempos de guerra. Tuvieron que aceptar los monopolios de comercio coloniales que obligaban a que todos los bienes pasasen por España o Portugal. Tuvieron además que pagar impuestos al consumo y a las ventas, tolerar los estancos (monopolios reales), y adecuarse a una infinidad de regulaciones para fines fiscales y otros, por lo que no tuvieron otra alternativa que aceptar la existencia de un sistema legal que no definía claramente los derechos de propiedad y de un sistema judicial que lo hiciese cumplir. Estas penurias impuestas sobre las 'elites' coloniales fueron cuando menos tan importantes para el desempeño económico como aquellas impuestas sobre las poblaciones coloniales que ganaban poco como para invertir en el futuro económico de sus sociedades.

**Cuadro 3. Cambios de propiedad en siete haciendas en el Distrito Central de Oaxaca**

Años	Ventas	Herencia	Total
1580-1599	5	2	7
1600-1619	10	0	10
1620-1639	4	1	5
1640-1659	8	1	9
1660-1679	9	1	10
1680-1699	6	1	7
1700-1719	11	1	12
1720-1739	16	0	16
1740-1759	8	1	9
1760-1779	3	1	4
1780-1799	6	1	7
1800-1819	3	0	3
Totales	89	10	99

**Cambios de propiedad por ventas únicamente, por periodo**

Años	Ventas por año	Número de años promedio entre ventas	Promedio intervalo de venta por hacienda (años)
1580-1639	0,19	5,3	37,1
1640-1739	0,50	2,0	14,0
1740-1819	0,25	4,0	28,0

Fuente: William B. Taylor, *Landlord and Peasant in Colonial Oaxaca* (Stanford, 1972), Apéndice A.

La vinculación del atraso contemporáneo de América Latina con la desigualdad colonial también supone un mecanismo de continuidad o dependencia de la trayectoria. La inestable fortuna de las elites colonizadoras de la era colonial y del siglo XIX, que rotaban continuamente, no parecen haber constituido dicho mecanismo. La membresía en las elites coloniales y la acumulación de la riqueza que las definía eran altamente inestables. En periodos de demanda urbana creciente por alimentos y condiciones relativamente seguras en el campo, la propiedad de las estancias rurales tendió a ser estable; pero cuando las condiciones circundantes se volvieron no favorables, la propiedad de las estancias fue puesta en cuestión y estas frecuentemente fueron fragmentadas en unidades de menor tamaño. Por ejemplo, en el valle de Oaxaca, un área con patrones de propiedad y límites relativamente estables para las haciendas, las cifras de William Taylor (véase el cuadro 3) muestran que las haciendas fueron vendidas a nuevos propietarios en promedio una vez cada 37,1 años entre 1580 y 1639, pero cambiaron de dueños mucho más frecuentemente durante el siguiente siglo: una vez cada 14 años de 1640 a 1739. De 1740 a 1819, cuando la población y la demanda por productos del campo estuvieron otra vez creciendo de manera constante, la venta de las haciendas cayó a una vez cada 28 años.

La inestabilidad política y el declive económico, después de la Independencia en 1821, produjeron una nueva ola de rotación en la propiedad. Se pueden observar patrones similares en todas las Américas. Donde pudo ser posible, las haciendas rentables se expandieron a costa de las tierras públicas o indígenas y los terratenientes asumieron los riesgos de manejar la producción directamente, expulsar a los arrendatarios e incluso reducir los tamaños de las parcelas de cultivo asignadas a los peones residentes. En periodos de coyunturas bajas, o cuando las condiciones rurales eran inseguras, las quiebras y ventas forzosas tendieron a incrementarse, las donaciones de tierra a la Iglesia se elevaron y las estancias fueron arrendadas o divididas en lotes pequeños. La fragmentación ocurrió a lo largo de muchas de las tierras altas de América Latina en el siglo XVII y nuevamente en las primeras décadas después de la Independencia (Van Young, 1983)<sup>6</sup>. Las fortunas acumuladas en la minería y el comercio eran incluso menos estables; los mineros y los comerciantes frecuentemente compraban estancias porque consideraban que estas eran inversiones menos riesgosas, aunque también menos rentables (Brading, 1971).

Tercero, el problema principal de América Latina hacia fines de la era colonial no consistía en que el entorno institucional le impedía importar la Revolución Industrial. El problema más profundo era que los imperios portugués y español no se adaptaron a la revolución en los derechos de propiedad que había producido una Revolución Comercial y el sostenido avance económico evidente en Gran Bretaña y en Holanda, por lo menos, un siglo antes. El fallo ibérico en modernizar sus derechos de propiedad y otras instituciones afectó a las elites así como a la gente común. Como lo entendieron generaciones de políticos españoles y portugueses, la supervivencia de su imperio dependía crucialmente del mantenimiento de un equilibrio frágil, en donde la autoridad de un monarca débil y distante se basaba tanto en mantener inseguras a las elites de colonizadores en cuanto a sus derechos como en mantener a raya el descontento de los de abajo. Por aferrarse a principios absolutistas y jerarquías de raza y casta, el mundo ibérico ya había perdido la oportunidad de hacer una Revolución Industrial por sus propios medios.

El fracaso tuvo dos dimensiones principales. La primera fue la ausencia de reforma del régimen de los derechos de propiedad para alentar el emprendimiento y la innovación. La modernización de los códigos legales, los sistemas judiciales, las cargas fiscales, la regulación comercial y las estructuras de gobierno tomó décadas de luchas civiles para conseguirlos después de la Independencia. Contrario a lo que postulan Engerman y Sokoloff, el crecimiento económico no requería instituciones que hiciesen posible que los pobres inventaran e invirtieran. Requería de instituciones que hiciesen posible a personas adineradas realizarlas a través de una reducción de los costos de transacción y disminución de los riesgos. La modernización institucional sí coincidió con las demandas populares cuando los movimientos liberales se enfrentaron al sistema de castas y esclavitud, o cuando movilizaron el apoyo de los agricultores o de los artesanos por medio de concesiones reversibles.

---

<sup>6</sup> Sobre México.

Pero requirió un esfuerzo inmenso consolidar la abolición de la propiedad comunal, expulsar a los invasores de las tierras privadas y públicas, expropiar las propiedades que la Iglesia mantenía a perpetuidad, reformar los códigos comerciales y civiles, y hacer que el sistema judicial mostrase una deferencia debida para con los intereses de las elites, especialmente en vista de la indiferencia de la población e incluso resistencia.

La segunda fue el fracaso en incrementar las capacidades estatales. Los débiles estados ibéricos concentraron sus recursos y energías en defender su territorio, reprimir las rebeliones internas y extraer impuestos para realizar ambas cosas. Tuvieron poca energía y recursos libres para invertir en servicios públicos, infraestructura física, o capital humano. La inestabilidad que siguió a la Independencia afectó a esas capacidades ya limitadas. Las capacidades del estado requeridas para facilitar el crecimiento económico no eran las que demandaban las mayorías populares. Contrario a Acemoglu *et al.*, el crecimiento económico no requería instituciones menos extractivas diseñadas para alentar a los explotados a involucrarse en actividades económicas más productivas, sino requería un esfuerzo inmenso para excluir a las mayorías del poder político e influencia, consolidar el dominio de elites desesperadamente precarias, y brindar una seguridad razonable para la elite y los inversionistas (extranjeros).

Esas tareas fueron dejadas a los estados independientes creados en la década de 1820, pero para esa época la Revolución Anglo-Americana ya había comenzado su transformación de la economía internacional. A través de una dramática baja en los costos de importación y el incremento de los beneficios de la especialización en la exportación de recursos naturales, los países desarrollados hicieron más difícil la industrialización del resto del mundo. Así, a América Latina no se le ofreció la oportunidad de importar la Revolución Industrial hacia fines de la era colonial. En cambio, se le ofreció lo que Jeffrey Williamson y otros han denominado ‘desindustrialización’, vale decir, incentivos irresistibles para abandonar las industrias artesanales y manufactureras locales que habían sido desarrolladas hacia fines de la era colonial para especializarse más intensivamente en la producción de materias primas (Williamson, 2004). Para resistir tales presiones, Latinoamérica debió necesitar de gobiernos fuertes y efectivos y comprometidos con la promoción de la industria moderna, vale decir, no menos desigualdad y explotación, sino tal vez mucho más de ambos, incluyendo subsidios a los negocios y esfuerzos para mantener bajos los salarios. Hasta tarde en el siglo XIX o después, cualquier país o colonia, que no había ya hecho su propia revolución industrial, enfrentó dificultades insuperables para tratar de importar una de fuera<sup>7</sup>.

La última de nuestras tres teorías sobre el abandono del desarrollo localiza la fuente del atraso económico de América Latina en las deficiencias del modelo económico ‘mercantilista’ de España. La teoría de Lange, Mahoney y vom Hau se basa en la distinción

---

<sup>7</sup> Es una cuestión separada determinar si América Latina pudo haber tenido éxito haciendo un esfuerzo para incrementar las exportaciones que Europa estaba demandando. Argentina lo hizo bien haciendo eso a pesar (o debido a) la existencia de un gobierno débil.

entre el ‘mercantilismo’ de España y el liberalismo de Gran Bretaña. La principal virtud de esta teoría es que ayuda a concentrar la atención en los limitantes institucionales externos y políticos que afectaban el desempeño económico en las colonias del Nuevo Mundo. Como Gabriel Tortella y yo argumentamos en el año 2002, de cuatro principales limitantes institucionales o políticos que inhibieron el crecimiento económico tanto en España como en México —incluyendo al inmanejable sistema legal español, el riesgo político de confiscación o de otras pérdidas, el lento ritmo de formación de capital humano y políticas contrarias al comercio— ‘ninguna parece relacionada de una manera directa a las dotaciones de factores o a la distribución de la riqueza o el ingreso’ (Coatsworth y Tortella, 2002). Todos estos problemas afectaron a todas las colonias ibéricas, pero estas se originaron en las instituciones y políticas que España y Portugal impusieron y adaptaron según la necesidad en sus posesiones coloniales.

El principal problema con el enfoque de Lange, Mahoney y vom Hau es que se arriesga confundir la clasificación de los modelos mercantilista versus liberal con las cambiantes y frecuentemente contradictorias intenciones de los políticos, o incluso con procesos históricos de causa y efecto<sup>8</sup>. Las economías latinoamericanas definitivamente sufrieron, como sugieren dichos autores, de una larga lista de instituciones y políticas económicamente contraproducidas, principalmente, para recaudar ingresos o para balancear intereses en disputa en las sociedades coloniales. Pero esto se debió menos al dogma mercantilista que a la estructura de los imperios ibéricos y a los retos que España y Portugal enfrentaron en su administración. Tan temprano como el siglo XVI, cuando los gobernantes de España y Portugal tomaron conciencia de los vastos territorios que sus súbditos reclamaban a su nombre, enfrentaron tres tareas esenciales: cómo asegurar los territorios frente a amenazas externas, cómo imponer gobiernos estables que minimizasen el riesgo de defección, y cómo elevar los ingresos de manera suficiente para conseguir esos dos objetivos y tal vez también para otras ambiciones dinásticas. La seguridad externa requería fuerzas navales y colonizadores leales en territorios probablemente ansiados por otras potencias y poblados por subordinados potencialmente rebeldes. El gobierno estable solo se podía lograr a través de políticas que utilizaran a elites de colonizadores, junto con funcionarios coloniales y la Iglesia, para mantener en orden a las poblaciones indígenas y esclavas, mientras que al mismo tiempo se limitaba su poder y se mantenía una fuerza disuasiva poderosa y creíble

---

<sup>8</sup> Estos autores argumentan que las ‘instituciones mercantilistas en las colonias, tales como los consulados mercantiles, la falta de competencia en la industria minera en el Perú, y el monopolio público en la producción ecuatoriana de algodón inhibió el desarrollo capitalista’, incluso después de que las reformas borbónicas empezasen a abrir las economías coloniales desde la década de 1760. Sin embargo, en ninguno de estos casos ni en otros que los autores citan, la productividad fue bloqueada por la falta de competencia en el mercado. El comercio exterior creció después que los decretos borbónicos de ‘libre comercio’ permitieran la participación a los mercaderes y comerciantes que no eran miembros de los consulados (aunque la causa y efecto no es tan fácil de probar como la simultaneidad); la industria minera peruana colapsó no por causa de una competencia excesiva sino porque la calidad del mineral bajó y los fundidores se quedaron sin relaves que procesar; y ocurrió lo mismo con la producción de algodón en muchas áreas debido a que el algodón inglés importado legalmente vía Cádiz, en barcos bajo bandera española y gravado con impuestos, era más barato y mejor.

contra la posibilidad de rebelión interna de cualquier tipo. Los ingresos imperiales, el ancla de los dos imperios ibéricos, solo se pudieron maximizar a través de la especialización de extraerlos donde fuese posible.

Todos los tempranos imperios modernos, absolutistas o parlamentarios, tuvieron que enfrentar estos retos a la vez que encontraban severas limitaciones materiales, políticas e incluso culturales. El repertorio del manejo colonial británico, que enfrentó estos retos de manera pragmática a lo largo del tiempo, al igual que lo hicieron España y Portugal, incluyó restricciones al comercio colonial y su canalización dentro del imperio; castigar con impuestos, regulación o prohibiciones la producción colonial que pudiese competir con la industria doméstica; intervención directa para fijar precios y salarios para el bien común; dejar vastos territorios y poblaciones sin gobierno; y excluir a las poblaciones nativas y esclavas del acceso a los derechos y privilegios otorgados a los europeos. Lange *et al.* (2006) sostienen que el colonialismo liberal de Gran Bretaña tuvo como objetivo promover el comercio y los mercados, de ese modo tendió a imponer tales limitaciones de manera más intensa en sociedades menos complejas donde las elites nativas pudiesen fácilmente ser desplazadas, y menos intensamente donde las instituciones indígenas preexistentes lo hubiesen hecho costoso y difícil. Los imperios mercantilistas, por otro lado, tuvieron como objetivo ‘extraer recursos a través del uso del fuerza laboral dependiente sin necesidad de alterar radicalmente las estructuras económicas preexistentes’, e ignoraron las sociedades donde hubiesen pocos o ningún precedente de explotación coercitiva laboral. En el largo plazo, sugieren dichos autores, los imperios liberales son los mejores para el desarrollo económico.

La geografía y la dinámica poblacional hacen que ese argumento sea problemático. Los ibéricos no buscaron conquistar y administrar sociedades complejas. Lo que hicieron fue buscar riquezas en cualquier circunstancia y con cualquier medio que pudiesen encontrar. En las tierras altas densamente pobladas de Mesoamérica y de los Andes, el primer y preferido método fue el dominio indirecto, extrayendo recursos a través de instituciones preexistentes, tal como lo hicieron los británicos en la India. Los españoles fracasaron y los británicos tuvieron éxito no porque persiguiesen objetivos diferentes, sino porque la extraordinaria mortandad de las poblaciones indígenas en las Américas destruyó o dañó severamente las instituciones indígenas preexistentes. El dominio indirecto resultó imposible. Ni las diferencias entre España y Gran Bretaña en la dominación que ejercieron sobre sociedades complejas, ni las similitudes en otras partes, tuvieron mucho que ver con las intenciones iniciales o los modelos impuestos por los poderes imperiales.

Las economías latinoamericanas quedaron rezagadas en relación a su pares de Norteamérica entre 1750 y 1850 no porque concentrasen la riqueza en pocas manos, sometieran a los pueblos indígenas, esclavizasen a los africanos o desarrollasen instituciones que no protegiesen los derechos de propiedad de muchos. Se rezagaron porque los débiles gobiernos de España y Portugal entendieron que su supervivencia dependía de evitar potenciales desafíos de parte de las elites colonizadoras —demasiado seguras en sus derechos de propiedad y derechos civiles— como de rebeldes indígenas y esclavos que demandaban

derechos propios. Heredaron muchas de las múltiples debilidades del estado colonial, pero carecían del potencial disuasivo del imperio para contrarrestar las rebeliones. De ese modo, a las cargas del colonialismo se añadieron ahora los costos de las guerras civiles e internacionales. Fuera del «Jardín», todo era arena movediza. No sorprenden por tanto que tomase décadas crear las condiciones requeridas para el crecimiento económico.

### ¿Cómo empezó el crecimiento (parte uno)?

Mientras que los acuerdos de Viena y la *Pax Británica* permitieron medio siglo de paz en el Atlántico Norte, América Latina se hundió en una época de caos y violencia política. Las capacidades de los estados se redujeron, sobre todo en aquellos lugares donde los conflictos armados se prolongaron. Las luchas para asegurar la Independencia o resistirla requirió de movilización y personal, pero la Independencia no puso fin a las luchas. La principal idea del modelo de Lange *et al.* (2006) es la insistencia, similar a la de Acemoglu *et al.* (2001), sobre la conexión entre instituciones coloniales y el momento e intensidad de la modernización institucional en la era posterior a la Independencia. La duración y profundidad de los conflictos civiles posteriores a la Independencia dependieron de la naturaleza de las condiciones sociales coloniales: los conflictos tendieron a profundizarse y durar más tiempo en lugares donde el poder y el estatus de las elites colonizadoras no fue cuestionada desde abajo. La competencia internacional frecuentemente exacerbó los conflictos internos persistentes (Coatsworth, 1993).

Dado que los conflictos posteriores a la Independencia fueron tan costosos, estos redujeron las opciones político-económicas disponibles a los intereses y facciones en contienda. Muchos elementos del legado institucional de la colonia se convirtieron, en el lenguaje de la política del siglo XX, en inviables. Los sistemas de castas no pudieron ser mantenidos, los monopolios estatales perecieron, los sistemas de esclavitud se debilitaron y colapsaron, los derechos de propiedad arcaicos sobre la tierra desaparecieron, los fueros especiales para oficiales militares y eclesiásticos dejaron de existir, hubo separación del Estado y la Iglesia, y los impuestos internos directos (como el tributo indígena) tuvieron que ser abandonados. Por lo sucedido, los gobiernos se apoyaron en la recaudación de aduanas e impuestos que gravaban actividades inmóviles y de alto valor, como el consumo urbano y la minería. Esta fase destructiva de la modernización institucional de América Latina en el siglo XIX se solapó en algo con una segunda fase más constructiva que coincidió en la mayoría de los casos con el inicio del crecimiento económico. Las reformas de segunda fase incluyeron modernas constituciones y códigos legales, especialmente los códigos civiles y comerciales, seguidos usualmente de leyes de banco, seguros y minería así como reformas fiscales, arancelarias y de la deuda pública (véase el cuadro 4). Finalmente, el crecimiento económico hizo posible y facilitó un considerable incremento en las capacidades estatales, reflejado en unas inversiones sin precedentes en bienes públicos, incluyendo infraestructura, educación y, eventualmente, salud pública.

Cuadro 4. Fechas de las primeras reformas de los códigos civil, comercial y minero

País	Civil	Comercial	Minero
Argentina	1871	1862	1885
Bolivia	1831	1834(1)	1838(1), 1852
Brasil	1916	1850(3)	1891(4)
Chile	1855	1865	1874
Colombia (2)	1858-60	1858-69	1867, 1873(1)
México	1871	1854(1), 1884	1884
Perú	1836(1), 1852	1853(1), 1902	1900
Uruguay	1869	1865	1884
Venezuela	1862	1862	1854

*Notas:*

(1) Códigos de corta vigencia.

(2) Códigos provinciales de Colombia adoptados durante los periodos indicados.

(3) El código brasileño fue restrictivo en vez de liberal.

(4) La constitución de 1891 cedió los derechos del subsuelo a los dueños de la superficie.

Fuentes: Adaptado de Alan Dye, 'The Institutional Framework', en Bulmer-Thomas *et al.* (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America*, vol. 2, Tables 5.2, p. 189.

Muchos de los cambios de la primera fase ocurrieron con la Independencia o brevemente después en los países del cono sur (Argentina, Chile y Uruguay) y Costa Rica, donde la población era mayoritariamente europea. En estos casos, los conflictos posteriores a la independencia se centraron en la distribución espacial del poder político entre las provincias y los gobiernos centrales. Esas luchas entre centralistas y federalistas cesaron cuando los gobiernos centrales lograron reunir suficientes recursos para imponer un orden centralizado (Chile, Costa Rica) o cuando gobiernos nominalmente federales pudieron reclamar control sobre los ingresos de aduanas (Argentina, Uruguay). En todos estos casos, el legado institucional colonial se desintegró después de la Independencia y en la mayoría de los casos sin provocar conflictos mayores. Esas economías lograron empezar a crecer incluso antes que los acuerdos constitucionales consolidaran el nuevo orden (Salvatore y Newland, 2003; Mahoney, 2001).

Sin embargo, en aquellos lugares donde las elites colonizadoras dominaron a grandes poblaciones de esclavos o de indígenas, las instituciones coloniales persistieron y la experiencia inicial de América Latina con la Independencia no fue pacífica ni llevó al progreso. Las elites criollas en Cuba y Puerto Rico prefirieron el estatus colonial y optaron por la presencia reconfortante de los ejércitos españoles. El régimen colonial brasileño declaró la Independencia para evitar realizar cambios en el viejo orden. En los Andes (Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia) y Mesoamérica (México, Guatemala, El Salvador, Nicaragua), las elites colonizadoras formaron el meollo de la resistencia al cambio, ayudados por la jerarquía de la Iglesia y por los nuevos ejércitos nacionales reclutados del cuerpo de oficiales y de las filas del ejército colonial español. Ellos trataron de restablecer las funciones del estado (incluyendo las fuentes indispensables de ingresos provenientes de los monopolios,

aduanas internas, y el viejo sistema de regulación estatal, impuestos y tasas) y de protegerse a sí mismos, a la Iglesia y a los pueblos de asaltos a los antiguos derechos de propiedad y costumbres por parte de los liberales. Eventualmente, esta agenda fue derrotada en todas partes en América Latina, menos por las doctrinas liberales y más por el rumbo liberal inherente en el colapso de las capacidades de unos estados del régimen colonial, ya de por sí débiles durante los periodos de conflictos prolongados que siguieron a la Independencia.

Ahora es posible dar cuenta de los resultados de Acemoglu *et al.* que muestran correlación entre las tasas de mortalidad de la era colonial y el moderno subdesarrollo y de un 'cambio de fortuna' que afectó a economías que eran prósperas en el año 1500 y que elevó a otras que no lo eran. La respuesta se encuentra en una variable que interviene para corregir, pero que no anula los resultados, y que tiene la ventaja de abrir la caja negra que conecta los patrones de colonización y los niveles de riqueza precoloniales a los modernos niveles del PBI per cápita. La variable que interviene es la velocidad a través de la cual los estados de América Latina llevaron a cabo el proceso de modernización institucional después de la Independencia. El ritmo fue más rápido en las colonias de zonas templadas, pobladas mayoritariamente por colonizadores europeos y sus descendientes, notablemente en el Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay) y Costa Rica, la menos desarrollada de las repúblicas de América Central en la temprana era colonial. Los más lentos en modernizar sus instituciones incluye al Brasil, la única antigua colonia de esclavos donde ningún cambio político ocurrió tras la Independencia; Bolivia, Perú y México, donde las élites lucharon para restablecer la estabilidad colonial, no solo para proteger viejos privilegios étnicos (castas) y sociales, sino para impedir la recurrencia de rebeliones destructivas desde abajo. Así el patrón de resistencia al cambio institucional en el siglo XIX se correlaciona bien con las áreas de alta mortalidad de los colonizadores (los trópicos a donde se importaban esclavos) y con las áreas más desarrolladas antes de la Conquista (las tierras altas de Mesoamérica y los Andes).

El ritmo de la modernización institucional en el siglo XIX, con sus correlatos socioeconómicos, se desempeña mejor como variable predictiva del crecimiento económico que la extracción y explotación colonial propuestas por Acemoglu *et al.* Los dos indicadores que ellos proponen (el tamaño de la población europea y la extensión de la urbanización precolonial) arrojan resultados contradictorios cuando se aplican a América Latina. Las altas tasas de mortalidad que caracterizaron a las colonias de esclavos tropicales implicarían un posterior retraso (una predicción moderadamente acertada para las ex colonias de esclavos ibéricas y francesas en el siglo XX, pero no para el siglo XVIII). Al mismo tiempo, el relativo retraso de los trópicos durante el tiempo de la colonización europea permitiría predecir una reversión con posterioridad a economías más avanzadas (una predicción acertada solo para las excolonias británicas del siglo XIX, la mayoría de las cuales ha alcanzado un PBI per cápita más alto que la mayor parte de América Latina). La mortalidad de los colonizadores europeos no fue inusualmente alta en las mesetas templadas y las alturas de México y los Andes (algo que sugeriría mejores resultados

económicos), pero estas fueron justamente las áreas donde el cambio de fortuna es más evidente hoy. Las instituciones coloniales hicieron posible la explotación de personas y recursos a lo largo del Nuevo Mundo ibérico (trayendo consigo niveles sin precedentes de productividad en algunas de las islas de esclavos), pero ese mismo éxito hizo difícil modificarlas o abandonarlas cuando los imperios que les dieron vida y las defendieron se desintegraron después de 1808. De ese modo, tenemos una explicación alternativa para el éxito de los dos modelos de Acemoglu *et al.* Dichos autores no identificaron la fuente de las malas instituciones en la era colonial, pero sí reconocieron el patrón de resistencia a la modernización institucional en el siglo XIX.

### **¿Cómo empezó el crecimiento (parte dos)?**

Hacia fines del siglo XIX, la modernización institucional, la estabilidad política y el crecimiento económico sostenido fueron evidentes en la mayor parte de América Latina (Bulmer-Thomas, 2003). Se han ofrecido cuatro diferentes explicaciones, en parte coincidentes, sobre este feliz cambio en los nuevos trabajos de economía política. Primero, los historiadores y economistas han señalado que es producto de la creciente demanda internacional de las exportaciones latinoamericanas y el asociado incremento en los flujos internacionales de capital. Como Jeffrey Williamson ha señalado, sin embargo, las condiciones económicas internacionales para el crecimiento de las exportaciones fueron incluso más favorables durante la primera mitad del siglo XIX, por razón de cambios favorables en los términos de intercambio y de reducciones rápidas en los fletes marítimos precipitados por la Revolución Industrial, haciendo cada vez más rentable la producción para la exportación (Williamson, 2004). Adicionalmente, la tecnología del ferrocarril, probada exitosamente en Gran Bretaña en la década de 1830, rápidamente estuvo disponible para exportación. De ese modo, un entorno económico externo favorable no fue suficiente para que empiece el crecimiento.

La segunda teoría señala que fue la modernización institucional, además de la creciente demanda por exportaciones, la que constituyó la clave del éxito. Empezando en el decenio de 1860, la destrucción de las instituciones coloniales, como resultado de las guerras civiles, junto con una impactante serie de victorias militares y políticas de los liberales, en efecto, resolvieron la mayor parte de cuestiones en discusión. Los principales logros de las victorias liberales en América Latina incluyeron la abolición de los sistemas de castas y esclavitud, la liquidación de unos derechos «corporativos» de propiedad sobre la tierra arcaicos, y la promulgación de nuevos códigos civiles y comerciales. Estos fueron logros que redefinieron los derechos de propiedad y crearon nuevos espacios legales y sociales para el emprendimiento privado.

Esta alteración, que Douglass North una vez denominó como instituciones 'primarias', puede ayudar a explicar una tercera teoría que también tiene sentido. Varios autores, incluyendo Adam Przeworski y Carolina Curvale (2005) y Douglass North, William

Summerhill y Barry Weingast (2000), han correctamente identificado el comienzo del crecimiento económico con el desarrollo de mecanismos para ‘asegurar el orden político’ (Przeworski y Curvale, 2005; North, Summerhill y Weingast, 2000). La tercera teoría sostiene que se logró el crecimiento económico mediante la creación de estabilidad política, vale decir, mecanismos para resolver conflictos entre las elites, y entre los intereses de la elite y los de los trabajadores y campesinos. Ambos conjuntos de autores sugieren que los mecanismos democráticos son mejores para el crecimiento económico, haciéndose eco del igualitarismo de las teorías discutidas antes. Ninguno de ellos parece distinguir entre los aspectos más fundacionales de la construcción de instituciones, que difunden los bienes públicos de manera amplia, y la creación de instituciones políticas para resolver lo que podríamos llamar disputas de segundo orden entre los grupos de interés.

Finalmente, un cuarto grupo de teóricos sostiene que ni la democracia ni la estabilidad se requieren para el crecimiento económico. En un importante libro reciente, Stephen Haber, Noel Maurer y Armando Razo han modelado lo que ellos llaman la institucionalización de una especie de ‘capitalismo mafioso’ o ‘Integración Política Vertical’ (IPV) en México, en el cual el gobierno de Porfirio Díaz (1876-1910) descubre cómo comprometerse con los miembros de la elite económica de manera lo suficientemente creíble a no expropiar sus propiedades, y lograr que estos sean inducidos a invertir en las instituciones financieras y en las actividades productivas que el país tanto necesitaba (Haber, Razo y Maurer, 2003). Ese modelo podría aplicarse con ventaja no solo a México sino también a otros países. Sin embargo, Thomas Passananti ha señalado en un reciente análisis de la historia temprana de la banca del Porfiriato, basado en una exhaustiva investigación y una sofisticada teorización, que los procesos históricos de desarrollo de la confianza empresarial ocurrieron en un ambiente persistentemente incierto, en el cual el gobierno manipuló a los inversionistas ricos para servir propósitos desarrollistas, mientras que los miembros de la elite económica tuvieron que sobornar, cabildear, casarse y desplegar a sus miembros familiares para poder adelantarse en lo que fue un conjunto de juegos interrelacionados y repetitivos mucho más complejo (Passananti, 2007).

Mientras que los inversionistas extranjeros (quienes curiosamente están ausentes del análisis de Haber *et al.*) y las elites hacían negocios rentables, los crecientemente estables gobiernos de América Latina lograban imponer restricciones sobre el derecho al voto y hacerlas cumplir, lo que excluía a todos menos a pequeñas minorías. A medida que el crecimiento económico guiado por las exportaciones pudo despegar en América Latina hacia fines del siglo XIX, la desigualdad *económica* se incrementó. Las tierras de los campesinos y las tierras públicas, convertidas en más accesibles y valiosas —por las conexiones del ferrocarril a los mercados regionales y externos— pasaron a las manos de terratenientes, políticos, compañías de tierras y plantaciones (Coatsworth, 1974).

Mientras tanto, la inmigración y la migración tendieron a mantener los sueldos a la baja a la par que las economías crecían (Williamson, 1999). Los retornos al capital y capacidades, escasos ambos, se incrementó de manera precipitada. El siglo XIX terminó,

en otras palabras, cometiendo los pecados que mucha de la nueva economía política le atribuyó erróneamente a la era colonial: relativamente alta desigualdad económica, dominio del gobierno por parte de una pequeña elite económica, exclusión de intereses y grupos de la influencia política, y ‘malas’ instituciones que no protegían los derechos de propiedad y los derechos humanos de las mayorías. Desafortunadamente para nuestros teóricos, y para la región, la naturaleza de los «pecados» en América Latina y el momento en que se hicieron indican, claramente, que fue un proceso bueno, no malo, para el crecimiento económico. Las condiciones que Engerman y Sokoloff (1997) y Acemoglu, Johnson y Robinson (2001, 2002) vieron como inconducen al crecimiento económico fueron de hecho las condiciones que lo hicieron posible.

### **¿Por qué ha crecido América Latina tan lentamente?**

Llegamos, finalmente, a nuestra última pregunta. El crecimiento económico de América Latina durante el siglo pasado aproximadamente no ha sido lo suficientemente rápido para lograr la convergencia en términos de productividad y de niveles de vida del mundo desarrollado. Pero *sí* han sido sostenidos, no obstante, los altos niveles de inestabilidad política y social. Stephen Haber y sus colegas han mostrado que la IPV ayuda a explicar cómo la economía mexicana continuó creciendo durante y después de la Revolución Mexicana, no obstante el continuo caos político y social. Los tratos formales e informales continuaron, argumentan dichos autores, bajo el nuevo régimen. El elemento clave en cada caso era la existencia o la creación de algún mecanismo de cumplimiento gestionado por terceras partes que satisficiera a las elites y a los gobiernos respecto a que los tratos serían honrados. Tales arreglos, como lo ha sugerido Noel Maurer, son generalmente poco óptimos, vale decir, permiten que las inversiones sean factibles pero, como en el caso del Banco Nacional de México en 1885, lo hacen institucionalizando la búsqueda de rentas a un costo significativo para la sociedad (Maurer y Gomberg, 2004). Lo que hizo que el crecimiento empezara, tendió a restringirlo.

En la mayoría de países, la aparición repentina de movimientos y partidos populistas, especialmente en el decenio de 1930, tendió a extender los beneficios de la IPV a grupos anteriormente excluidos, incluyendo a los trabajadores sindicalizados. Pero la inclusión corporativista no cambió el modelo. En muchos casos, ni siquiera promovió la estabilidad, sino más bien demostró a los todavía excluidos cuánto podrían ganar de poder forzar su ingreso al juego. La industrialización por sustitución de importaciones funcionó bien en este modelo de economía política, pero colapsó bajo su propio peso, con ayuda de la Reserva Federal, en la década de 1980.

Es posible que el modelo de economía política, que facilitó el crecimiento de América Latina hacia fines del siglo pasado, haya llegado a su fin. Si la Guerra Fría no hubiese logrado excluir a la izquierda del poder por casi medio siglo, la región podría haber evitado una experimentación prolongada con una IPV militarista, o lo que la literatura en su

oportunidad llamó ‘autoritarismo burocrático’<sup>9</sup>. La pregunta todavía abierta en la mayor parte de América Latina se refiere a si será posible transitar a una nueva economía política en donde las instituciones efectivamente garanticen los derechos de propiedad y los derechos civiles, así como el acceso a los bienes públicos a cada ciudadano. Asimismo, queda pendiente saber si tales regímenes podrán mejorar el mediocre desempeño de los pasados cien años.

## REFERENCIAS

- ACEMOGLU, Daron, SIMON JOHNSON y JAMES A. ROBINSON  
2001 «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation». *American Economic Review*, 91(5), pp. 1369-1401.  
2002 «Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution». *Quarterly Journal of Economics*, 117(4), pp. 1231-1294.
- BARRETT, Ward. J.  
1970 *The Sugar Hacienda of the Marqueses del Valle*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- BRADING, David A.  
1971 *Miners and Merchants in Bourbon Mexico 1763-1810*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BULMER-THOMAS, VICTOR  
2003 *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- COATSWORTH, John H.  
1974 «Railroads, Landholding and Agrarian Protest in the Early Porfiriato». *Hispanic American Historical Review*, 54(1), pp. 48-71.  
1989 «The Decline of the Mexican Economy, 1800-1860». En Reinhard Liehr (ed.). *La formación de las economías latinoamericanas y los intereses económicos europeos de la época de Simón Bolívar*. Berlín: Colloquium Verlag, pp. 27-53.  
1993 «La independencia latinoamericana: hipótesis sobre los costos y beneficios». En Leandro Prados de la Escosura y Samuel Amaral (eds.). *La independencia americana: consecuencias económicas*. Madrid: Alianza Editorial, pp. 17-27.  
1998 «Economic and Institutional Trajectories in Nineteenth-Century Latin America». En John H. Coatsworth y Alan M. Taylor (eds.). *Latin America and the World Economy since 1800*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 23-54.  
2003 «Mexico». En Joel Mokyr (ed.). *The Oxford Encyclopedia of Economic History*. Nueva York: Oxford University Press, pp. 501-507.
- COATSWORTH, John H. y GABRIEL TORTELLA  
2002 «Institutions and Long-Run Economic Performance in Mexico and Spain, 1800-2000». *Working Papers on Latin America*. Cambridge, N° 02/03-1.

---

<sup>9</sup> Véase la crítica en la introducción Collier (1979).

COLLIER, David (ed.)

1979 *The New Authoritarianism in Latin America*. Princeton: Princeton University Press.

DOBADO, Rafael y Gustavo A. MARRERO

2006 *Mining-Led Growth in Bourbon Mexico, the Role of the State, and the Economic Cost of Independence. Working paper*. Cambridge.

DYE, Alan

2006 «The Institutional Framework». En Victor Bulmer-Thomas *et al.* (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America*, vol. 2, Tables 5.2, p. 189.

ELTIS, David

1995 «The Total Product of Barbados, 1664-1701». *Journal of Economic History*. Cambridge, 5(2), pp. 321-338.

ENGERMAN, Stanley L. y Kenneth L. SOKOLOFF

1997 «Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States». En Stephen Haber (ed.), *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic History of Brazil and Mexico, 1800-1914*. Stanford: Stanford University Press, pp. 260-304.

FOGEL, Robert William

1993 *Egalitarianism: The Economic Revolution of the Twentieth Century*. Chicago: University of Chicago Press.

FRANK, Zephyr

2006 «Stature in Nineteenth-Century Rio de Janeiro: Preliminary Evidence from Prison Records». *Revista de Historia Económica*, 24(3), pp. 465-489.

HABER, Stephen, Armando RAZO y Noel MAURER

2003 *The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876-1929*. Cambridge: Cambridge University Press.

JACOBSEN, Nils

1993 *Mirages of Transition: The Peruvian Altiplano, 1780-1930*. Berkeley: University of California Press.

JOHNSON, Lyman L. y Zephyr FRANK

2006 «Cities and Wealth in the South Atlantic: Buenos Aires and Rio de Janeiro before 1860». *Comparative Studies in Society and History*. Cambridge, 48(3), p. 666.

KALMANOVITZ, Salomon

2006 «El PIB de la Nueva Granada en 1800: El auge colonial, estancamiento republicano». *Revista de Economía Institucional*, 8(15), pp. 161-183. Bogotá.

KLEIN, Herbert y John TE PASKE

1981 «The Seventeenth-Century Crisis in New Spain: Myth or Reality». *Past and Present*, 90, pp. 116-136.

LANGE, Matthew, James MAHONEY y Matthias VOM HAU

2006 «Colonialism and Development: A Comparative Analysis of Spanish and British Colonies». *American Journal of Sociology*, 111(5), pp. 1412-1462.

LARSON, Clark S. (ed.)

2001 *Bioarcheology of Spanish Florida: The Impact of Colonialism*. Gainesville: University Press of Florida.

LIVI-BACCI, Massimo

2006 «The Depopulation of Hispanic America after the Conquest». *Population and Development Review*, 32(2), pp. 199-232.

MADDISON, Angus

2003 *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: OECD Publishing, pp. 142-144.

MAHONEY, James

2001 *The Legacies of Liberalism: Path Dependence and Political Regimes in Central America*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

MAURER, Noel y Andrei GOMBERG

2004 «When the State Is Untrustworthy: Public Finance and Private Banking in Porfirian Mexico». *Journal of Economic History*, 64(4), pp. 1087-1107.

MEISEL, Adolfo y Margarita VEGA

2004 *A Tropical Success Story: A Century of Improvements in the Biological Standard of Living: Colombia, 1910-2002. Documento de trabajo*. Bogotá.

2005 *The Stature of the Colombian Elite before the Onset of Industrialization, 1870-1919. Documento de trabajo*. Bogotá.

MORAMAY LÓPEZ, Alonso

2000 *An Anthropometric Approach to the Measurement of Living Standards, Mexico (1870-1950)*.

2007 «Growth and Inequality: Living Standards in Mexico, 1850-1950». *Journal of Latin American Studies*, 36(1), pp. 81-105

NORTH, Douglass C. y Robert Paul THOMAS

1973 *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.

NORTH, Douglass C., William J. SUMMERHILL y Barry WEINGAST

2000 «Order, Disorder, and Economic Change: Latin America vs. North America». En Bruce Bueno de Mesquita y Hilton Root (eds.). *Governing for Prosperity*. New Haven: Yale University Press.

PASSANANTI, Thomas P.

2007 «“Nada de Papeluchos!” Managing Globalization in Early Porfirian Mexico». *Latin American Research Review*, 42(3), pp. 101-128.

PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro

2006 «The Economic Consequences of Independence in Latin America». En Victor Bulmer-Thomas *et al.* (eds.). *Cambridge Economic History of Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press. vol. 1, pp. 463-504.

PRZEWORSKI, Adam y Carolina CURVALE

2005 *Does Politics Explain the Gap between the United States and Latin America?* Nueva York.

SALVATORE, Ricardo D. y Carlos NEWLAND

2003 «Between Independence and the Golden Age: The Early Argentine Economy». En Gerardo Della Parlera y Alan M. Taylor (eds.). *A New Economic History of Argentina*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 19-45.

STREKEL, Richard y Joseph PRINCE

2001 «Tallest in the World: Native Americans of the Great Plains in the Nineteenth Century». *American Economic Review*, 91(1), pp. 287-294.

TAYLOR, William B.

1972 *Landlord and Peasant in Colonial Oaxaca*. Stanford: Stanford University Press.

TILLY, Charles

1984 *Big Structures, Large Processes and Huge Comparisons*. Londres: Russell Sage Foundation.

VAN YOUNG, Eric

1983 «Mexican Rural History since Chevalier: The Historiography on the Colonial Hacienda». *Latin American Research Review*, 18(3), pp. 5-61.

WILLIAMSON, Jeffrey G.

1999 «Real Wages, Inequality and Globalization in Latin America before 1940». *Revista de Historia Económica*, 17(1), pp. 101-142.

2004 *De-Industrialization and Underdevelopment: A Comparative Assessment around the Periphery 1750-1939*. Cambridge.