

Región y tipología en América Latina: el problema de los “casos”

Marcos Cueva Perus¹

Resumen

Este texto se propone mostrar el papel de regiones que se vuelven “hegemónicas” en las transiciones de algunos países de América Latina por contraste con el de regiones que no lo consiguen, retrasando el desarrollo y la estabilización política en particular, para lo cual hemos examinado dos casos excepcionales, México y Costa Rica; dos intermedios, Colombia y Ecuador, y uno “opuesto”, el de Chile. Para adentrarnos en este estudio mostramos los límites de algunas tipologías de países latinoamericanos hechas en el pasado, que a falta de elementos de conocimiento suficientes no pudieron considerar en detalle el lugar de las diferencias y las dominaciones regionales en las trayectorias nacionales.

Palabras clave: regiones, países, tipología, hegemonía, propiedad.

Abstract

Region and typology in Latin America: the “case” problem

This paper intends to show the role played by regions that become “hegemonic” in the transitions of some Latin American countries as opposed to regions that do not succeed, delaying development and political stabilization in particular. For this purpose, we have examined two exceptional cases: Mexico and Costa Rica; two intermediate: Colombia and Ecuador; and one “opposite”: that of Chile. In order to delve into this study, we show the limits of some typologies of Latin American countries made in the past, which, in the absence of sufficient knowledge, could not consider in detail the place of differences and regional dominations in national trajectories.

Keywords: regions, countries, typologies, hegemony, property.

Introducción

En este texto mostramos cómo el hecho de que una región con determinadas características, se imponga a otras regiones de un país en periodos específicos de la historia, puede hacer la diferencia en la trayectoria de distintos países. En específico, hemos escogido mostrar que las tipologías de países latinoamericanos hechas tiempo atrás, no lograron dar cuenta de la importancia de las diferencias regionales dentro de cada Estado-nación y entre los Estados nacionales. Así las cosas, no consiguieron explicar cómo una especie de “hegemonía” regional adquirida –y no dada por la naturaleza– contribuyó a impulsar o frenar la transformación de tal o cual país. Luego de revisar esas tipologías, nos hemos detenido en el problema de la estabilidad política en América Latina,

¹ Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM. Correo electrónico: cuevaperus@yahoo.com.mx

para observar que Estados que la consiguieron por un largo periodo, tuvieron cambios impulsados “desde abajo” y desde regiones específicas; en concreto, México y Costa Rica vivieron en la primera mitad del siglo XX transformaciones desde regiones agrícolas de pequeña propiedad que contribuyeron a la estabilidad mencionada, en el sentido de que prácticamente no se produjeron movimientos armados de gran alcance, ni dictaduras en el sentido estricto del término, que suponen un estado de excepción. Prácticamente todos los demás países de la región vivieron ambas cosas y, en particular, dictaduras las más de las veces cruentas.

Hemos contrastado estos dos casos con la suerte corrida por países como Ecuador y Colombia, donde las regiones con pequeña propiedad no lograron imponerse en la lucha política. Esto degeneró en una larga guerra civil interna en Colombia, y en el caso del Ecuador, en una persistente inestabilidad. Por otra parte, y dada la importancia que se le otorga en las tipologías de países latinoamericanos, nos hemos detenido finalmente en el caso de Chile, donde prácticamente no existió una región de pequeña propiedad agrícola de importancia, lo que retrasó la realización de la que sería por lo demás una tenue reforma agraria en los años 60. Colombia no la ha tenido hasta la fecha y en el Ecuador fue igualmente tenue, de tal forma que el problema sigue existiendo hasta hoy. Lo anterior no significa que la reforma agraria mexicana haya sido exitosa o que la haya habido en Costa Rica (prácticamente no fue necesaria), pero sí que la “hegemonía” de dos regiones, fue lo suficientemente importante en un periodo de tiempo para establecer las bases de la estabilidad política. Hasta cierto punto, nos hemos inclinado por la más antigua de las tipologías, la de Jacques Lambert, quien sugirió que el gran obstáculo al desarrollo en América Latina –en todas sus facetas– está en el latifundio. Este es algo inexistente o relativamente reciente en la historia del norte mexicano y del grueso del Valle Central costarricense, mientras que es de larga data en Chile (Valle Central), Ecuador (sierra centro-norte) y Colombia (en el café, en el origen en Santander, aunque el latifundio terminará extendido por casi toda Colombia).

Las tipologías

Entre los años 60 y 70, en el marco del debate sobre las posibilidades del desarrollo en América Latina y el Caribe, se hicieron desde diferentes perspectivas varias tipologías de los países de la región: unas cercanas a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), otras más próximas a la teoría marxista de la dependencia. Probablemente por falta de datos históricos suficientes, y al mismo tiempo al dar por un hecho que ya estaban consolidados los Estados-nación del sub-continente, las tipologías no se dieron cuenta que parecían estar respondiendo en parte a estereotipos y en parte más a regiones internas que a mercados nacionales propiamente dichos, bien integrados y homogéneos.

Las tipologías que en algún momento se hicieron, corresponden a distintas etapas de la historia latinoamericana, pero muchas se interrogan en particular por lo ocurrido en el momento del “crecimiento hacia afuera” entre finales del siglo XIX y principios del XX, cuando podía pensarse incluso que algunos países del subcontinente –era el caso de Argentina– podían alcanzar a los países desarrollados. A grandes rasgos, sucede que todo el continente siguió en el subdesarrollo, así fuera en grados variables, aunque hubo diferencias en la evolución económica que contribuyen a explicar las trayectorias distintas en materia política.

Pese a su simpleza, la tipología tempranamente sugerida por Jacques Lambert (Lambert, 1971: 23-48), basada en el dualismo estructural, presentó la ventaja de detectar especificidades que no lo serían tanto, como veremos aquí, en particular la de Costa Rica (y también de Paraguay en el atraso). En efecto, Lambert hizo notar pronto cómo en Costa Rica, pese al atraso y paradójicamente elementos de gran adelanto (como en la educación), la tenencia de la tierra estaba mucho menos concentrada que en Sudamérica. Para este estudioso, sólo dos países (con un tercero en el límite, Chile) podían encontrarse en el pelotón de los más desarrollados de América Latina: Argentina y Uruguay, al menos hasta la Segunda Guerra Mundial. Luego, Lambert distinguió países con una estructura que llamó arcaica: los de Centroamérica (menos Costa Rica y Panamá), Haití y República Dominicana, Perú, Ecuador y Bolivia. Si el primer grupo se caracterizaba por una alta urbanización y un muy bajo analfabetismo, el segundo estaba en una situación opuesta. Un grupo intermedio estaba integrado por Brasil, México, Colombia y Venezuela. Atinadamente, Lambert estableció en esta última categoría que el caso excepcional de México se debía, en parte, a una política peculiar relacionada con una peligrosa vecindad con Estados Unidos.

Celso Furtado propuso una tipología que dividió a los países en tres (Furtado, 1976: 64-67): a) países exportadores de productos agrícolas de clima templado (Argentina y Uruguay), “fronteras” de los países industrializados, y que lograron crear rápidamente un “mercado interno”. Anotemos que no dejan de coincidir con las supuestas “áreas vacías” de autores como Cardoso y Faletto, que veremos más adelante, aunque en realidad por lo menos la Argentina no estaba “vacía” y hubo que pasar por el exterminio de los indios (al igual, dicho sea de paso, que en Estados Unidos, Canadá y Australia/Nueva Zelanda); b) países exportadores de productos agrícolas tropicales (Brasil, Ecuador, Colombia, los de América Central y el Caribe, parte de México y parte de Venezuela), que no lograron crear un mercado interno, y que en algunos casos tenían ya una base colonial (azúcar, tabaco) antes de que otros se lanzaran en los rubros del café y el cacao; y c) países exportadores de minerales, con enclaves extranjeros de alta tecnología, sin repercusiones tampoco en la estructura interna (Bolivia, Perú, Chile, parte de México y de Venezuela).

Si bien la tipología de Celso Furtado, como las demás, puede llegar a explicar un “punto de arranque”, no explica que las trayectorias individuales dentro de cada grupo sean a la larga tan distintas, como ocurrió con las diferencias entre los productores de café (productos agrícolas tropicales): Costa Rica es muy distinta de sus vecinos centroamericanos (como Guatemala lo es también de El Salvador), y Colombia tiene una trayectoria diferente de la de Brasil, pese al “éxito” del café en la región de São Paulo, donde se contó por lo demás con inmigrantes europeos pagados en salario, al “estilo” de los inmigrantes en las regiones rioplatenses de Argentina y Uruguay.

Por lo demás, Celso Furtado tiene dificultades para escapar de una tipología que debe tomar en cuenta las diferencias regionales, como sucede con México y Venezuela. La existencia de inmigrantes europeos parece explicar el éxito más o menos duradero de Uruguay y Argentina, al menos hasta principios del siglo XX, pero no parece haber sido decisiva en el fin del ciclo del café en el altiplano paulista, que terminó mal. Finalmente, ni los países “vacíos” lograron a la larga sortear el subdesarrollo y las formas de inestabilidad política, muy acusadas en Argentina y bastante menos en Uruguay, que de todos modos no será por siempre la “Suiza de América”. Pese a las aparentes dificultades para dotarse de un mercado interno, entiéndase nacional, México logró en cambio y a fin de cuentas en el siglo XX, una estabilidad política cercana al siglo y con un aparato productivo nacional relativamente fuerte, al menos por un tiempo. No parece que la estabilidad política, no desvinculada de la estructura socioeconómica, pueda depender del tipo de producto exportado.

La tipología de Osvaldo Sunkel y Pedro Paz (1976: 303-306), cepalina, se acerca más a una que tome en cuenta características más sociales que geográficas/climáticas de los países, aunque en más de un punto, no deja de entroncar con la de Cardoso y Faletto. En cuatro categorías están así: las economías tipo V, Argentina y Uruguay, que tienen según los autores, un periodo anárquico postindependentista breve y una organización rápida de gobiernos y luego Estados nacionales estables. Con todo, el noroeste de Argentina queda clasificado de otro modo, como economía tipo S, de subsistencia (esta región dependía del Perú durante la Colonia). Perú y México, las “colonias de población”, se vuelven en la tipología de Sunkel y Paz países tipo C, que descansan en la actividad agraria, dividida entre la de subsistencia y la incipiente agricultura tropical de exportación. El periodo de anarquía se prolonga, aunque lo cierto es que en México, por ejemplo, no va mucho más allá del que atañe a los países tipo V. Los países tipo S (Bolivia, Ecuador, Colombia y los centroamericanos), siguen basando su actividad en la agricultura de subsistencia, sin nuevas actividades productivas ni vínculos con alguna nueva metrópoli. Los países tipo SP (Brasil, Cuba, Venezuela, República Dominicana y Haití) mantienen economías de plantación heredadas de la Colonia, sin que se produzcan transformaciones radicales internas. Finalmente, los autores toman como un caso aparte a Chile,

que se habría convertido rápidamente en un Estado nacional viable, alrededor de 1830, vinculado a un nuevo centro, Inglaterra; la estructura social se basa, según los autores, en los exportadores agrícolas del centro, los exportadores mineros del norte y los comerciantes de Valparaíso, especialmente ingleses. Si bien son sectores conservadores, al decir de los autores, descansan en un Estado “fuerte y organizado”, y los mismos consideran que desde la primera mitad del siglo XIX, ya existe una clase empresarial rural y una política agraria que se destina a favorecer el aumento de la producción con obras de irrigación y transporte. Curiosamente, la clasificación es la misma de Jacques Lambert, que hace de Chile un caso aparte (y cercano al de Argentina y Uruguay), ya para el siglo XX, esta “excepción” se debería al bajo porcentaje de población en el agro y alto en las ciudades, el bajo analfabetismo y la existencia de clases medias y un proletariado que habrían hecho “segura” (¿acaso moderna?) la vida política.

Como en la tipología de Furtado, los países conosureños “vacíos”, parecen ser los de mejores condiciones de fondo (socioeconómicas) para la estabilidad política. Y al igual también que en la tipología de Furtado, no hay mayores elementos que permitan explicar trayectorias tan dispares como las que a la larga tienen México y Perú, o Ecuador y Colombia, o Haití y los demás. Tampoco hay elementos para desentrañar por qué los países en mejores condiciones no salen a la larga del subdesarrollo (Argentina y Brasil), como tampoco lo hará Chile. Cabe señalar, en abono de la tipología de Sunkel y Paz, que se refiere al periodo llamado “liberal” en el siglo XIX, cómo la tipología de Furtado, es un “punto de arranque” y nada más, y tampoco logra desentrañar, insistamos, diferencias de trayectoria importantes dentro de cada grupo.

La tipología de Cardoso y Faletto (Cardoso y Faletto, 1977: 39-53), distingue dos grupos: uno, de países con “control nacional del sistema productivo”, que por lo general está en manos de una “burguesía nacional”; y dos, de “economías de enclave”. En las primeras terminan de “delinearse mercados nacionales” y la estructuración de un Estado, como habría ocurrido con Portales en Chile, Rosas en Argentina y la Regencia en Brasil. La aparición del aparato estatal puede ligarse con la alianza entre grupos “modernos” y otros “tradicionales”, aún con intereses contradictorios. Como sea, las “decisiones de inversión” pasan aquí por los grupos nacionales, por lo que el “punto de arranque” y el punto final del capital, responden en principio a una dinámica interna; con todo, la comercialización de los productos de exportación depende de condiciones impuestas desde el exterior. La capacidad de estos países para salir adelante, depende de la habilidad del grupo dominante criollo para orientar los vínculos internos—subordinando a las oligarquías nacionales— y los externos. En las economías de enclave, en cambio, los grupos económicos locales no han podido mantener su predominio o su control sobre el aparato productivo. Los núcleos de actividades primarias están directamente controlados desde afuera. El carácter del capitalismo es aquí independiente de la iniciativa

de los grupos locales. El dinamismo de los productores nacionales carece de significación para el desarrollo de la economía local (si lo hay, agreguemos). El “sector moderno” no es más que una prolongación de las economías centrales. El impulso desde afuera no crea un mercado interno, en la medida en que concentra los ingresos en el sector de enclave. Cardoso y Faletto distinguen dos tipos de enclave: el minero y el de plantación. Las decisiones de inversión dependen directamente del exterior y los beneficios apenas “pasan” por el país dependiente. No existen mayores conexiones con la economía local, pero sí con la sociedad dependiente, que define (¿pero realmente lo hace sola?) las condiciones de la concesión.

Finalmente, la tipología de Vania Bambirra (1975: 23-30), distingue entre países que ya habían empezado la industrialización antes de la posguerra, incluso desde algún momento del siglo XIX, por lo general el último cuarto (tipo A, de “industrialización antigua”: Argentina, México, Brasil, Chile, Uruguay y Colombia), y los demás (con Perú en el límite), que empezaron en la posguerra, por lo que la industrialización fue el producto de la integración monopólica al mercado mundial (tipo B: Perú, Venezuela, Ecuador, Costa Rica, Guatemala, Bolivia, El Salvador, Panamá, Nicaragua, Honduras, República Dominicana y Cuba). Aquí se encuentran tres subtipos: países en los cuales la industrialización empezó inmediatamente en la posguerra; países que la empezaron a fines del 50 y comienzos del 60, y países que no la habían empezado (tipo C: Haití, Paraguay y, según la autora, en parte Panamá). El criterio que permite separar al primer grupo es el de la formación de un mercado interno capitalista, por el carácter predominantemente capitalista de las actividades agro-exportadoras (ganadería en Argentina y Uruguay, minería y algunos sectores agrícolas en México, café en Brasil, cobre y salitre en Chile) y la aparición de una “burguesía nacional” en medio de las clases oligárquicas dominantes, cuyo papel fue redefinido. Con todo, en estos países de tipo A la industria nacional terminó en la segunda posguerra por verse en dificultades por la competencia interna de transnacionales y la dependencia de la importación de bienes de equipo, lo que fue minando las capacidades de la “burguesía nacional”.

Los países tipo B, en cambio, no tuvieron como actor de cierta importancia a esta “burguesía”, sino más bien a las capas medias, como en el aprismo peruano o el MNR (Movimiento Nacionalista Revolucionario) boliviano; las economías de este segundo grupo estaban directamente controladas desde el exterior y no había mayor articulación entre los enclaves y la economía nacional en su conjunto. Vania Bambirra menciona: “(...) la imposibilidad de las clases dominantes nacionales de llevar hasta sus últimas consecuencias las transformaciones de la estructura económico-social”, pero difícilmente se entiende que algunos países (como Costa Rica o Cuba), hayan avanzado más que otros del grupo en esta dirección. Que los países del grupo A estuvieran desarrollando la industria desde la segunda mitad del siglo XIX y que consiguieran un proceso

sustitutivo de importaciones, que la autora ubica al final de la Primera Guerra Mundial o en la crisis de 1929, no explica por ejemplo las diferencias entre los populismos argentino, brasileño y mexicano, dada la muy larga vida del último, y en otras condiciones, del primero, pero de modo intermitente.

Dos casos excepcionales: región y país en México y Costa Rica

Gran parte de los acontecimientos clave para la Revolución Mexicana, iniciada en 1910, tuvieron lugar en el norte del país, con la excepción del pequeño estado de Morelos, al sur de la capital. Los principales líderes de la Revolución fueron norteros, y la presidencia fue ocupada también por norteros (salvo el periodo de usurpación de Victoriano Huerta), hasta 1934, cuando fue electo Lázaro Cárdenas, michoacano. Así, el tramo que va del fin de las rebeliones armadas (la última de importancia fue la rebelión escobarista de 1929, si se deja de lado el caso del potosino Saturnino Cedillo), a la institucionalización (que comenzó con la Constitución de 1917) fue protagonizado por gente del norte. No es seguro que la influencia estadounidense haya sido la decisiva: lo que caracterizó a los norteros fue –en particular en los comienzos del reparto agrario– el otorgamiento de la prioridad a la pequeña propiedad privada, incluso por encima del ejido, a diferencia de Cárdenas (1934-1940).

Cuando se elaboraron las tipologías mencionadas más arriba, al menos en México, el conocimiento de las particularidades regionales era escaso. Ahora es distinto y es posible reconstituir cómo en el norte no hubo gran propiedad agraria sino hasta en una época muy tardía, por ejemplo en el caso de Chihuahua (finales del siglo XIX) (Aboites, 2006: 139-141), y de manera bastante moderna con el algodón en Coahuila (siglo XIX) (Rodríguez, 2000: 241-244). Previamente, el norte fue una región periférica: lo había sido durante la Colonia, al no haber abundancia de mano de obra indígena, ni mucha minería, salvo excepciones, por lo que no hubo mayor servidumbre, salvo casos aislados (Nuevo León). Pronto, el norte se caracterizó por ser una frontera complicada de rancheros pequeños y medianos, de misiones y de presidios. Por otra parte, en vísperas de la Revolución, la industria, existente en algunos otros lugares del país (como la textilera en Veracruz), apareció en Nuevo León (siderurgia, vidriería...), secundada por la minería de Coahuila.

El norte de México fue así una región “hegemónica” en un periodo decisivo de la Revolución Mexicana, al grado de lograr imponer su visión de la reforma agraria, basada en la pequeña y mediana propiedad, al menos durante el periodo 1920-1934.

En más de un aspecto, Costa Rica ha tenido una historia distinta a la de México. En particular, el país centroamericano no tuvo que hacer, sobre todo a partir de su independencia, con una larga frontera con Estados Unidos. Al mismo tiempo, Costa Rica, aún con una geografía diferente, no deja de parecerse

al norte de México. En efecto, Costa Rica fue un lugar periférico durante la época Colonial. A la llegada de los españoles existía una importante diversidad indígena, desde grupos de origen mesoamericano (chorotegas y nicaraos) y un enclave azteca (Sigüas) en la costa Caribe, hasta pueblos pertenecientes al grupo macro-chibcha. A raíz de la Conquista, los colonizadores en esa parte de Centroamérica tuvieron dificultad para disponer de una mano de obra abundante, al grado que en el siglo XVIII los indios tributarios eran muy pocos; los indígenas, diezmados por las epidemias, huyeron del Valle Central, en particular hacia la cordillera de Talamanca y las selvas. Por otra parte, la colonia fue periférica a falta de metales preciosos, y vivió hasta cierto punto languideciendo, con pobladores obligados a trabajar por cuenta propia y sin mayor servidumbre indígena, salvo en los reducidos pueblos de indios cercanos a Cartago. Resulta significativo que Héctor Pérez Brignoli haya afirmado: “desde los primeros tiempos de la Conquista, la élite española no tuvo más remedio que dedicarse a la agricultura y la ganadería” (Pérez Brignoli, 1999: 26).

Costa Rica no arrancará económicamente sino hasta el siglo XIX, con el *boom* del café, pero en condiciones de producción distintas a las de Guatemala o incluso El Salvador, por ejemplo. Las ciudades importantes del Valle Central, San José, Heredia y Alajuela, no comenzaron a superar en dinamismo a la capital colonial, Cartago, sino hasta el siglo XVIII. Antes, dependiente económicamente de Panamá y más aún de Nicaragua, en lo religioso (en lo político, dependía de la lejana Audiencia de Guatemala), Costa Rica vivió en una autonomía –digamos incluso autarquía– apenas interrumpida por el auge del trasiego de mulas y del comercio de cacao.

Durante el *boom* del café, en el siglo XIX, consigna Héctor Pérez Brignoli que:

los negocios del café no fueron (...) únicamente obra de (un) grupo privilegiado (que lo había, nota nuestra). En la base de la producción, prosigue el autor, se encontraba una importante capa de pequeños y medianos productores que contribuían con casi dos tercios de la cosecha nacional. Vivían en pequeñas fincas (de tres a 10 manzanas), trabajaban la tierra con sus mujeres y sus hijos, y aparte del café, también cultivaban lo necesario para el autoconsumo. Algunos eran jornaleros ocasionales, y no pocos veían en la educación una posibilidad de ascenso social para sus hijos. Otros eran mayordomos y gamonales en las fincas y beneficios de los cafetaleros, y muchos tenían parientes en la función pública o el ejército. En conjunto conformaban una especie de clase media rural. Si nos atenemos a las descripciones de viajeros y escritores, ellos constituían el arquetipo del costarricense en el Valle Central. Desde el punto de vista de la riqueza no eran un grupo homogéneo; había algunos casi tan ricos como los cafetaleros, y otros estaban muy cerca de la necesidad de los desposeídos; tenían, eso sí, valores comunes: apego a la tierra, desconfianza ante lo extraño y cierto egoísmo; eran, en otras palabras, pro-

fundamente individualistas. Aspiraban a una vida sencilla y cierto bienestar económico; amaban la tranquilidad, pero no eran ajenos a la política. Pedían caminos, puentes y escuelas, y poco a poco aprendieron a manejar la influencia y la presión. Cuando sus intereses lo requirieron, se agruparon; así fue como, en las décadas de 1920 y 1930, pidieron mejores precios para el café que entregaban a los beneficios; más o menos al mismo tiempo, empezaron a organizar algunas cooperativas y no dudaron en apoyar otras medidas de reforma social. (Pérez Brignoli, 1999: 89-90)

Las características del periodo liberal costarricense perduraron hasta influenciar los acontecimientos de los años 40 del siglo XX, cuando en medio de la crisis económica, a raíz de la Gran Depresión, el país centroamericano entró en una etapa de reformas sociales y de logros que fueron conservados después de la corta guerra civil de 1948, a partir de la cual comenzó la larga influencia de José Figueres en la política local. Previamente, bajo el gobierno de Rafael Angel Calderón Guardia, se crearon las llamadas “garantías sociales” (jornada de ocho horas, derecho al salario mínimo, vacaciones pagadas y libertad de sindicalización) que incluyeron la creación de la Caja Costarricense del Seguro Social en 1941 y la promulgación del Código del Trabajo en 1943. Aunque calderonistas y comunistas perdieron la guerra civil, los derechos sociales adquiridos se mantuvieron y se avanzó en las nacionalizaciones a favor del Estado, empezando por la banca privada. También se creó el Servicio Civil, de tal modo que la burocracia estatal comprendiera a partir de entonces por funcionarios de carrera y funcionarios de confianza nombrados por el poder ejecutivo o sus representantes: “(...) el nombramiento de los funcionarios públicos, observa Pérez Brignoli, no sería ya, como en el pasado, un botín exclusivo del partido en el poder” (Pérez Brignoli, 1999: 142). En los años 50 se renegociaron incluso las condiciones de permanencia de las bananeras.

Contra lo que pudiera sugerir alguna de las tipologías mencionadas más arriba, para los años 40 Costa Rica no tenía un mercado nacional plenamente unificado, ni siquiera alrededor del Valle Central, y existían marcadas diferencias regionales: el latifundio existía en Guanacaste (hacia el Pacífico norte), no muy lejos de donde alguna vez estuvieron los principales cacicazgos indígenas (Nicoya y Guanacaste); y en la costa, con población negra y angloparlante, de origen jamaiquino (Puerto Limón), estaban los privilegiados enclaves bananeros de la United Fruit (hacia la frontera panameña, y también sobre el Pacífico en Golfito). Al mismo tiempo, Costa Rica no se convirtió en economía de enclave, aunque, sorprendentemente, sí tuviera enclaves, por un buen tiempo aislados del resto del país, y en particular del Valle Central (los territorios de la United Fruit). El ferrocarril que unió a la capital, San José, con el puerto de Limón, sobre la costa atlántica caribeña, funcionó a partir de 1890, y en manos extranjeras, a raíz del contrato Soto-Keith, por el que los costarricenses perdieron mucha de su soberanía sobre la vía (además de los muelles para las líneas

navieras) y las plantaciones, donde la United Fruit mandó hasta 1940, para retirarse por causa de las plagas hacia el Pacífico Sur.

Con las reformas sociales de los años 40 y de Figueres, Costa Rica consiguió en buena medida que los enclaves dejaran de serlo, y el país se articuló alrededor del próspero Valle Central, a diferencia del pasado. Lo dicho hasta aquí no quiere decir que Costa Rica haya escapado a ciertas vulnerabilidades en su territorio durante el siglo XX; en particular con la guerra interna en Nicaragua, el territorio costarricense llegó a servir de plataforma para ciertos grupos armados contrarios al sandinismo, como antes sirvió de refugio ocasional a la guerrilla sandinista. Aun así y sin ejército, Costa Rica vivió desde 1948 una excepcional estabilidad política.

Pensar casos intermedios

Colombia y Ecuador representan dos casos intermedios en los cuales las regiones con fuerte prevalencia de la pequeña propiedad, no estuvieron lejos de trastocar la vida política; aunque finalmente se impuso el conservadurismo de origen colonial. En el Ecuador, la provincia de Manabí fue la cuna de Eloy Alfaro, gobernante liberal que, luego de conseguir importantes logros sociales y políticos para el Ecuador, fue finalmente derrotado y linchado en Quito, la capital política instalada en la sierra centro-norte, por contraste con la costera “capital económica”, Guayaquil. A partir de entonces, Ecuador vivió en una inestabilidad política que, bajo una forma u otra, llegó hasta 2006, año precedido de varias presidencias en muy pocos años, y de la pérdida de soberanía económica (reemplazo del sucre por el dólar) e incluso territorial (base estadounidense costera en Manta, que luego habría de retirarse). En esta inestabilidad, la bipolaridad Quito-Guayaquil nunca pudo ser resuelta, y las provincias más “liberales”, Manabí en la costa y Azuay en la sierra, no lograron imponerse en el poder político, ni en la hegemonía económica (lo que terminó convirtiendo por lo demás al Azuay en tierra de fuerte emigración al extranjero).

Este lugar específico del Azuay, en parte junto con Loja, corresponde a las provincias en parte dependientes del norte de Perú y Lima (y de Guayaquil) en el pasado colonial, y con servidumbre relativamente escasa. En el caso del Azuay (y Cañar) no hubo consolidación temprana de la hacienda tradicional, y sí en cambio la aparición de actividades agro-artesanales que desembocaron, desde el siglo XIX hasta principios del XX, en la producción de sombreros de paja toquilla (Quintero y Silva, 2001b: 121). Así, los campesinos se vieron involucrados tempranamente en actividades mercantiles, aunque bajo dominio del gran capital comercial. El Azuay no se recuperará de la crisis de este rubro sino a partir de los años 40 del siglo XX.

Por su parte, Manabí destacó en la pequeña producción de café para la exportación, distinguiéndose del resto del litoral ecuatoriano, sobre todo del sur,

donde, siempre en el marco de la gran hacienda, el *boom* del cacao, en manos nacionales aunque para la exportación, fue sustituido por el de las plantaciones bananeras, también “nacionalmente controladas”. En Manabí, donde el latifundio aparece bastante más tardíamente, la consolidación de una pequeña y mediana propiedad productora de café (en el sur-centro de la provincia) para la exportación, se remonta a mediados del siglo XIX, y se volverá predominante más adelante, a partir de los años 30 (Quintero y Silva, 2001b: 97). A diferencia de otras provincias ecuatorianas, Manabí destacaría así por un acceso más temprano del campesino a la tierra, luego de la parcelación de grandes propiedades y, también, por una precoz colonización de tierras baldías, ya en el siglo XX, y con independencia del resto de la costa del Ecuador (Quintero y Silva, 2001b: 98). A la larga, la evolución de estas pequeñas propiedades no es hacia la concentración, sino hacia el minifundio. A lo sumo, los hacendados medianos (el latifundio tiende a existir en el norte manabita), son intermediarios para grandes casas comerciales. La provincia tiende a caracterizarse igualmente por la relativa escasez de mano de obra y por la migración hacia ciudades como Guayaquil.

Rafael Quintero y Erika Silva, han sugerido que uno de los dramas de la revolución liberal de 1895, conducida por el manabita Eloy Alfaro, consistió en no conseguir superar el regionalismo ecuatoriano. Ese proceso logró conquistas significativas, como la abolición de la prisión por deudas, la eliminación de los fueros y de la pena de muerte, el establecimiento del matrimonio civil y el divorcio y otras medidas de emancipación del Estado de la religión. También arrancó la industria y la unificación del mercado interno (nacional) con el ferrocarril sierra-costa (Ferrocarril Transandino), pero el alfarismo no logró emprender una reforma agraria –pese a su base campesina de “conciertos”– que pusiera en tela de juicio el poder terrateniente de la sierra –en particular centro-norte– y de la costa (cacaoteros). Las tierras baldías pasaron a manos de particulares previo pago de una suma de dinero por hectárea (por decreto de 1896), y se dictó una Ley de Manos Muertas para confiscar las tierras de la Iglesia (1908), pero anexándolas a las propiedades de los terratenientes:

Sin duda, el ‘alfarismo’ tuvo una base popular, pero fue estrictamente regional. Sus esfuerzos por convertirse en fuerza hegemónica entre los sectores populares urbanos de la sierra –especialmente entre los artesanos–, fracasaron persistentemente, ante la capacidad de convocatoria de los terratenientes de esa región, a lo que debemos añadir su (el) olvido de las masas indígenas” (...). (Quintero y Silva, 2001a: 310)

Esto significó que la burguesía (¿lo era realmente?, nota nuestra), al llegar al poder, no tuvo las bases para conferir un carácter nacional a su dirección política, sino un

carácter regional y parcial, lo que ha tenido graves repercusiones en la vida social del Ecuador hasta nuestros días (Quintero y Silva, 2001a: 311)

No resulta extraño, entonces, que la burguesía no haya podido tampoco extender su inicial hegemonía, circunscrita a las fronteras del litoral, sobre campesinos e indígenas serranos insertos, hasta bien avanzado el siglo XX, en superestructuras políticas arcaicas y sujetos a la dominación de las clases terratenientes regionales. Recordemos que para la época el proceso de producción inmediato de la hacienda continuaba bajo condiciones típicamente pre-capitalistas, incluso en aquellas haciendas de los terratenientes de punta, lo que les hace decir a Maiguashca y North que estos terratenientes ‘fueron fundamentalmente rentistas’. (Quintero y Silva, 2001a: 316)

La estabilidad política se frustró así en el Ecuador al no conseguir imponerse una región a las demás, sin que hubiera enclaves extranjeros, ni intervenciones foráneas, ni un antecedente colonial importante como “colonia de población” o de “explotación” (la Real Audiencia de Quito tuvo un papel periférico a falta de metales preciosos). Hubo, eso sí, un control nacional de la producción para la exportación a partir del siglo XIX, primero cacaotera y posteriormente bananera, pero sin que ello significara mayor avance, contra lo sugerido en la tipología de Cardoso y Faletto.

En Colombia, que a diferencia del Ecuador no dejó de ser una economía de enclave (por ejemplo, con el enclave bananero de Santa Marta que no guardaba ninguna relación con el resto del país, según lo ha hecho notar William Paul McGreevey (1979: 210), se instaló pronto el dinamismo emprendedor de Antioquia también sobre la base de la pequeña propiedad, que predominó en el café.

En 1932, el año del primer censo cafetero, había en Colombia unas 150 000 fincas cafeteras, la mayoría de las cuales medía menos de diez hectáreas. A diferencia de la organización del cultivo del café en el Brasil o en los países de América Central (El Salvador, por ejemplo), gran parte de la producción colombiana provenía de un gran número de fincas de propiedad de campesinos (...). De hecho, esta diferencia en la estructura de la organización productiva del café, constituye una de las principales razones por las cuales el cultivo del grano tuvo un impacto favorable sobre el desarrollo colombiano. (McGreevey, 1979: 201)

Este carácter emprendedor se trasladó a la industria, por lo que:

(...) las primeras actividades industriales modernas en el país florecieron poco después de que se inició la expansión de las exportaciones de café de la región antioqueña (...) Apenas diez años después de su iniciación (en 1906, nota nuestra), la industria textil antioqueña era la mayor del país. (McGreevey, 1979: 203)

El asunto no paró en la relación entre el *boom* cafetalero y el desarrollo industrial, sino que se extendió más allá, hacia la educación, por lo menos hasta los años 30:

En Antioquia, la combinación de tierras libres y de reducidas economías de escala, condujo a una distribución más equitativa del ingreso que favoreció el desarrollo. Los datos disponibles indican que las tasas de alfabetismo y la asistencia a las escuelas han sido mayores en Antioquia que en otras regiones del país. Hacia la época del censo de 1918, el nivel de alfabetización de los antioqueños era superior en un 30 % al promedio nacional (...) En mayor grado que otras secciones del país, Antioquia invirtió en la educación de sus gentes para elevar la productividad y quizás para facilitar la movilidad social (...) La combinación de un mayor interés en la industrialización y la experiencia en el cultivo del café capacitaron al antioqueño para encarar los problemas de la urbanización y la industrialización, y ayuda a explicar la posición de avanzada de Antioquia en los albores del desarrollo industrial del país. La diseminación del desarrollo industrial a otras regiones del país se debió, ciertamente, a muchas causas, pero una de las más importantes debió ser la inculcación de valores similares a aquéllos que se habían arraigado entre los antioqueños a medida que el cultivo del café se extendía a otras áreas. (McGreevey, 1979: 237-238)

A la vuelta de la esquina, la oligarquía colombiana frenó el carácter emprendedor que debía tener consecuencias políticas y fue el origen de la violencia, que marcó a Colombia, no sólo en los años 40, sino más tarde, por la conversión de una parte de la guerrilla liberal en las hasta hace poco FARC (Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia, hoy desarmadas y convertidas en Fuerza Alternativa Revolucionaria del Común). En vez de reforma agraria desde abajo y a partir de la pequeña propiedad, como lo sugería el ejemplo antioqueño (antes de que la misma Antioquia cayera en manos del latifundismo), se dio una reacción conservadora en la disputa por la tierra, que no ha finalizado hasta ahora y que terminó por involucrar a distintas guerrillas, al narcotráfico y al paramilitarismo.

¿Y el adelanto chileno?

A pesar de que a mediados del siglo XIX llegara a creerse en Chile casi como la “Inglaterra de Sudamérica”, con un Estado nacional consolidado, este “país excepción”, a la vez con enclaves mineros y “nacionalmente controlado” desde el centro, vio perdurar hasta el siglo XX el poder de una oligarquía derechista concentrada en esta región, pese a los desarrollos agrícolas del sur, más allá de la ciudad de Concepción. Probablemente esta oligarquía haya heredado los dos

rasgos que, a juicio de Carlos Cousiño citado por Jorge Larraín (Larraín, 2001: 155), han constituido claves de la identidad chilena: el militarista, por una larga lucha de frontera contra los mapuches, y el de la hacienda como espacio clave de socialización. Que Chile haya sido un lugar periférico durante la Colonia no cambia mucho al hecho de que sí se instaló la hacienda, al igual que en el Ecuador, aunque en este caso en el centro, entre los ríos Bío-bío y Copiapó, la región más fértil, y teniendo a los jesuitas como los mayores latifundistas del Reino de Chile. Éste se fue especializando en la producción cerealera, hasta ser el “granero del Virreinato” (del Perú), de sebo (para jabón y velas) y cuero. Por otra parte, aunque algunos textos la dan por prácticamente concluida antes, a finales del siglo XIX (colonizadas Valdivia, Llanquihue y Osorno, y faltando un espacio por colonizar entre los ríos Cautín y Toltén), el conflicto de frontera con los mapuches se prolonga hasta hoy, pese a que el grueso del despojo de tierras comunales tuvo lugar en aquel siglo.

Que el latifundismo y el conservadurismo consiguieron perdurar, después del principio del “peso de la noche”, como ha llamado Alfredo Jocelyn-Holt (2014), al predominio terrateniente desde la independencia, es palpable en el fracaso en el que desembocaron a finales del siglo XIX las iniciativas de José Manuel Balmaceda, quien buscó crear amplias obras públicas, mejorar el sistema educativo, industrializar a Chile y nacionalizar el salitre, topándose aquí con los intereses extranjeros de los enclaves. Poco tiempo después, en el año del Centenario de la Independencia (1910), distintos autores no dejaron de constatar que Chile se encontraba en una fuerte crisis, paradójicamente provocada por el auge —en realidad despilfarrador— del salitre, sin que la región central haya atinado a “gobernarlo” con tino. Julio César Jobet le atribuyó al latifundio un papel especialmente negativo: el de “gran rémora” de la sociedad chilena que impidió el desarrollo de la agricultura, el crecimiento de la producción agropecuaria y que provocó la miseria de los campesinos, a la vez que fue el más serio obstáculo para el funcionamiento de un régimen político democrático (Jobet, 1951: 34).

La aristocracia terrateniente, al acaparar la tierra cultivable, ha dominado sin contrapeso el país, explotando y subyugando a las grandes masas de trabajadores de la tierra. La democracia que se impone poco a poco por la acción de la burguesía demo-liberal, es sólo formal, sin existencia práctica en los hechos y en las relaciones sociales, donde dominan sin atenuantes los grandes dueños de la fortuna. (Jobet, 1951: 38)

Esta visión contrasta con la afirmación de Sunkel y Paz sobre la aparición temprana de un empresariado rural en Chile. A principios del siglo XX no era fácil encontrar pequeña o mediana propiedad en el agro chileno, salvo hacia el sur. El hecho de que predominara la oligarquía latifundista, bloqueó desde el

campo el desarrollo del país, contra lo que sugieren Sunkel y Paz al hacer de Chile una excepción en su tipología. Lambert no hará lo mismo, pese al parecido en las tipologías, al señalar que la aristocracia rural en el siglo XX mantuvo su poder en ciertas áreas, sin excluir formas arcaicas de producción, e incluso zonas rurales no monetarizadas (Lambert, 1971: 33): cuando escribe Lambert, Chile es uno de los países de América Latina donde en pleno siglo XX persiste la malnutrición y una esperanza de vida relativamente baja. Celso Furtado hace constataciones similares en el mismo momento de elaborar su tipología:

En Chile, (...) el latifundio ha ocupado tradicionalmente una posición predominante, sea como forma de organización de la producción o como fuente de empleo. El tamaño medio del latifundio chileno era (hasta poco antes de la reforma agraria, nota nuestra) más de mil quinientas veces mayor que el tamaño medio del minifundio, mientras que el ingreso medio del primero sólo superaba 72 veces el del segundo. Si relacionamos el tamaño medio del latifundio con el del minifundio, encontramos un coeficiente de transformación tres veces mayor en Chile que en el Brasil y Colombia y cinco veces mayor que en la Argentina (...) (Al mismo tiempo) en Chile el valor de la producción por unidad de superficie era, en los latifundios, veinte veces menor que en los minifundios; en Argentina y en Brasil es casi diez veces menor. (Furtado, 1976: 99)

Para Aníbal Pinto, en el periodo 1830-1930, la agricultura chilena lo tuvo todo a su favor: mercados externos, divisas para tecnificarse, crédito abundante, ‘tranquilidad social’, pleno liberalismo en la política oficial, protección de los gobiernos... y hasta desvalorización monetaria para aliviar sus deudas. Pero en lugar de prosperar fue retrógrada, algo que el autor atribuye a la estructura de la tenencia de la tierra:

La concentración de los recursos agrícolas en pocas manos (y todavía en 1926 apenas 249 propietarios controlaban 16 millones de has., en tanto que unos 74 000 pequeños empresarios, en el otro extremo, apenas disponían de unas 865.000) presenta inconvenientes meridianos desde el punto de vista económico, que pueden demostrarse dejando por completo al margen aspectos sociales y políticos. (Pinto, 1959: 84-85)

(...) A estas condiciones económicas meridiana, se agregan otras que subrayan el cuadro. Está, por ejemplo, la que podría llamarse la ‘psicología económica’ del latifundista, que sobra señalar que está muy distante de la de un empresario en el sentido moderno de la palabra. Por lo general es un propietario sin empuje ni conocimiento técnico o administrativo, que apenas domina los principios más rudimentarios de su gestión. A menudo está divorciado de ella; el ausentismo del dueño,

el arriendo de su predio y el goce de una abultada renta de la tierra, son aspectos corrientes de esa realidad. (Pinto, 1959: 86)

¿Hasta dónde llega la impermeabilidad del latifundista —que Pinto diferencia del gran propietario moderno— al progreso económico? Hasta el hecho de que la agricultura chilena: “(...) mantuvo un nivel de productividad que todavía en este siglo, en las palabras de un estudio oficial norteamericano, importaba que *‘los métodos agrícolas son más parecidos a los del antiguo Egipto que a los empleados en el promedio de las granjas en U.S.A. hoy día’*” (Pinto, 1959: 84). La expansión agrícola se detuvo de manera prematura y fue incapaz de diversificarse hacia otros rubros ajenos a la explotación tradicional, por lo que la oferta de alimentos y la ayuda a la balanza comercial, se tornaron escasas, sobretudo en relación al incremento de las necesidades.

Así, al proponer una reforma agraria, Pinto escogía como blanco principal la región central de Chile, no sin antes constatar que, a diferencia de lo que podía ocurrir en otros países, la presión sobre la tierra era relativamente escasa, y aún la había disponible en “espacios libres” para quienes carecían de ella. La región central era aquella donde la desigualdad en la distribución de la tierra era más grave, aunque contara con las mejores ‘facilidades colectivas’ (camino, energía, regadío, etcétera) y la cercanía de los grandes mercados de consumo.

Conclusiones

Al momento de hacer las tipologías, el conocimiento de los países latinoamericanos era menos detallado de lo que es hoy, desde distintos puntos de vista (económico, social, etcétera). Salvo excepciones, es posible pensar que la unidad nacional, en términos de un mercado homogéneo, no estaba concluida en la mayoría de los casos; así lo sugiere el hecho de que, en la tipología de Sunkel y Paz, Brasil no tenga antecedentes coloniales claros, sino una especie de “rotación regional” por los auges del palo Brasil (Costa de Bahía, siglo XVI), de la caña de azúcar (Pernambuco, siglo XVII) y del oro y los diamantes (Minas Gerais, siglo XVIII), para desembocar en el café en el siglo XIX (São Paulo, Río de Janeiro, Paraná). No estaría de más recordar que en los países andinos, por ejemplo, la integración de la Amazonía ha sido de muy reciente data, gracias a los hidrocarburos, y por ende posterior a las tipologías que hemos mencionado. Problemas de falta de integración similar, con regiones abandonadas, en “ángulo muerto”, podían encontrarse después de hechas las tipologías en países como Nicaragua o Panamá, o en Venezuela. Al mismo tiempo, una tipología por regiones se antojaba imposible hace algunas décadas, siempre por la falta de elementos de conocimiento suficientes. Sin embargo, hemos demostrado en algunos casos que, para bien o para mal, las regiones jugaron un papel decisivo para perfilar rasgos socioeconómicos que habrían de influir en la política.

Puede decirse que era justamente el problema de las diferencias regionales el que tal vez podía intuirse en las dificultades de clasificación que admitían la mayoría de las tipologías: un país parecía ser algo que en realidad no era porque en la descripción se trataba más de una o unas cuantas regiones que del país propiamente dicho. Tal vez el caso más llamativo, al momento de hacerse las tipologías, haya sido el de Chile, que por lo mismo aparecía sistemáticamente como un “caso aparte”, aunque igual podría haberlo sido Brasil o podrían haber estado otros países (después de todo, hasta hace poco todavía seguían encontrándose incluso “tribus no contactadas” en lugares como la Amazonía peruana, por ejemplo).

En México y en Costa Rica, las regiones que se impusieron a otras en periodos clave (el norte de México, el Valle Central costarricense) no lo hicieron por algún designio de la naturaleza, ni por cierto que por alguna fatalidad de la historia. Las regiones mencionadas sirvieron, por así decirlo, de “soporte” a determinados procesos socioeconómicos y políticos que a partir de cierto momento pudieron haber sido de otra manera, en México por la vecindad estadounidense, por ejemplo, o en Costa Rica por la presencia de los enclaves económicos. Tuvo que ponerse en juego el hombre como sujeto de un devenir, y al mismo tiempo lo suficientemente capaz para reconocer una circunstancia regional propicia. Que esto no sucediera en otros países donde podía ocurrir dependió del desenlace de las luchas entre sujetos sociales y, también, entre regiones.

Bibliografía

- ABOITES, Luis (2006). *Breve historia de Chihuahua*, Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México/Fideicomiso Historia de las Américas, México.
- BAMBIRRA, Vania (1975). *El capitalismo dependiente latinoamericano*, Siglo XXI Eds., México.
- CARDOSO, Fernando Henrique y Enzo Faletto (1977). *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI Eds., México.
- FURTADO, Celso (1976). *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*, Siglo XXI Eds., México.
- JOBET, Julio César (1951). *Ensayo crítico del desarrollo económico-social de Chile*, Editorial Universitaria S.A., Santiago de Chile.
- JOCELYN-HOLT, Alfredo (2014). *El peso de la noche. Nuestra frágil fortaleza histórica*, Penguin Random House Grupo Editorial Chile/De Bolsillo, Santiago de Chile.
- LARRAÍN, Jorge (2001). *Identidad chilena*, Editorial LOM, Santiago de Chile.

- LAMBERT, Jacques (1971). *Latin America. Social structure and political institutions*. Berkeley, University of California Press.
- MCGREEVEY, William Paul (1979). *Historia económica de Colombia 1845-1930*, Ediciones Tercer Mundo, Bogotá, Colombia.
- PÉREZ BRIGNOLI, Héctor (1999). *Breve Historia contemporánea de Costa Rica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- PINTO SANTA CRUZ, Aníbal (1959). *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, Editorial Universitaria S.A., Santiago de Chile.
- QUINTERO, Rafael y Erika Silva (2001a). *Ecuador: una nación en ciernes (1)*, Editorial Universitaria, Quito, Ecuador.
- QUINTERO, Rafael y Erika Silva (2001b). *Ecuador: una nación en ciernes (3)*, Editorial Universitaria, Quito, Ecuador.
- RODRÍGUEZ, Martha (2000). “La odisea para instalar el progreso”, en varios, *Breve Historia de Coahuila*, Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México/Fideicomiso Historia de las Américas, México, pp. 203-288.
- SUNKEL, Osvaldo y Pedro Paz (1976). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Siglo XXI Eds., México.