

INDICE

| | | |
|------------------|--|-----|
| ARTICULOS | ADOLFO FIGUEROA. Productividad agrícola y crisis económica en el Perú | 9 |
| | NERIDE SOTOMARINO. Riesgo e inestabilidad de las funciones de demanda: un análisis a partir de funciones de gasto | 35 |
| | J. FERNANDO LARIOS. El impacto de la política monetaria sobre los precios relativos de los sectores agrario y no-agrario en Perú | 67 |
| | JUAN ANTONIO MORALES A. Creación de dinero y demanda por dinero durante la alta inflación boliviana de 1982-1985 | 99 |
| | HERACLIO BONILLA. Las consecuencias económicas de la Independencia en Hispanoamérica | 133 |
| RESEÑAS | HECTOR OMAR NOEJOVICH. La bolsa. Introducción al sistema bursátil de Max Weber. GERARDO M. GONZALES ARRIETA. Money, interest, and banking in economic development de Maxwell J. Fry. NARDA SOTOMAYOR V. Modelos de empleo y política económica de PREALC | 147 |

LAS CONSECUENCIAS ECONOMICAS DE LA INDEPENDENCIA EN HISPANOAMERICA

HERACLIO BONILLA*

Hablar de los efectos o de las consecuencias que tuvo la separación política de las colonias americanas de la Metrópoli española sobre la economía de las primeras, presenta idéntica o mayor complejidad que el estudio sobre el impacto de la pérdida de las colonias americanas sobre la economía peninsular, tal como parecen demostrarlo los opuestos puntos de vista sustentados por Leandro Prados¹ y Josep Fontana.²

En efecto, una primera precaución que es necesario tomar se refiere a la imposibilidad de establecer cualquier tipo de generalización sobre un espacio tan diferenciado como era el espacio americano. No sólo que los efectos fueron distintos, por ejemplo, para el Alto Perú que para Buenos Aires, sino que incluso dentro de estos espacios regionales las consecuencias fueron asimismo diferentes para las economías locales o regionales.

* Profesor Principal del Departamento de Economía de la PUCP y Profesor del Departamento de Historia de la Universidad de San Diego.

1. Leandro Prados de la Escosura, "La Independencia Hispanoamericana y sus Consecuencias Económicas en España: una Estimación Provisional", *Moneda y Crédito* (1982), Nº 163, pp. 49-69.
2. Josep Fontana, "La Crisis Colonial en la Crisis del Antiguo Régimen Español", ponencia presentada al VII Simposio Internacional de Historia Económica, CLACSO-IHP, Lima, 25-30 de junio 1986.

Asimismo, el análisis del impacto de la ruptura debe establecer una distinción necesaria entre el sector "público" y el sector "privado" de la Metrópoli. Como se sabe, toda condición colonial se expresa por una mediación política, que es a la vez el mecanismo que posibilita la captación del excedente. En ese sentido concreto, es de una alta importancia averiguar la utilización potencialmente alternativa de los montos monetarios resultantes de la función fiscal impuesta por la Metrópoli. Pero si bien la dimensión "pública" de la articulación colonial fue a la vez la más visible y, probablemente, la más importante, no fue sin embargo la única. A su lado, en efecto, existieron empresas económicas de diversa índole que, por la naturaleza colonial de esta subordinación, tuvieron que realizar en el mercado Metropolitano la acumulación realizada en las colonias. Pero su cálculo es, ciertamente, muy difícil.

Finalmente, este tipo de análisis no puede soslayar una dimensión especulativa, del tipo "counterfactual hypothesis" de la así llamada 'nueva historia económica' de los Estados Unidos. Porque, al final de cuentas, ese impacto tal vez hubiera sido distinto si la independencia hubiera ocurrido antes de la guerra entre España e Inglaterra, o antes que Napoleón invadiera la península, echándose de esta manera por tierra los esfuerzos de los Borbones para elevar la "rentabilidad" de la explotación de sus colonias americanas. Y todo aquello sin hablar de los propios conflictos armados que estallaron en el suelo americano desde la crucial década de los 80 del siglo XVIII.

Aquí el problema de la coyuntura es de indudable importancia, porque en función del tiempo en que se ubica el análisis de los efectos imputables a la ruptura política, éstos pueden ser la resultante de aquella o simplemente ser la traducción de las posibilidades, o de las dificultades locales de una estructura.

En esta comunicación no pretendo, ciertamente, dar cuenta de todos los supuestos que se acaban de mencionar. Esta es una tarea que aún requiere de una investigación profunda. Ni siquiera una síntesis razonable es posible, porque no existen los indispensables estudios de base. Materiales como los publicados por Herbert J. Klein y John TePaske³ y John TePaske⁴ para México son imprescindibles, pero son apenas los primeros cimientos de una tarea mucho mas grande y que debe de ser continuada. Por estas razones, el trabajo

3. Herbert Klein y John TePaske, *The Royal Treasuries of the Spanish Empire in America* (Durham: Duke University Press, 1982), 3 vols.

4. John TePaske, *La Real Hacienda de Nueva España. La Caja de México (1576-1816)*, [México: Departamento de Investigaciones Históricas, 1976].

LAS CONSECUENCIAS ECONOMICAS DE LA INDEPENDENCIA

que se presenta tiene el único propósito de sugerir algunas ideas sobre las consecuencias de la Independencia para algunas regiones y dentro del *corto plazo*, las cuales están a su vez apoyadas por las estimaciones agregadas de los Cán-sules británicos en Hispanoamérica en los años inmediatamente posteriores a la separación, es decir una fuente siempre discutible pero necesaria en este tipo de aproximación.

1. EL IMPACTO EN EL COMERCIO Y EN EL MERCADO

Como se sabe, una de las expresiones de la dominación colonial fue la política mercantil y el monopolio impuesto por España sobre sus colonias. Hacia el siglo XVIII, sin embargo, este sistema representaba claras trabas al desarrollo mercantil tanto en España como en Hispanoamérica. De ahí la serie de reformas introducidas por Carlos III, las que culminan en la promulgación del Reglamento de Libre Comercio en 1778. Una de las consecuencias de su aplicación fue la apertura de varios puertos tanto en España como en Hispanoamérica al comercio atlántico. Los trabajos recientes de John Fisher⁵ confirman las impresiones anteriores acerca de los efectos que tales cambios tuvieron en el estímulo del intercambio mercantil. En efecto, Fisher señala que entre 1782 y 1796 el valor de las exportaciones americanas se incrementó en 10 veces, y que al mismo tiempo en este incremento asumieron una creciente importancia productos como el tabaco, el cacao, el azúcar, la cochinilla, el indigo y los cueros,⁶ es decir recursos procedentes de zonas hasta ese momento marginales a la vinculación colonial con España. Pero esta recuperación tuvo un brusco final en octubre de 1796, como consecuencia del conflicto armado entre España e Inglaterra, descalabro que no hace sino anunciar el desalojo posterior de España del mundo americano, como consecuencia de la invasión napoleónica y de las guerras por la Independencia.

Por consiguiente, hablar del impacto de la Independencia en el tráfico mercantil supone tomar en cuenta no sólo las premisas abiertas por la propia Metrópoli antes de su colapso, sino también las respuestas dadas por las nacientes repúblicas americanas frente a las nuevas exigencias del mercado internacional. Y aquí, como se ha señalado mas adelante, la experiencia hispanoamericana presenta variantes extremas, que van desde una eficiente inserción al mercado internacional como consecuencia del completo desmantelamiento de

5. John Fisher, "The Imperial Response to 'Free Trade': Spanish Imports from Spanish America, 1778-1796", *Journal of Latin American Studies*, 17, pp. 35-78.

6. John Fisher, *Op. cit.*, pp. 51-57.

las barreras mercantiles y de la imposición del "free trade" (es el caso de la Argentina y del Brasil), hasta situaciones de virtual repliegue, como consecuencia ya sea de las dificultades físicas para aprovechar las nuevas oportunidades ofrecidas por la economía atlántica, o como resultado de la destrucción física de gran parte de los activos productivos por los efectos devastadores de las guerras americanas [el caso más obvio, ciertamente, es el Perú].⁷ Examine-mos algunas cifras para algunas situaciones.

En el caso del Río de la Plata, según W. Parish,⁸ las exportaciones de Cádiz a Buenos Aires ascendieron a cerca de 560 mil libras esterlinas y las exportaciones de Buenos Aires a Cádiz a cerca de 1 millón de libras esterlinas antes de su separación. En 1822 las exportaciones por un valor de más de 1'340,000 libras esterlinas de la ahora independiente Argentina no hacen sino anunciar un desempeño mucho más exitoso poco más tarde. La desagregación de los componentes de este comercio de exportación muestra con más claridad esta tendencia. Los cueros, su principal rubro, vieron aumentar su exportación de 301,934 arrobas en 1812 a 824, 947 @ en 1815. Este éxito temprano ha sido explicado por Tulio Halperin⁹ como la consecuencia de la temprana apertura de la economía argentina, la cual forzó una mayor producción y la incorporación de nuevas zonas y recursos para equilibrar la balanza comercial.

De la misma manera, en el caso de la antigua Capitanía General de Chile la producción minera que entre 1795 y 1810 fue de 30 mil libras esterlinas para el oro, 40 mil para la plata y 40 mil para el cobre, vio su crecimiento estimulado por la demanda internacional a 40 mil libras esterlinas para el oro, 120 mil para la plata y 220 mil para el cobre.¹⁰ En opinión del Vice-cónsul Carter, Inglaterra y las Indias Británicas tomaron el 50% de la producción de

7. Heracio Bonilla, "Clases Populares y Estado en el Contexto de la Crisis Colonial", en H. Bonilla (ed.) *La Independencia en el Perú* (Lima: IEP, 1981, 2da. ed.).

8. Woodbine Parish to George Canning, Buenos Aires, 30 July 1824, in R. A. Humphreys (ed.) *British Consular Reports on the Trade and Politics of Latin America, 1824-1826* (London: Offices of the Royal Historical Society, 1940), pp. 29-35.

9. Tulio Halperin Donghi, "Economy and Society in Post-Independence Spanish America", en L. Bethell (ed.), *The Cambridge History of Latin America* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985), vol. III, pp. 299-345.

10. Matthew Carter to George Canning, Coquimbo 3 October 1826, in R. A. Humphreys, *Op. cit.*, p. 96.

las minas de Coquimbo en pago de las mercancías exportadas, situación que evidentemente no hubiera sido posible en el contexto colonial.

Si bien estos casos ilustran las ventajas derivadas de una apertura mercantil que puso en movimiento la explotación de aquellos recursos en los cuales estos países tenían ventajas comparativas, no es posible sin embargo extender estos éxitos a otras regiones, como lo demuestran los casos de México y el Perú.

El valor de las exportaciones de Nueva España ascendió entre 1796 y 1820 a 55'906,844 libras esterlinas, mientras que sus importaciones fueron cerca de 51'821,021, dando un total de 107'728,012 libras esterlinas para el conjunto del comercio internacional en las postrimerías de la época colonial. Por consiguiente se puede estimar, como lo señala Mackenzie,¹¹ en 2'236,213 libras esterlinas el promedio anual de sus exportaciones y en 2'012,846 el valor promedio de sus importaciones durante estos 25 años.

Ahora bien, según las estimaciones del mismo Mackenzie, en 1821 las exportaciones desde Veracruz fueron de 1'983,903 libras esterlinas, valor que sigue decreciendo hasta llegar a 469,223 en 1823. Para los mismos años los valores de las importaciones mexicanas fueron de 1'201,693 y de 96,001 libras esterlinas. Este drástico declive se explica tanto por los cambios en las rutas del tráfico, de España hacia Cuba para satisfacer la demanda de los productos europeos establecidos en la isla, como por la composición de las importaciones.¹²

En el caso del Perú, según cálculos de Unanue retomados por el Cónsul Ricketts,¹³ entre 1791 y 1795 las exportaciones a Cádiz fueron de 6'662,748 libras esterlinas, mientras que sus importaciones ascendieron a 4'309,570 libras esterlinas. En contraste con estas cifras, el mismo Cónsul calculó para 1826 en 105,000 libras esterlinas las importaciones y en 94,920 libras esterlinas las exportaciones peruanas de ese año, es decir montos que representaban una disminución abismal frente a las cifras calculadas por Unanue para el final del período colonial. Pero además las cifras del comercio internacional para el

-
11. Charles Mackenzie to George Canning, Xalapa 24 July 1824, in R.A. Humphreys, *Op. cit.* pp. 304-306.
 12. Charles Mackenzie to George Canning..., *Ibid.*, pp. 316-317.
 13. Charles Milner Ricketts to George Canning, Lima 27 December 1826, in R. A. Humphreys, *Op. cit.*, pp. 113-114.

Perú independiente, al igual que para otras naciones hispanoamericanas en ese momento, revelan el inicio de una experiencia hasta ese entonces inédita, es decir economías con una balanza comercial desfavorable y en la cual la búsqueda de su simple equilibrio en la práctica representaba un virtual drenaje de sus capitales, que de otro modo hubieran tal vez servido para el fortalecimiento de la producción doméstica.

La experiencia peruana permite una evaluación más cuidadosa de la relación entre la ruptura del orden colonial y sus efectos sobre el desempeño de la economía. El estancamiento peruano fue básicamente el resultado de la caída drástica de la producción de los centros mineros y de la reducción del volumen comercializable de productos agrícolas como el azúcar y el algodón. Estos hechos son muy difícilmente imputables al desmantelamiento del orden impuesto por España. Claramente, en el caso del sector minero, los dos principales problemas que los empresarios no pudieron resolver fueron la escasez de capital y la escasez de fuerza de trabajo, a los cuales habría que añadir las dificultades técnicas asociadas al anegamiento de los socavones y al desabastecimiento del mercurio como consecuencia del agotamiento de las minas de Santa Bárbara, en Huancavelica, y los problemas derivados del carácter errático del abastecimiento externo de ese insumo como consecuencia de los conflictos bélicos en los cuales se vió envuelta España. Sobre este trasfondo, la destrucción física de los centros mineros, principal escenario de las guerras, fue el golpe definitivo que produjo el colapso.

En el caso de las empresas agrarias con alto valor comercial, sus dificultades están asociadas a la pérdida de su fuerza de trabajo, por el enrolamiento de sus esclavos como reclutas dentro de las fuerzas en conflicto, a la pérdida de sus mercados tradicionales (Chile) y al establecimiento de aranceles por parte de las nacientes Repúblicas y, también, a la pérdida relativa de la productividad del suelo. También en este sector la escasez de capital fue otro de los factores responsables de este estancamiento.

El contexto que se acaba de presentar permite la paradójica sugerencia de que en el caso del Perú, por lo menos, para su sector minero el eclipse del poder metropolitano fue un factor de desprotección a los empresarios mineros, en la medida en que aquellos no pudieron contar más con la asignación ventajosa y preferente de fuerza de trabajo nativa, vía el clásico sistema de la *mita*. Como ha sido bien sugerido por Enrique Tandeter,¹⁴ la rentabilidad de este sector

14. Enrique Tandeter, "Free and Forced Labour Force in Potosí", *Past and Present* (1981).

LAS CONSECUENCIAS ECONOMICAS DE LA INDEPENDENCIA

estuvo estrechamente asociada al despliegue eficaz de esta institución. En el caso de los otros sectores de la economía, son ciertamente más factores locales, asociados a una geografía a espaldas del Atlántico, los que impidieron que la economía peruana pudiera, al igual que la Argentina, aprovechar las nuevas oportunidades ofrecidas. Su éxito se produciría en la segunda mitad del siglo XIX, pero para que esto ocurriera fue indispensable una profunda revolución tecnológica como fue la introducción de la navegación a vapor en las costas del Pacífico sur desde 1840.¹⁵

La otra dimensión que es importante tomar en cuenta cuando se habla de los cambios introducidos por la independencia en el sistema mercantil y en el comercio se refiere al mercado interno. El informe del Cónsul inglés en México ya citado, calcula en 45'522,488 libras esterlinas el monto del valor de los bienes transados en el mercado interno de Nueva España entre 1796 y 1820, es decir una cifra que es casi idéntica al valor de las exportaciones totales para los mismos años.¹⁶ Assadourian ¹⁷ para el caso del Perú, y Garavaglia ¹⁸ para el caso del Paraguay colonial, en sendos trabajos han demostrado igualmente la significación de las transacciones internas, abriendo de esta manera pistas nuevas para una comprensión más adecuada del funcionamiento del sistema colonial.

Estas últimas premisas son importantes para encontrar aquí otro de los efectos, tal vez el más sugerente, del colapso del orden imperial. En efecto, el funcionamiento de la minería colonial, unido al vínculo impuesto por el Estado, convirtieron al Perú y a Nueva España en espacios unitarios, articulados en tanto estos polos de arrastre funcionaran efectivamente. Resultado de esta articulación fue el establecimiento de una eficiente división del trabajo a nivel regional, traducido en el nacimiento de unidades productivas cuyo excedente servía para satisfacer la demanda de los centros mineros. Con la desaparición de los ejes mineros, y la quiebra del Estado colonial, el viejo sueño de Gonzalo Pizarro y de sus amigos encomenderos se realizaba casi 3 siglos después, y

15. Heraclio Bonilla, *Guano y Burguesía en el Perú* (Lima: IEP, 1974).

16. Charles Mackenzie to George Canning...Ibid, p. 306.

17. Carlos Sempat Assadourian, "La Producción de la Mercancía Dinero en la Formación del Mercado Interno Colonial", en E. Florescano (ed.) *Ensayos sobre el Desarrollo Económico de México y América Latina* (México: Fondo de Cultura Económica, 1979).

18. Juan Carlos Garavaglia, *La Formación del Mercado Interno en el Paraguay* (México: Grijalvo, 1981).

ahora como revancha no carente de ironía: la feudalización económica y política de esas curiosas Repúblicas hispanoamericanas.

Pero el problema de la naturaleza y de la profundidad del mercado interno o, mejor, de los mercados internos hispanoamericanos, nos conduce a otra consideración en torno a los efectos de la separación política. Me refiero esta vez a la penetración mercantil británica, resultado de la política de libre comercio que las Repúblicas hispanoamericanas adoptaron.

Para una Inglaterra con una creciente capacidad productiva resultante de las innovaciones técnicas introducidas por la revolución industrial, y con mercados europeos cercados como consecuencia del bloqueo impuesto por Napoleón, su acceso a mercados potencialmente libres como los de Hispanoamérica era de una crucial importancia. Por eso, cuando estas Repúblicas aceptaron la imposición de la política del "free trade", ya fuera porque esa apertura era necesaria para que Inglaterra garantizara su Independencia, o porque las crecientes rentas de las aduanas eran el medio más eficiente para financiar el gasto público, bastaron pocos años para que puertos y mercados estuvieran abarrotados por mercancías, principalmente textiles. Entre 1805 y 1809 las exportaciones británicas pasaron de 7'770,000 a 18'425,614 libras esterlinas, para luego descender a 11'529,551 libras esterlinas, y permanecer entre 4 a 6 millones de libras esterlinas en la década de los 30 y 40 del siglo XIX.¹⁹

Este volumen de las exportaciones con destino a Hispanoamérica fue suficiente para que aquella potencia concluyera el control de los mercados americanos, proceso ya iniciado en el marco de la política de libre comercio instaurada por Carlos III. Esta afirmación no es ciertamente compartida por el Profesor Platt,²⁰ quien argumenta no sólo la irrelevancia de los mercados hispanoamericanos durante esta época para la expansión británica, sino también la impermeabilidad frente a esta penetración por parte de las unidades domésticas campesinas que seguían produciendo, como antes, las telas requeridas para su consumo.

Ciertamente no es este el lugar para retomar un debate que de otro lado es necesario. En este contexto, importa sólo señalar que por muy débil que haya sido la demanda americana, la saturación y el copamiento de esos mercados

19. D. C. M. Platt, *Latin America and British Trade 1806-1914* (Edinburgh: T. A. Constable, 1972), pp. 28-29.

20. D. C. M. Platt, *Op. cit.* pp. 3-22.

fueron suficientes (pese a los escasos volúmenes remitidos) para reorientar en adelante la producción interna americana básicamente en función de los requerimientos del mercado internacional. Al saturarse prontamente los reducidos mercados domésticos quedó cancelada la posibilidad de que se gestara una producción orientada a ese mercado, dejando como única alternativa la producción orientada al mercado internacional, con toda la vulnerabilidad asociada a este proceso.

2. LOS EFECTOS SOBRE LA CAPTACION DE EXCEDENTES

Toda dominación colonial supone la intermediación política y se expresa en la captación de excedentes por parte de la Metrópoli mediante la función fiscal. Es ese contexto el que explica la vigencia de instituciones que gravaron la producción de bienes, particularmente la de los metales, y la circulación de los mismos. Ahora bien, si el cálculo de la extracción fiscal es posible gracias a los trabajos de los profesores Klein y TePaske para las Cajas reales del Perú y de México, la simple estimación de la expatriación de los capitales privados como resultado de la Independencia reposa todavía en apreciaciones subjetivas de contemporáneos.

Tomando como referencia el sólo valor del *quinto* o el *diezmo* producido por la producción de plata, a base de las cifras proporcionadas en los trabajos de los historiadores mencionados, puede afirmarse que entre 1780 y el inicio de la República, la Metrópoli captó 3'538,853 pesos en la Caja Real de Lima, 5'749,111 en la de Cerro de Pasco, 11'428,560 en la de Potosí, 725,128 en la de Buenos Aires y 25'729,645 pesos en la de México.²¹ Tendencialmente, además, estos valores estuvieron orientados hacia la baja, en la medida en que se aproximaba el desenlace final, por las dificultades ya señaladas.

Pero pese al descalabro final, que es en sí un hecho muy importante porque relativiza el efecto del impacto de la ruptura, estamos frente a una considerable masa de capital potencialmente retenible por las nuevas economías latinoamericanas de no haberse producido su destrucción posterior como consecuencia de las guerras en América. Lo concreto, sin embargo, fue el hecho de que Perú y Bolivia retuvieron yacimientos enfrentados a problemas que ni la

21. Las cifras para la Caja de Lima provienen de Herbert Klein y John TePaske, Op. cit., vol. I, pp. 383-420; las de Pasco: vol. I, pp. 549-563; las de Potosí, vol. II, pp. 397-417. Las cifras para México han sido Tomas de John Te Paske, Op. Cit., s2053 a s2072.

tecnología ni el capital británico pudieron resolver. Para estos países el fin del dominio colonial significó también la virtual desaparición del sector pivote de la economía hasta los comienzos del último tercio del siglo XIX.²²

Fue por eso mucho más importante la expatriación de capitales privados por parte de españoles y criollos que no aceptaron el nuevo ordenamiento político. Para gran parte de los países hispanoamericanos, Cónsules y viajeros europeos reiteradamente aluden al éxodo de capitales y a las consecuencias que ese proceso tuvo en el prolongado estancamiento de sus economías. Sus efectos no hubieran sido tal vez tan negativos si las economías hispanoamericanas, con la excepción de la de Argentina, hubieran tenido una significativa capacidad de ahorro interno. Pero no sólo que aquello no ocurrió, sino que incluso gran parte de su circulante monetario fue drenado en pago de las importaciones de telas inglesas. En circunstancias, además, en que después de la crisis de 1825 tampoco la región pudo contar con el concurso del capital británico, ya sea bajo la forma de inversiones directas o de préstamos a sus diferentes gobiernos.²³

En resumen, por consiguiente, las escasas evidencias reunidas permiten sugerir que la ruptura del pacto colonial produjo resultados distintos para las nuevas Repúblicas hispanoamericanas, en función de su geografía, de su dotación de recursos y de su capacidad de respuesta frente a los nuevos retos de la economía internacional. Desde el punto de vista del comercio, la cancelación de las barreras mercantiles permitió a algunas regiones encontrar mercados y fuentes de abastecimiento más rentables. Pero para aquellas zonas protegidas por la política monopólica, libre comercio fue sinónimo de ruina. Pero en uno como en otro caso fueron destinos preparados por las propias políticas de España. Y es tema de especulación el saber si la Metrópoli hubiera podido encauzar este crecimiento en función de sus intereses, si ella misma no hubiera estado envuelta en los sucesivos conflictos desde fines del siglo XVIII.

En lo que concierne a la captación de los excedentes es importante establecer una distinción para evaluar las consecuencias económicas de la Independencia. Para el sector privado sin duda alguna la separación generó un importante éxodo de capitales, cuya magnitud queda aún por calcular, y cuya ausencia fue determinante en el estancamiento de ciertas regiones durante la primera

22. Heraclio Bonilla, "Peru and Bolivia from Independence to the war of the Pacific", in L. Bethell (ed.), *Op. cit.*, vol. III, pp 539 - 582.

23. Leland H. Jenks, *The Migration of British Capital to 1875* (New York, 1927).

LAS CONSECUENCIAS ECONOMICAS DE LA INDEPENDENCIA

mitad del siglo XIX. En el caso de las extracciones fiscales directas, como el *quinto*, la ruptura política aumentaba la capacidad de retención de excedentes por parte de las naciones emergentes, aunque su volumen era ahora muy poco relevante dadas las dificultades del sector. Por lo mismo no existe significativa evidencia de que estos recursos hayan generado fondos significativos. Es igualmente materia de especulación el saber si de haber existido tales recursos, ellos hubieran servido para promover el crecimiento de la economía. No es por eso carente de significación el constatar que la estructura fiscal de las nuevas naciones era muy idéntica a las que tenían cuando eran colonias.

