

Traducción de
MÓNICA UTRILLA DE NEIRA

VICTOR BULMER-THOMAS

La historia económica de América Latina desde la Independencia



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA

III. EL SECTOR EXPORTADOR Y LA ECONOMÍA MUNDIAL CA. 1850-1914

A MEDIADOS del siglo XIX el crecimiento de la economía mundial y la expansión secular del comercio internacional constituyen el trasfondo de todo análisis sobre la política y el desarrollo económicos de América Latina. En todo el subcontinente se pensaba, en general, que la mejor esperanza de un rápido avance económico en América Latina se basaba en una integración más directa a la economía mundial por medio de la exportación de productos y la importación de capitales; algunos países también favorecían la inmigración europea. Otras teorías, que subrayaban la protección a las actividades nacionales que compitieran con las importaciones, o bien (en términos menos realistas) la promoción de las exportaciones manufacturadas, encontraron poco apoyo entre la élite política.

Como lo había mostrado el primer periodo de vida independiente, no podía darse por sentado el desarrollo de las exportaciones de productos en presencia de un estímulo externo favorable. Del lado de la oferta los obstáculos seguían siendo considerables, y la debilidad política de muchos de los Estados nacientes constituía una gran desventaja. Hasta un Estado aparentemente fuerte, como la Argentina del general Juan Manuel de Rosas (1829-1852), carecía del necesario consenso político para aplicar con éxito un conjunto de medidas político-económicas coherentes.

El problema no se facilitó por la atención de las potencias extranjeras, cuyo respeto a la Independencia latinoamericana podía ser ambivalente. Por ejemplo, en el decenio de 1860¹ España hizo un intento fallido por restablecer su autoridad sobre la República Dominicana y las islas del Pacífico situadas frente a las costas de Perú, pero logró sofocar una lucha que duró 10 años por la independencia en Cuba (1868-1878).²

Francia intervino en México (1861-1867) para imponer y luego apoyar a Maximiliano de Habsburgo como emperador, en un gesto imperialista al que Estados Unidos, pese a la doctrina Monroe, no pudo oponerse en un principio debido a su Guerra de Secesión.³

¹ El más grave de estos episodios fue la anexión de Santo Domingo (República Dominicana) por España, en 1861. Pasaron cuatro años antes de que se restaurase la independencia del país. Véase Moya Pons (1985), pp. 272-275.

² Esta inútil lucha de 10 años por la independencia elevó a José Martí como jefe del movimiento nacionalista cubano. Véase Foner (1963), capítulos 15-21. Martí fue el jefe del movimiento nacionalista durante la guerra (1895-1898) que terminó por poner fin al gobierno español en Cuba, aunque él murió asesinado en 1895.

³ La doctrina Monroe, proclamada en los años veinte del siglo XIX, advertía que Estados Uni-

Gran Bretaña, Francia y los Países Bajos, que tenían en América colonias que proteger, participaron en ocasionales disputas territoriales con Estados latinoamericanos independientes, pero estas pugnas sólo fueron de importancia relativa.⁴ Más graves fueron las fricciones con potencias europeas causadas por el comercio en general, y por ciertos inversionistas en particular. Brasil rompió relaciones diplomáticas con Gran Bretaña tras los vigorosos esfuerzos de ésta por suprimir el tráfico de esclavos.⁵ La intervención francesa en México comenzó como un esfuerzo tripartito con Gran Bretaña y España, en 1861, para exigir el pago de bonos.⁶ En 1902 la irritación causada por la falta de pago de intereses de unos bonos llevó a Gran Bretaña, Alemania e Italia a efectuar un bloqueo contra Venezuela.⁷

La aparición de barcos de guerra europeos frente a la costa venezolana fue un desafío, no sólo para el gobierno de Caracas, sino también para Estados Unidos. Envalentonado por haber ayudado a expulsar a España de Cuba, Puerto Rico y Filipinas,⁸ Estados Unidos se precipitó al Caribe de una manera que sólo de nombre no era colonialista.⁹ Panamá fue arrancado de Colombia en 1903 e inmediatamente se iniciaron los trabajos del canal interoceánico.¹⁰ Nicaragua fue ocupada por primera vez en 1912,¹¹ y pocos

dos opondría resistencia a cualquier intento por establecer nuevas posesiones europeas en América. La intervención francesa en México ha sido descrita en Haslip (1971).

⁴ En el siglo XIX también Dinamarca y Suecia tenían pequeñas colonias en el Caribe. Sólo Gran Bretaña (Honduras Británica, Guyana), Francia (Guayana Francesa) y los Países Bajos (Guayana Holandesa) tenían posesiones en el continente; las tres potencias europeas dominaban islas en el Caribe y —en el caso británico— en el Atlántico del Sur (las islas Malvinas y alemañas). Los protectorados británicos en las islas de la Bahía (frente a Honduras) y en la costa de Mosquitos en América Central (Honduras y Nicaragua) fueron abandonados después de 1860.

⁵ Brasil consideraba vital el tráfico de esclavos por el Atlántico para mantener el abasto de esta clave de mano de obra. Sobre la fricción creada por este comercio entre Brasil y Gran Bretaña, véase Bethell (1970).

⁶ Las reformas liberales promulgadas por el presidente Benito Juárez tras la adopción de la Constitución de 1857 provocaron una poderosa reacción conservadora que condujo a la guerra civil. El Estado mexicano no pudo cumplir con el pago de su deuda, por lo que Europa intervino en 1861 (véase Marichal [1989], pp. 65-67).

⁷ Este bloqueo, analizado con todo detalle por Hood (1975), provocó dos reacciones muy distintas. Los Estados latinoamericanos promovieron la doctrina Drago, destinada a asegurar que la falta de pago de una deuda nunca fuera razón para una intervención militar extranjera. Por su parte, Estados Unidos no tardó en proclamar el corolario Roosevelt a la doctrina Monroe, cuyo propósito era reducir la justificación de una intervención europea, por medio de una mayor participación estadounidense en los asuntos internos de los países que estuvieran "en riesgo".

⁸ Esta proyección de la fuerza de Estados Unidos, reflejo de su elevación como potencia económica de primera fila en el último cuarto del siglo XIX, se analiza en Smith (1986).

⁹ Un excelente relato "desde adentro" de este periodo de la expansión estadounidense aparece en Munro (1964). Dana Munro fue funcionario del Departamento de Estado que se ocupó durante muchos años de los asuntos del Caribe y América Central.

¹⁰ La bibliografía sobre el papel de Estados Unidos en la independencia de Panamá es enorme. Véase por ejemplo Schoonover (1991), capítulo 6.

¹¹ La primera fase de la intervención estadounidense en Nicaragua se describe a través de los

años después entraban en Haití y en República Dominicana los *marines* estadounidenses.¹² Puerto Rico trocó el gobierno español por la soberanía estadounidense, y Cuba estuvo a punto de sufrir el mismo destino.¹³ Estados Unidos, siguiendo una tradición establecida por las potencias europeas, se apoderó de las aduanas de diversas repúblicas para asegurar el pronto pago de su deuda externa, y para reducir la posibilidad de nuevas intervenciones europeas.¹⁴

Esos episodios de historia imperialista fueron a la vez causa y efecto de la debilidad y la inestabilidad políticas en América Latina. La estabilidad política también se vio amenazada por cierto número de disputas territoriales entre Estados latinoamericanos, que en algunos casos llegaron a poner en peligro la supervivencia misma de un país. El ejemplo más trágico fue la Guerra de la Triple Alianza (1865-1870), que lanzó a Paraguay, gobernado por Francisco Solano López, a un conflicto suicida con Argentina, Brasil y Uruguay. Al final se permitió que Paraguay, derrotado, sobreviviera como país independiente, pero sólo tras haber perdido algunos de sus territorios y que la mayor parte de sus varones adultos hubieran sido asesinados.¹⁵

También Bolivia padeció por su debilidad militar. Durante la Guerra del Pacífico (1879-1883) unió fuerzas con Perú contra Chile, pero la derrota le hizo perder su litoral en el Pacífico y —junto con Perú— una extensa franja de desierto rica en nitratos.¹⁶ Unos 20 años después, Bolivia tuvo que ceder Acre a Brasil, en un episodio notablemente similar a la pérdida de Texas por México, y Ecuador, durante todo el siglo XIX, se vio obligado a ceder territorios a Colombia, Perú y Brasil. En este juego de suma cero de cesiones territoriales el que más ganó fue Brasil. Se valió de una mezcla de fuerza y diplo-

ojos de un periodista en Denny (1929). Sobre todo en lo que atañe al periodo de intervención militar, que finalmente terminó en 1933, véase Bulmer-Thomas (1990b).

¹² Estas intervenciones estadounidenses en La Española (nombre dado por Colón a la isla compartida por haitianos y dominicanos) han sido bien descritas en Langley (1983), capítulos 10-12.

¹³ La transición de Puerto Rico de colonia española a posesión estadounidense ha sido descrita en Carr (1984). La independencia de Cuba fue reconocida oficialmente por Estados Unidos, pero sólo después de que la nueva república aceptó incorporar a su constitución la enmienda Platt, que imponía numerosas restricciones a la soberanía cubana y daba a Estados Unidos el derecho de intervenir en ciertas circunstancias. También se dio a este país a perpetuidad el control sobre la bahía de Guantánamo. Sobre la enmienda Platt, que finalmente fue abrogada en 1934, véase Langley (1968).

¹⁴ Esta práctica formó parte de lo que llegó a conocerse como la "diplomacia del dólar"; véase Munro (1964).

¹⁵ Las estimaciones de la población de Paraguay en el siglo XIX están sujetas a un gran margen de error. Los cálculos más confiables parecen indicar que la población se redujo de 350 mil habitantes en 1850 a 221 mil en 1870, y que hasta 1890 no se volvió a la cifra de 1850 (véase el apéndice I).

¹⁶ La pérdida boliviana de su litoral en el Pacífico, y sus implicaciones para el desarrollo de la nación, se analizan en Bonilla (1985).

macia para extender sus fronteras aún más allá de las que había heredado de Portugal.

La omnipresente amenaza de disputas territoriales en el siglo XIX obligó a los gobiernos a mantener ejércitos que no sólo eran una sangría para sus escasos recursos fiscales, sino que también anulaban los esfuerzos por establecer instituciones políticas sólidas, gobernadas por civiles. Al estallar la primera Guerra Mundial, sólo un puñado de países (Argentina, Colombia, Costa Rica, Chile y Uruguay) se habían acercado siquiera a establecer un sistema político representativo, y aun en estas repúblicas tales instituciones distaban mucho de ser perfectas. Pequeñas élites, por lo general con intereses terratenientes, seguían ejerciendo una fuerza política y económica predominante en toda la región.

En el siglo previo a la primera Guerra Mundial en la mayor parte de América Latina la opción era entre la anarquía, el gobierno oligárquico o la dictadura. Esta última podía ofrecer estabilidad durante algún tiempo —como lo hizo en Venezuela con Antonio Guzmán Blanco (1870-1888)—¹⁷ y hasta progreso económico —como lo hizo en México Porfirio Díaz (1876-1911)—,¹⁸ pero nunca se basó en un consenso general y, por lo tanto, sólo reflejó los intereses de un grupo limitado.

Durante el periodo transcurrido entre mediados del siglo XIX y la primera Guerra Mundial las cuestiones clave del debate público no eran tanto económicas como políticas: liberalismo contra conservadurismo, centralismo contra federalismo, las relaciones entre la Iglesia y el Estado, positivismo y organización social, cuestiones raciales, la naturaleza de la constitución, etc.¹⁹ Las cuestiones económicas, que han ocupado lugar tan importante en el debate público en la segunda parte del siglo XX, causaron relativamente pocas controversias después de mediados del siglo XIX. Se había resuelto la cuestión del libre comercio, se consideraba aceptable cierto grado de protección para la actividad interna y, en general, se alentaban la inversión y la inmigración extranjeras.

Esta falta de controversia no debe ocultarnos los problemas de aplicar un conjunto congruente de políticas económicas. Los gobiernos sabían —o creían saber— qué hacer para promover la exportación de productos primarios: se consideraba que los principales ingredientes eran impuestos modestos a la exportación, inversiones públicas en infraestructura social y promo-

¹⁷ Antonio Guzmán Blanco fue la figura dominante de la política venezolana durante casi dos decenios, en los cuales la república conoció por primera vez desde la Independencia la estabilidad política y un programa liberal de modernización como los que se adoptaron en otras partes de América Latina. Sin embargo, no había nada de "liberal" en el sistema de control político de Guzmán Blanco. Véase Deas (1985).

¹⁸ Los logros económicos de este periodo, conocido como el Porfiriato, se analizan en Rosenzweig Hernández (1989), capítulos 4-6. La política del periodo y el trasfondo de la Revolución mexicana han sido soberbiamente esbozados en Knight (1986a), capítulos 1-3.

¹⁹ Sobre todas estas cuestiones del debate público, véase Hale (1986).

ción de la inversión extranjera. Pero no se analizaba demasiado cómo transformaría el desarrollo del sector exportador al resto de la economía, aunque éste —aun al comienzo de la primera Guerra Mundial— seguía siendo mucho más importante que los anteriormente mencionados.

La política económica se preocupaba ante todo de las necesidades del sector exportador, y su repercusión sobre el resto de la economía seguía siendo incierta. La opinión dominante subrayaba la necesidad de ampliar el sector exportador, basándose en el supuesto de que, de alguna manera imprecisa, el aumento de las exportaciones incrementaría el desarrollo de la productividad y el cambio estructural de toda la economía. Se suponía que el aumento de las exportaciones era prácticamente lo mismo que el desarrollo guiado por las exportaciones.

Teniendo esto en mente, no es difícil reconciliar el optimismo de los informes de la época —particularmente del decenio previo a la primera Guerra Mundial— con lo que según veremos fue un desempeño económico insatisfactorio en términos generales. Los extranjeros y los latinoamericanos de la época se preocupaban ante todo por el sector exportador y por actividades complementarias de las exportaciones (como las vías férreas); se decía que un buen desempeño de las exportaciones era la clave del éxito. Siempre que el sector de las exportaciones se expandiera, el resto de la economía se las arreglaría. Este optimismo acaso estuviera bien fundado en el caso de Argentina, donde los beneficios del aumento del sector exportador estaban produciendo realmente la transformación de la agricultura, las manufacturas y servicios nacionales; pero obviamente estaba fuera de lugar en el caso de países como Bolivia y Ecuador, donde la baja productividad de la economía no exportadora casi no se modificó ni siquiera durante los periodos de rápida expansión de las exportaciones.

En los dos capítulos siguientes examinaremos con mucho mayor detalle el contexto político; pero antes es necesario considerar la lógica del modelo de crecimiento basado en las exportaciones y la expansión de la economía mundial que dio impulso al desarrollo. También deberemos analizar cómo y por qué la respuesta del sector exportador a este estímulo no fue la misma en toda América Latina. Éstos son los dos temas principales del presente capítulo.

LA DEMANDA MUNDIAL Y EL MODELO DE CRECIMIENTO IMPULSADO POR LAS EXPORTACIONES

En el siglo XIX el producto nacional bruto (PNB) real per cápita en Estados Unidos aumentó a un ritmo anual de 1.5%.²⁰ Podemos considerar esto como la meta de la tasa de desarrollo de los países de América Latina después

²⁰ Obtenido de Gellman (2000), cuadro 1.6, p. 22, utilizando cifras para 1800 y 1909 a precios constantes.

de 1850: el ritmo que necesitaban si querían emular el extraordinario éxito de la economía estadounidense. Esta meta significaba duplicar los niveles de vida en poco menos de 50 años, objetivo bastante modesto para las normas más exigentes del siglo XX.

En ese periodo la población de América Latina creció aproximadamente al mismo ritmo (1.5%), aunque hubo notables variaciones entre los países. Así, puede considerarse que el objetivo de la tasa de crecimiento para el producto interno bruto (PIB) durante este lapso fue de 3% anual para la región, aun cuando para ciertos países esta cifra, obviamente, debe ser ajustada hacia arriba o hacia abajo, según el aumento de la población superase o no alcanzase la tasa regional de la expansión demográfica.

Con objeto de analizar la lógica del crecimiento guiado por las exportaciones podemos considerar que la economía real consistía en dos partes: un sector exportador y un sector no exportador. El primero corresponde a todo el valor agregado en actividades de exportación; el segundo al valor agregado de todo lo demás. Podemos entonces describir el objetivo de la tasa de crecimiento, $g(y)$, como:

$$g(y) = w \cdot g(x) + (1 - w) \cdot g(nx), \quad (\text{III.1})$$

donde w es la parte del sector de exportación en el PIB real, $g(x)$ la tasa de crecimiento del sector exportador, y $g(nx)$ la tasa de crecimiento de la economía no exportadora (todas las tasas de crecimiento están expresadas como promedios anuales). De modo que la tasa de crecimiento del sector exportador, congruente con la tasa de crecimiento que era el objetivo del PIB real, puede escribirse así:

$$g(x) = [g(y)/w] - [(1 - w)/w] g(nx). \quad (\text{III.2})$$

De este modo, la ecuación III.2 puede emplearse para resolver la requerida tasa de crecimiento del sector exportador, dada una tasa-objetivo de crecimiento $g(y)$ del PIB, mientras se hacen varias suposiciones acerca de la parte w del sector exportador en el PIB, y el crecimiento del sector no exportador, $g(nx)$.

A mediados del siglo la participación del sector exportador en el PIB real seguía siendo modesta, aunque puede suponerse con certeza que había aumentado durante el periodo previo a la primera Guerra Mundial, cuando el crecimiento de las actividades exportadoras superó el crecimiento de la economía no exportadora. Si también suponemos que la participación en el PIB del sector exportador (medida por su producción neta) y la de las exportaciones (medida por el gasto final) son similares, se puede calcular w entre 10 y 40% para todos los países y durante todo el periodo (véase el apéndice II). Cabe esperar que la parte menor aparezca en países grandes con bajos niveles de exportaciones per cápita (Brasil), y que la mayor aparezca

$w \backslash g(nx)$	1.5	2.0	2.5	3.0
0.1	16.5	12.0	7.5	3.0
0.2	9.0	7.0	5.0	3.0
0.25	7.5	6.0	4.5	3.0
0.3	6.5	5.3	4.2	3.0
0.4	5.3	4.5	3.8	3.0

FIGURA III.1. Tasa requerida de crecimiento de las exportaciones para alcanzar el objetivo de una tasa de crecimiento de 1.5% real del PIB per cápita: $g(nx)$ = tasa de crecimiento anual (%) del sector no exportador; w = participación del sector exportador en el PIB; tasa de crecimiento de la población = 1.5% anual.

en países pequeños con altos niveles de exportación per cápita (por ejemplo, Cuba).

El crecimiento del sector no exportador es más complejo. Podemos considerar cuatro posibilidades. Primera, la productividad laboral en la economía no exportadora no cambia, por lo cual el valor agregado aumenta linealmente con la oferta de mano de obra. Sin embargo, las dimensiones relativas del sector no exportador $-(1-w)$, es decir, un cálculo de 60 a 90% del PIB—son tales que cabe suponerse que su oferta de mano de obra crecerá aproximadamente al mismo ritmo que la población en su conjunto. Así, en este primer caso el valor agregado al sector no exportador aumenta al mismo ritmo que la población. En segundo lugar, la productividad del trabajo aumenta de manera modesta, a un ritmo de 0.5% anual, como resultado del progreso tecnológico, por lo cual el valor agregado al sector no exportador crece 0.5% más el crecimiento anual de la población. En tercer lugar, la productividad de la mano de obra se incrementa a 1% anual, por lo cual el valor agregado en el sector no exportador se eleva 1% más el crecimiento anual de la población. La cuarta posibilidad es que la productividad del trabajo en el sector no exportador crezca al ritmo deseado de crecimiento para la economía en general -1.5% , de modo que el valor agregado en el sector no exportador se incremente a 1.5% más el crecimiento anual de la población. Pero esto es menos probable, pues implica que el sector exportador y el sector no exportador están creciendo al mismo ritmo, sin ningún aumento de la participación de las exportaciones en el PIB. Aunque éste podría ser un resultado muy deseable al término de un largo periodo de crecimiento guiado por las exportaciones, en general no podría esperarse que se produjera al principio.

Con la ecuación (III.2) podemos calcular ahora la tasa de crecimiento del sector exportador en América Latina congruente con el objetivo de una tasa de crecimiento de 3% del PIB real (1.5% del PIB real per cápita más 1.5% de crecimiento demográfico), mientras desarrollamos diferentes suposiciones acerca de la participación del sector exportador en el PIB real, w , y la tasa de

crecimiento de la economía no exportadora. El resultado es una matriz (cuadro III.1) en la cual en sentido vertical se registran las diferentes suposiciones sobre el crecimiento anual del sector no exportador; y en el horizontal se muestran los diversos supuestos acerca de la participación del sector exportador en el PIB. Los números de la matriz indican la tasa de crecimiento del sector exportador que se requiere para alcanzar una tasa anual de crecimiento deseada de 1.5% para el PIB real per cápita, según los diferentes supuestos.

La tasa anual de crecimiento "requerida" del desarrollo de las exportaciones para América Latina en conjunto, en la figura III.1, se encuentra entre 3.0 y 16.5%, según los supuestos respecto a la participación de las exportaciones en el PIB, w , y la tasa de crecimiento del sector no exportador, $g(nx)$. Es un rango muy amplio, pero se le puede reducir considerablemente si se hacen algunas consideraciones adicionales (y realistas). Primera, es probable que la participación de w para América Latina en su conjunto sólo variase entre 0.1 y 0.25 en el periodo que estamos considerando (véase el apéndice II). Segunda, se puede suponer que hubo cierto desarrollo de la productividad laboral en el sector no exportador, y que fue menor a 1.5% anual. Esto elimina la primera y la última columnas de la figura III.1. Con estos supuestos adicionales el rango relevante para el crecimiento anual de las exportaciones entre 1850 y la primera Guerra Mundial es de 4.5 a 12.0% anual, con lo que el requisito mínimo para elevar el PIB real per cápita a 1.5% anual fue una tasa de crecimiento anual de las exportaciones de 4.5 por ciento.

Éste fue el desafío al que tuvo que enfrentarse el modelo de desarrollo guiado por las exportaciones. Para ver si era factible debemos analizar el crecimiento de la demanda mundial. Al llegar la segunda mitad del siglo XIX la Revolución Industrial había creado cuatro potencias económicas mundiales (Gran Bretaña, Francia, Alemania y Estados Unidos), cuyo crecimiento estimado del PIB aparece en el cuadro III.1. A su vez, estas tasas de crecimiento generaron una demanda de importaciones (también registrada en el cuadro III.1), que en general —con la principal excepción de Estados Unidos— creció con más rapidez que el PIB real.

Enorme fue el peso específico de estos cuatro países en la economía mundial. En el último cuarto del siglo XIX sumaban casi 60% de las exportaciones e importaciones mundiales,²¹ y desempeñaban un papel predominante en el comercio exterior de América Latina. Y sin embargo, como se advierte en el cuadro III.1, la tasa de crecimiento de sus importaciones en general estuvo por debajo de la tasa de crecimiento requerida por las exportaciones de América Latina para alcanzar la meta de la tasa de crecimiento del PIB real. Sólo en periodos excepcionales, como 1899-1902 en Estados Unidos, el crecimiento de las importaciones superó el 5% anual.

De ahí no se sigue que el modelo de desarrollo guiado por las exportacio-

²¹ La importancia de estos cuatro países en la economía mundial quedó demostrada en Lewis (1978). Véanse también Latham (1978) y Solomou (1990).

nes fuera erróneo. En realidad, hubo cuatro razones principales para que las exportaciones latinoamericanas pudiesen crecer con mayor rapidez que las importaciones mundiales en el periodo que estamos considerando. Primera, iba cambiando la composición de las importaciones de los países avanzados, y la demanda de ciertas materias primas y productos alimenticios (básicamente productos primarios) crecía con desproporcionada rapidez. El surgimiento de la industria había desencadenado una demanda de materias primas sin precedentes —en muchos casos no se contaba con ellas en los países avanzados— y el aumento del ingreso real iba estimulando una demanda de productos alimenticios, algunos de los cuales eran suntuarios y, por lo tanto, gozaban de elasticidades de altos ingresos.

En segundo lugar, la industrialización de los países avanzados iba produciendo una transferencia de recursos de la agricultura a las manufacturas, así como una rápida migración rural-urbana. Esto llevó a reconsiderar el proteccionismo a la agricultura (sobre todo en Gran Bretaña), y progresivamente se fueron reduciendo las barreras arancelarias y no arancelarias. Esto, a su vez, produjo un aumento de la proporción del consumo satisfecho por las importaciones. Aunque el proteccionismo agrícola empezó a intensificarse a finales del siglo en las partes menos industrializadas de Europa.²² Al principio esto no representó una amenaza seria para América Latina, pues sólo una pequeña fracción de sus exportaciones se vendía en la periferia de Europa.

En tercer lugar, el giro hacia el libre comercio en el siglo XIX redujo las preferencias concedidas a las colonias europeas. La discriminación de América Latina en los mercados europeos empezó a menguar, y se inició un proceso de creación de comercio, que permitió que aquélla aumentara su participación en el mercado a expensas de otros países. Gran Bretaña es el ejemplo más claro de este proceso: a finales del siglo XIX las ventajas de sus colonias en el comercio internacional habían desaparecido casi por completo.²³

En cuarto lugar, los datos del cuadro III.1. se refieren en general al *valor* de las importaciones. Sin embargo, lo relevante para el PIB real de América Latina fue el *volumen* de las exportaciones. Si los precios descendían el volumen de las importaciones de países desarrollados crecía con más rapidez que su valor. Esto permitiría, si la situación global no cambiaba, un mayor crecimiento de las exportaciones por volumen procedentes de América Latina.

Por lo tanto, el crecimiento del comercio mundial que aparece en el cuadro III.1. no fue por fuerza incongruente con las tasas de crecimiento de las exportaciones iberoamericanas implícitas en la figura III.1. En teoría, era po-

²² La industrialización en la periferia europea se analiza en Berend (1982).

²³ La decisión clave fue la derogación de las Leyes de Cereales, en 1846, que puso fin a la protección a los cultivadores británicos de granos. El fin de la preferencia colonial tardó más, pero sus efectos sobre América Latina fueron importantes. Por ejemplo, la participación de la región en las exportaciones de frutas y verduras del Tercer Mundo aumentó, y pasó de cero en 1829-1831 a 29% en 1911-1913. Véase Bairoch y Etemard (1985), p. 79.

CUADRO III.1. Crecimiento anual de la producción y las importaciones mundiales, ca. 1850-1913

	Crecimiento del PIB real ^a (Porcentaje)	Crecimiento de las importaciones (Porcentaje)	Notas
<i>Estados Unidos</i>			
1873-1892	4.6	1.2	
1892-1906	4.1	3.9	
1884-1899	4.3	1.9	
1899-1912	3.8	7.9	
1850-1912	4.1	3.7	
<i>Reino Unido</i>			
1845-1913	2.0	3.2	Las importaciones a precios constantes en el siglo XIX se duplicaron cada 19 años, lo que implica un crecimiento anual en términos de volumen de 3.7%. ^b
1856-1913	1.9	2.7	
1856-1873	2.1	4.6	
1873-1899	2.1	1.0	
1899-1913	1.3	3.4	
<i>Alemania</i>			
1857-1874	2.5	s/d	
1874-1884	1.3	s/d	
1884-1900	3.2	3.7	
1900-1913	2.9	4.9	
1884-1913	3.1	4.2	
<i>Francia</i>			
1852-1912	1.5	3.6	Las importaciones de 1830 a 1913 se duplicaron cada 22 años, lo que implica un crecimiento anual de 3.2%. ^b
1852-1869	1.8	7.1	
1875-1892	0.7	1.0	
1892-1912	1.9	3.4	
<i>Mundial</i>			
1882-1890	2.6	3.0	El crecimiento de las importaciones se calculó en términos de volumen. Los períodos son ligeramente distintos de los empleados para el crecimiento del PIB.
1890-1899	2.8	s/d	
1899-1907	3.1	3.8	
1907-1913	2.6	4.5	
1881-1913	s/d	3.5	

^a Para Alemania las tasas son del producto interno neto (PIN).

^b Staley (1944), p. 127.

FUENTE: *Estados Unidos*: las tasas de crecimiento del PIB fueron tomadas de Solomou (1990), p. 49, excepto para 1850-1912, que se tomaron de Mitchell (1983); las tasas de crecimiento de las importaciones se derivaron de Mitchell (1983). *Reino Unido*: las tasas de crecimiento del PIB se tomaron de Solomou (1990), p. 28; las de crecimiento de las importaciones de Mitchell (1988). *Alemania*: las tasas de crecimiento del PIN se tomaron de Solomou (1990), p. 37; las de crecimiento de las importaciones de Mitchell (1980). *Francia*: las tasas de crecimiento del PIB provienen de Solomou (1990), p. 43; las de las importaciones de Mitchell (1980). *Mundial*: las tasas de crecimiento del PIB se tomaron de Solomou (1990), p. 58; las del aumento de las importaciones de Staley (1944), p. 126.

sible que los países latinoamericanos aumentaran sus exportaciones a un ritmo congruente con un alza de los niveles de vida similar a los de Estados Unidos. No obstante, existía un dilema evidente. Si se buscaba un desarrollo guiado por las exportaciones, sin tomar mucho en consideración el aumento de la productividad en el sector no exportador, se requerirían tasas de crecimiento de aquéllas (véase, por ejemplo, la primera columna de la figura III.1) que sólo serían posibles en circunstancias muy especiales. En cambio, si sólo se esperaba que las exportaciones crecieran linealmente con las importaciones de los países industrializados, la política económica tendría que enfrentarse a los obstáculos que habían impedido un aumento más rápido de la productividad en el sector no exportador.

Además, el comercio internacional estaba sometido a numerosas fuerzas que dificultaban enormemente el crecimiento más rápido de las exportaciones a largo plazo. El primer problema era el patrón cíclico del comercio internacional, resultante de los grandes vaivenes a los que eran propensas las economías capitalistas. Aunque recientes investigaciones han arrojado dudas sobre la existencia de las ondas de Kondratieff (sujetas a un ciclo de 50 años),²⁴ el testimonio de todos los principales países capitalistas revela claramente un ciclo de negocios de Juglar (de nueve a 10 años) y ondas de Kuznets (aproximadamente 20 años).²⁵ En contraste con la depresión de fines del decenio de 1920, estos ciclos no afectaron al mismo tiempo a todos los países —la integración económica internacional no estaba tan avanzada como lo estaría en el periodo entre guerras—, por lo que no todos los mercados cayeron simultáneamente en la misma depresión. Sin embargo, una depresión, aunque fuese en un solo mercado importante, constituiría un grave golpe para un país que tratara de sostener un crecimiento a ritmos muy rápidos, a largo plazo, de las exportaciones.

En segundo lugar, el comercio internacional se vio afectado con frecuencia por choques exógenos, que no mostraban un patrón evidente. Por ejemplo, la Guerra de Secesión en Estados Unidos deprimió el mercado estadounidense de las importaciones durante buen número de años, en el decenio de 1860;²⁶ la Guerra Franco-Prusiana de 1870 perturbó las importaciones francesas durante la primera mitad de los setenta; la crisis financiera de Gran Bretaña en 1890 afectó negativamente, durante varios años, las importaciones de sus principales socios comerciales latinoamericanos.²⁷ En todos estos casos el comercio se recuperó con prontitud una vez pasada la crisis, pero la tasa de crecimiento de las exportaciones a largo plazo se vio adversamente afectada.

²⁴ Véase Solomou (1990), capítulo 1.

²⁵ Véase Lewis (1978), capítulo 2.

²⁶ Las importaciones de Estados Unidos, valuadas en 336 millones de dólares en 1860, se habían reducido a 192 millones en 1862. Véase Mitchell (1993). En cuanto al comercio exterior de los Estados Unidos antes de la primera Guerra Mundial, véase Lipsey (2000).

²⁷ Véase Platt (1972), apéndice II.

En tercer lugar, en muchos casos los países latinoamericanos adquirieron una posición dominante en los mercados de determinados productos antes de la primera Guerra Mundial. En vísperas del conflicto, Brasil aportaba más de 70% de la producción mundial de café; Bolivia, más de 20% de la producción mundial de estaño, y Ecuador más de 15% de las exportaciones mundiales de cacao. Esa posición dominante era un reconocimiento al rápido crecimiento de las exportaciones en el pasado, pero hacía mucho más difícil sostener el ritmo de crecimiento de las exportaciones sobre la base de una mayor participación en el mercado, ya que las exportaciones tendían a aumentar —en el mejor de los casos— al mismo ritmo que las importaciones mundiales; no era probable que el ritmo fuera suficiente para mantener el crecimiento de las exportaciones totales a una tasa congruente con un rápido aumento de los niveles de vida. De este modo, la lógica del desarrollo guiado por las exportaciones señaló la necesidad de la diversificación a fin de evitar una situación en la cual las ganancias por exportación dependieran de uno o dos artículos en los que el país ya hubiese adquirido una posición dominante.

La difusión de la industrialización hacia la periferia europea y Japón, a finales del siglo XIX, creó nuevas demandas de materia prima para sus crecientes sectores manufactureros. Entre 1880 y 1913 la demanda de importaciones en Japón se duplicó cada 10 años; la de Rusia, cada 13 y la de Suecia cada 17 años, o sea, a un ritmo mucho más rápido que las importaciones mundiales, que durante ese mismo periodo se duplicaron cada 20 años.²⁸

Las implicaciones son evidentes: en los países muy industrializados el progreso tecnológico y el cambio estructural estaban determinando una menor elasticidad del ingreso para las materias primas importadas.²⁹ En las naciones más avanzadas las nuevas actividades industriales dependían menos de las materias primas, y empezaban a agotarse los efectos de la menor protección a la agricultura sobre la creación de comercio.³⁰ La lógica del modelo guiado por las exportaciones requirió una diversificación de los mercados (y de los productos) en favor de los países de industrialización reciente de Europa, así como de Japón.

Por lo tanto, el modelo guiado por las exportaciones tenía que ser extraordinariamente dinámico. Había que introducir nuevos productos y en-

²⁸ Véase Staley (1944), capítulo 8.

²⁹ Entre 1850 y 1913 las importaciones británicas aumentaron 600% en precios constantes de 1913, pero las de materias primas sólo crecieron 400%. La categoría de importaciones de más rápido crecimiento era la de bienes manufacturados, en la que América Latina no podía competir. Véase Mitchell (1988).

³⁰ En cuanto se completaron los efectos propicios al comercio de la reducción de aranceles a las importaciones agrícolas europeas, el mercado comenzó a crecer linealmente con la elasticidad del ingreso de la demanda de productos alimenticios. Por ejemplo, las importaciones británicas de alimentos y ganado aumentaron su participación en las importaciones entre 1850 y 1890, cuando era importante la creación de nuevo comercio; pero su participación bajó entre 1890 y 1913, lo que reflejó en parte la relativamente baja elasticidad del ingreso en la demanda de alimentos.

contrar nuevos mercados. En esas circunstancias sólo sería posible lograr una considerable elevación de los niveles de vida si el dinamismo del sector exportador se reflejaba también en un aumento de la productividad de la mano de obra en el sector no exportador. Donde la productividad del sector no exportador permaneció igual, o hasta se redujo —como ocurrió en el caso de México—, la naturaleza de la economía mundial hizo difícil pensar que las exportaciones pudiesen alcanzar las tasas de crecimiento necesarias para sostener el aumento a largo plazo del ingreso real per cápita, aun con una diversificación geográfica y de bienes.

La peor situación era, sin duda, aquella en la cual las exportaciones se concentraban en un solo producto y un solo mercado, y en la que la productividad del sector no exportador no era afectada por un aumento de las exportaciones. En tales circunstancias era casi seguro que fracasara el crecimiento guiado por las exportaciones. Como veremos, tales casos se vieron con lamentable frecuencia en América Latina, aun durante la llamada edad de oro del crecimiento guiado por las exportaciones.

EL DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES

El periodo comprendido entre mediados del siglo XIX y la primera Guerra Mundial presenció el surgimiento de nuevos productos de exportación en toda América Latina como respuesta a las demandas creadas por la Revolución Industrial.³¹ Por consiguiente, los patrones coloniales de las exportaciones, basados principalmente en metales preciosos, terminaron de eclipsarse. En México y Perú las exportaciones de plata siguieron siendo importantes —en 1913 México produjo más de 30% del total mundial— y el oro continuó representando el factor fundamental para los ingresos por exportaciones en Colombia. Sin embargo, los metales preciosos en ningún caso ascendieron a más de 50% de las ganancias por exportación en 1913. Aun en México, donde siguieron siendo más importantes que en ningún otro lugar de América Latina, su contribución se había reducido de casi 80% a comienzos del Porfiriato a cerca de 45% en vísperas de la primera Guerra Mundial. Esta reducción, ya iniciada antes de terminar el siglo XIX, se aceleró por el descubrimiento de importantes yacimientos de petróleo en el golfo de México a comienzos del siglo XX.³²

El eclipse del patrón tradicional de las exportaciones coloniales no significó la decadencia de la minería. En el siglo XIX surgieron nuevos productos

³¹ Para un buen examen de la historia de la economía latinoamericana en este periodo, véase Cárdenas, Ocampo y Thorp (2000).

³² La naturaleza "pirata" de la industria petrolera mexicana en sus primeros años ha sido captada en Spender (1930), quien narra la historia de Weetman Pearson, empresario británico que amasó una fortuna en México durante el Porfiriato y llegó a ser el primer *lord* Cowdray. Véase también Young (1966).

CUADRO III.2. *Relación de concentración de productos de exportación, ca. 1913*

País	Primer producto	Porcentaje	Segundo producto	Porcentaje	Total
Argentina	Maíz	22.5	Trigo	20.7	43.2
Bolivia	Estaño	72.3	Plata	4.3	76.6
Brasil	Café	62.3	Caucho	15.9	78.2
Chile	Nitratos	71.3	Cobre	7.0	78.3
Colombia	Café	37.2	Oro	20.4	57.6
Costa Rica	Plátano	50.9	Café	35.2	86.1
Cuba	Azúcar	72.0	Tabaco	19.5	91.5
Ecuador	Cacao	64.1	Café	5.4	69.5
El Salvador	Café	79.6	Metales preciosos	15.9	95.5
Guatemala	Café	84.8	Plátano	5.7	90.5
Haití	Café	64.0	Cacao	6.8	70.8
Honduras	Plátano	50.1	Metales preciosos	25.9	76.0
México	Plata	30.3	Cobre	10.3	40.6
Nicaragua	Café	64.9	Metales preciosos	13.8	78.7
Panamá	Plátano	65.0	Coco	7.0	72.0
Paraguay	Yerba mate	32.1	Tabaco	15.8	47.9
Perú	Cobre	22.0	Azúcar	15.4	37.4
Puerto Rico	Azúcar	47.0	Café	19.0	66.0
República Dominicana	Cacao	39.2	Azúcar	34.8	74.0
Uruguay	Lana	42.0	Carne	24.0	66.0
Venezuela	Café	52.0	Cacao	21.4	73.4

FUENTE: Las cifras se tomaron de Mitchell (1993) siempre que fue posible. Las excepciones son Bolivia (Walle, 1914), Colombia (Eder, 1912), El Salvador y Guatemala (Young, 1925), Haití (Benoit, 1954), México (Enock, 1919), Panamá (Bureau de Publicidad de la América Latina, 1916-1917), Paraguay (Koebel, 1919), Puerto Rico (Dietz, 1986), Uruguay (Finch, 1981) y Venezuela (Dalton, 1916)

minerales que adquirieron rápida prominencia en la estructura de las exportaciones de ciertas repúblicas. En Perú la importancia del cobre aumentó a partir de 1890 hasta llegar a representar más de 20% de las exportaciones en 1913 (véase el cuadro III.2). En Bolivia la reducción de las exportaciones de plata a partir de 1890 fue compensada por el aumento del estaño, que en 1905 representaba más de 60% de las exportaciones bolivianas. Al estallar la primera Guerra Mundial esta cifra se había elevado a más de 70%, y la plata —60% en 1891— había descendido casi a 4%. En Chile el auge del nitrato, que se inició cuando este país se adueñó de los depósitos de nitrato en el desierto del norte durante la Guerra del Pacífico, opacó las exportaciones de cobre y de plata, y en 1913 los nitratos sumaban no menos de 70% del total de las exportaciones.

En el resto de América Latina las nuevas exportaciones que llegaron a dominar los ingresos por ese rubro fueron de origen agrícola. Algunas, como el caucho (Brasil, Perú) y la lana (Argentina, Uruguay), eran indispensables para las fábricas de Europa y Estados Unidos. Otras, como el henequén de México,³³ se expandieron en respuesta a las nuevas tecnologías que se adoptaban en las praderas de América del Norte. Muchas, como los cereales y la carne, eran necesarias para satisfacer los requerimientos alimentarios de la Revolución Industrial. El ingreso creciente de Europa y América del Norte creó también una demanda de productos "suntuarios" tropicales, como el café, el cacao y los plátanos; se elevó asimismo la fuerte demanda de productos de las selvas tropicales, como la quinina, el extracto de quebracho³⁴ y el bálsamo peruano,³⁵ necesarios para fines medicinales o como materias primas industriales.

En algunos casos las principales exportaciones representaban productos que habían sido introducidos en las reformas borbónicas. El azúcar de Cuba continuó su espectacular desarrollo, y la industria sobrevivió a la abolición final de la esclavitud, en 1886, y a las guerras de independencia que culminaron con la ocupación estadounidense (1898-1902). En 1913 la producción cubana de azúcar representaba 25% de la producción mundial, y una propor-

³³ El centro de la industria henequenera mexicana era Yucatán. Esa materia prima demostró ser ideal para el cordel necesario en la cosecha mecanizada de cereales en América del Norte. En Estados Unidos la gigantesca International Harvester Corporation desempeñó un papel predominante como principal compradora del henequén de México. Véase Joseph (1982).

³⁴ La quinina, apreciada para fines medicinales, se obtenía del árbol llamado chinchona en muchas de las repúblicas andinas. El quebracho, que abundaba en Paraguay y en las provincias del noreste argentino, producía un extracto de tanino que en un tiempo fue apreciado como tinte.

³⁵ Pese a su nombre, el bálsamo peruano —extracto de un árbol de madera dura, con muy ensalzadas propiedades medicinales— no procedía de Perú sino de El Salvador. Véase Browning (1971), pp. 61 y 62. El nombre de "peruano" se debió casi seguramente a las peculiaridades del comercio colonial. De manera muy similar, los sombreros de paja de Colombia y de Ecuador llegaron a conocerse como "panamás" en el siglo XIX, porque se les transportaba a través del istmo antes de venderlos en Europa o América del Norte.

ción mucho mayor de las exportaciones de caña de azúcar. El éxito de Cuba se enfrentó a un pequeño desafío con el reinicio de las exportaciones de azúcar de Santo Domingo (República Dominicana) después de su Independencia, en 1844, aunque el cultivo de caña siguió siendo tabú en el resto de La Española durante muchos años por su vinculación con la esclavitud. En Haití las principales exportaciones hasta la primera Guerra Mundial fueron el café y el cacao (véase el cuadro III.2).

La introducción de nuevos productos no necesariamente condujo a la diversificación de las exportaciones. Por el contrario, el aumento de exportaciones nuevas a menudo coincidió con el eclipse de los productos tradicionales, por lo que la concentración de exportaciones siguió siendo muy alta. En la mayoría de los países (véase el cuadro III.2) un solo producto representaba más de 50% de las exportaciones en 1913; sólo en dos países (Argentina y Perú), el artículo principal participó con 25%. Los dos bienes más importantes sumaban más de 50% del total en 18 repúblicas, más de 70% en 13 de ellas, y más de 90% en otras tres naciones.

Estos índices de concentración eran altos desde cualquier punto de vista. Ningún país que exportara productos primarios podía tener la esperanza de librarse de los efectos de una depresión mundial, pero las altas tasas de concentración los volvieron muy vulnerables a los ciclos del mercado de un solo producto. Por ejemplo, el café era el principal artículo de exportación de siete repúblicas en 1913, y en todas, salvo en una (Colombia), representaba más de 50% de las exportaciones (véase el cuadro III.2). Era el segundo producto de exportación en otros tres países (Costa Rica, Ecuador y Puerto Rico), y desempeñó un papel predominante en el total de ingresos por exportaciones de América Latina.³⁶

Pocos y espaciados fueron los ejemplos de una buena diversificación de los productos de exportación. Perú, tras el fin del auge del guano en el decenio de 1880, logró diversificar sus ingresos por exportación entre una vasta gama de artículos que incluían azúcar, algodón, café, plata, cobre, caucho y lana de ovejas y de alpaca.³⁷ Paraguay, cuyo modelo guiado por las exportaciones fue aplazado, primero por el autoimpuesto aislamiento de Francia (1810-1840) y luego por la desastrosa Guerra de la Triple Alianza (1865-1870), gradualmente logró integrarse a las economías mundial y regional sobre la base de yerba mate, tabaco, maderas, cueros, carne y extracto de quebracho.

Sin embargo, la diversificación de las exportaciones más exitosa fue la de Argentina. La introducción de nuevos productos no eclipsó a los antiguos, y Argentina simplemente amplió la gama de sus exportaciones. En 1913 recibía divisas por una impresionante variedad de productos cerealeros y gana-

³⁶ El café era 18.6% del total de las exportaciones latinoamericanas en 1911-1913. La cifra aumenta a 26.5% si se excluye a Argentina. Véase Bairoch y Etemard (1985), p. 77.

³⁷ Véase Thorp y Bertram (1978), cuadros A.1.1 y A.1.2.

deros. Los primeros incluían trigo, linaza, centeno, cebada y maíz; los últimos, carne congelada y refrigerada, corderos, lana y cueros. Ningún otro país se acercó siquiera a la variedad y calidad de las exportaciones argentinas antes de la primera Guerra Mundial, que eran de tal magnitud que para 1913 representaban casi 30% de los ingresos totales latinoamericanos por exportación, pese a que Argentina sólo tenía 9.5% de los habitantes de la región.

El crecimiento de las exportaciones era decisivo para el triunfo (o fracaso) del modelo guiado por las mismas. Como se vio en el apartado anterior, se requería una tasa *regional* anual de crecimiento de las exportaciones a largo plazo al menos de 4.5%, aun con supuestos bastante optimistas acerca de la elevación de la productividad laboral en el sector no exportador y de la importancia relativa de las exportaciones. Sin embargo, la tasa *nacional* de crecimiento de las exportaciones requerida dependía de la de expansión demográfica en cada país. En la figura III.2 se calcularon las tasas de crecimiento de las exportaciones necesarias partiendo de los mismos supuestos que en la figura III.1, pero esta vez tomando en cuenta las diferentes tasas nacionales de crecimiento demográfico. Por lo tanto, cada país ha sido dispuesto en una matriz en la figura III.2 sobre la base de su tasa de crecimiento demográfico estimada (véase el apéndice I), y la tasa requerida de crecimiento de las exportaciones se calculó de acuerdo con la ecuación III.2.

Las matrices de la figura III.2 nos brindan un rango muy amplio para la tasa requerida de crecimiento de las exportaciones. Sin embargo, como ocurrió para América Latina en su conjunto, es posible reducir ese rango con algunos supuestos simplificadores. Primero, como antes, podemos suponer que el aumento de la productividad laboral en el sector no exportador fue modesto (0.5 a 1.0% anual), y no nulo o rápido. Esto elimina la primera y la última columnas de cada matriz en la figura III.2.³⁸ En segundo lugar, se puede restringir la participación de las exportaciones, w , para ciertos países en particular (véase el apéndice II). De este modo, el rango meta del crecimiento de las exportaciones es un subconjunto del rango implicado por cada matriz de la figura III.2; las mejores "conjeturas" aparecen en el cuadro III.3. Por ejemplo, a Argentina se le asigna un rango meta de 5.7 a 8.5% sobre la base de un ritmo de crecimiento demográfico de 3.1% (matriz *f* en la figura III.2), un aumento de la productividad laboral en el sector no exportador de entre 0.5 y 1.0% anual, y una participación del sector exportador, w , que varía entre 0.2 y 0.3.

Como se observa en el cuadro III.3, sólo dos repúblicas, Argentina y Chile,

³⁸ La primera columna de cada matriz, en la figura III.2, implica un aumento cero de la productividad laboral, lo cual es un supuesto muy riguroso. La columna final implica un aumento de la productividad del trabajo (1.5%) igual a la tasa de crecimiento deseada del PIB real per cápita. Sin embargo, este resultado, aunque deseable, es improbable en las primeras etapas de un crecimiento guiado por las exportaciones, pues implica que los sectores exportador y no exportador están creciendo al mismo ritmo.

		TCD = 0.5%						TCD = 1.0%			
		g(nx)						g(nx)			
w		0.5	1.0	1.5	2.0	w		1.0	1.5	2.0	2.5
0.1		15.5	11.0	6.8	2.0	0.1		16.0	11.5	7.0	2.5
0.2		8.0	6.0	4.0	2.0	0.2		8.6	6.5	4.5	2.5
0.3		5.5	4.3	3.2	2.0	0.3		6.0	4.8	3.7	2.5
0.4		4.3	3.5	2.8	2.0	0.4		4.8	4.0	3.3	2.5

		TCD = 1.5%						TCD = 2.0%			
		g(nx)						g(nx)			
w		1.5	2.0	2.5	3.0	w		2.0	2.5	3.0	3.5
0.1		16.5	12.0	7.5	3.0	0.1		17.0	12.5	8.0	3.5
0.2		9.0	7.0	5.0	3.0	0.2		9.5	7.5	5.5	3.5
0.3		6.5	5.3	4.2	3.0	0.3		7.0	5.8	4.7	3.5
0.4		5.3	4.5	3.8	3.0	0.4		5.8	5.0	4.3	3.5

		TCD = 2.5%						TCD = 3.0%			
		g(nx)						g(nx)			
w		2.5	3.0	3.5	4.0	w		3.0	3.5	4.0	4.5
0.1		17.5	13.0	8.5	4.0	0.1		18.0	13.5	9.0	4.5
0.2		10.0	8.0	6.0	4.0	0.2		10.5	8.5	6.5	4.5
0.3		7.5	6.3	5.2	4.0	0.3		8.0	6.8	5.7	4.5
0.4		6.3	5.5	4.8	4.0	0.4		6.8	6.0	5.3	4.5

FIGURA III.2. Tasa de crecimiento de las exportaciones requerida para alcanzar la tasa de crecimiento deseada de 1.5% del PIB real per cápita en diversos países: (a) Bolivia; (b) Cuba, Ecuador, Guatemala, Haití, México, Nicaragua, Paraguay y Venezuela; (c) Chile, Colombia, Honduras, Perú y Puerto Rico; (d) Brasil, Costa Rica y El Salvador; (e) República Dominicana; (f) Argentina y Uruguay; $g(nx)$ = tasa de crecimiento anual (porcentaje) del sector no exportador; w = participación del sector exportador en el PIB; TCD = tasa de crecimiento demográfico; los porcentajes son anuales.

lograron alcanzar una tasa de crecimiento de las exportaciones dentro del objetivo deseado durante el largo periodo de 1850 a la primera Guerra Mundial. La tasa de crecimiento argentina (6.1%) fue impresionante, como resultado de una continua expansión del volumen de las exportaciones, con sólo breves interrupciones. Es una asombrosa demostración de las posibilidades del crecimiento impulsado por las exportaciones, en el contexto de la expansión de la economía mundial durante la segunda parte del siglo XIX. La tasa de crecimiento de las exportaciones chilenas (4.3%) fue menos notable, pero su tasa

mucho menor de crecimiento demográfico (1.4%) hizo que el desempeño de las exportaciones de ese país quedara aún dentro del objetivo deseado.

En muchos países la tasa de crecimiento de las exportaciones cayó muy por debajo del objetivo mínimo necesario. Brasil, con un objetivo mínimo de 4.7%, sólo pudo lograr una tasa de crecimiento de las exportaciones de largo plazo de 3.7%. Esto hizo que la meta de duplicar los niveles de vida aproximadamente cada 50 años (como ocurrió en Estados Unidos) quedara muy lejos de su alcance. Hasta en Cuba, pese al aparente triunfo de la industria azucarera, el ritmo de crecimiento de largo plazo de las exportaciones (2.9%) quedó por debajo del objetivo mínimo deseado (3.3%).

Si la productividad del trabajo en el sector no exportador hubiese crecido con mayor rapidez de lo supuesto, habría sido necesario reducir el objetivo mínimo deseado. En la mayoría de las repúblicas latinoamericanas semejante suposición no se justifica; sin embargo, Uruguay puede ser una excepción. Sus centros urbanos (sobre todo Montevideo) resultaron atractivos para los inmigrantes europeos, y el sector no exportador se amplió rápidamente en los años previos a la primera Guerra Mundial. Aunque el ritmo a largo plazo del crecimiento de las exportaciones (3.4%) no fuera impresionante (estaba apenas por debajo del crecimiento demográfico), Uruguay puede haber sido capaz de elevar sus niveles de vida a un ritmo rápido, como resultado del buen desempeño de su sector no exportador.³⁹

Ningún país pudo compararse con Argentina y Chile en la continua expansión de sus exportaciones, pero algunos lograron un rápido crecimiento al menos durante un subperiodo (véase el cuadro III.4). En las dos décadas transcurridas entre 1850 y 1870, aproximadamente, que abarcan la Guerra de Secesión norteamericana, ocho países (Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Perú y Venezuela) pudieron incrementar sus exportaciones a una tasa superior al objetivo mínimo deseado del cuadro III.3. En Perú la tasa de crecimiento se debió por entero al auge del guano, iniciado en el decenio de 1840; en Cuba a la rápida expansión del azúcar. Por ello, ambos países resultaron vulnerables a los cambios del mercado de estos dos productos. Perú, en particular, sufrió la pérdida de algunos de los depósitos de guano que tuvo que ceder a Chile en la Guerra del Pacífico, y el agotamiento de los que quedaban en territorio peruano.⁴⁰

En el subperiodo siguiente, 1870 a 1890, aproximadamente, seis países (Argentina, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay) aumentaron sus exportaciones a un ritmo más rápido que el objetivo mínimo deseado, y México estuvo cerca de alcanzarlo. En Guatemala y Nicaragua,

³⁹ Aunque la productividad del trabajo del sector hubiese crecido a razón de 1.5% anual, no habría bastado para elevar el PIB real per cápita hasta la tasa de crecimiento deseada en Uruguay. La productividad del trabajo habría tenido que aumentar 2% anual antes de que el desempeño de las exportaciones de Uruguay pudiera ser congruente con esa meta (suponiendo una participación de las exportaciones de 0.3 a 0.4).

⁴⁰ Sobre los ciclos del comercio del guano, véase Hunt (1985).

CUADRO III.3. Tasa anual de crecimiento de las exportaciones, ca. 1850 a ca. 1912 (en dólares)

País	Crecimiento demográfico (porcentaje) ^a	Clase ^b	w ^c	Objetivo deseado ^d	Crecimiento de las exportaciones (porcentaje) ^e	Dentro/ fuera ^f
Argentina	3.1	F	.2-.3	5.7-8.5	6.1	Dentro
Bolivia	0.5	A	.1-.3	3.2-11.0	2.5	Fuera
Brasil	2.0	D	.1-.3	4.7-12.5	3.7	Fuera
Chile	1.4	C	.1-.3	4.2-12.0	4.3	Dentro
Colombia (incluido Panamá)	1.4	C	.1-.2	5.0-12.0	3.5	Fuera
Costa Rica	2.0	D	.2-.4	4.3-7.5	3.5	Fuera
Cuba	1.1	B	.3-.4	3.3-4.8	2.9	Fuera
Ecuador	1.2	B	.1-.2	4.5-11.5	3.5	Fuera
El Salvador	1.8	D	.1-.2	5.5-12.5	3.4	Fuera
Guatemala	1.2	B	.1-.2	4.5-11.5	3.6	Fuera
Haití	1.1	B	.1-.2	4.5-11.5	1.5	Fuera
Honduras	1.5	C	.1-.2	5.0-12.0	1.4	Fuera
México	1.0	B	.1-.2	4.5-11.5	3.0	Fuera
Nicaragua	1.2	B	.1-.2	4.5-11.5	2.9	Fuera
Paraguay	0.8	B	.1-.2	4.5-11.5	3.9	Fuera
Perú	1.3	C	.1-.3	4.2-12.0	2.9	Fuera
Puerto Rico	1.4	C	.2-.3	4.2-7.0	3.0	Fuera
República Dominicana	2.6	E	.1-.2	6.0-13.0	5.2	Fuera
Uruguay	3.5	F	.3-.4	5.3-6.8	3.4	Fuera
Venezuela	0.8	B	.1-.2	4.5-11.5	2.7	Fuera
América Latina	1.5	C	.1-.25	4.5-12.0	3.9	Fuera

^a Sobre las fuentes utilizadas para obtener esta columna, véase el apéndice I.

^b Las letras se refieren a las matrices de la figura III.2.

^c La primera cifra se refiere a la estimación del autor de la participación del sector exportador en el PIB ca. 1850; la segunda a la participación ca. 1912. Véase el apéndice II.

^d Este objetivo se deriva de las figuras III.1 y III.2.

^e Respecto a las fuentes empleadas para derivar esta columna, véase el apéndice I.

^f "Dentro" significa que el crecimiento de las exportaciones está dentro del objetivo requerido para alcanzar una tasa de crecimiento del PIB per cápita de 1.5% anual; "fuera" significa que está por debajo de ese objetivo.

CUADRO III.4. *Crecimiento anual promedio y aumento del poder adquisitivo de las exportaciones, 1850-1870, 1870-1890 y 1890-1912 (en porcentajes)*

País	1850-1870		1870-1890		1890-1912	
	Crecimiento de las exportaciones	Crecimiento del poder adquisitivo de las exportaciones	Crecimiento de las exportaciones	Crecimiento del poder adquisitivo de las exportaciones	Crecimiento de las exportaciones	Crecimiento del poder adquisitivo de las exportaciones
Argentina	4.9	4.1	6.7	8.2	6.7	5.4
Bolivia	2.8	2.0	2.3	3.8	2.5	1.2
Brasil	4.3	3.5	2.5	4.0	4.3	3.0
Chile	4.6	3.8	3.3	4.8	5.0	3.7
Colombia	7.8	7.0	0.5	2.0	2.4	1.1
Costa Rica	4.7	3.9	5.6	7.1	0.5	-0.8
Cuba	3.5	2.7	2.3	3.8	2.4	1.1
Ecuador	4.9	4.1	1.7	3.2	3.9	2.6
El Salvador	5.7	4.9	2.0	3.5	2.6	1.3
Guatemala	3.2	2.4	6.9	8.4	1.1	-0.2
Haití	2.5	1.7	3.3	4.8	-1.0	-2.3
Honduras	-0.5	-1.3	14.8	16.3	-0.3	-1.6
México	-0.7	-1.5	4.4	5.9	5.2	3.9
Nicaragua	0.8	0	6.1	7.6	2.3	1.0
Paraguay	4.4	3.6	6.0	7.5	2.2	0.9
Perú	6.4	5.6	-4.9	-3.4	6.9	5.6
Puerto Rico	0.1	-0.7	1.8	3.3	7.6	6.3
República Dominicana	4.5	3.7	5.1	6.6	5.9	4.6
Uruguay	3.1	2.3	3.7	5.2	3.4	2.1
Venezuela	4.6	3.8	2.4	3.9	1.2	-0.1
América Latina	4.5	3.7	2.7	4.2	4.5	3.2

Nota: Los datos sobre el poder adquisitivo de las exportaciones se obtuvieron dividiendo el valor de las exportaciones entre un índice de valores unitarios de las importaciones. Sobre las fuentes de las exportaciones, véase el apéndice I, y sobre los valores unitarios de las importaciones, véase el apéndice II.

como ocurriera en Colombia, Costa Rica y El Salvador en el periodo anterior, el rápido crecimiento de las exportaciones se debió básicamente a la expansión del café.⁴¹ México, cuya estabilidad política estaba garantizada por la dictadura de Porfirio Díaz, finalmente llegó a superar el mediocre desempeño de sus exportaciones de la primera mitad del siglo posterior a la Independencia gracias a la expansión de las exportaciones de minerales no tradicionales (como el cobre), la intensificación de las de plata y la continuación del auge del henequén en Yucatán.⁴² Honduras y Paraguay tuvieron la ventaja de partir de una base tan baja que hasta un desempeño modesto logró producir una rápida tasa de crecimiento de las exportaciones.

En el último subperiodo, 1890 a 1912, aproximadamente, cinco países (Argentina, Chile, México, Perú y Puerto Rico) registraron tasas de crecimiento de las exportaciones superiores al mínimo del objetivo deseado. Perú volvió a la alta tasa de desarrollo de que había disfrutado en el periodo 1850-1870, dejando de depender del guano y diversificándose en toda una vasta gama de productos. En realidad, si hubiese logrado evitar la caída de las exportaciones en el lapso 1870-1890, cuando su tasa de crecimiento fue negativa, la tasa de crecimiento a largo plazo de las exportaciones habría podido igualarse a la de Argentina. La tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas se aceleró cuando el Porfiriato entró al siglo xx; Puerto Rico, con su industria azucarera revitalizada por inversiones estadounidenses después de 1898, experimentó un enorme auge de las exportaciones.

Los problemas básicos del sector exportador latinoamericano quedan muy claros en el cuadro III.4. Primero, aunque una gran minoría de los países logró mantener tasas de crecimiento de las exportaciones satisfactorias durante uno o hasta dos subperiodos, sólo dos naciones, Argentina y Chile, pudieron sostener el ritmo requerido durante todo el periodo. Segundo, el subperiodo menos satisfactorio es el último (1890 a 1912), cuando supuestamente la economía mundial estaba en auge y había mayores oportunidades para las exportaciones latinoamericanas. Sin embargo, en ese lapso el modelo de crecimiento de las exportaciones estaba llegando a la madurez, por lo cual resultaba más difícil conseguir la participación en el mercado mundial. Varias de las naciones más pequeñas (por ejemplo, Costa Rica, Guatemala y Nicaragua), que habían mostrado un desempeño satisfactorio en el subperiodo anterior, empezaron a tener problemas para incrementar la exportación de su principal producto (el café), como resultado, entre otras cosas, de los descensos de precio causados por la excesiva expansión de Brasil, y el nivel de las exportaciones de otros países (como Honduras y Paraguay) no pudo ya sostenerse una vez ampliada su base de exportaciones.

Las tasas de crecimiento de las exportaciones que aparecen en el cuadro III.3

⁴¹ En Guatemala la industria del café se benefició del gran apoyo que le dio el presidente Justo Rufino Barrios, de acuerdo con las reformas liberales. Véase McCreery (1983).

⁴² Hoy se acepta en general el papel decisivo de los ferrocarriles en esta expansión de las exportaciones. Véase Coatsworth (1981).

se calcularon a partir del valor en dólares. Dado que en algunos casos los precios iban bajando, tal vez el volumen aumentara más rápido que su valor. Por lo tanto, una interpretación más benévola del desempeño de las exportaciones latinoamericanas haría un ajuste para presentar el mayor crecimiento del volumen como resultado del descenso de los precios. Si lo calculamos en 0.5% anual, lo que implicaría que los precios de las exportaciones bajaron 27% entre 1850 y la primera Guerra Mundial,⁴³ se podrá reducir en 0.5% el objetivo mínimo deseado para cada país del cuadro III.3. Y sin embargo, aun este ajuste hace poca diferencia. Sólo podría decirse que Cuba, junto con Argentina y Chile, habían alcanzado una tasa de crecimiento de las exportaciones congruente con un aumento del ingreso real per cápita de 1.5% anual.

En realidad, no hay muchas evidencias de que los precios de las exportaciones declinaran tan pronunciadamente en el largo plazo (véase el apéndice II). Por el contrario, los precios tanto de las exportaciones como de las importaciones tendieron a subir en el primer subperiodo (1850 a 1870), a bajar en el segundo (1870 a 1890) y a subir otra vez en el tercero (1890 a 1912), con lo que a lo largo de todo el periodo casi no cambiaron. Sin embargo, los precios del azúcar sí bajaron, por lo que no es irrazonable incluir a Cuba, cuyo desempeño exportador dependía tanto de ese producto, en la lista de los países "que tuvieron éxito". De hecho, el volumen de las exportaciones de azúcar cubano durante todo el periodo —1850 a la primera Guerra Mundial— aumentó con mayor rapidez que su valor.

Si utilizamos la información disponible sobre los precios de importación (véase el apéndice II) para calcular el poder adquisitivo de las exportaciones (véase el cuadro III.4) los resultados serán diferentes en cada subperiodo, sin ser más favorables para América Latina en su conjunto. En el primer subperiodo, en el que se supuso que los precios de las importaciones iban en aumento, sólo dos países, Colombia y Perú, registraron un desempeño satisfactorio de las exportaciones. En el segundo, mientras el poder adquisitivo de las exportaciones ascendía con mayor rapidez que su valor, como resultado del supuesto descenso de los precios de importación, los casos de éxito pasan de siete a 12, y en el tercero se reducen de cinco a dos (Perú y Puerto Rico). Significativamente, si tomamos todo el periodo de 1850 a la primera Guerra Mundial y utilizamos como medida el poder adquisitivo de las exportaciones, sólo Argentina alcanza una tasa de crecimiento de éstas que se encuentra dentro del objetivo deseado. Hasta en Chile el desempeño de las exportaciones se reduce y queda ligeramente por debajo del objetivo mínimo.

La prueba del éxito en el crecimiento de las exportaciones supone que el objetivo deseado del crecimiento real del PIB per cápita es de 1.5%. Si lo reducimos a un más modesto 1%, lo que implica una duplicación de los niveles de vida cada 70 años, la prueba será menos exigente y sin embargo, sorpren-

⁴³ Este resultado se obtiene aplicando la fórmula para el interés compuesto, $A = P [(0.995)]^{62}$, donde P es el valor inicial (por ejemplo, 100), y A es el valor final al cabo de 62 años (1850 a 1912).

dentemente, no se observa gran diferencia. Sólo el desempeño de las exportaciones de tres países (Argentina, Chile y Cuba) se puede considerar satisfactorio, es decir, congruente con una tasa de crecimiento deseada del PIB real per cápita al menos de 1% anual. Si añadimos a Uruguay, ya que la productividad de su sector no exportador iba creciendo con mayor rapidez que en ninguna otra parte, quedamos con 16 países (17 si incluimos a Panamá), en los que el desempeño de las exportaciones estuvo por debajo del mínimo requerido incluso para duplicar los niveles de vida cada 70 años. Vemos así que el desempeño de las exportaciones durante la edad de oro del desarrollo guiado por las mismas dejó mucho que desear.

De hecho, la mayoría de los países registraron una tasa desalentadora de crecimiento de las exportaciones en el largo plazo. Nada menos que siete no lograron ampliarlas más que en 3% entre 1850 y la primera Guerra Mundial. Aunque nos concentramos en el periodo de 1890 a 1912, cuando supuestamente el estímulo de la economía mundial fue muy favorable, y ya había transcurrido tiempo suficiente para que todos los países latinoamericanos superaran los problemas de la oferta en el sector exportador, 11 naciones registraron una tasa de crecimiento de las exportaciones menor a 3% anual (véase el cuadro III.4). Sólo si nos concentramos en los 10 años previos a la primera Guerra Mundial encontramos un desempeño satisfactorio en términos generales.⁴⁴

Sería sumamente engañoso juzgar el éxito del modelo guiado por las exportaciones a partir del desempeño de las mismas en un solo decenio. La verdad es que la evolución de la economía mundial ofreció una gran oportunidad a los exportadores de productos primarios después de 1850 (si no antes), que debió ser aprovechada en una etapa anterior. Sin embargo, esa oportunidad no habría de perdurar; de hecho, después de la primera Guerra Mundial ya no se volvería a presentar por completo. El éxito en un subperiodo (por ejemplo, Perú en la época del guano) no era garantía del desempeño a largo plazo de las exportaciones. El crecimiento debía sostenerse durante un periodo mucho más largo para que el modelo guiado por las exportaciones tuviese una verdadera oportunidad de éxito.

En vísperas de la primera Guerra Mundial 14 países aún tenían exportaciones per cápita valuadas en menos de 20 dólares, y ocho no habían podido llevarlas más allá de 10 dólares, en comparación con 51.9 en Canadá, 87 en Australia y 98.8 en Nueva Zelanda (véase el cuadro III.5). Es cierto que la cifra per cápita de Estados Unidos, 24.4 dólares, no era muy superior al promedio latinoamericano, pero este país había dejado de buscar el crecimiento impulsado por las exportaciones en el sentido usual del término desde mediados del siglo XIX, concentrándose en cambio en su vasto mercado interno, con el rápido crecimiento de la productividad del trabajo en el sector no ex-

⁴⁴ Se ha calculado que durante este periodo (excepcional), las exportaciones de América Latina crecieron a razón de 6.8% anual. Véase Bairoch y Etemard (1985), p. 25.

portador. Costa Rica había llevado sus exportaciones per cápita por encima de 20 dólares, y Chile y Puerto Rico rebasaron los 40, mientras que Uruguay (casi sin cambio desde 1850) registraba un nivel de 50 dólares. Hacia 1913 Argentina tuvo exportaciones superiores a 60 dólares per cápita, aunque la cifra más alta de América Latina, 64.7, fue la de Cuba. Sin embargo, debe recordarse que Cuba tenía un ritmo de crecimiento demográfico mucho más lento que Argentina, y que comenzó el siglo XIX con un valor de exportaciones per cápita superior, por su importancia durante la Colonia.

Los cuatro países de América Latina con exportaciones de cerca de 45 dólares o más per cápita antes de la primera Guerra Mundial (Argentina, Chile, Cuba y Uruguay) también fueron aquellos cuyo crecimiento impulsado por las exportaciones había pasado las pruebas menos duras. Recordemos que éstas suponían que la meta de elevación del ingreso real per cápita era sólo de 1%. México no había conseguido un rápido crecimiento a largo plazo de las exportaciones ni tampoco un nivel considerable de exportaciones per cápita, pero al menos la actividad exportadora durante el Porfiriato había sido impresionante. En el resto de la región el desarrollo de las exportaciones fue decepcionante.

LOS CICLOS DE EXPORTACIÓN

Sólo relativamente en pocos casos las exportaciones se estancaron entre 1850 y la primera Guerra Mundial. Casi todas las naciones⁴⁵ experimentaron periodos de auge, que luego fueron parcial o totalmente anulados por depresiones. Esta vulnerabilidad a los ciclos económicos es la verdadera razón del mal desempeño de las exportaciones de la mayoría de los países latinoamericanos durante la "edad de oro" del crecimiento impulsado por las exportaciones.

Perú representa el caso extremo de una caída de las exportaciones tras un periodo de auge. La depresión peruana del periodo 1870-1890 (véase el cuadro III.4) se debió al desplome de las exportaciones de guano como resultado del agotamiento de una riqueza (casi) no renovable, y a la pérdida de depósitos de nitrato a manos de Chile. Por ello esta depresión no puede atribuirse a los ciclos comerciales de la economía mundial. Se debió, ante todo, a la derrota y la pérdida de territorios en la Guerra del Pacífico. Otros ejemplos de caída de las exportaciones son México (1850-1870), cuando la guerra civil y la inquietud política socavaron el desempeño de sus exportaciones; Honduras (1850-1870 y 1890-1912), y Haití (1890-1912). En cada uno de estos casos la tasa de crecimiento de las exportaciones fue negativa, con lo que

⁴⁵ Los peores desempeños en el largo plazo fueron registrados por Haití y Honduras, pero en ambos casos hubo periodos más breves de crecimiento positivo y negativo, en lugar de un estancamiento de largo plazo.

CUADRO III.5. *Exportaciones per cápita en dólares: promedios trianuales*

País	ca. 1850	ca. 1870	ca. 1890	ca. 1912
Argentina	10.3	16.5	32.4	62.0
Bolivia	5.5	8.6	12.4	18.6
Brasil	5.0	8.6	9.6	14.2
Chile	7.8	14.2	20.3	44.7
Colombia ^a	1.9	6.6	5.7	6.4
Costa Rica	11.4	21.2	37.9	27.1
Cuba	22.2	44.3 ^b	55.7	64.7
Ecuador	2.0	4.1	4.6	7.9
El Salvador	3.2	7.3	6.8	8.3
Guatemala	1.7	2.5	7.5	7.2
Haití	4.8	6.5	10.1	6.1
Honduras	4.9	3.6 ^c	8.1	4.7
México	3.2	2.3	4.4	10.7
Nicaragua	3.7	3.5	10.1	10.8
Paraguay	1.3	5.8 ^d	8.5	8.6
Perú	3.7	10.1	3.3	9.4
Puerto Rico	13.7 ^e	9.6	11.0	40.1
República Dominicana	3.4	5.0	8.1	15.5
Uruguay	54.9	46.6	44.6	50.3
Venezuela	3.3	6.8	8.3	10.5
América Latina	5.2	8.9	11.7	20.4
Australia	16.5	63.3	52.8	87.0
Canadá ^f	6.4	20.4	21.7	51.9
Nueva Zelanda	21.4	97.1	77.3	98.8
Estados Unidos	7.0	10.0	13.7	24.4

^a Incluye a Panamá.

^b El dato es para 1877.

^c El dato es para 1882.

^d El dato es para 1879.

^e El dato es para 1844.

^f Incluye a Terranova.

FUENTE: Véase el apéndice I.

se canceló casi toda perspectiva de lograr una tasa de crecimiento de largo plazo dentro del mínimo del rango meta.⁴⁶

La mayor parte de los países evitaron una caída absoluta del valor de las exportaciones en todos los subperiodos, pero esto no significó necesariamente que el valor de las exportaciones per cápita fuese en ascenso. Como lo muestra el cuadro III.5, Colombia (1870-1890), Costa Rica (1890-1912), El Salvador (1870-1890), Guatemala (1890-1912), Nicaragua (1850-1870), Puerto Rico (1844-1870) y Uruguay (1850-1890) sufrieron una baja del valor en dólares de sus exportaciones per cápita, caída que no siempre fue desastrosa. Los tres dominios británicos incluidos en el cuadro III.5 (Australia, Canadá y Nueva Zelanda) experimentaron un descenso de sus exportaciones per cápita entre 1870 y 1890 —por depender del mercado británico con lento crecimiento—,⁴⁷ pese a lo cual lograron sostener una tasa satisfactoria de crecimiento de sus exportaciones a largo plazo.⁴⁸ Con todo, una baja temporal de las exportaciones per cápita demostró que las exportaciones debían tener un desempeño excepcional durante otros subperiodos (como ocurrió en esos dominios), para sostener la tasa de desarrollo requerida en el largo plazo.

Pese a lo que se ha dicho acerca de Perú y de México, sería erróneo atribuir el desempeño —generalmente mediocre— de las exportaciones a las condiciones militares o políticas. Brasil, por ejemplo, registró una modestísima tasa de crecimiento de sus exportaciones en las dos décadas (relativamente estables) transcurridas antes del fin del Imperio;⁴⁹ durante ese periodo (1870-1890) predominó el café, rubro en el cual participó con más de 50% mundial, mientras ese producto representó más del 60% de sus ingresos de divisas. En

⁴⁶ Se puede utilizar el caso de México a manera de ilustración. Aunque el desempeño de sus explotaciones estuviera cerca del objetivo mínimo deseado a partir de 1870 y muy por encima del mismo después de 1890, el desempeño de largo plazo fue minado por la reducción absoluta del valor de aquéllas entre 1850 y 1870. Las exportaciones mexicanas tenían que llegar a 372 millones de dólares en 1912 (más del doble de su nivel real), para ser congruentes con el objetivo de la tasa de crecimiento del PIB real per cápita a largo plazo.

⁴⁷ Recientemente se han revisado las ideas convencionales acerca de la larga "depresión" británica posterior a 1873. Hoy parece que fue un periodo de baja de precios, y no de pérdida o estancamiento del ingreso real. Esto queda confirmado por el cuadro III.1, en el cual la tasa de crecimiento del PIB británico real entre 1873 y 1899 (2.1%) es absolutamente congruente con su desempeño en el resto del siglo. Sin embargo, el valor de las importaciones sólo aumentó 1% anual como resultado de la caída de los precios, que se reflejó en el valor de las exportaciones de aquellos países (por ejemplo, Australia), que dependían esencialmente del mercado británico.

⁴⁸ Si suponemos una participación w de las exportaciones de 0.2 a 0.4, los objetivos deseados de las exportaciones (como se ve en el cuadro III.3), y las exportaciones a largo plazo (1850-1912, aproximadamente) para los tres dominios británicos son los siguientes: para Australia, el primero está entre 5.3 y 8.5 y las segundas son de 5.7; para Canadá, las cifras son de entre 4.3 y 7.5, y 5.3, respectivamente; para Nueva Zelanda el primero se ubica entre 8.3 y 11.5 y las segundas son de 8.8. De este modo, el desempeño de las exportaciones a largo plazo de los tres países superó el objetivo mínimo deseado, y fue congruente con un crecimiento anual del PIB per cápita real de 1.5 por ciento.

⁴⁹ La transición de Imperio a República en 1889, un año después de la abolición de la esclavitud, se logró con relativamente pocos trastornos sociales o políticos. Véase Viotti da Costa (1986).

esas circunstancias ningún país podía esperar que sus exportaciones siguieran aumentando indefinidamente a un ritmo rápido, y Brasil pagó el precio de estar excesivamente expuesto a los ciclos del mercado mundial del café.⁵⁰

Además, entre 1890 y 1913, cuando en América Latina la estabilidad política era la regla, y no la excepción, las exportaciones de muchos países fueron insatisfactorias. En un caso, el de Bolivia, la explicación es sencilla: sin duda el aumento de las exportaciones de estaño boliviano fue espectacular, pero a la larga se vieron arrastradas por la caída relativa y absoluta de la plata. Con frecuencia se seguían explotando las mismas vetas, pero con la diferencia de que los empresarios mineros se concentraban en extraer el estaño, y no el contenido de plata, aunque también se descubrieron algunos nuevos depósitos de aquel metal.

En ciertos casos en que el clima y la tierra desempeñaron un papel de particular importancia se podría atribuir el escaso crecimiento de las exportaciones al agotamiento de tierras apropiadas para los cultivos de exportación, tras muchas décadas de expansión. Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití y Venezuela habían empezado a enfrentarse a este problema a finales del siglo XIX con el café; República Dominicana, Ecuador y Venezuela tuvieron la misma dificultad con el cacao. Sin embargo, la producción por hectárea del producto en cuestión, en muchos de estos países, era muy baja, y el problema de la escasez de tierras apropiadas habría podido superarse mejorando el rendimiento.

Costa Rica logró compensar hasta cierto punto los problemas de la exportación de café mediante la rápida expansión de sus cultivos de plátano. A comienzos del decenio de 1870 el plátano había remplazado al café como exportación de mayor importancia antes de la primera Guerra Mundial.⁵¹ No obstante, tal como ocurrió con los demás exportadores de plátanos de la región, la producción se vio afectada por plagas para las cuales no se conocía cura alguna. Los ingresos de los principales países exportadores de plátano (Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá) siguieron siendo vulnerables a las plagas y a los desastres naturales aun después de la primera Guerra Mundial.⁵²

Los ciclos del comercio mundial también intervinieron en la reducción de los ingresos por exportaciones, aunque ninguna de las depresiones comerciales anteriores a la guerra parece haber afectado a todos los países industrializados al mismo tiempo. Por ello, las naciones con exportaciones

⁵⁰ Véase Catão (1991), capítulo 4.

⁵¹ Las exportaciones de plátanos habían empezado como subproducto de los ferrocarriles. El alto costo de construir el ferrocarril de la costa atlántica hasta la capital, San José, hizo necesario encontrar un cultivo que se pudiera producir con rapidez en las fértiles tierras situadas junto a las vías para generar una fuente de ingresos conforme el ferrocarril avanzaba desde la costa. Véase Stewart (1964), para una biografía de Minor Cooper Keith, figura clave tanto en la construcción de los ferrocarriles como en la industria platanera de Costa Rica.

⁵² Los orígenes de la industria platanera y los mil problemas asociados con su expansión se analizan en Adams (1914).

geográficamente diversificadas (véanse las pp. 95-101) lograron compensar la depresión de un mercado mediante el aumento de las exportaciones a otros, lo cual no sirvió de mucho a los que vendían el grueso de sus exportaciones en un mercado único.

El peor caso de depresión comercial fue el estancamiento del valor de las importaciones británicas en los 15 años posteriores a 1873, que se reflejó en las importaciones del Imperio Austro-Húngaro, Bélgica, Dinamarca e Italia. Esto constituyó una clara amenaza a todas aquellas naciones que habían llegado a tener una fuerte dependencia de esos mercados (el más importante de los cuales era, con mucho, el británico). Colombia, que a comienzos de los setenta enviaba más de un tercio de sus exportaciones a Gran Bretaña, aumentó sus ventas a Estados Unidos, pero el desempeño general en este periodo siguió siendo insatisfactorio, al menos en términos de valor. En contraste, Argentina, pese a que dependía del mercado británico, obtuvo una impresionante tasa de crecimiento anual de las exportaciones de 6.7% entre 1870 y 1890, como resultado de una buena diversificación geográfica (y de productos).

Las alteraciones externas podían interrumpir la expansión del comercio exterior durante muchos años hasta en los países de mayor éxito, como lo demuestra la crisis de Baring de 1890. El Banco Mercantil Baring había establecido tan íntima y provechosa asociación con los sectores privado y público de muchas repúblicas latinoamericanas, sobre todo Argentina, que la credibilidad de la empresa dependía en gran parte de la buena operación de sus acciones sudamericanas. Cuando el gobierno del presidente Miguel Juárez Celman, después de haberse endeudado en exceso en el mercado internacional de capital, no pudo pagar oportunamente a la casa Baring, se produjo una crisis financiera con graves repercusiones no sólo en Argentina, sino también en otros países latinoamericanos, en especial Uruguay, y en todo el sistema financiero británico. Se organizó una operación de rescate por medio del Banco de Inglaterra, pero los préstamos a Argentina (y a Uruguay) se vieron muy restringidos y los dos países tuvieron que reducir notablemente sus importaciones. Las exportaciones se vieron menos afectadas, pero aun así el valor auténtico de las exportaciones argentinas no sobrepasaría su marca de 1889 hasta 1898, y las importaciones hasta 1904.⁵³

La naturaleza cíclica del desempeño de las exportaciones después de 1850 en tantos países latinoamericanos tuvo muy diversas causas, tanto internas como externas. La economía internacional en los 60 años previos a la primera Guerra Mundial ofreció a la expansión de exportaciones primarias oportunidades que nunca se repetirían; los ciclos del desempeño de las exportaciones latinoamericanas se debieron sólo en parte a alteraciones externas de la economía internacional. Como hemos visto, tuvieron muchas causas.

⁵³ Las estadísticas comerciales pueden encontrarse en Ferns (1960), pp. 492-493. Sobre la propia crisis de Baring véase Ferns (1992).

Algunos de esos ciclos, como las perturbaciones externas, dejaban poco o ningún espacio de maniobra. Otros, como la concentración de bienes y los bajos rendimientos, indicaban que la solución al pobre desempeño de las exportaciones se encontraba firmemente en manos nacionales.

EL MODELO DEL COMERCIO EXTERIOR

En Europa y en Estados Unidos la industrialización fue la fuerza impulsora del desarrollo de las exportaciones de productos primarios en el largo periodo transcurrido entre mediados del siglo XIX y el estallido de la primera Guerra Mundial. Al mismo tiempo, la industrialización produjo un excedente de bienes manufacturados para el cual era necesario encontrar nuevos mercados. América Latina, con su débil base industrial y su sistema de comercio abierto, era el mercado obvio, y la competencia por una participación en él entre los principales países industrializados se intensificó hacia fines de esa época.

Por consiguiente, el modelo general del comercio era claro, aunque hubiese unas pocas excepciones. Algunos países latinoamericanos (por ejemplo, Ecuador y México) eran grandes exportadores de productos alimenticios, comercio que beneficiaba a los Estados Unidos más que a Europa. Unas cuantas naciones canalizaron gran parte de su comercio a través de otros países latinoamericanos, y no por el "centro". Paraguay, cuya principal exportación era la yerba mate, que sólo se consumía en Sudamérica, dependió principalmente del mercado argentino y, en realidad, acabó por amarrar su moneda al peso argentino. Bolivia compraba muchas de sus importaciones a naciones vecinas, aunque en gran parte de este comercio "intrarregional" los países de origen casi siempre estaban fuera de América Latina.

El ejemplo boliviano nos indica un problema general para la interpretación de las estadísticas comerciales anteriores a la primera Guerra Mundial. Se suponía que el destino de las exportaciones era el puerto en que se desembarcaban los productos, y que el origen de las importaciones era el último puerto de embarque. De este modo los artículos británicos enviados a Bolivia a través de Buenos Aires aparecen como argentinos en las estadísticas comerciales bolivianas. De manera similar, las exportaciones guatemaltecas de café enviadas a Francia pasando por Alemania figuran en las estadísticas comerciales guatemaltecas como ventas a Alemania. Por consiguiente las cifras comerciales deben interpretarse con cautela.⁵⁴

A mediados del siglo XIX el principal mercado para las exportaciones de casi todos los países latinoamericanos seguía siendo Gran Bretaña. En 1913 Gran Bretaña continuaba representando un importador de primer nivel para

⁵⁴ En Platt (1971) puede encontrarse un completo análisis de los problemas de interpretación de las estadísticas comerciales del siglo XIX.

América Latina, pero sólo era el principal mercado en cuatro casos (Argentina, Bolivia, Chile y Perú) (véase el cuadro III.6). Francia aparece como principal mercado para tres repúblicas (Ecuador, Haití y Venezuela), pero ésta es, casi seguramente, una ilusión estadística (salvo para Haití), porque los productos en cuestión (carne, lana, café y cacao) se destinaban a su consumo final no sólo en Francia, sino también en otras partes de Europa. Alemania figura como principal mercado de tres países (Guatemala, Paraguay y Uruguay); esto es verosímil para Guatemala, en vista de la presencia de una numerosa colonia alemana (en particular los cafetaleros de la Alta Verapaz).

En 1913 el principal mercado de exportación para la mayoría de las repúblicas latinoamericanas era ya, en realidad, Estados Unidos (véase el cuadro III.6). Nada menos que 11 de los 21 países lo consideraban su principal mercado ya antes de la primera Guerra Mundial, y no es probable que estas cifras hayan sido muy alteradas por la forma en que se registraban las exportaciones.⁵⁵ La mayor parte de estos países, comprensiblemente, se encontraban en el hemisferio norte; para muchos, el mercado estadounidense era con mucho el más importante. Honduras, Panamá y Puerto Rico le vendían más de 80% de sus exportaciones en 1913; Cuba y México, más de 70%. Estados Unidos también era el principal mercado para Brasil y Colombia, básicamente como resultado de la gran demanda estadounidense de café.⁵⁶

Las exportaciones a Estados Unidos siguieron careciendo de importancia en unos cuantos países. Los aranceles proteccionistas impuestos por los estadounidenses a la lana y los cueros habían perjudicado su comercio con Argentina y Uruguay,⁵⁷ y Haití enviaba casi todo el café y el cacao a Europa. Sin embargo, en 1913 Argentina era, con mucho, el más importante exportador latinoamericano, y el elevado nivel de su comercio con Europa fue el factor más importante para impedir que Estados Unidos adquiriera una posición aún más dominante como mercado de las exportaciones latinoamericanas. Aun así, los Estados Unidos sumaron 29.7% de las exportaciones, en comparación con 20.7% de Gran Bretaña (véase el cuadro III.6), y el mercado estadounidense era ligeramente más importante que el británico incluso para las exportaciones de las repúblicas sudamericanas (todas las ubicadas al sur de Panamá). Era también el más importante para México, América Central y las repúblicas del Caribe, con 70% de las exportaciones en vísperas de la primera Guerra Mundial.

No es posible medir con tanta precisión la concentración geográfica como la de bienes, pero las estadísticas indican sin lugar a dudas que, en el

⁵⁵ La distorsión más importante de las estadísticas estadounidenses se relaciona con las importaciones de tabaco de Cuba, algunas de las cuales estaban destinadas a la reexportación. Véase Stubbs (1985), capítulo 1.

⁵⁶ La preferencia británica por el té, importado de Asia, ha continuado reduciendo el consumo per cápita de café en el Reino Unido hasta la actualidad, aunque la brecha entre Gran Bretaña y otros países consumidores fuese más marcada en el siglo XIX.

⁵⁷ Véase Bureau of the American Republics (1892g), p. 132.

CUADRO III.6. *Exportaciones por mercados principales, 1913*

País	Exportaciones					
	por valor (en millones dólares)	Estados Unidos (%)	Reino Unido (%)	Alemania (%)	Francia (%)	Total (%)
Argentina	510.3	4.7	24.9	12.0	7.8	49.4
Bolivia	36.5	0.6	80.8	8.5	4.9	94.8
Brasil	315.7	32.2	13.1	14.0	12.2	71.5
Chile	142.8	21.3	38.9	21.5	6.2	87.9
Colombia	33.2	44.5	13.5	7.1	2.0	67.1
Costa Rica	10.5	49.1	41.3	4.8	0.9	96.1
Cuba	164.6	79.7	11.2	2.8	1.0	94.7
Ecuador	15.8	24.3	10.3	16.6	34.1	85.3
El Salvador	9.3	29.7	7.4	17.9	21.4	76.4
Guatemala	14.5	27.1	11.1	53.0	0.1	91.3
Haití	11.3	8.8	7.1	37.2	44.2	97.3
Honduras ^a	3.2	86.9	1.8	5.3	0.2	94.2
México ^b	148.0	75.2	13.5	3.5	2.8	95.0
Nicaragua	7.7	35.3	12.9	24.5	22.9	95.6
Panamá	5.1	94.1	1.3	4.3	0.3	99.9
Paraguay	5.5	—	s/d	22.0	0.6	28.1
Perú	43.6	33.2	37.2	6.7	3.5	80.6
Puerto Rico ^c	46.2	84.6	s/d	s/d	s/d	84.6
República Dominicana	10.5	53.5	2.3	19.8	8.5	84.1
Uruguay	71.8	4.0	11.2	19.5	17.4	52.1
Venezuela	28.3	29.4	7.6	19.3	34.7	91.0
América Latina ^d	1588.2	29.7	20.7	12.4	8.0	70.8

^a Año fiscal 1912-1913.

^b Año fiscal 1911-1912.

^c Los datos son para 1910.

^d Excluye a Puerto Rico.

FUENTES: Pan-American Union (1952); Dietz (1986).

caso de las exportaciones, había una gran dependencia de los cuatro principales países industrializados (Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania y Francia). En 1913 estos cuatro mercados sumaban más de 90% de las exportaciones en 10 países, y más de 70% en otros 18 (véase el cuadro III.6). Sólo Argentina, Paraguay y Uruguay habían evitado depender en exceso de ellos, aunque en el caso de Paraguay esto no representa diversificación geográfica, porque dependía esencialmente del mercado argentino.

Por consiguiente, debemos señalar una vez más la posición extraordinariamente favorable de Argentina. Con el ritmo más rápido de crecimiento de las exportaciones a largo plazo, la mayor proporción del total de las exportaciones latinoamericanas y una producción diversificada, Argentina también distribuyó sus productos en una gran variedad de mercados. Aunque a Gran Bretaña llegaba casi la cuarta parte de las exportaciones argentinas en 1913, otros siete países recibían más de 3% cada uno.⁵⁸ Las otras naciones que habían evitado la concentración de bienes (México, Perú y Paraguay) no habían logrado evitar la concentración geográfica, mientras que los países con una tasa satisfactoria de crecimiento exportador de largo plazo (Chile y, según ciertos criterios, Cuba), padecían en vísperas de la primera Guerra Mundial tanto la concentración de bienes como la falta de diversificación geográfica.⁵⁹

A primera vista el modelo de las importaciones (véase el cuadro III.7) parece narrar la misma historia. De hecho, la posición era mucho más sana de lo que aparentan indicar las cifras. En primer lugar, con unas cuantas excepciones, el modelo geográfico de las importaciones estaba más diversificado que a mediados del siglo XIX, cuando Gran Bretaña era el principal proveedor de casi todos los países. En segundo lugar, aunque las cuatro naciones principales dominaran el comercio de importación de América Latina en 1913, a menudo la competencia entre ellas era muy intensa, y aún era relativamente raro el uso (y el abuso) de un poder monopólico. En tercer lugar, como ya lo hemos indicado, es probable que la estructura de las importaciones estuviese más diversificada de lo que se refleja en las estadísticas, como resultado de reexportaciones de las potencias europeas.

La pérdida de la exclusividad de Gran Bretaña fue consecuencia inevitable de la difusión de la Revolución Industrial. Otros países —ante todo Francia, Alemania y Estados Unidos— generaron un excedente de bienes manufacturados para su venta en el exterior, y fue natural que su esfuerzo exportador se enfocara en las naciones que, por no tener nexos coloniales, eran libres de comprar al proveedor más barato.

Esa pérdida de predominio británico reflejó también el cambio en la composición de los artículos de importación. Durante el periodo que culminó con la primera Guerra Mundial las exportaciones británicas a América Latina siguieron concentrándose en los textiles y prendas de vestir. La indus-

⁵⁸ Véase Mills (s/f), p. 159.

⁵⁹ Sin embargo, Uruguay tenía en común con Argentina exportaciones geográficamente diversificadas. Véase Finch (1981), p. 131.

tria de las potencias rivales no llegó a representar una seria amenaza para Gran Bretaña en este campo, pero sí lograron superarla en otros. A finales del siglo XIX la maquinaria agrícola y minera de Estados Unidos tenía gran demanda, los artículos “elegantes” alemanes eran muy apreciados y se consideraba a Francia como el mejor proveedor de bienes de consumo suntuario. Al reducirse el peso de las importaciones de textiles y paños —en Colombia, por ejemplo, durante el decenio de 1850, aún representaban más de 60% del total—⁶⁰ tendió a menguar la participación británica.

Consideremos el caso de Venezuela justo antes de la primera Guerra Mundial. El total de las importaciones de textiles se valuó en 876 016 libras esterlinas; la participación británica era, con mucho, la mayor. En cambio, las importaciones de productos alimenticios y de maquinaria estaban dominadas por Estados Unidos. Francia y Alemania mostraban cifras impresionantes en la categoría de “mercancías generales”. Por la pérdida de importancia relativa de los textiles, a finales del siglo XIX Estados Unidos le había arrebatado a Gran Bretaña el primer lugar en el comercio venezolano de importaciones, aunque el Reino Unido seguía estando por delante de Alemania y Francia.⁶¹

En 1913 Gran Bretaña era el principal proveedor de siete países, incluyendo a Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. Casi la mitad de las exportaciones británicas iban a Argentina.⁶² Como resultado de su predominio en este país —el principal mercado de importación de América Latina— Gran Bretaña igualó las exportaciones de Estados Unidos a toda América Latina. Cada uno de estos dos países realizaba casi una cuarta parte de las importaciones totales en 1913 (véase el cuadro III.7). Huelga decir que la participación británica era muy superior en las naciones del Sur que en las del Norte, donde Estados Unidos había logrado aumentar su papel en las importaciones a 54.1% al estallar la primera Guerra Mundial, y donde la proporción de Gran Bretaña se había reducido a un modesto 12.3% (aún en segundo lugar).

En algunas de las naciones del Norte el predominio de Estados Unidos representaba un grave problema. Con casi 70% del mercado hondureño de importación, los proveedores estadounidenses —que por lo general trabajaban por medio de las compañías bananeras— tenían poca competencia. Lo mismo podía decirse de Costa Rica, Nicaragua, Panamá, Cuba, Haití y República Dominicana. Estados Unidos también tenía una enorme participación en las importaciones mexicanas (más de 50%), pero las dimensiones del mercado produjeron una mayor competencia entre los proveedores.⁶³

⁶⁰ Véase Ocampo (1984), p. 157.

⁶¹ Véase Dalton (1916), pp. 276-277.

⁶² Véase Platt (1972), apéndice 1.

⁶³ Aunque Estados Unidos aceptó implícitamente la preeminencia del comercio de Gran Bretaña en el Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay), y Gran Bretaña hiciera lo mismo con respecto al papel de Estados Unidos en el Caribe y América Central, la rivalidad anglo-estadunidense en el mercado mexicano antes de la primera Guerra Mundial solía ser intensa. Véase Katz (1981).

CUADRO III.7. *Importaciones por mercados principales, 1913*

País	Estados	Reino	Alemania	Francia	Total
	Unidos	Unido			
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Argentina	14.7	31.0	16.9	9.0	71.6
Bolivia	7.4	20.3	36.7	3.8	68.2
Brasil	15.7	24.5	17.5	9.8	67.5
Chile	16.7	30.0	24.6	5.5	76.8
Colombia	26.7	20.5	14.1	15.5	76.8
Costa Rica	50.7	14.6	15.2	4.4	84.9
Cuba	53.7	12.3	6.9	5.2	78.1
Ecuador	31.9	29.6	17.8	4.9	84.2
El Salvador	39.5	27.2	10.8	6.6	84.1
Guatemala	50.2	16.4	20.3	4.0	90.9
Haití	73.0	7.3	6.6	10.1	97.0
Honduras ^a	67.5	14.7	11.5	2.9	96.6
México ^b	53.9	11.8	13.1	8.6	87.4
Nicaragua	56.2	19.9	10.7	6.9	93.7
Panamá	55.5	22.1	9.9	3.1	90.6
Paraguay	6.0	28.6	27.6	6.6	74.8
Perú	28.8	26.3	17.3	4.6	77.0
Puerto Rico ^c	88.5	s/d	s/d	s/d	88.5
República Dominicana	62.2	7.9	18.1	3.0	91.2
Uruguay	12.7	24.5	15.5	8.1	60.8
Venezuela	32.8	25.5	16.5	9.1	83.9
América Latina ^d	25.5	24.8	16.5	8.3	75.1

^a Año fiscal 1912-1913.

^b Año fiscal 1911-1912.

^c Los datos son para 1910.

^d No incluye a Puerto Rico.

FUENTES: Pan-American Union (1952); Dietz (1986).

La adopción del patrón oro y la plena convertibilidad de la moneda entre las naciones industrializadas hizo que los países latinoamericanos —aún con papel moneda inconvertible— no tuviesen ninguna razón para equilibrar su comercio bilateral. El excedente comercial de Brasil con Estados Unidos pudo emplearse para pagar el déficit comercial con Gran Bretaña y Alemania. Era un sistema auténticamente multilateral, con algunos ejemplos notables de desequilibrios bilaterales. En 1913 Haití envió menos de 10% de sus exportaciones a Estados Unidos, pero adquirió más de 70% de sus importaciones del país que pronto habría de ocuparlo militarmente. Antes de la primera Guerra Mundial Colombia mandaba casi la mitad de sus exportaciones a Estados Unidos, pero sólo le compró una cuarta parte de sus importaciones. No es sorprendente que el derrumbe de la convertibilidad cambiaria, en 1914, causara grandes alteraciones en muchos lugares de América Latina como resultado de estos fuertes desequilibrios bilaterales.

LOS TÉRMINOS COMERCIALES Y LOS COSTOS DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL

El comercio exterior de América Latina estaba dominado por el intercambio de productos primarios por bienes manufacturados. Sólo había unas cuantas excepciones: algunas exportaciones (por ejemplo, sombreros de paja de Ecuador y Colombia,⁶⁴ harina de trigo de Argentina y Chile) podían clasificarse como manufacturas; algunas importaciones (por ejemplo, el trigo comprado por México) eran sin duda materias primas. Y sin embargo, estos artículos no pudieron alterar el cuadro general: el lugar de América Latina en la economía mundial dependía de la exportación de materias primas y la importación de bienes manufacturados.

Los precios de las exportaciones de materias primas y de las importaciones de manufacturas no fueron estables en el prolongado periodo que terminó en la primera Guerra Mundial, por lo que los términos netos de intercambio comercial (TNIC) fluctuaban constantemente.⁶⁵ Estas fluctuaciones eran parte del orden natural del desarrollo económico capitalista, y apenas serían dignas de mención de no ser porque algunos autores han afirmado haber advertido en las estadísticas un prolongado deterioro de los TNIC de América Latina a partir del siglo XIX.⁶⁶

En el periodo transcurrido entre la Independencia, en la década de 1820, y mediados del siglo XIX, las importaciones latinoamericanas estuvieron do-

⁶⁴ En vísperas de la primera Guerra Mundial, estos sombreros "panamá" representaban 4% de las exportaciones colombianas. Véase Ocampo (1984), p. 100.

⁶⁵ Los TNIC se definen como el precio de las exportaciones, $p(x)$, dividido entre el precio de las importaciones, $p(m)$. De este modo, un aumento o una reducción de los TNIC significa un aumento o una reducción relativos en el precio de las exportaciones.

⁶⁶ Esta hipótesis se analiza con más detalle en el capítulo IX.

minadas por los textiles. Sin embargo, el precio de los mismos iba cayendo espectacularmente conforme la Revolución Industrial reducía los costos unitarios de producción de los países exportadores. Los precios de las materias primas fluctuaban considerablemente, pero casi todos los países latinoamericanos experimentaron una mejora de los TNIC durante este lapso. En el caso de Brasil, se calcula que los TNIC se duplicaron entre 1826-1830 y 1851-1855.⁶⁷

Los precios de las materias primas siguieron fluctuando desde el decenio de 1850 hasta 1913. Ya estaban bien establecidos los ciclos de los precios del café, el cacao y el azúcar, por lo que los países cuyas exportaciones se concentraban en estos productos padecieron considerables variaciones del valor unitario de sus exportaciones, empleados para calcular los TNIC. También fluctuaron los precios de las importaciones, que bajaron a partir de 1870 y subieron a partir de 1890, sin una tendencia significativa de largo plazo, según la mayoría de las estimaciones.⁶⁸

En los países de los que tenemos información, los TNIC experimentaron marcados altibajos durante todo este periodo. Resulta difícil, si no imposible, discernir una tendencia. Brasil gozó una modesta mejoría de los TNIC entre 1850 y 1913, pero esto oculta enormes fluctuaciones, que incluyen una mejora de 55% durante el decenio de 1850 y un desplome no menos espectacular durante la década siguiente.⁶⁹ Colombia sufrió un grave deterioro de los TNIC después de 1880,⁷⁰ pero México parece haber vivido una mejoría igualmente drástica, pese a la caída del precio oro de la plata.⁷¹ Chile, según una fuente, experimentó un deterioro de los TNIC en el decenio de 1890, cuando empezaron a subir los precios de importación,⁷² mientras en Perú mejoraban durante la época del guano, y padecían después una seria declinación.⁷³

La interpretación de estas cifras se complica aún más por los métodos utilizados para calcular los precios de las importaciones. En vista del uso difundido de los valores oficiales o declarados de las importaciones en las estadísticas comerciales de los países latinoamericanos antes de la primera Guerra Mundial —ninguno de los cuales es guía fidedigna de los auténticos precios de importación—,⁷⁴ se ha vuelto práctica común utilizar los precios de un exportador importante de bienes manufacturados (por lo general Gran Bretaña) como sustituto de los precios latinoamericanos de importación.

⁶⁷ Véase IBGE (1987), cuadro 11.11.

⁶⁸ Por ejemplo, los de las exportaciones británicas, que muchos han utilizado en lugar de los precios de las importaciones latinoamericanas, fueron de 100.8 en 1850 (1880 = 100), y de 96.9 en 1913. Véase Imlah (1958), pp. 94-98.

⁶⁹ Véase Leff (1982a), p. 82.

⁷⁰ Véase Ocampo (1984), p. 93.

⁷¹ Véase Rosenzweig (1989), pp. 181-182. Sin embargo, para el periodo posterior a 1880 hubo una disminución debido a la aguda caída de los precios de la plata. Véase Beatty (2000).

⁷² Véase Palma (1979), apéndices 18 y 32.

⁷³ Véase Hunt (1985), cuadro 2.

⁷⁴ Véase Platt (1971).

Este procedimiento se presta a una serie de objeciones. El modelo de las exportaciones británicas (dominadas por los textiles) no reflejó las variaciones de las importaciones latinoamericanas. Como el descenso del precio de los textiles se concentró en la primera parte del siglo XIX, es posible que la reducción del precio de las importaciones a partir de 1850 fuese más rápida de lo que implica el uso de los precios de las exportaciones británicas. Esta sospecha queda confirmada por las estadísticas mexicanas que indican que, por ejemplo, entre 1891 y 1895, los precios de las exportaciones británicas se redujeron 15% y los de las importaciones mexicanas 35 por ciento.⁷⁵

Una objeción aún más importante se basa en la revolución del transporte internacional en la segunda mitad del siglo XIX. Los TNIC de cualquier país latinoamericano deberían reflejar los precios de las importaciones en el puerto de entrada (precios CIF). En cambio, los de las exportaciones británicas se han calculado en el puerto de embarque (precios FOB). Esta diferencia no importaría si los costos del transporte internacional fueran estables, pero la introducción de barcos de vapor en las rutas comerciales de América Latina redujo los fletes y la diferencia entre los precios CIF y FOB de las importaciones.⁷⁶ Podemos suponer que, a medida que los precios FOB de éstas iban reduciéndose entre 1850 y 1913, el precio CIF iba descendiendo aún más rápidamente. Sin embargo, incluso si el precio aumentaba, es posible que el CIF se moviera en la dirección opuesta.

Por lo tanto, debemos ver con extrema cautela cualquier sugerencia de una caída de los TNIC de América Latina antes de 1913. Sin duda hubo largos periodos en que los TNIC de un país determinado podían deteriorarse. Por ejemplo, la crisis de la sobreoferta en el mercado del café en el decenio de 1890 causó un grave deterioro de los TNIC de todas aquellas naciones cuyas exportaciones se concentraban en ese producto. Los precios del azúcar pasaron por largos periodos de baja, causando problemas a los TNIC de países como Cuba y Puerto Rico. Y sin embargo, no es difícil encontrar ejemplos en sentido contrario. El auge de los precios del nitrato causó una gran mejoría a los TNIC chilenos a partir de 1898. La época del guano en Perú también se caracterizó por una mejoría de los TNIC. Y la expansión económica en Bolivia, en el decenio anterior a la primera Guerra Mundial, fue un reflejo, en parte, del precio mucho más alto del estaño.

La supuesta decadencia constante de los TNIC en América Latina antes de 1913 fue casi seguramente una ilusión. Si acaso, la tendencia a largo plazo durante ese periodo iba en desmedro de los países industrializados. Sin embargo, los cambios de los TNIC en ambas regiones tuvieron causas distintas.

El descenso de precios de las exportaciones británicas fue, en parte, consecuencia de la mayor productividad del sector exportador. Por ello la caída de los TNIC reflejó la mayor productividad, y no necesariamente produjo una

⁷⁵ Véase Rosenzweig (1989), p. 162.

⁷⁶ Véase Oribe Stemmer (1989).

caída del poder adquisitivo. Por otra parte, la declinación de los precios de las exportaciones en los países latinoamericanos fue con frecuencia producto de los cambios en el equilibrio entre la oferta y la demanda mundiales, sobre lo cual no tenían ningún control. Por consiguiente, una baja de los TNIC pudo producir una marcada reducción del poder adquisitivo.⁷⁷

Por esa razón suele ser preferible trabajar con otras medidas de los términos de comercio. Un ejemplo son los ingresos términos de comercio (ITC), que multiplican los TNIC por el volumen de las exportaciones y con ello miden la capacidad de importar.⁷⁸ Los ITC se han calculado para un pequeño número de países antes de 1913;⁷⁹ dado el aumento del volumen de las exportaciones, en general muestran una mejoría prolongada; no obstante, también se observan periodos en los cuales se mantuvieron estacionarios, o incluso se redujeron. Un ejemplo es el de Brasil en el decenio de 1890, cuando el deterioro de los TNIC fue tan marcado que los ITC permanecieron casi intactos, pese al aumento del volumen de las exportaciones.

La experiencia de Brasil con las fluctuaciones del precio del café y el deterioro del TNIC influyó en la decisión de São Paulo y otros estados productores de café de lanzar un plan radical y novedoso de estabilización de los precios del producto. El plan, conocido como la valorización del café Taubaté (adoptado inicialmente en 1906), aprovechaba la posición cuasimonopólica del país en el mercado mundial para estabilizar sus precios. Al aumentar o reducir sus inventarios de café Brasil podía regular la cantidad que llegaba al mercado mundial, y ajustar la oferta mundial en un nivel de demanda congruente con un precio deseado. Sin embargo, cuanto más subiera el precio del café más costoso sería el plan y mayor el riesgo de que los exportadores de otros países aumentaran sus ventas y conquistaran una parte del mercado a expensas de Brasil. Dado que los cafetos tienen que crecer cinco años antes de dar la primera cosecha, al principio se minimizaron los riesgos relacionados con la valorización del café. En general se consideró que el primer plan de valorización del café había tenido éxito, aun cuando se vino abajo al estallar la primera Guerra Mundial.⁸⁰

El café no fue la única mercancía para la cual las condiciones del mercado justo antes de la guerra distaban mucho de ser la competencia perfecta

⁷⁷ Sin embargo, algunas caídas de precio se debieron a aumentos de la productividad. Esto parece haber ocurrido con el azúcar cubano durante gran parte del siglo XIX, cuando la mecanización produjo un aumento de la productividad del trabajo y un descenso de los costos unitarios. Véase Moreno Fragnals (1986).

⁷⁸ Los ITC podrían representarse como $ITC = TNIC \cdot q(x) = [p(x)/p(m)] \cdot q(x) = e(x)/p(m)$, donde $q(x)$ es el volumen de las exportaciones y $e(x)$ es el valor de las mismas. Así, los ITC pueden derivarse del valor de las exportaciones dividido entre el precio de las importaciones. Por consiguiente, miden el volumen de las importaciones que se pueden adquirir por un valor determinado de las exportaciones.

⁷⁹ Las series más completas son las de Brasil (IBGE, 1987), Chile (Palma, 1979) y Perú (Hunt, 1973). Para México, después de 1880, véase también Beatty (2000).

⁸⁰ Sobre el primer plan de valorización del café brasileño, véase Fritsch (1988), pp. 13-18.

descrita en los libros de texto. El azúcar siguió siendo un producto sumamente "político",⁸¹ y la producción y venta de plátanos fueron controladas por un oligopolio de compañías extranjeras. Las barreras arancelarias —y hasta las no arancelarias— se volvían más comunes para los productos de tierras templadas que competían con la agricultura de Europa y América del Norte. Hasta entonces Gran Bretaña se había resistido a todos los intentos por poner fin a su política de libre comercio, pero el mercado británico iba perdiendo importancia relativa para América Latina. La campaña de Joseph Chamberlain a fines del siglo XIX para favorecer al comercio del Imperio fue una advertencia de los cambios por venir.⁸²

⁸¹ Sir Arthur Lewis a menudo ha destacado la naturaleza política de los mercados para ciertos productos, lo que hace sumamente difícil optimizar el comportamiento de los agentes económicos. Para un resumen de la diplomacia del azúcar antes de 1914, véase Chalmin (1984).

⁸² Joseph Chamberlain, renegado del Partido Liberal, sostenía que la política de libre comercio de Gran Bretaña llevaba a una pérdida de competitividad. Su influencia populista fue considerable y, aunque perdió el debate, es indiscutible que su campaña socavó la fe británica en el libre comercio. Véase Bulmer-Thomas (1965), vol. 1, pp. 162-163.