

I. La lenta reorganización de la economía

*Rossana Barragán / José Peres-Cajías /
Pilar Mendieta / Ana María Lema*

Dada la centralidad de la minería potosina en la economía colonial, muchos bolivianos en 1825 (y muchos de nosotros hoy en día) esperaban un gran despegue económico luego de alcanzada la Independencia. Esta idea estaba sustentada en dos supuestos económicos: por un lado, en que con la eliminación de las transferencias fiscales coloniales, los bolivianos podrían redirigir las rentas mineras potosinas única y exclusivamente a la dinamización de la economía boliviana; por otro lado, en la esperanza de mayores beneficios dada la nueva libertad comercial del país. Sin embargo, el estudio de la economía boliviana entre 1825 y 1870 muestra que estos supuestos estuvieron lejos de cumplirse y, más bien, recuerda que la ampliación de las libertades políticas no viene necesariamente acompañada de una mejora inmediata y sustancial en las condiciones de vida de la población.

Algunas de las promesas incumplidas de la Independencia

Antes de mostrar el contraste entre las expectativas económicas de la Independencia y sus resultados, es importante entender cómo se hallaba organizada la economía durante la colonia. Durante mucho tiempo historiadores y cientistas sociales iniciaban sus estudios asumiendo que las colonias americanas funcionaron como unidades económicas aisladas –enclaves económicos– cuyos excedentes dinamizaron única y exclusivamente a las economías de las metrópolis. Este tipo de acercamientos inspirados en la “teoría dependentista” fueron refutados hace cuarenta años gracias a diversos estudios iniciados por

Carlos Sempat Assadourian (1982). De ahí que en lugar de enclaves económicos independientes, se habló de una economía y un espacio colonial económicamente integrado. Esta integración se reflejaba en lo que este autor denominaba “grandes zonas económicas”; eran espacios donde resaltaban: a) uno o más productos dominantes que orientaban el crecimiento hacia afuera y el intercambio comercial con la metrópoli; b) diversas economías regionales especializadas en productos determinados, que generaban un denso flujo de intercambios comerciales interiores.

El *espacio económico peruano* era una de estas grandes zonas económicas. Los ritmos de expansión y contracción de este espacio se hallaban dictaminados por la evolución de dos grandes polos de crecimiento: Potosí y Lima. En cuanto al caso que aquí nos interesa, la economía potosina era sumamente importante por los *encadenamientos* productivos directos e indirectos que generaba sobre el resto de las economías regionales y por el aprovisionamiento del metálico necesario para realizar las diversas transacciones económicas.

Era esta centralidad de la economía potosina la que llevó a los bolivianos a esperar un gran despegue económico una vez roto el “yugo español”. En efecto, desde mediados del siglo XVIII y particularmente desde 1780, la minería potosina vivió un segundo *boom* productivo que ilustró una vez más la centralidad económica de Potosí en la región. Por ejemplo, hacia finales del siglo XVIII las importaciones intrarregionales constituían 80% del total de las importaciones potosinas (Tandeter, 1999). Igualmente, las rentas mineras potosinas obtenidas por la Corona no sólo fueron destinadas para cubrir las demandas fiscales en la metrópoli, sino fueron imprescindibles para

asegurar el funcionamiento de la burocracia imperial en otras regiones de América, fundamentalmente en Buenos Aires.

Sin embargo, no se debe olvidar que la fama de Potosí como centro de producción mundial de plata se debe sobre todo a lo acontecido al principio del período colonial (1580-1630). En realidad, a pesar del crecimiento, el segundo *boom* minero en Potosí no presentó el mismo dinamismo que el primero. Más aún, las tasas de crecimiento fueron inferiores a las de la minería de plata del Perú y el nivel de producción se mantuvo lejos del obtenido en las minas mexicanas, las más importantes de América en ese momento. Estas restricciones se explican por el hecho de que el *boom* de fines del siglo XVIII derivó del aprovechamiento de los sueltos y desmontes que se habían acumulado en las principales minas tras casi más de dos siglos de producción y que, además, no vino acompañado de ninguna innovación tecnológica (Tandeter, 1992).

Al contrario, es importante resaltar que el segundo *boom* minero en Potosí estuvo en gran medida determinado por el considerable impulso de la Corona española a través, principalmente, del Banco de San Carlos de Potosí. En efecto, la “estatización” de este banco en 1776 permitió tres importantes beneficios para los productores mineros potosinos: a) contar con un precio de compra de la plata superior al establecido por el mercado libre; b) contar con importantes subvenciones en diversos insumos; c) contar con el capital de giro necesario para hacer sostenible la participación de productores cuyo capital inicial era escaso y cuyos excedentes eran limitados. Con estas subvenciones y créditos, los productores mineros no podían invertir grandes sumas de capital, pero sí disfrutar del capital de giro necesario para explotar los sueltos y desmontes.

Esta organización de la minería potosina explica, en última instancia, la paralización *total* que sufrió el sector por más de un año y medio desde diciembre de 1801. Es cierto que el fin abrupto del *boom* estuvo determinado por dos *shocks* de corto plazo: una crisis en el abastecimiento de azogue y una considerable sequía. Estos, sin embargo, no hicieron más que resaltar las necesidades de nuevas inversiones de capital que el sector requería. Las luchas independentistas empeoraron esta situación ya que los más de quince

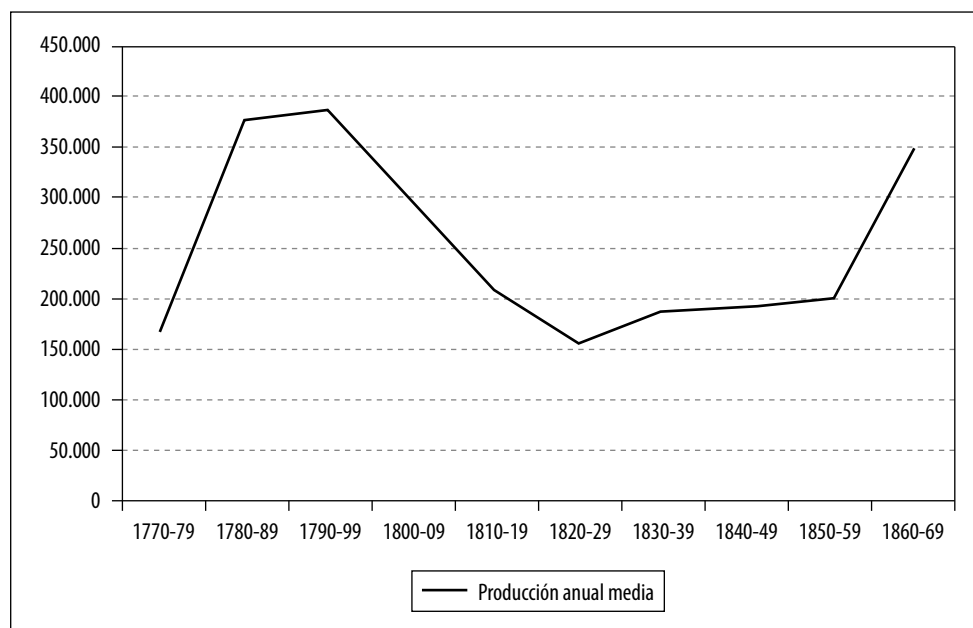
años de enfrentamientos (1809-1825) implicaron una considerable destrucción de capital físico y la inundación de gran parte de las minas.

Así, esta reducción en el potencial económico del Potosí colonial subraya que el logro de las expectativas económicas que los bolivianos independentistas –al igual que los actuales bolivianos– podían tener, estaba lejos de ser un proceso automático. Al contrario, el deterioro de la economía potosina en el último período colonial subraya la necesidad de importantes inversiones de capital hacia 1825. De hecho, tal como se explica posteriormente, las dificultades en encontrar el capital necesario para estas inversiones determinaron el estancamiento de la minería potosina durante las primeras décadas post-independencia (Gráfico 1).

Este estancamiento en la minería potosina durante las primeras décadas post-Independencia fue descrito y explicado por Mitre (1981). Años después, sin embargo, Platt (1997) criticó esta descripción y sugirió que la producción minera vivió un primer ciclo minero republicano alcista durante la década de 1830. En el contexto de esta polémica, es cierto que el análisis de datos anuales permite identificar un primer impulso a la alza en la segunda mitad de los años 1830. Sin embargo, varios indicadores recuerdan que este no fue más que un fenómeno coyuntural. Por ejemplo, el incremento en la producción se restringió al período 1836-1840 y ya hacia 1846 los niveles de producción eran similares a los de 1836; más aún: los niveles de producción en 1850 eran incluso inferiores a los de 1830. Pero, además, es importante recalcar que la expansión en la década de 1830 fue insuficiente para recuperar los niveles de producción existentes hacia 1809, el año del inicio de las luchas independentistas.

Asimismo, resalta que la crisis minera en Potosí no pudo ser compensada por ningún incremento en otros centros productores mineros. Al contrario, Oruro, el otro centro productor más relevante, vivía una crisis cuyos orígenes eran más tempranos y que sencillamente se agravaron durante la post-Independencia. Así, a pesar del lento crecimiento de la producción minera en Potosí, la producción de plata orureña pasó de equivaler al 10% de la producción potosina hacia 1800, a un mero 5% hacia 1846 (Mitre, 1981; Gavira, 2005; Dalence, 1851/2013). Por tanto, durante

Gráfico 1. Producción de plata en el distrito minero de Potosí, 1770-1869
(producción anual media en marcos)



Fuente: Klein, 2011: 304.

las primeras décadas de la República, no sólo Potosí sino la minería boliviana en su conjunto fue incapaz de alcanzar el dinamismo obtenido en diversos momentos del período colonial.

Estos límites de la minería boliviana post-Independencia son aún más evidentes en perspectiva comparada. Es cierto que al igual que en el caso boliviano, la producción de plata en México y Perú tardó en recuperar los niveles de producción previos a los enfrentamientos independentistas. No obstante, en contraste con estos tres casos, la producción de plata en Chile demostró un continuo y rápido crecimiento a lo largo de las primeras décadas post-Independencia. Así, mientras la producción de plata boliviana equivalía a 195% de la chilena antes de las guerras de Independencia, en la década de 1860 el ratio descendió hasta 15%.

En resumen, la crisis de la producción minera muestra que algunas de las expectativas económicas que los bolivianos podían tener con relación a la Independencia estuvieron lejos de materializarse. Esta crisis se explica por la magnitud de los problemas arrastrados desde los últimos años de la Colonia, pero también por la incapacidad de resolver estos problemas durante las primeras décadas de vida republicana, una idea que es ampliada en la siguiente sección.

La minería boliviana: de la crisis de la post-Independencia a la reinserción en los mercados mundiales

A lo largo de los últimos años ha surgido un debate tendiente a explicar por qué luego de la Independencia el sector exportador cobró dinamismo en algunos países de América Latina mientras que en otros no. El debate se ha enriquecido con diversos trabajos nacionales que, en términos generales, ofrecen dos tipos de explicaciones. Por un lado, se plantea que los contrastes en los resultados alcanzados se explican por diferencias en la ubicación geográfica de los países y los efectos de las barreras naturales sobre el comercio exterior. Por otro lado, se enfatiza que las diferencias en la evolución del sector exportador estuvieron determinadas por la capacidad de los nuevos países en resolver determinados problemas institucionales inherentes a la independencia.

En el caso de la economía boliviana, no se puede desconocer que la localización geográfica del país, en general, y de las minas potosinas, en particular, restringían los beneficios que la economía boliviana podía obtener en los mercados mundiales. De hecho, si bien Bolivia surgió con un acceso soberano al mar, desde el punto de vista económico el país vivía una *mediterraneidad* de

facto explicada por la excesiva concentración de la población en los departamentos de occidente (La Paz, Oruro y Potosí) y del centro del país (Cochabamba, Chuquisaca y Tarija). Esta **mediterraneidad de facto** afectaba el desempeño del sector exportador boliviano pues implicaba la existencia de costos de transporte elevados. Así, ante la inexistencia de ríos o de un tendido ferroviario, la plata potosina debía ser transportada a lomo de mula y/o de llama a través de largas y complicadas rutas. Por ejemplo, el transporte del mineral potosino hacia los puertos de Buenos Aires en el Atlántico implicaba un viaje de más de diez mil kilómetros. En cuanto a las rutas del océano Pacífico, el envío del mineral hacia el puerto boliviano de Cobija implicaba un viaje en el que se debía atravesar dos importantes restricciones geográficas: la cordillera andina y el desierto de Atacama. La otra alternativa era enviar el mineral hacia Arica en un recorrido que implicaba pasar por alturas cercanas a los 4.300 metros sobre el nivel del mar.

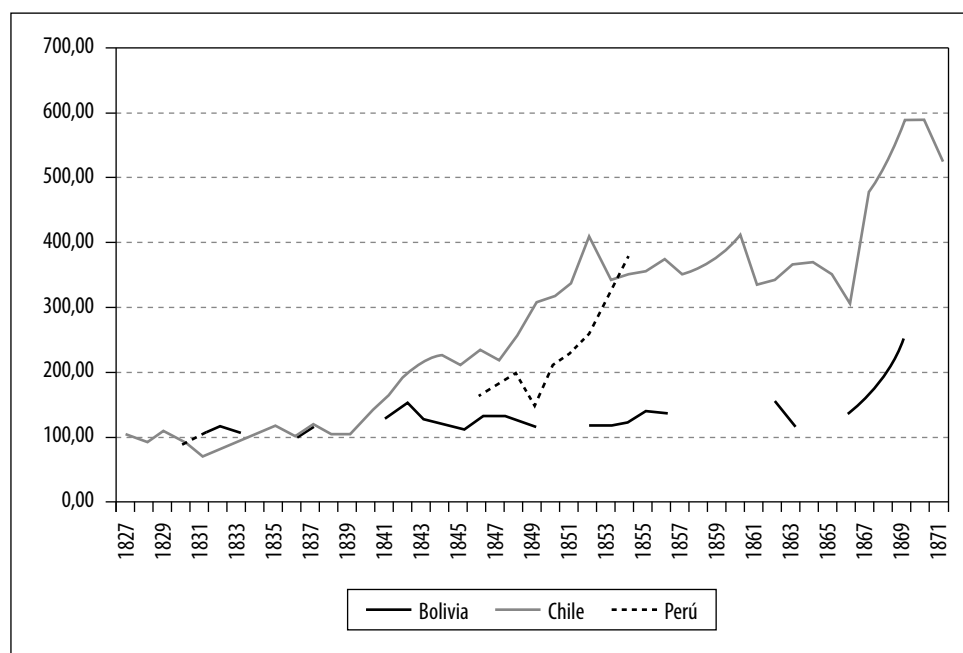
Sin embargo, considerando que las rutas utilizadas y los costos de transporte fueron los mismos antes y después de la Independencia, esta explicación geográfica no permite entender por qué la producción minera pudo expandirse durante el último periodo colonial pero no durante las primeras décadas post-Independencia. Ello resalta la necesidad de introducir en el análisis elementos institucionales y subrayar que el logro de la Independencia no sólo ofrecía ventajas económicas, sino también costos. Estos costos podían ser directos –por ejemplo, la destrucción de capital físico– o indirectos: básicamente, la necesidad de construir una nueva institucionalidad, de emitir nuevas leyes y/o de disponer una nueva burocracia dirigida a cumplir las tareas del Estado.

Considerando el rol crítico de la intervención de la Corona durante el *boom* minero de fines del siglo XVIII, resulta evidente que estos costos asociados al traspaso de competencias estatales desde la Corona hacia la nueva República boliviana podían tener un efecto crítico sobre el desenvolvimiento del sector. Esta posibilidad se hizo realidad desde el inicio mismo de la República cuando el Estado boliviano decidió copiar la organización del sector minero que había regido durante la colonia y estipuló que a cambio del monopsonio de minerales –la venta obligatoria de toda la producción minera al Estado– los

productores recibirían beneficios a través del Banco de San Carlos y otros bancos de rescate. Sin embargo, a diferencia de los resultados obtenidos por la Corona, los bancos de rescate de La Paz y Oruro no contaron nunca con un fondo de reserva mínimo ni con la liquidez necesaria para pagar por la plata rescatada. Ante este fracaso se optó por formar, junto a la oficina estatal de Potosí, diferentes bancos de rescate privado concesionados por el Estado en diversos puntos del departamento de Potosí. Si bien pudieron gozar de un beneficio relativo, éstos fueron incapaces de ofrecer un precio superior al determinado por el libre mercado. Así, a diferencia de lo ocurrido en tiempos coloniales, el Estado boliviano no pudo ofrecer nunca precios oficiales superiores a los del mercado.

Peor aún, el Estado boliviano fue incapaz de subvencionar dos de los costos más significativos de la minería potosina: la mano de obra y el mercurio. En cuanto al primer elemento, ello fue resultado de la eliminación de la mita minera –eliminación que se había estipulado ya en 1812 y que fue refrendada una vez iniciada la República. En cuanto al mercurio, los productores mineros debían enfrentar un precio elevado derivado del monopolio de compañías comerciales extranjeras –particularmente inglesas. Bajo este nuevo contexto y a pesar de los esfuerzos negociadores del Estado boliviano con los monopolistas, el precio del mercurio se incrementó a niveles que prácticamente duplicaron a los existentes durante la colonia.

La incapacidad del Estado boliviano de emular los logros de la Corona se explica en gran medida por las dificultades de establecer un nuevo sistema fiscal que fuese sólido y sostenible en el tiempo. Este fenómeno resulta evidente cuando se comprueba el escaso dinamismo de los ingresos nominales del Estado boliviano entre 1825 y 1860 –una tasa de crecimiento promedio anual de 1,14%– y el contraste con otras experiencias de la región (Gráfico 2). El contraste más llamativo se da una vez más con el caso chileno, ya que sus ingresos fiscales *reales* tendieron a incrementarse desde la década de 1840 y si bien luego tendieron a estancarse, volvieron a presentar tasas significativas de expansión hacia mediados de la década de 1860. En el caso peruano, aunque parcial, la evidencia sugiere un considerable incremento hacia finales de la década de 1840.

Gráfico 2. Ingresos fiscales del Estado central (1827=100), 1827-1871

Fuentes: Huber, 1991: Apéndice IV; Base de datos EH CLIO LAB, Iniciativa Científica Milenio Mideplan; Contreras, 2004: 69.

El estancamiento de los recursos fiscales bolivianos se explica por la debilidad del sector minero que acabamos de exponer y por la extrema dependencia del fisco nacional frente a la contribución indígenal (antiguo tributo). Hacia 1827, el gobierno de Sucre intentó una reforma fiscal radical. Se buscó incrementar la contribución directa a través de tres medidas: a) la imposición de una contribución personal de 3 pesos anuales para *todo* hombre entre 18 y 60 años de edad; b) una contribución sobre la propiedad urbana y rural; c) una contribución sobre las rentas anuales producidas por la industria. Tal como recuerda Huber (2006), debido a la presión política de los diversos agentes afectados –incluidos los mismos indígenas– esta reforma fue rápidamente eliminada. Así, desde 1827 y hasta mediados de la década de 1860, la contribución indígenal representó al menos 40% de los ingresos fiscales bolivianos. Considerando esta dependencia y los costos políticos inherentes al cobro de este impuesto, el Estado boliviano no pudo incrementar sus recursos de manera sustancial.

En este escenario de dependencia (y estancamiento) fiscal, la minería boliviana cayó en la denominada “trampa fiscal”. Con el decreto de emisión de la moneda feble de 1829, el Estado boliviano permitió la emisión de una moneda con un contenido metálico equivalente a 73,84% de la

denominada moneda fuerte. El objetivo inicial de esta medida era paliar la elevada desmonetización que caracterizaba al país luego de la Independencia. Sin embargo, tal como demuestra Prado (2008), con el paso del tiempo la emisión de moneda feble dejó de ser un proyecto destinado a monetizar el país y, más bien, se consolidó como un recurso destinado a incrementar los recursos fiscales del Estado. Ello era posible pues al tener la posibilidad de retribuir con plata *feble* la plata *fuerte* recolectada, el Estado imponía un impuesto oculto sobre los productores mineros.

Es importante destacar que los efectos de esta “trampa fiscal” sobre el sector minero son tema de debate en la historiografía boliviana. Por un lado, Platt (1986) plantea que la feble no significó ninguna carga contributiva adicional sobre los mineros sino más bien una subvención: esto era así dado que, a cambio de la plata entregada, los productores mineros recibían inicialmente un porcentaje en pesos fuertes que luego era transformado en feble para pagar a la mano de obra. Sin embargo, Prado (2008) recuerda que con el paso del tiempo la emisión de moneda feble se fue haciendo cada vez más importante y los productores mineros fueron recibiendo cada vez menos pesos fuertes por la plata que entregaban al Estado. Así, plantea que la emisión de moneda feble terminó por incrementar de forma

significativa la presión fiscal sobre el sector minero; sus estimaciones sugieren que entre 1830 y 1859, la presión fiscal sobre la plata se situó entre 18% y 33% de la producción, un nivel sumamente superior al 10% existente durante el último período colonial. Este autor indica, además, que la feble afectó al sector minero no sólo por el incremento en el nivel de la presión fiscal minera, sino también por la incertidumbre que generaba la discrecionalidad de la política monetaria: la incertidumbre tributaria afectaba las decisiones de inversión y con ello agravaba la principal limitación de la minería en la época, la escasez de capitales. Por tanto, más allá de una posible subvención inicial, la “trampa fiscal” confirma una vez más que, a diferencia de lo ocurrido durante el último período colonial, la minería potosina en la post-Independencia no pudo contar con el apoyo estatal a la hora de paliar sus principales limitaciones (Recuadro 3).

Ante las limitaciones del apoyo estatal, los capitales exigidos por la minería potosina tuvieron que provenir básicamente de fuentes privadas. Más aún, debido al cierre de los mercados externos de capitales y el escaso interés de los empresarios externos luego de la burbuja minera de 1825-1827, estos capitales provinieron básicamente de capitalistas locales. Esta acumulación endógena se inició gracias a las rentas obtenidas por la explotación de la tierra y la consolidación de diversos terratenientes como los principales agentes del comercio de importación. Gracias a estas ganancias, los importadores se incorporaron en los circuitos de crédito minero y los antiguos terratenientes se consolidaron como comerciantes / habilitadores. Luego, a lo largo de la década de 1850, los principales representantes de este grupo económico invirtieron directamente en el sector: Gregorio Pacheco en las minas de Guadalupe (1855); Aniceto Arce en la “Compañía Minera de Huanchaca” (1856) y Avelino Aramayo en la “Compañía Minera del Real Socavón”. Así, gracias a estos nuevos capitales, se terminaron los trabajos de reconstrucción al interior de las minas y se pudo invertir en nuevas tecnologías. Con ello la explotación minera dejó de ceñirse al mero aprovechamiento de los desmontes. Este incremento en el mineral extraído de interior mina y el abaratamiento del mercurio en los mercados internacionales permitieron el

crecimiento de la producción total de plata en la segunda mitad de la década de 1850.

Recuadro 3

La historia de los hermanos Ortíz: las dificultades del Estado por fomentar la minería

La historia de los hermanos Ortíz que llegaron de Salta al Potosí post-independiente, recogida por Platt (1997), representa un acontecimiento muy concreto que remarca una vez más las limitaciones del Estado a la hora de fomentar la producción minera. Luego de la Independencia y hasta mediados del siglo XIX, los hermanos Ortíz lograron posicionarse como los principales productores del distrito de la ciudad de Potosí. El éxito de estos hermanos se hallaba explicado en parte por el perfeccionamiento de una innovación técnica que permitía el ahorro de salarios. Una vez reconocida la centralidad de este invento, los hermanos aceptaron socializarla si el Estado les proveía una indemnización. El Estado aceptó este pedido en 1836 y estipuló un premio en el precio pagado por el Banco de San Carlos a toda la producción de los hermanos. Dos años después, no obstante, ante las restricciones de liquidez del banco y el enfrentamiento militar con países vecinos, el Estado boliviano se vio obligado a anular el contrato y, con ello, la posibilidad de generalizar el invento.

Fuente: Platt, 1997.

Mientras esto ocurría en el altiplano, a fines de la década de 1850 y durante la de 1860, fueron descubiertas considerables reservas de nitratos y de guano en la costa boliviana. Ya que este era un espacio ajeno para los mineros bolivianos, los nuevos descubrimientos minerales fueron explotados básicamente por capitalistas chilenos e ingleses. Sin embargo, los mineros de la plata potosina pudieron aprovechar el *boom* minero de la costa ya que utilizaron los lazos consolidados cuando eran comerciantes para obtener créditos de parte de los capitalistas chilenos que, a su vez, fueron invertidos en la minería potosina. Finalmente, en 1872 se determinó la libre exportación de minerales a cambio de un impuesto fijo a la exportación. El fin del monopsonio sobre la producción de plata atrajo una masiva llegada de capitales extranjeros, con lo cual las minas potosinas

continuaron su modernización y la producción de plata pudo finalmente sobrepasar los niveles existentes antes de las guerras de independencia.

En resumen, el análisis de la evolución de la minería potosina entre 1825 y 1872 sugiere que, más allá de las restricciones geográficas, la economía boliviana se vio afectada por las dificultades en canalizar nuevos capitales privados hacia el sector minero. Estas dificultades fueron críticas debido a la magnitud de las inversiones que el sector exigía desde fines del período colonial y debido a la incapacidad del nuevo Estado boliviano en potenciar una rápida acumulación de capitales. En efecto, debido al cierre de los mercados externos de capital y la postración fiscal del Estado, la recuperación minera tuvo que esperar hasta que una nueva clase empresarial boliviana acumulase los capitales suficientes para acometer las inversiones que no se hicieron en el último período colonial y reconstruir las minas destrozadas durante la Independencia.

Sin embargo, más allá de su centralidad económica en la colonia, la minería potosina no era más que un sector de la economía del Alto Perú.

La producción de cobre en Coro Coro

Dentro del contexto general de crisis de las actividades mineras en los primeros años republicanos, una excepción fue la producción de cobre en el antiguo centro minero de Coro Coro situado al suroeste del departamento de La Paz.

En su *Informe sobre Bolivia* (1826), Joseph B. Pentland escribió que el pequeño poblado de Coro Coro había sido ya importante en la época colonial gracias a la explotación de este mineral. Concepción Gavira (2000) precisa que existe escasa documentación sobre los últimos años de la colonia, lo cual no indica el total abandono de sus minas. Según la misma autora, es muy probable que a principios del siglo XIX, las minas fueran trabajadas en pequeña escala por pequeños explotadores que utilizaban tecnologías rústicas para fabricar campanas y peroles que vendían en los mercados locales.

Años más tarde, entre 1843 y 1847, el francés Francis de Castelnau se refirió en sus memorias a Coro Coro que entonces ya era un centro minero de importancia. Su interés en Coro Coro se debía a una visita que realizó a un museo en La

Paz donde existía una “interesante colección de minerales de la región, entre los que se encontraban muchas muestras de las minas de cobre de Coro Coro”. Además, Castelnau citaba al científico Weddell que también viajó a ese centro minero motivado por la “celebridad” que había adquirido.

Así, después de un largo período de crisis y despoblamiento debido a la gran rebelión indígena de 1781 y a los avatares de la Guerra de la Independencia, las actividades mineras en Coro Coro resurgieron en la década de 1830 gracias a los altos precios del cobre en el mercado europeo, a la demanda local y la existencia de ricos filones superficiales de este mineral. Entre los compradores bolivianos del cobre de Coro Coro se encontraban la Casa de la Moneda, los azogueros y los artesanos ya que, para amalgamar la plata, se requería una gran cantidad de calderas de cobre; esta demanda impulsó el crecimiento de su producción.

A partir de entonces, Coro Coro vio pasar por sus angostas y polvorientas calles a muchos extranjeros y nacionales, algunos de ellos ingenieros de minas que llegaron para explotar las minas así como comerciantes habilitadores que prestaban dinero para la inversión minera. Sin embargo, la mayor capacidad financiera de los mineros extranjeros y su conocimiento del negocio les permitió controlar de manera paulatina la producción minera del lugar (Rodríguez Ostria, 1986). En 1860, los extranjeros explotaban casi la totalidad de las minas y empleaban un poco más de 2.500 trabajadores quienes provenían del área rural. Constituían una población flotante que vendía ocasionalmente su fuerza de trabajo; en gran parte eran indígenas que iban a las minas cuando sus tareas agrarias lo permitían. Al estar supeditadas a la disponibilidad de los trabajadores rurales, las empresas tuvieron que convivir con formas andinas de trabajo ya que sin ellos no habría producción minera; el famoso “San Lunes” se impuso, al igual que la adoración a un ídolo llamado Awicha que se encontraba en el interior mina y al que los mineros reverenciaban y hacían sacrificios.

Tal fue el movimiento migratorio hacia Coro Coro que, hacia 1846, el pueblo contaba con 5.000 habitantes de los que 40% se dedicaba a las labores mineras, llegando a tener poco más tarde 16.000 pobladores (Rodríguez Ostria, 1986).

Fueron importantes las propiedades mineras de Jean Millet, de origen francés, Enrique Hertzog, de origen alsaciano, Noel Berthin que llegó desde Córcega y Ángel Marquiegui, de origen argentino, entre otros que procedían de varias partes del mundo. Los hacendados y terratenientes bolivianos también participaron en el negocio, como Benigno Clavijo, político y hacendado de La Paz que creó una sociedad minera en Coro Coro. Sin embargo, los mineros bolivianos fueron menos afortunados que los extranjeros ya que ninguna de sus minas sobrevivió a la década de 1860 debido a su escasa concentración de capital y a las duras condiciones impuestas por los habilitadores (Jiménez, 1997).

Hacia 1846, según el cuadro de propiedades mineras elaborado por la Superintendencia de Minas de Coro Coro, el distrito era un mosaico de pequeñas empresas –38 en total– y la mayoría pertenecía a extranjeros o comerciantes de La Paz. En la década de 1850, la producción fue aumentando, registrándose más de 4.000 toneladas en ese año. Diez años después, la producción se calculó entre 6.000 y 7.000 toneladas. Durante este período, las inversiones mineras de los hermanos Teare fueron importantes. Juan Hugo Teare era un irlandés dedicado a la explotación de minas de cobre y también de plata. Este minero llegó a tener una considerable fortuna que compartió con sus hermanos y, según dicen, con la gente pobre del pueblo. Teare se hizo dueño de las adjudicaciones tempranas de Otto Felipe Braun, de Claudio Rivero y de Juan Grifes, minero de origen británico establecido en el distrito desde 1836 y cuya compañía fue una de las principales del distrito en la década de 1850. Las pertenencias de Grifes fueron compradas por Teare en la década de 1860.

La fama de Teare se debió a su capacidad empresarial reflejada en su preocupación por mecanizar el sistema productivo y racionalizar el empleo de la fuerza de trabajo. De La Ribbete, que visitó las minas de Coro Coro en 1846, dejó constancia de su adelanto frente a otras minas del país aunque no dejó de advertir sobre la aún precaria tecnología utilizada para la explotación del cobre. Según Jiménez (1997), a pesar de ser rudimentaria, la tecnología ya había establecido las dos operaciones fundamentales del proceso de refinado que iba a utilizarse durante todo el siglo XIX. El mineral extraído era primero triturado

y luego lavado a mano hasta lograr separarlo de la escoria, consiguiéndose un mínimo de pureza de 70%. El instrumento utilizado para la molienda era el quimbaleta aunque a partir de 1850 se introdujo mecanismos hidráulicos junto con algunas maquinas de vapor. El transporte del cobre se efectuaba en llamas, de Coro Coro a Tacna, mientras que era llevado a Arica en mulas. Las casas comerciales rara vez podían comprar el mineral en el puerto, siendo común que sus representantes fueran hasta Coro Coro, pagando a los mineros por adelantado, exponiéndose a los riesgos del transporte. Después de un largo trayecto, el mineral era desembarcado en los puertos franceses de Bordeaux y Le Havre (Castelnau, 2001).

El auge minero de Coro Coro dio como resultado el incremento de actividades comerciales debido a su situación estratégica entre La Paz y Tacna. Esto provocó la llegada de un grupo importante de personas que se dedicaron al comercio e invirtieron su capital en la minería. La familia Gurruchaga, por ejemplo, era de acaudalados mineros de origen argentino pero a su vez eran comerciantes que realizaban sus actividades en Coro Coro así como en La Paz y Tacna. También fue notorio Justo Pastor Cusicanqui, con negocios en Tacna, Coro Coro y La Paz.

Hacia 1850, eran famosas las firmas inglesas Conroy y Cía., Hawswors y Cía. junto a José Hegan y Cía. que se dedicaban también a la habilitación. Algunos de los representantes de estas casas comerciales eran bolivianos: la casa Hegan operó en Coro Coro mediante su representante Manuel Félix Suazo. La firma boliviana especializada en el comercio de cobre era la de José de Uría, de La Paz, que también era habilitador.

A pesar de una caída en el precio del cobre y la consiguiente desaparición de muchas pequeñas empresas en 1870, la preponderancia del control extranjero se acentuó con la conformación, en 1873, de la compañía Coro Coro de Bolivia compuesta exclusivamente por accionistas chilenos y con sede en Santiago de Chile. Dicha compañía trajo consigo un *know how* o conocimiento de procedimientos administrativos y financieros innovadores para el contexto boliviano (Bravo y Mitre, 2003).

Fruto del auge del cobre en el distrito minero de Coro Coro existieron también otros rubros económicos como el de las pulperas, tejedores,

tenderas, costureras, chicheras, vendedoras del mercado, artesanos, carniceros, mineros, entre otras actividades promovidas por la dinámica económica del pueblo.

Los mineros extranjeros de Coro Coro fueron influyentes: no solamente en las actividades relacionadas a la minería como accionistas, habilitadores dueños, administradores; también impactaron en el desarrollo de la vida social y cotidiana del pueblo a partir de la emulación de las costumbres europeas por los lugareños. El ejemplo de la arquitectura es el más notorio puesto que Coro Coro rápidamente se fue convirtiendo en una ciudad con un cierto aire europeo que, de manera paradójica, se hallaba rodeada de poderosos ayllus. Tal era la influencia extranjera que sus calles tomaron incluso los nombres de los principales mineros. Es común encontrar en los documentos referencias a la calle de Hertzog, la calle de Berthin, la de Machicado y la de Lazcano juntamente con nombres más locales como la calle de la plata, la del tambo de las harinas, la de Caquiaviri, la calle de los cobreros o la Supay calle. Las principales familias vivían en la plaza y sus alrededores mientras que en la periferia, el barrio de Quiliquili era habitado por los trabajadores de las minas.

De esta manera, gracias al auge de la minería del cobre, el pueblo de Coro Coro tuvo una

vida intensa desde los inicios de la República constituyéndose en un mosaico abigarrado donde convivían los valores culturales traídos por los extranjeros y las costumbres propias de un pueblo minero. Todo esto no quiere decir que la explotación minera de Coro Coro haya otorgado grandes beneficios al Estado. Según Jiménez, este producto, junto con la quina, fue solo otra opción para la inversión durante este periodo. Sin embargo, es importante resaltar que en un momento de crisis general de la minería Coro Coro constituyó un centro minero de importancia generando un interesante movimiento de la economía regional paceña.

La producción agropecuaria

Durante el siglo XIX, más de un millón de personas residía en el área rural boliviana y sólo doscientas mil personas en ciudades grandes y pequeñas. Esto significa que gran parte de la población vivía de la tierra produciendo diversos productos agrícolas y ganaderos, trabajando para ellos mismos o para los dueños de la tierra.

La ganadería de ovinos era importante: más de dos millones y medio de carneros se concentraban en La Paz (32%), Potosí (23%), Chuquisaca (19%) y Oruro (11%). El ganado



Figura 2. El empresario minero Domingo Nava y su familia en Coro Coro.

Fuente: Archivo Rodolfo Castillo.

complementaba la dieta pero antes que nada era la expresión de una economía pastoril clave para una sociedad en la que llamas y recuas de mulas eran fundamentales siendo el único medio de transporte existente. Las llamas se concentraban en casi la mitad en Potosí (46%) pero eran también muy importantes en La Paz (28%) y Oruro (21%).

Los productos agrícolas procedentes de las innumerables unidades agrícolas eran increíblemente variados aunque, según los datos proporcionados por Dalence (1851/2013), predominaba el maíz (31%), la coca (23%), el trigo (17%), las papas y el chuño (12%). El departamento productor de maíz por excelencia era Cochabamba (que concentraba 38% de la producción) pero también Tarija que tenía una producción similar incluso a Chuquisaca (con 18% y 17% respectivamente). Los departamentos trigueros eran Potosí (39%) y Cochabamba (38%). Potosí constituía también el departamento de mayor producción de papa (38%) junto con La Paz (31%). El arroz, en cambio, se cultivaba casi solo en Santa Cruz, mientras que la producción de plátanos era importante en el Beni (Barragán, 2002).

A pesar de esta diversificación y producción, Dalence escribió a mediados del siglo XIX que, tanto por las malas comunicaciones entre las regiones como por la autosuficiencia de gran parte de la población, no había dónde exportar los productos excedentes. En otras palabras, casi todos producían lo mismo y había poco intercambio, con excepción de algunos productos como la coca, procedente de los Yungas de La Paz o el azúcar de Santa Cruz.

La hoja de coca era consumida en Bolivia desde “tiempos inmemoriales”, pero su consumo aumentó considerablemente durante el periodo colonial. El principal centro de producción fue la región de los Yungas de La Paz, en comunidades originarias en el sur y en haciendas en el norte. Además de ser altamente cotizada en el mercado debido a su gran consumo ligado al mundo del trabajo y de la religiosidad andina, la ventaja de la producción de coca radicaba en que la planta podía dar tres cosechas al año. Pero para lograrlo, era preciso contar con una importante mano de obra dedicada a esta actividad, tanto para la cosecha como para la construcción, el mantenimiento y la limpieza de cicales.

Dos tipos de coca compartían el mercado, cuyas diferencias no eran botánicas sino sociales: La “coca de hacienda”, comercializada por los hacendados, era considerada de mejor calidad y tenía mejores precios en el mercado a diferencia de la “coca de rescate” que provenía de los pequeños productores originarios y sobre la que recaían impuestos más elevados.

La cantidad de coca que salía oficialmente de Yungas oscilaba en torno a los 100.000 cestos por año, es decir a aproximadamente 1.250 toneladas de coca de acuerdo a los registros de las aduanas de la coca para el periodo 1835-39 (Lema, 1988).

A partir de 1830, con el impulso del presidente Andrés de Santa Cruz, los hacendados productores de coca se organizaron en la Junta de Propietarios de Yungas. La tarea de esta organización era velar por la conservación y construcción de caminos entre la zona de los Yungas y la ciudad de La Paz para el fomento del comercio. El financiamiento provenía de un impuesto local sobre la coca, el “real en cesto”. Además, se cobraba peaje en las aduanas locales de Chulumani, Pacallo, Yanacachi e Irupana.

El comercio de coca también tuvo un repunte en el siglo XIX; mejor dicho: nunca enfrentó una crisis. De hecho la coca no fue afectada por la creación de repúblicas, fronteras y aduanas y este producto mantuvo su espacio tradicional de circulación, más allá de las fronteras, hasta Chile y Argentina e incluso el sur del Perú. Dentro de Bolivia, el mercado más cercano era la ciudad de La Paz, luego, la región del lago Titicaca y más al sur, los centros mineros de Oruro y Potosí. Además, nuevas actividades económicas potenciaron su consumo llevándola hacia nuevos destinos: la costa del Pacífico o los cañaverales e ingenios azucareros del norte argentino, por ejemplo.

En cuanto al azúcar, el departamento de Santa Cruz desarrolló desde la época colonial una producción de subsistencia. Pocos excedentes llegaron hasta las tierras altas, sobre todo debido a los problemas de transporte. Sin embargo, varios productos de las antiguas misiones jesuíticas de Chiquitos fueron llevados hasta Potosí: por ejemplo, lienzos de algodón y cera así como azúcar producido en los cañaverales de los alrededores de la ciudad (Recuadro 4).

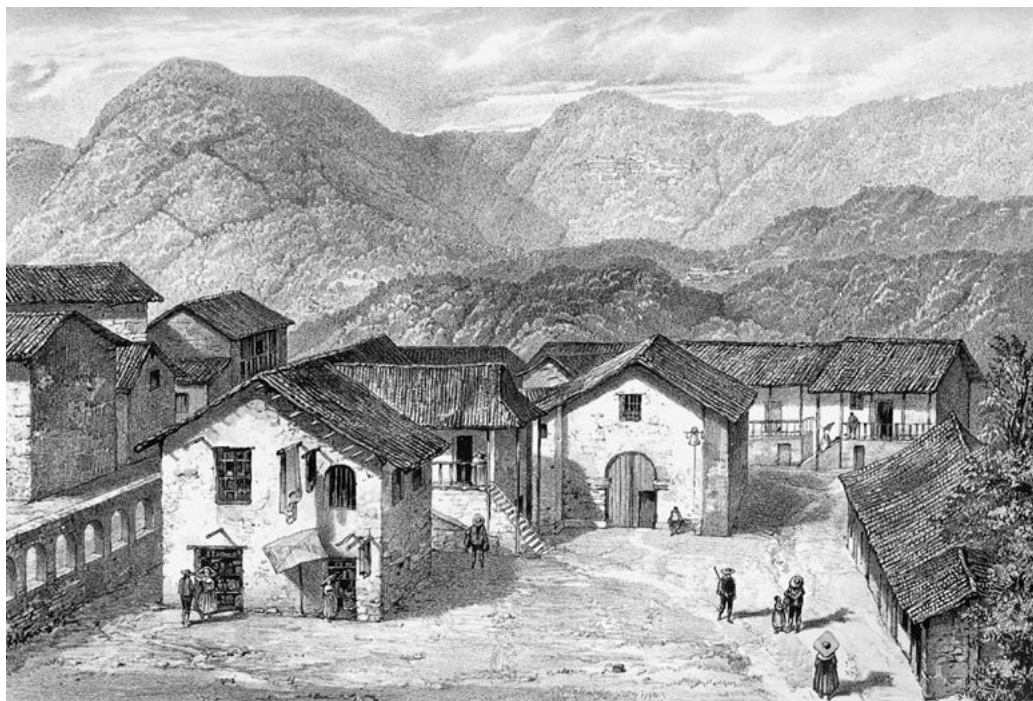


Figura 3. Chulumani: capital de la provincia Yungas, hacia 1830.

Fuente: D'Orbigny, 2002.

Recuadro 4

Datos sobre el comercio interno visto desde Santa Cruz hacia 1870

“A más del comercio que la capital hace con sus provincias, lo hace también con el interior de la República enviando a Sucre, Cochabamba y Tarija azúcar, suela, arroz y otros productos en menor escala, y considerable cantidad de oro a la primera de dichas ciudades, de las minas de San Javier de Chiquitos. Hasta fines del primer lustro de esta década se traía de Sucre y poca cosa de Cochabamba las mercaderías extranjeras que se necesitaban para su consumo. En el segundo lustro se abrió el comercio del Beni con el Pará y se inició de Corumbá. Entonces, la mayor parte de las mercaderías y todo el hierro y acero que consumía lo recibió del Pará, algo de Buenos Aires y muy poco de Sucre.

A Tarija no manda suela pero sí, azúcar y café, viniendo de allí en retorno, plata sellada, sal y unas hermosas frazadas de lana. Cuando no hizo cuenta traer mercaderías de Sucre y Cochabamba, se recibía dinero en cambio de los artículos que se mandaba.

A Salta y Jujuy se manda dinero, café y cacao (del que le viene del Beni), recibiendo en retorno, mulos y caballos.

En 1870, la mayor parte de las mercaderías se traen de Buenos Aires, por Corumbá; mandando allí oro, sebo y cueros de vacunos. El comercio con el Pará decrece; más de allí se recibe y recibirá siempre guaraná de cuyo artículo se hace un consumo considerable, que se aumenta año por año.

Al Beni se lleva el excedente de sal que recibe de otras partes, en cambio de cacao y macanas. Estas son unas telas de algodón elaboradas por los naturales de allí, muy estimadas por las gentes de campo a causa de su duración: sirven exclusivamente para los hombres: algunas son bien finas, muy estimadas por la gente notable. Recibe también de allí hamacas, sombreros de paja, esteras de dos clases para los salones y otras cosillas; también se trae de allá ganado vacuno.

Las Misiones de Guarayos mandan mucho algodón al Beni, especialmente a los pueblos Itonamas.

El ganado vacuno es otra de las industrias cruceñas: cría, no solo para su consumo interior sino que aun alcanza para mandar a la frontera Argentina, a Tarija y Chuquisaca, que va de la provincia Cordillera, y a Corumbá la de Chiquitos”.

Fuente: Rivero Egüez, 1978.

Durante los primeros años de la República, el comercio se mantuvo a través de la región de los valles cruceños donde la ciudad de Vallegrande ocupó un lugar preponderante, constituyéndose en la puerta hacia y desde Santa Cruz. Los principales productos llevados desde Santa Cruz hacia el resto del país eran el azúcar de caña, cueros, tabaco y algo de café. En el caso del azúcar, incluso cruzó las fronteras para llegar hasta Brasil y Argentina (Rodríguez Ostria, 1993). El azúcar era procesada en los llamados “establecimientos” –unidades de producción agrícola y ganadera– ubicados en los alrededores de la ciudad de Santa Cruz y en los cantones que formaban la amplia provincia Cercado.

En los primeros años de la década de 1860, la arroba de azúcar costaba entre 8 a 12 reales, o sea entre 10 y 15 pesos la carga de 10 arrobas. Los años siguientes, el precio aumentó considerablemente, llegando a 60 pesos la carga en 1871. Posteriormente, bajó hasta estabilizarse alrededor de 25 a 30 pesos la carga (Rivero Egüez, 1978). En 1875, la producción de la provincia Cercado de Santa Cruz era de poco más de 100.000 arrobas, de las que casi 70.000 se destinaban al comercio mientras que el resto era consumido en Santa Cruz; en la provincia Cordillera, se producía 5.000 arrobas al año, de las que la mitad entraba a los circuitos comerciales mientras que la producción de Chiquitos y de Guarayos era consumida ahí mismo (Rivero Egüez, 1978).

El inicio del auge de la plata suscitó nuevas demandas que generaron nuevos circuitos comerciales en torno a los distritos mineros: azúcar de Santa Cruz, ganado de Tomina (Chuquisaca), cueros de Cochabamba y posiblemente carne del Chaco, lo que fue posible gracias al desarrollo de las estancias ganaderas a costas de las tierras ocupadas por los indígenas chiriguano.

Población y estructura agraria (comunidades, haciendas, pequeños propietarios)

En 1852, Cornelio Aguirre, del valle de La Concepción (Tarija) del que hoy provienen los vinos más importantes del país, casado con Policarpia Mealla, hizo su testamento porque sabía que iba a morir. Tenía muchas tierras aunque en lugar de enumerarlas detalló las cantidades de pesos que le debían: “278 pesos en los terrenos de labor en la

finca del Ancón...”, “93 pesos en los terrenos de Rosillón”, etc. En otras palabras, aquí no era tan importante la propiedad como el dinero que le debían los arrenderos que trabajaban y ocupaban estas tierras. Por ello declaró también que dejaba un cuaderno con el listado de arrenderos. Sus bienes más valiosos estaban invertidos en sus dos casas: una en la esquina de la plaza del pueblo y la otra en plena calle Comercio de la ciudad de Tarija (1.040 pesos). Otro monto importante estaba en la viña y en el capital invertido para tratar la uva: las cepas, los parrales, las vasijas para los caldos de uva, la aguardientera, etc. (hasta más de 1.000 pesos). También tenía ganado: hasta 100 cabezas de ganado vacuno y 100 burros que vendía o alquilaba en contratos para el transporte. La primera impresión que da la lectura de su testamento es que se trataba de un hacendado muy acomodado. Pero parece que no fue así porque al final del mismo, declaró sus deudas con un comerciante que traía efectos de ultramar pidiendo se le perdona por su edad avanzada y su numerosa familia (Langer y Bass Werner, 1988).

Casi al mismo tiempo, en la misma región, Francisca Armella también hizo su testamento, tan breve como los bienes que tenía: poseía dos terrenos pequeños y una pieza en una casa. Declaró tener ovejas (8), burros, su pollera y dos efigies: de San Antonio y de Santa Catalina. El total ascendía apenas a 291 pesos (*Ibíd.*).

Muy lejos, en la ciudad de La Paz, el comunal Agustín Mamani, originario del ayllu primero Collana de la parroquia de San Pedro, declaró en 1856 haber estado casado pero como no tuvo ningún hijo, dejó sus *sayañas* (o parcelas familiares que podían estar situadas en diferentes lugares de la comunidad, es decir que no necesariamente son tierras continuas) en la comunidad a su ahijada señalando que las debía tener cumpliendo con las “obligaciones a que están sujetos los originarios” (el pago de la contribución indígena al Estado), recomendando que sus parientes no se entrometieran ya que el padre de su ahijada correría con todos los gastos de su entierro.

En la misma ciudad, el testamento de los Pinedo-Bilbao presenta a una familia con fortuna: sus bienes ascendían a casi 200.000 pesos consistiendo en gran parte en haciendas en Yungas. Tenía una casa en la Villa de Sagárnaga (Coroico) y en La Paz, así como esclavos en la hacienda Mururata (Yungas). Las hijas habían

administrado estos bienes desde 1826 hasta 1834 cuando se hizo la división entre todos los descendientes, es decir siete herederos (uno murió) tocándoles a cada uno a 25.111 pesos (Archivo del Arzobispado de La Paz).

Los ejemplos anteriores ilustran una variedad de situaciones, regiones y riquezas. El propietario Cornelio Aguirre del valle de la Concepción y el propietario Pinedo-Bilbao de La Paz son hacendados; ambos disponían de la propiedad y control de la tierra que la podían ceder o hacer trabajar con mano de obra diversa: arrenderos en un caso y hasta esclavos en otra. Sin embargo, y al mismo tiempo, tenían situaciones económicas absolutamente diversas. La situación del originario de San Pedro en La Paz era también muy distinta a la de un chiriguano en el Chaco o a la de un habitante del norte de Potosí. Si algo unía a estas personas tan distintas y heterogéneas era que vivían en y del área rural.

Esta diversidad se encuentra por lo general encubierta en las estadísticas. La visión dualista comunidad / hacienda invisibiliza una situación

mucho más compleja que se debe a que una de las fuentes más importantes que nos ha quedado (denominada “padrones”) sólo registraba a la población de comunidades y haciendas. De acuerdo precisamente a los padrones, 68% de los tributarios indígenas vivía en comunidades en 1838 y 75% en 1877, mientras que las haciendas aglutinaban a 29% y 23% de la población, respectivamente.

En medio de estos años, en 1846, la población agricultora fue evaluada por Dalence en alrededor de 1.272.000 personas distribuidas en varias categorías o “clases de agricultores”. Los hacendados eran cerca de 5.000 personas representando 2% de este total. Los indígenas con tierras que vivían en las comunidades eran 48% (comuneros: 22%, y agregados: 26%) ascendiendo a 62% con los forasteros sin tierras (14%). Aunque se los llamaba “forasteros sin tierras”, es muy probable que sólo en pocos casos no tuvieran realmente tierras. La situación consistía generalmente en que tenían tierras más pequeñas que cualquier comunario originario. Los colonos

Cuadro 1. Bienes de la familia Pinedo Bilbao en La Paz

Categoría	Descripción	Valor de la tasación
Casas	Casa en la plaza mayor frente a la catedral	23.183
	Casa de la Paciencia	4.038
Haciendas y estancias	Calacala en Escoma (Prov. Omasuyos)	3.545
	Coati (Prov. Larecaja)	7.600
	Tordoya (Prov. Libertad)	14.618
	Mururata (Prov. Libertad)	66.661
	Santa Gertrudis (desmembración de Mururata)	22.120
	Corobaya (junto a Loma Aranibar).	6.824
	Terrenos La Negrilla (desmembración de Mururata)	8.000
	Loma Aranibar	1.100
	Terrenos Cusillani (desmembración de Mururata)	12.000
	E. Antuma (Prov. Pacajes)	3.000
Sub total		172.689
Plata labrada	476 marcos 2 onzas a 7 pesos onza	
	Cucharones, soperas, calentadores, ollas, platos, manzerinas, fuentes, etc. +	
	Alhajas (sortijas de brillantes en 600 pesos, topo de oro con perlas, sarcillos, goteras de esmeraldas...)	6.537
	Especies dadas a los interesados (plata labrada, joyas, etc.)	
Total		+ de 200.000

Fuente: Archivo del Arzobispado de La Paz. Tapa roja. Empastado 1851-56, año 1851.

o arrenderos que representaban 36% vivían, en cambio, en tierras que no les pertenecían por lo que debían trabajar algunos días en las tierras del dueño o pagar una cantidad en productos y/o dinero. Todo este conjunto era el que pagaba la contribución indigenal de acuerdo a sus categorías tributarias: comuneros con tierras, agregados, forasteros y yanaconas.

Dalence también menciona que había 5.135 haciendas y 106.132 terrenos de comunidad (se trata de pegujares, mantas y sayañas) y 3.102 comunides de “aborígenes” (Barragán, 2013). El autor señaló un total de 138.104 jefes de familia: si se multiplica este número por 4,5 miembros en promedio, se llega a un total de 621.468 indígenas en comunidad, es decir 62% de la población rural. Por otra parte, afirma que había 5.135 hacendados jefes de familia o alrededor de 23.107 personas (multiplicando cada jefatura familiar por 4,5 personas) que significan 2%. Las tierras más valiosas del país estaban en manos de este pequeño porcentaje de personas.

Aunque existía una gran desigualdad, esta estructura agraria que duró gran parte del siglo XIX es relativamente particular porque, en otras partes de América Latina, la tierra fue acaparada por grandes propietarios. Aquí se dividía entre comunidades, haciendas y propiedades más pequeñas. El mayor valor de todas las tierras se encontraba en los departamentos de La Paz, Cochabamba, Chuquisaca y Potosí: es decir en el eje norte-sur donde se concentraba también la población y los caminos. En esa época, las tierras no valían nada si estaban lejanas y sin mano de obra.

El término comunidad o *ayllu* designaba, por lo general, a unidades con fronteras territoriales relativamente delimitadas cuyos títulos de propiedad podían remontarse a las antiguas composiciones o títulos coloniales (Barragán, 2007b, 2013). Estos títulos que las comunidades recibieron sobre un territorio amplio y para la colectividad (en pro-indiviso) no significan que existiera también una propiedad colectiva. El acceso a tierras familiares se conocía generalmente bajo el nombre de *sayañas* y en algunos lugares tasas. La particularidad es que estas tierras no eran continuas y por tanto, una estrategia para aprovechar mejor los microclimas era tener varios fragmentos en diferentes lugares. En estas *sayañas*, las familias podían cultivar lo que deseaban. Pero las familias también tenían otras

parcelas de tierras sujetas a ritmos comunales de rotación y descanso: eran tierras en las llamadas *aynuqa*, *manta* o *laymi* (Carter y Mamani, 1982). Las *aynuqas* no son necesariamente tierras familiares ni en propiedad común o colectivas, *strictu sensu*, en la medida en que cada una de las familias tenía parcelas que le eran asignadas y que podían cambiar a través de los años en función del sistema de rotación imperante en la producción.

Sin embargo, las decisiones sobre la rotación y el uso no eran individuales sino colectivas. Lo que existía de manera clara era un manejo comunal del uso de la tierra de las *aynuqas*.

Cabe precisar que el término comunidad o *ayllu* designa una unidad mayor con un territorio delimitado pero también a sus subdivisiones porque por lo general existía una estructura segmentaria desde los niveles más grandes hasta los niveles mínimos e indivisibles (desde la comunidad o *ayllu* mayor hasta la estancia, rancho o cabildo) o, si tomamos la perspectiva inversa, desde los niveles menores como la estancia, rancho o cabildo hasta la totalidad del *ayllu* o la comunidad. En diferentes momentos históricos, se produjeron fragmentaciones paulatinas basadas por lo general en esas subdivisiones. Es por ello que Spedding (1999) señaló que el término etnográfico *ayllu* abarca grupos sociales que van desde la parentela de un individuo hasta sociedades compuestas por miles de personas.

Las grandes estructuras territoriales en diferentes niveles se aprecian en las comunidades del norte del departamento de Potosí. En Chayanta, por ejemplo, el nivel mayor, el del *ayllu* y la comunidad en su conjunto, suele subdividirse en parcialidades y éstas a su vez en otras unidades denominadas también como *ayllus* o cabildos. El *ayllu* mayor de Macha comprende dos mitades subdivididas a su vez en *ayllus* menores. Estos *ayllus* menores se subdividen en unidades más pequeñas denominadas cabildos, formados por uno o varios ranchos o estancias con sus tierras y pastos (Harris y Velasco, 1997) que, por tanto, comprenden las tierras fundamentalmente familiares (Figura 4). Además, los ranchos pueden compartir una *manta* (en el altiplano *aynuqas*) cuya rotación es organizada por las autoridades de este nivel. En las *mantas* puede haber *mantas* de otro cabildo de tal manera que existe una interdigitación (Rivera y equipo THOA, 1992). Las *mantas* son porciones

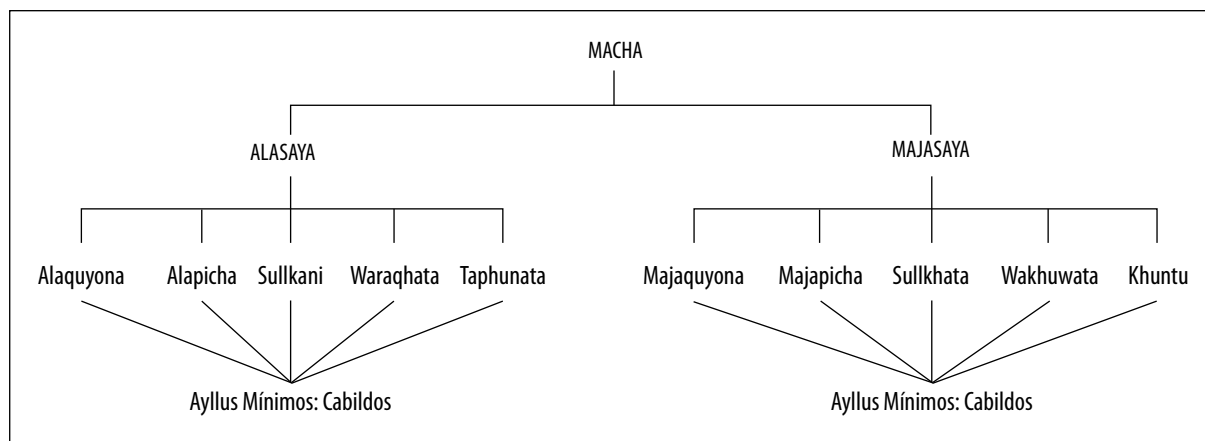


Figura 4. La estructura organizativa del ayllu y comunidad de Macha.

Fuente: Harris y Velasco, 1997.

de tierras a las que las familias acceden y tienen derechos de usufructo delimitados con precisión.

En el siglo XIX, las tierras de haciendas trabajaban siguiendo diversas modalidades. Se ha mencionado, para el conjunto de América Latina, que existía un sistema de producción muy similar al sistema señorial europeo con dos variantes: el sistema (*Gutsherrschaft*) en el que una parte importante de la tierra de la hacienda era cultivada para el propietario por un sistema de campesinos-siervos adscritos a las haciendas (yanaconas) y que debían ir a trabajar allá bajo el sistema de corvea que implicaba dedicarle tres a cuatro días por semana; y el sistema (*Grundherrschaft*) que consistía en que el propietario dividía y entregaba todas las tierras a los campesinos en aparcería a cambio de un pago o renta en dinero o en especie. Estas modalidades son sobre todo referencias porque las haciendas podían combinar ambos sistemas de tal manera que los arrenderos pagaban en efectivo, especie y trabajo.

En Cochabamba, por ejemplo, a fines del siglo XVIII los yanaconas —es decir la mano de obra ligada y adscrita a las haciendas— habían prácticamente desaparecido y solo quedaban en las haciendas de las órdenes religiosas. En muchos casos, las haciendas remitían a una división de la propiedad en arrenderos que pagaban al propietario en especies y/o dinero a cambio de una porción de tierra en usufructo. Frecuentemente este sistema se combinaba con otro, el “trabajo en compañía” o aparcería que significaba que el propietario hacía una compañía con el que trabajaba la tierra: el hacendado podía aportar con tierra, semillas y herramientas a cambio de la mitad o más de la

cosecha. Esto significaba que toda la producción estaba en manos de estos campesinos. La ventaja de un contrato en compañía consistía, para los patrones, en que se transformaban en una especie de rentistas que recibían dinero o productos cada mes; la ventaja para los campesinos era que en lugar de entregar al patrón cantidades fijas, independientemente de los problemas agrícolas (sequías, heladas, etc.), le daban la mitad de lo que se había producido compartiendo buenas y malas cosechas. Es probable que este sistema haya favorecido la participación activa que tuvieron los campesinos en las ferias cochabambinas dominicales en los pueblos de Quillacollo o Cliza. El proceso que se dio en la región fue un paulatino acaparamiento de los mercados por parte de estos grupos de manera que erosionaron el monopolio de los hacendados y sus circuitos. En palabras de Brooke Larson, “las haciendas se vieron internamente colonizadas por una creciente población de arrenderos” (1992: 363).

La producción de la quina o cascarilla

Uno de los principales productos de exportación en las primeras décadas republicanas fue la quina. El árbol silvestre de la quina o cascarilla crece abundantemente en el ~~piedmonte~~ piedemonte andino. De la corteza se extrae la quinina, un poderoso alcaloide que dio maravillosos resultados en la prevención y tratamiento de la malaria y otras fiebres desde tiempos prehispánicos. Los bosques de Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia fueron los productores exclusivos de esta materia prima

hasta que las exportaciones asiáticas de las colonias inglesas y holandesas acapararon el mercado mundial a partir de 1890 (Roca, 2001).

La producción de la quina empezó con mayor fuerza apenas iniciada la República. Fue durante el gobierno de Antonio José de Sucre (1826-1828) que se dictó el primer decreto que buscaba regular, propagar y conservar el comercio de este producto con el intento de diversificar la economía. Más tarde, por decreto de 22.XII.1829, se establecía que “los hijos de Bolivia tienen derecho a emprender libremente el descubrimiento de las producciones naturales de la provincia Caupolicán, Sorata, Yuracarés, Moxos y Chiquitos, comerciar masivamente con sus moradores y fomentar la extracción de la cascarilla, cacao, vainilla, resinas y gomas que abundan en aquellas montañas” (Citado en Soux, 1991). Esto llevó al masivo e indiscriminado corte de árboles que, en 1837, obligó al gobierno a prohibir la misma por cinco años. En 1840 fue restablecida la explotación.

La cascarilla o quina fue muy importante para la economía boliviana entre los años 1830 y 1860 constituyéndose en uno de los principales productos de exportación que permitió el surgimiento de un comercio regional. La extracción de la quina estaba en manos de particulares, criollos e indígenas que, por cuenta propia, se internaban al bosque para cortar la corteza.

En 1842, durante el gobierno de José Ballivián se dictó un decreto con el fin de regular y controlar el comercio procedente de La Paz. El Estado intentó establecer un banco por iniciativa propia para que éste se desempeñe como habilitador de pequeños productores y cascarilleros con el fin de que se les pudiera comprar sus productos para exportarlos. De esta forma los intereses provinciales quedaban supeditados a los intereses de la ciudad de La Paz. Aquello provocó un gran descontento en los productores de las provincias (Pérez, 1997).

En 1845, se creó un banco de la quina con sede en La Paz, centro urbano donde convergían las producciones de las provincias paceñas de Muñecas, Caupolicán, Larecaja y Yungas. Se otorgó la concesión del manejo por cinco años a una compañía integrada por varias personas, fundamentalmente el ciudadano argentino Jorge Tezanos Pinto y el boliviano Benigno Clavijo. El banco se iba a desempeñar como habilitador

de pequeños productores o cascarilleros que entregarían su producto para ser comprado y posteriormente exportado. Sin embargo, en 1849 durante el gobierno de Belzu, el Estado demandó a la compañía de Pinto el pago de sus deudas fiscales y acusó a los propietarios de la empresa de defraudar al fisco y también de financiar revueltas en su contra. Con anterioridad, el descontento popular en las regiones productoras de cascarilla fue uno de los argumentos para la sublevación de Belzu contra Ballivián. Los pequeños productores y comerciantes de la provincia se constituyeron en el núcleo inicial del “ejército” belcista. En la mente del pueblo, el monopolio de la quina estaba vinculado indisolublemente a la administración de Ballivián (*Ibíd.*).

En represalia contra Pinto y Cía., Belzu abolió el monopolio y estableció el comercio libre de la quina, generando consecuencias contradictorias. Según Schelchkov (2011a), por un lado Belzu ganó el apoyo de la población de las regiones productoras pero, por otro lado, por efecto del comercio libre, los mercados del Perú y de Europa se inundaron de quina boliviana y los precios bajaron drásticamente. Como resultado, los productores reclamaron la intervención del Estado a fin de evitar el desplome del sector y del mercado de la quina.

Esta situación provocó que en 1850 el gobierno de Belzu creara el Banco Nacional de la Quina otorgando la concesión a Aramayo Hnos. con derechos monopólicos. Esta política económica provocó un profuso contrabando que los comerciantes cascarilleros pusieron en práctica ante la imposibilidad de colocar el total de su producción en el banco estatal de rescate (Gamarra, 1995). La sobreproducción y las grandes existencias de quina en el banco de los Aramayo provocaron una profunda crisis puesto que esta familia representaba los intereses de La Paz causando problemas regionales, especialmente con Cochabamba que también producía quina. Tanto la concesión otorgada a Tezanos Pinto como posteriormente el Banco de la Quina fracasaron en el intento de monopolizar la compra de la corteza.

Belzu consideró también la posibilidad de construir una fábrica de quinina en Bolivia enviando a Europa una expedición científico-industrial. Pese a ello, el proyecto no se pudo concretizar sobre todo debido a la coyuntura desfavorable en el mercado mundial.

De esta forma, la intervención del Estado o proteccionismo creó distorsiones en el desarrollo de la industria quinera: entre ellas, el excesivo estocamiento, la falta de fondos para comprar el producto a los precios prometidos y el contrabando. Los cascarilleros optaron por cruzar la frontera y vender su producto a especuladores peruanos. Para luchar contra el contrabando, Belzu ofreció al general Braun encabezar un comando especial estableciendo un premio de 25 a 50 pesos al mes para los policías que lograran detener a los contrabandistas. Sin embargo, tanto los cascarilleros como los comerciantes de provincia tenían interés en mantener el sistema de libre comercio que el monopolio había desbaratado.

Una vez que el gobierno de José María Linares (1857-1861) tomó conciencia de la inviabilidad de la política monopólica estatal y de las tensiones entre la producción privada y el Estado, las exportaciones comenzaron su descenso a raíz de la competencia de la producción colombiana. Sin embargo, contrariamente a la idea generalizada de que el comercio cascarillero había desaparecido en 1865 cuando el país volvió a la economía minera de la plata, las exportaciones de cascarilla de algunas provincias como las de Larecaja, Yungas y Caupolicán (en los cantones de Pata, Aten, Santa Cruz del Valle Ameno y Apolo) pasó a manos de comerciantes extranjeros y nacionales que incursionaron en su explotación (Gamarra, 1995). En 1878, la quina de los Yungas de La Paz alcanzó el altísimo precio de Bs. 204 por quintal, siendo exportada por los ríos de La Paz y Beni. El puerto beniano de Rurrenabaque fue el emporio de la quina al cual acudían los cascarilleros con centenares de balsas. La producción era enviada por los ríos Mamoré y Madera hasta el Amazonas (Avendaño, 2006).

Fue famoso durante este período el súbdito alemán Otto Richter quien en 1860 se estableció en el pueblo de Sorata (provincia Larecaja) y desde allí organizó una casa comercial –que se expandió a Reyes y a otras poblaciones benianas, así como a La Paz– donde se acreditó como importadora de licores y otras mercancías europeas. Ya sea como propietario de quinales, comprador y rescatador de corteza y comercializador, Richter acaparó entre 50 y 80% de la actividad económica de la quina en este período (Roca, 2001). El comercio internacional de la quina se encontraba entre 1870 y 1890 en manos de la Casa Richter

que tenía los derechos de exportación de la quina de la provincia Larecaja por el puerto peruano de Mollendo. La producción alcanzó su auge hasta 1890, cuando la cascarilla de las colonias holandesas e inglesas hirió de muerte la producción de quina en los Andes. En 1891, Otto Richter decidió cerrar su casa comercial en Sorata para cambiar de rubro industrial trasladándose de manera definitiva a la Amazonía boliviana donde se dedicó a la exportación de la goma elástica, actividad en la que fue uno de los pioneros.

La “industria”

Durante la colonia, Cochabamba y, en menor medida, La Paz fueron importantes centros productores de telas y vestimenta destinados a los sectores populares. Al igual que en el caso de la minería, este protagonismo empezó a mermar a fines del siglo XVIII. Luego, con la Independencia, este proceso no hizo más que incrementarse. Las referencias al respecto son múltiples y recalcan el impacto negativo que tuvo el crecimiento de las importaciones de telas inglesas sobre la industria local. Por ejemplo, a tan sólo cinco años de proclamada la Independencia y de la emergencia del nuevo país, el Aldeano, un escritor anónimo de 1830, dejó algunas descripciones sumamente valiosas de la situación de la industria aunque teñidas por sus convicciones proteccionistas (Jiménez, 1994; Barragán, 1994, 2011). La Bolivia que dibujó fue la de un país en el que la producción nacional agonizaba y moría frente a la competencia:

Apenas se presentan barcos en las costas del Pacífico cuando ellos [los comerciantes], deslumbrados por el resplandor de las mercancías y fascinados por una gran ganancia, reúnen sus capitales, los buscan en todas partes, enzurronan la plata y el oro, y corren presurosos a los puertos a disputarse la compra de los efectos. Impórtanlos en el interior, rellenan los almacenes, abren tiendas y buscan subalternos y corredores que enganchen por todas partes a los incautos. No hay plaza ni mercado en ciudad, villa cantón ni aldea que no esté todo atestado de estas mercancías (Aldeano, 1994: 33).

¿Por dónde [conoceré] que son libres e independientes los bolivianos de toda nación extranjera y por donde que están civilizados

como se denominan? ¿Es alguna civilización el correr por todas partes a recoger toda la sangre del cuerpo político para extravasarla? (Aldeano, 1994: 33).

Debemos señalar, sin embargo, que el Aldeano se refería básicamente a la producción textil y a su competencia ultramarina. Al respecto, hacia 1846, entre lo que Dalence llamaba “industria fabril”, los tejidos apenas representaban 3%, consistiendo esta industria principalmente en la elaboración de bebidas alcohólicas: chicha, vinos y aguardientes (26%). Sin embargo, a pesar de la escasa importancia de los tejidos en su valor en pesos, establecimientos dedicados a la producción de algodón, lana y generías se hallaban en todo el país. Los telares de algodón se encontraban en casi todos los departamentos, aunque preponderantemente en Cochabamba, Beni y Santa Cruz. Los telares de lana, en cambio, fundamentalmente en La Paz, Chuquisaca y Potosí. Las generías, finalmente, casi exclusivamente en La Paz. Los establecimientos que competían con esta producción eran las chicherías (20%), importantes en Cochabamba, Chuquisaca y La Paz.

La “industria” era entonces muy reducida. De ahí que los artesanos sólo fueran 10.000 personas, representando a 2% de la población, casi tan numerosos como los criados (3%) y los jornaleros (11%). En este contexto se entiende que a mediados del siglo XIX, en 1851, Eusebio Gutiérrez haya descrito la situación en los siguientes términos:

... el extranjero nos proporciona todo desde el calzado hasta el sombrero, o la gorra, y hasta nuestros muebles son extranjeros; si miramos nuestros útiles de labranza, veremos que también son europeos, y nada tenemos que no nos venga del otro lado del mar: por ejemplo una costurera que trabaja en su oficio con la aguja, el hilo y la tijera, todo es extranjero, porque nada tenemos en el país (*Redactor*, 1851: 13).

En el caso de las manufacturas textiles, el debate no gira en torno al crecimiento o no del sector durante las primeras décadas post-Independencia sino en torno a las causas de su deterioro desde fines del período colonial. Huber (1994) brinda importantes claves para entender mejor el debate entre proteccionistas y librecombistas del siglo XIX. El autor recuerda que hubo

varias “barreras” que protegían la producción nacional en contra de los tejidos importados. En primer lugar, las importaciones inglesas tenían que pagar los elevados costos de transporte antes de llegar a los consumidores. Por otra parte, la devaluación de la moneda boliviana (a través de la feble) encareció aún más las importaciones externas. Finalmente, muestra que entre 1829 y 1860 la producción textil boliviana gozó de importantes niveles de protección arancelaria. En otras palabras, hubo tres tipos de protección económica por lo que es más factible pensar que la llegada masiva de telas inglesas no se explica necesariamente por la política económica del Estado boliviano, sino por la existencia de considerables diferencias de productividad entre los centros artesanales bolivianos y las fábricas inglesas.

El autor anónimo de 1830 proporciona algunos precios que revelan la disyuntiva de la producción textil nacional y por ende de las políticas estatales: una vara de manufactura local costaba 6 reales mientras que la vara de tocuyo extranjero, más ancho, se vendía a 2 reales; un poncho balandrán nacional costaba de 15 a 25 pesos mientras que un poncho de paño se podía comprar en 12 pesos. Eran señales de la decadencia de la manufactura textil de Cochabamba que ya no abastecía a toda la República y de la decadencia de la industria del hilado de Paria, en Oruro (Aldeano, 1994). Por tanto, el análisis de los textiles y de la “industria” evoca todas las dificultades económicas presentes durante las primeras décadas post-Independencia.

El comercio externo e interno

La descripción de los caminos bolivianos de fines del siglo XIX da una idea bastante precisa de las vías de comunicación y de las condiciones en las que se desarrollaba el comercio. En 1826, los caminos eran sólo utilizados por mulas y llamas, no habiendo caminos para carretas o carros (Pentland, 1826/1975) (Recuadro 5). Por otra parte, el tiempo de viaje hacia los puertos principales variaba enormemente de acuerdo al lugar de partida o destino. Desde la ciudad de La Paz, la vía más rápida y expedita era indudablemente a Arica, que tomaba de siete a ocho días, mientras que a Cobija el viaje podía durar más de tres semanas

(Masterton, 1843, citado en Fifer, 1972). Desde la ciudad de Potosí, en cambio, Cobija resultaba más conveniente aunque el transporte en llamas tomaba hasta un mes (Mitre, 1981). El tiempo de accesibilidad fue entonces un factor crucial en la vinculación de una y otra región con los puertos. Cobija constituyó la ruta preferencial para el comercio del sur, es decir de Potosí y Chuquisaca, fundamentalmente.

Otro puerto muy importante desde el siglo XVIII fue Buenos Aires. La distancia de Potosí a Buenos Aires era de 540 leguas frente a tan sólo 150 leguas de Potosí a Arica. Sin embargo ambas rutas podían coexistir y a veces hasta competir –especialmente para el comercio de Potosí y Chuquisaca– porque los caminos y las vías de comunicación a Argentina eran más modernas. Desde Jujuy, las mercaderías podían ser trasladadas en carretas, mientras que hacia Arica, el transporte se efectuaba a lomo de mula y por caminos increíblemente pendientes (Pentland, 1826/1975).

En 1826, las exportaciones se reducían prácticamente a la plata y el oro que representaban 95%, tomando en gran parte (77%) la ruta de Arica. Además, este comercio estaba en un poco más de la mitad (53%) en manos británicas (Barragán, 2002). Por otro lado las importaciones eran tan importantes que a tan sólo cinco años

después del informe de Pentland, es decir en 1830, el observador tan perspicaz y fehaciente defensor del proteccionismo que fue El Aldeano atribuyó el estado de pobreza al “comercio extranjero” (1994). No sólo se lo acusaba de causar la decadencia de la “industria” nacional, sino se denunciaba también que los comerciantes extranjeros estaban desplazando a los bolivianos.

En el conjunto de las importaciones, el grueso consistía en textiles de algodón y lana, dominando las bayetas y un tejido de lana ordinario conocido con el nombre de estameña. También se importaba cuchillería, vidrios y loza (Jiménez, 1994). Como consecuencia de la rehabilitación del puerto de Cobija en 1827, rebautizado La Mar, la importación por este puerto empezó a intensificarse de tal manera que las internaciones se multiplicaron por diez en 1832 (Jiménez, 1994; Cajías, 1975). Este ascenso se explica porque se estableció un impuesto de sólo 2% mientras que los impuestos a las internaciones por otras fronteras se elevaron, a partir de 1828, a 10% (Rojas, 1916/1977). Pero Cobija o La Mar nunca pudo imponerse definitivamente, en gran parte por una política de fomento oscilatoria relacionada estrechamente a las relaciones con el Perú.

A mediados del siglo XIX, del total de las mercaderías importadas a Bolivia, 27% estaba destinado a Potosí, 25% a Sucre, 24% a La Paz y

Recuadro 5

Entre mulas, burros y llamas

“Numerosas tropas de mulas, burros y llamas trajinan diariamente en continuo ir y venir estos pasos estrechos y tortuosos, o se abren paso a través de las profundas y angostas gargantas y sobre el filo de ángulos y precipicios de las cordilleras, llevando sus cargas de frutas tropicales, coca, cacao, café, etc., de Yungas y otros valles cálidos, recorriendo los declives orientales de los Andes, a los mercados de La Paz y otras ciudades, en cambio de harina, varios abarrotes, artículos de ultramar, alcohol, etc. El vasto comercio interior de Bolivia, hecho en esta forma peculiar, es una sorpresa para todo extranjero que visita el país, por la circunstancia de hacerse todo este tráfico por medio de indios.

En los trechos de la República.... caminos de herradura que costean las faldas de las alturas atraviesan los valles y aprovechan las quebradas... Señalando las jornadas se encuentran en estos caminos edificios llamados postas, propiedad de la Nación, en los cuales se facilita al viajero, sin retribución alguna, habitación en donde descansar y pasar la noche; y por un precio módico, el alimento necesario para sí y para sus caballerías.

Hay en las postas un servicio de caballería para el viajero que no las tiene de su propiedad; en este caso, las mulas tomadas por la mañana en una posta quedan en la siguiente donde se pasa la noche y se toman otras nuevas y descansadas para seguir el camino. La tarifa invariable por el Estado... es de dos reales (20 centavos) por legua, por cada mula y un real por legua al postillón”.

Fuente: Paz, s.a., en: Barragán, 2002.

17% a Cochabamba (Cuadro 2). El cuadro de las vías entonces utilizadas muestra de manera nítida el norte y el sur. Las mercaderías importadas a Potosí y Sucre ingresaban por la vía de Cobija a través de la arriería. El comercio de La Paz, en cambio, accedía de igual manera a los dos puertos: 50% por Cobija y 50% por Arica.

La importancia de los textiles era tal que otro analista de la época explicó que el comercio extranjero se sostenía gracias a la vestimenta de los empleados eclesiásticos, civiles y militares ya que el pueblo sólo podía hacerse uno o dos vestidos al año y los indígenas utilizaban la bayeta del Cusco (Ciudadano Anónimo, 1842). Las importaciones de ultramar representaban 70% del total, consistiendo mayoritariamente en textiles y secundariamente en utensilios de hierro y mercurio (citado en Prado, 2008). Los productos de los países vecinos representaban, en cambio, alrededor de 30%.

En cuanto a las exportaciones, la plata constituía, aún en esta época, el producto más importante (77%). Si excluimos la plata, 66% de las exportaciones estaba constituido otra vez por productos brutos como el cobre (39%) y la quina o cascarilla (26%), de acuerdo a Dalence (Barragán, 2002).

¿Pero cuál era la situación a nivel del comercio interno? Aunque existían vinculaciones entre distintas regiones, éstas eran escasas y circunscritas a los antiguos caminos coloniales. De ahí que *El Ciudadano anónimo* señalara que el comercio interno consistía en el “transporte de las producciones alimenticias de un paraje a otro

inmediato” porque los caminos eran muy malos, difíciles y por tanto costosos:

...todo su comercio interior se ejecuta en borricos y llamas por la aspereza de las sendas públicas... Las capitales de departamento están rodeadas de provincias, cuyos frutos no se consumen porque no se pueden transportar con poco gasto; así es que las ciudades se privan de ellos y las provincias se mantienen en un estado miserable porque no se consumen sus producciones... Lo mismo sucede con los que se dirigen de uno a otro departamento, de suerte que si se quiere buscar la abundancia en Bolivia, es necesario allanar los caminos en toda estación y en todas direcciones (Ciudadano Anónimo, 1842).

Entre 1846 y 1864, 52% de las exportaciones fue numerario –es decir plata– mientras que 43% era cobre. Del total exportado, 60% estaba destinado a Inglaterra y otra parte significativa al Perú. El guano, que para esta época era ya fundamental en la economía chilena, representaba apenas 2% de las exportaciones bolivianas (Rück, 1865 citado en Barragán, 2002).

En resumen, más allá de la falta de suficiente evidencia cuantitativa, el análisis de la agricultura, de los textiles, de la “industria” y del comercio sugiere una imagen de escaso dinamismo económico. Considerando estas limitaciones y la lenta recuperación de la minería, es posible plantear que la economía boliviana de las primeras décadas post-Independencia estuvo lejos de obtener una senda de crecimiento elevada y sostenible en el tiempo.

Cuadro 2. Mercaderías importadas a Bolivia en 1846: vías, destino y valor

Destino	Por Cobija		Por Arica		Total	
	Monto en pesos	%	Monto en pesos	%	Monto en pesos	%
A Potosí	569.016	100	-	-	569.016	27
A Sucre	535.263	100	-	-	535.263	25
A La Paz	256.426	50	253.041	50	509.467	24
A Cochabamba	321.416	89	39.041	11	360.457	17
A Oruro	44.577	69	20.189	31	64.666	3
A Tupiza	3.184	100	-	-	3.184	1
A Atacama	63.006	100	-	-	63.006	3
Total	1.792.888		312.171		2.105.059	100

Fuente: Dalence, 1851 en Barragán, 2002.

¿Las primeras décadas pérdidas?

El análisis de la economía en las primeras décadas post-Independencia ha dado lugar a un interesante debate en América Latina. Por un lado, algunos autores plantean que las economías latinoamericanas no pudieron recuperar los niveles de actividad económica previos a las luchas independentistas hasta muy entrado el siglo XIX. Por otro lado, apoyados en nueva evidencia cuantitativa, otros autores plantean que la actividad económica en la región presentó un dinamismo económico difícil de menospreciar. Este debate en torno a la existencia o no de “décadas perdidas” en términos de desarrollo económico sigue aun en pie pero presenta una conclusión provisional: los resultados de los diversos países de la región fueron sumamente heterogéneos.

Ante la inexistencia de datos continuos referentes a la evolución de la producción agrícola, aun no es posible saber a ciencia cierta si la economía boliviana vivió esas décadas pérdidas o no. Sin embargo, los elementos comentados precedentemente permiten identificar dos ideas básicas. Por un lado, la mayor parte de la producción agrícola se destinaba al autoconsumo y/o era intercambiada a través de mecanismos no monetarios. Por otro lado, la economía agrícola monetaria se limitaba, como se dijo, a regiones y productos muy específicos: los productos agrícolas de alcance “nacional” eran la coca producida en La Paz, el trigo y maíz obtenido en las zonas cerealeras de Cochabamba y Potosí, y el azúcar elaborado en Santa Cruz.

Es cierto que, debido a la inexistencia de la suficiente evidencia cuantitativa, es imposible medir el impacto de estos procesos en la evolución del conjunto del sector. Sin embargo, en un contexto pre-industrial, donde predomina la actividad agrícola y donde existen crisis de subsistencia –como fue el caso del espacio económico boliviano hacia 1800 y 1878–, el crecimiento de la población refleja en gran medida el crecimiento de las disponibilidades alimentarias. Así, dado que la población boliviana se expandió a una tasa promedio anual de 0,5% entre 1820 y 1870 (la más baja de América Latina y lejos del promedio regional de 1,66%), es posible manifestar que la agricultura boliviana no presentó un considerable dinamismo durante las primeras décadas post-Independencia.

Al respecto, se debe recordar que hace casi cuarenta años, el historiador boliviano Mitre sugería que “...durante un buen tramo del siglo XIX existió, entre los países del área andina, un espacio mercantil articulado por la moneda de Potosí y cuyas fronteras, simplemente, no se ajustaban al territorio controlado por cada uno de los Estados individualmente” (Mitre, 1986). Considerando las estadísticas de la producción minera de Potosí, el autor aclaraba que esta rearticulación no era resultado de una recuperación minera pero si de la monetización generada por la moneda feble. El trabajo de Mitre fue fundamental para recordar que las nuevas fronteras políticas difícilmente podían quebrar repentinamente aquellos espacios económicos articulados durante la colonia.

Sin embargo, tal como sugirió Prado (2008), la propuesta de Mitre puede ser engañosa en la medida en que se asuma que junto a la pervivencia del espacio peruano pervivió la centralidad de la economía potosina. Por un lado, el análisis precedente mostró que tanto en Potosí como en Oruro, la producción de plata presentó un escaso dinamismo durante las primeras décadas post-independencia que determinó el rezago de la producción boliviana frente a la producción chilena. Por otro lado, se resaltó que, a pesar de la existencia de diversas formas de protección comercial, la producción textil local fue incapaz de competir frente a la llegada de telas inglesas que, de acuerdo a los observadores de la época, “invadieron” el mercado nacional.

Así, diferentes indicadores económicos muestran que la importancia relativa de la economía potosina –y boliviana– disminuyó durante la primera mitad del siglo XIX. En efecto, si se asume que el tamaño de la población de una ciudad es un buen indicador *proxy* del nivel de actividad económica de una región, se comprueba que el espacio peruano tendió a ser más marginal dentro del contexto de América del Sur. Por ejemplo, en el caso de Potosí, se observa que de 45.000 habitantes hacia 1800, la ciudad contaba con tan solo 20.000 habitantes hacia finales del siglo XIX. Más aún, la información poblacional certifica que frente a un estancamiento relativo de gran parte de las ciudades bolivianas y peruanas –con la excepción del puerto del Callao–, las ciudades argentinas –particularmente Buenos Aires– y las chilenas se expandieron de forma considerable. Igualmente,

recientes estimaciones de Herranz y Peres-Cajías (2013) muestran que hacia mediados del siglo XIX, el PIB per cápita de Bolivia equivalía a dos tercios del PIB per cápita de Argentina y Uruguay y a poco más de un tercio del PIB per cápita de Estados Unidos y Gran Bretaña.

En síntesis, si bien la escasez estadística impide hablar de estancamiento, es indudable que la economía boliviana se caracterizó por un lento crecimiento económico durante las primeras décadas post-Independencia. Este lento crecimiento

se tradujo en la expansión de brechas económicas frente a otras economías de América Latina que recuperaron dinamismo con mayor facilidad luego de declararse su independencia. Más aún, considerando que todo esto acontecía mientras la industrialización se consolidaba en Gran Bretaña y empezaba su difusión en la Europa continental y en Estados Unidos, este lento crecimiento se halla también detrás de las grandes brechas que separan hoy en día a la economía boliviana frente a las economías más desarrolladas del mundo.