





La primera era exportadora reconsiderada:
una revaloración de su contribución
a las economías latinoamericanas





CENTRO DE ESTUDIOS HISTÓRICOS



La primera era exportadora reconsiderada: una revaloración de su contribución a las economías latinoamericanas

Sandra Kuntz Ficker
editora

Obra ganadora del Premio Biannual Jaume Vicens Vives 2018
otorgado por la Asociación Española de Historia Económica
al mejor libro de historia económica



EL COLEGIO DE MÉXICO

382.6098

P9536

La primera era exportadora reconsiderada : una revaloración de su contribución a las economías latinoamericanas / Sandra Kuntz Ficker, editora – 1a. ed. – Ciudad de México, México : El Colegio de México, Centro de Estudios Históricos, 2019.

407 p. : il., mapas, tablas, gráficas; 22 cm.

ISBN 978-607-628-955-6

Traducción de: *The first export era revisited.*

1. Exportaciones -- América Latina -- Historia -- Siglo xix.
 2. Desarrollo económico -- América Latina -- Historia -- Siglo xix.
 3. América Latina -- Integración económica -- Historia -- Siglo xix -- Estudio de casos.
 4. Globalización -- América Latina -- Historia.
- I. Kuntz Ficker, Sandra, ed. II. t.

Traducción de la edición en inglés:

The First Export Era Revisited.

Reassessing its Contribution to Latin American Economies

by Sandra Kuntz-Ficker

Copyright © Springer International Publishing AG and Sandra Kuntz-Ficker, Agustina Rayes, José Alejandro Peres-Cajías, Anna Carreras-Marín, Christopher David Absell, Antonio Tena-Junguito, Marc Badia-Miró, José Díaz-Bahamonde, José Antonio Ocampo, Santiago Colmenares-Guerra y Luis Felipe Zegarra, 2017.
All Rights Reserved.

Primera edición, 2019

DR © EL COLEGIO DE MÉXICO, A.C.

Carretera Picacho-Ajusco 20

Ampliación Fuentes del Pedregal

Alcaldía Tlalpan

14110 Ciudad de México, México

www.colmex.mx

ISBN 978-607-628-955-6

Impreso en México



Contenido

Prólogo <i>José Antonio Ocampo</i>	9
1. La primera era exportadora de Latinoamérica: una propuesta para revalorar su contribución económica <i>Sandra Kuntz Ficker</i>	17
2. La contribución de las exportaciones a la economía argentina, 1875-1929 <i>Sandra Kuntz Ficker y Agustina Rayes</i>	59
3. El sector exportador en Bolivia, 1870-1950 <i>José Alejandro Peres-Cajías y Anna Carreras-Marín</i>	99
4. La economía exportadora brasileña, 1822-1913 <i>Christopher David Absell y Antonio Tena-Junguito</i>	143
5. El impacto del salitre en la economía chilena, 1880-1930 <i>Marc Badia-Miró y José Díaz-Bahamonde</i>	189
6. Exportaciones y desarrollo económico en Colombia: una perspectiva regional, 1830-1929 <i>José Antonio Ocampo y Santiago Colmenares-Guerra</i>	229
7. México en la era de las exportaciones, 1870-1929: auge exportador, modernización económica e industrialización <i>Sandra Kuntz Ficker</i>	277

8 Contenido

8. Exportaciones y su impacto en la economía. El caso de Perú, 1830-1930 <i>Luis Felipe Zegarra</i>	329
9. La primera era exportadora de Latinoamérica: un balance preliminar (hacia una nueva síntesis) <i>Sandra Kuntz Ficker</i>	369
Acerca de los autores	397
Índices de cuadros, gráficas y mapas	403

Prólogo

Permítanme empezar por agradecer a Sandra Kuntz Ficker no solo la invitación a ser coautor del capítulo sobre mi nativa Colombia, sino también por darme el honor de escribir el prólogo de este excelente volumen sobre la primera era exportadora latinoamericana, la cual tuvo lugar durante la “primera globalización” de fines del siglo XIX y comienzos del XX. Este es ciertamente un gran trabajo, basado en un proyecto auténticamente colectivo, bajo el liderazgo sobresaliente de la profesora Kuntz Ficker, quien alentó a los autores a lidiar con un conjunto uniforme de temas relacionados con las características y fortalezas de la expansión exportadora y sus efectos internos.

El libro contiene un análisis de la era exportadora en siete economías latinoamericanas: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Incluye, asimismo, un capítulo metodológico inicial a cargo de la editora, así como un capítulo final en el que traza patrones comunes y diferencias entre los casos de estudio. No obstante, más allá del esfuerzo de hacer comparables los casos analizados, cada capítulo destaca características nacionales específicas. Algunas se relacionan con las distintas fases, intensidad y diversificación en la expansión de las exportaciones, las cuales en algunos casos se iniciaron a comienzos o mediados del siglo XIX y disminuyeron significativamente su ritmo después de la primera Guerra Mundial en los países más dependientes de los mercados europeos, y en el resto con el final de la primera globalización que tuvo lugar durante la Gran Depresión de los años 1930. Otras diferencias tienen que ver con los efectos internos del creci-

miento exportador. Los capítulos incluyen también epílogos que evalúan en qué medida los desarrollos durante la Gran Depresión y los años inmediatamente posteriores a la segunda Guerra Mundial se beneficiaron de la modernización de la infraestructura y de los inicios de la industrialización que habían tenido lugar durante la era exportadora.

El periodo que se analiza aquí es extraordinario en muchos sentidos. Es el único periodo prolongado durante el cual el ingreso per cápita promedio latinoamericano convergió moderadamente con el del mundo desarrollado. Ello refleja el hecho de que las exportaciones de la región se incrementaron en forma sustancial, aumentando su participación en el comercio mundial. También se diversificaron con respecto a los productos básicos de la colonia o la independencia temprana (metales preciosos, azúcar, tabaco, cueros y guano), hacia nuevos productos agrícolas (cereales, lana y carne), minerales (nitratos, cobre, plomo y estaño) y, más tarde, el petróleo, con el café como el único artículo tradicional que participó en el auge que tuvo lugar durante la era exportadora. También fue una era de modernización de la infraestructura, en particular de los ferrocarriles y la aparición de la energía eléctrica. Y fue el inicio de la industrialización por varios canales: el procesamiento de bienes de exportación (importante para algunos metales, el azúcar y el empaque de carnes, por ejemplo); la producción de bienes de consumo para abastecer el incremento que tuvo lugar durante la expansión exportadora, y el giro hacia políticas proteccionistas que caracterizó a varios países en la región, como parte de una tendencia internacional liderada por Europa continental en las últimas décadas del siglo XIX, pero que también reproducía las viejas tendencias proteccionistas de Estados Unidos.

La editora presenta en el primer capítulo el marco analítico, así como las preguntas y problemas que se discuten en los diferentes estudios de caso. Ofrece sus puntos de vista en contraste con lo que considera las versiones tradicionales que proporcionaron en su momento el estructuralismo latinoamericano y la

teoría de la dependencia. El análisis se construye, por supuesto, con el apoyo del excelente grupo de autores reunidos en el volumen, todos los cuales analizan, para las economías nacionales específicas de las que se ocupan, muchas de las cuestiones que se presentan en la introducción. Indirectamente, las conclusiones del libro plantean preguntas interesantes acerca de la comparabilidad de la era exportadora analizada aquí con la experiencia de América Latina durante la “segunda globalización” en la que el mundo ha vivido desde los años sesenta del siglo xx y, particularmente, en el caso de las economías latinoamericanas, a partir de la apertura externa de las economías que comenzó en algunos países en la segunda mitad de los años setenta y se expandió a toda la región entre mediados de los ochenta y mediados de los noventa.

En el marco analítico propuesto, la editora hace una fuerte crítica de la interpretación de la primera era exportadora por parte de las escuelas estructuralista y dependientista, las cuales generalmente resaltaron que el carácter de centro-periferia de la inserción de los países latinoamericanos en la economía mundial, como productores de productos primarios e importadores de manufacturas, generó un desarrollo distorsionado. Su crítica se basa en el supuesto de que, bajo las condiciones prevalecientes en las economías latinoamericanas al inicio de la era exportadora (ahorro interno limitado, mercados pequeños y fragmentados, y pobre infraestructura de transporte, entre otras), la industrialización basada en el mercado interno simplemente no era una opción realista. En contraste, la integración en la economía mundial mediante la exportación de productos primarios abrió la oportunidad para los países latinoamericanos de iniciar una etapa de crecimiento económico que incluso desencadenaría el proceso de industrialización, el cual se habría de consolidar tras el colapso de la era exportadora. En esta interpretación, la idea de que en aquel momento la industrialización basada en el mercado interno era una opción posible constituía, en palabras de Kuntz Ficker, un “anacronismo”.

En mi caso, valdría la pena anotar que, habiendo crecido bajo la influencia de las escuelas de la dependencia y estructuralista, esto es precisamente lo que argumenté en mi primer libro, que analizó por cierto el comercio exterior de Colombia en el siglo XIX (*Colombia y la economía mundial, 1830-1910*), publicado en 1984. En este libro resalté que, dada la fragmentación del mercado interno y los límites en la acumulación de capital y el desarrollo tecnológico, el crecimiento exportador ofrecía el único camino hacia la expansión de dicho mercado, incluso mediante su integración gradual facilitada por el desarrollo de la infraestructura. Al mismo tiempo señalé, sin embargo, que, como lo habían sostenido las escuelas tradicionales, esto solo sería un efecto de largo plazo, pues el desarrollo de la infraestructura integró primero las regiones exportadoras con la economía internacional más que entre ellas mismas, y la producción textil artesanal del centro de Colombia fue destruida por las importaciones de manufacturas. De una manera u otra, algunas de las ideas de las escuelas tradicionales sí permiten comprender ciertos aspectos del desarrollo latinoamericano, más allá de sus fallas interpretativas y la falta general de un análisis empírico sólido. Lo que es quizás más importante, plantearon la visión correcta de que los patrones de desarrollo (y, si queremos, la naturaleza del capitalismo) eran radicalmente diferentes en la “periferia” en comparación con el “centro” de la economía mundial.

Las interpretaciones de las escuelas más ortodoxas de pensamiento económico han ofrecido también análisis igualmente equivocados de la era exportadora. En este caso, han tendido a ver la era de las exportaciones como una suerte de “edad de oro”, en la cual Latinoamérica se especializó de acuerdo con sus ventajas comparativas, un proceso que fue interrumpido por las políticas de industrialización que se pusieron en práctica con la difusión del proteccionismo y el intervencionismo estatal. Esta interpretación es errónea en varios sentidos. En primer término, porque no reconoce que el giro al desarrollo hacia dentro fue forzado por el colapso de la economía mundial (del comercio y

las finanzas internacionales, en particular), y no fue, en ese sentido, el resultado de una “elección” de políticas intervencionistas. En segundo lugar, porque desconoce que algunas de las raíces de esas políticas fueron sembradas en varios países durante la era exportadora, notablemente el proteccionismo y la intervención del Estado en la infraestructura. Finalmente, porque ignora que el crecimiento económico más rápido de la historia latinoamericana tuvo lugar cuando el modelo de industrialización cobró plena fuerza, desde fines de la segunda Guerra Mundial hasta mediados o incluso finales de los años 1970, y no durante la “edad de oro” del desarrollo exportador que lo precedió. Hemos sostenido con fuerza estos argumentos en el libro en coautoría con Luis Bértola, *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*.

Como se hace notar, este volumen busca identificar rasgos comunes en los estudios de caso, pero también diferencias en la naturaleza del crecimiento exportador y sus efectos internos. Las divergencias se relacionan, entre otros factores, con las distintas dotaciones de recursos de los países, con su posición geográfica, y con su capacidad para responder o no al estímulo que generaba la demanda externa. Algunas de las mayores diferencias estuvieron asociadas a la importancia de las inversiones extranjeras y la inmigración, y la capacidad para diversificar las exportaciones y difundir el crecimiento exportador a diferentes regiones en sus territorios nacionales, o la incapacidad para hacerlo.

Los distintos capítulos analizan los altibajos del crecimiento exportador y las variaciones de los términos de intercambio y los tipos de cambio reales durante la era exportadora. Algunos efectos interesantes son, por ejemplo, que en el siglo XIX las ganancias de productividad se transfirieron a precios más bajos de las manufacturas en mucha mayor medida que en el siglo XX, generando ganancias en el poder de compra de las exportaciones y en el consumo per cápita de manufacturas en las economías dependientes de productos primarios. Al mismo tiempo, sin embargo, la combinación de mejores precios de materias primas con la apreciación del

tipo de cambio real tuvo algunos efectos de “enfermedad holandesa”, y no tanto en términos de desindustrialización (aunque ciertamente sí de la destrucción de algunas actividades artesanales) sino de “desagrarización” y, por lo tanto, de menor diversificación de la producción agrícola interna y de exportación, lo cual se tradujo en monocultivo en algunos países. El análisis del “valor de retorno” de distintos tipos de exportaciones es particularmente relevante cuando involucra capital extranjero e inmigración, así como, en contraste, la participación de inversionistas locales en la expansión de las exportaciones, y los aumentos en los ingresos fiscales y salariales que generó dicha expansión.

Los estudios de caso evalúan la contribución económica general de las exportaciones, tanto en términos de su aporte directo al crecimiento del PIB como en muchos otros aspectos del desarrollo interno de las economías: la expansión de la frontera agrícola, sus efectos demográficos, la diversificación de la estructura productiva y el desarrollo regional. Algunos aspectos centrales de este análisis son los encadenamientos internos del sector exportador y las externalidades que generó. Algunos de estos efectos estuvieron asociados con la acumulación de capital, el aumento de los ingresos salariales y la formación gradual de un mercado interno para las manufacturas, los cuales eran esenciales para la industrialización. Como se indicó antes, la política arancelaria se convirtió en un instrumento de promoción de la industrialización incipiente y no solo, como había sido hasta entonces, en un mero instrumento tributario. Los encadenamientos hacia delante incluyeron el procesamiento de los bienes exportados y la retención de parte de dichos bienes con el propósito de satisfacer la demanda interna. Entre las externalidades debemos incluir en particular el desarrollo de infraestructura (notablemente, de los ferrocarriles), el uso de energías modernas y el desarrollo financiero. En los dos primeros casos, los inversionistas extranjeros, inicialmente atraídos por el sector exportador, ampliaron más adelante sus actividades hacia el desarrollo interno de las economías.

Este es, sin duda, un volumen que será ampliamente utilizado en el análisis histórico, pero también en los debates contemporáneos sobre la relación entre el crecimiento exportador y el desarrollo económico. Agradezco de nuevo la extraordinaria energía de la directora del proyecto y editora de este libro, sin cuyo impulso este excelente volumen no estaría en sus manos.

José Antonio Ocampo

Mapa 1. Países latinoamericanos que se estudian en este libro



1 | La primera era exportadora de Latinoamérica: una propuesta para revalorar su contribución económica

Sandra Kuntz Ficker¹

El Colegio de México

Introducción

Este libro aborda la primera era exportadora latinoamericana. Con este término nos referimos a la primera vez que los países de América Latina se insertaron como entidades independientes en un proceso de integración económica global. El periodo de este fenómeno usualmente se sitúa entre 1870 y 1929, pero en algunos países inició antes (como en Brasil), mientras que en otros concluyó tardíamente (como en Bolivia). Esta era exportadora tuvo lugar

¹ Agradezco a El Colegio de México, y en particular a la doctora Erika Pani, directora del Centro de Estudios Históricos, su apoyo continuo a todos mis proyectos de investigación. Agradezco también a los participantes en este volumen su colaboración entusiasta y su compromiso con esta empresa colectiva. Muchos colegas comentaron versiones anteriores del marco general y de capítulos específicos, en eventos que incluyen las III Jornadas de la Asociación Mexicana de Historia Económica 2015, el XVII Congreso Mundial de Historia Económica (Kioto, 2015) y el V Congreso Latinoamericano de Historia Económica (CLADHEV) (São Paulo, 2016). Mi sincero agradecimiento a todos ellos. Asimismo, quisiera reconocer el trabajo de mi asistente Mario Alberto Naranjo, quien ha acompañado y facilitado mi labor a lo largo de este proyecto. Finalmente, agradezco la colaboración de Francisco Blancarte en la traducción o revisión de las versiones en inglés de algunos de los capítulos del libro. Las fallas son, por supuesto, mi responsabilidad.

en el marco de lo que aquí denominamos la primera globalización, un proceso de integración económica internacional hecho posible por el progreso tecnológico (que redujo los costos de transporte e incrementó el ingreso y la demanda) y barreras al comercio relativamente más bajas en los países más avanzados, así como la progresiva difusión del patrón oro. Estamos conscientes de que existieron antes otros procesos de globalización, pero sostendemos que este fue el primero que se produjo bajo la impronta de la Revolución Industrial, representando entonces la globalización más temprana de la era moderna. Algunos de sus rasgos distintivos fueron la intensidad y el alcance de la integración y el hecho de que esta tuvo lugar en varias dimensiones, las cuales incluyeron el movimiento de bienes, personas y capitales a través de las fronteras.²

Una serie de elementos comunes, reales o supuestos, y la tradición académica han hecho de América Latina una unidad habitual de análisis. Esto ha sido así en muchas disciplinas dentro de las ciencias sociales y ciertamente en la historia económica y la sociología histórica. Desde tradiciones duraderas como el estructuralismo y la teoría de la dependencia, hasta nociones interpretativas más recientes y un cúmulo de publicaciones, Latinoamérica aparece como una entidad susceptible de un acercamiento comprensivo.³ El colonialismo, la independencia y un ritmo similar en la adopción de patrones sucesivos de desarrollo (crecimiento liderado por las exportaciones, industrialización sustitutiva de importaciones, y de nuevo crecimiento liderado por las exportaciones) explican y en parte justifican esa perspectiva. De hecho, las interpretaciones generales han sido útiles para definir una agenda de investigación, orientar los estudios empíricos y establecer los términos del debate

² Acerca del ritmo y las características de este fenómeno, véase O'Rourke y Williamson, *Globalization and History*.

³ Solo para mencionar algunos de los títulos más representativos publicados en las últimas décadas, véase Bulmer-Thomas, *The Economic History*; Bértola y Ocampo, *El desarrollo económico*; Moreno Brid y Pérez Caldentey, *Trade and Economic Growth*; Bulmer-Thomas, Coatsworth y Cortés Conde, *The Cambridge Economic History*, y Franko, *The Puzzle*.

dentro de nuestras disciplinas. No obstante, hay limitaciones evidentes en aquello que una generalización interpretativa puede contribuir a nuestro entendimiento de procesos históricos.

Si consideramos hasta qué punto cada país latinoamericano es diferente en términos de dotación de recursos, condiciones iniciales, estructura social e instituciones políticas y económicas, ¿por qué un fenómeno común debería tener el mismo impacto y consecuencias similares en cada uno de los países? ¿Hasta dónde puede llegar en la incorporación de matices y diferenciando cada caso particular cuando el propósito declarado es abrazarlos todos bajo una fórmula interpretativa única? ¿No sería más enriquecedor proceder inducitivamente y, colocando juntos distintos casos de estudio, construir progresivamente una *síntesis interpretativa*?⁴ En contraste con un modelo general, una síntesis identificaría, dentro del conjunto de países bajo estudio, rasgos que poseen distintos grados de generalidad, algunos propios de todos los países y otros que corresponden a subgrupos específicos, y aun otros más que revelan peculiaridades características en forma exclusiva de un solo país. Con el fin de alcanzar ese propósito, los estudios de caso deberían estar orientados por un conjunto similar de preguntas y preocupaciones y, hasta el punto en que la disponibilidad de información lo permita, construir la evidencia necesaria, traducirla en parámetros analíticos o indicadores cuantificables y presentarla en forma uniforme. Este esfuerzo de estandarización de criterios y procedimientos no tendría por qué evitar la detección de especificidades históricas y rasgos singulares, los cuales deberían surgir del análisis en profundidad de cada caso.

Ese es precisamente el propósito de este libro. Nuestro objetivo es adoptar un conjunto de parámetros comunes a fin de valorar

⁴ Muchas publicaciones ofrecen análisis caso por caso de América Latina. Sin embargo, su propósito no es necesariamente comparar los distintos casos o acumularlos con el fin de llegar a una síntesis más abarcadora. Por esta razón, estos trabajos consisten en capítulos que no siempre comparten los mismos parámetros analíticos o ni siquiera abordan las mismas cuestiones. Para algunos ejemplos, véase Cárdenas, Ocampo y Thorp, *La era*; Coatsworth y Taylor, *Latin America*.

la contribución económica de las exportaciones para un grupo de países latinoamericanos durante la primera era exportadora.⁵ Para hacerlo, abrevamos de las contribuciones realizadas por las tradiciones académicas más importantes en el pensamiento latinoamericano. Buscamos traducir algunos de los planteamientos más populares del estructuralismo, la teoría de la dependencia y otros marcos interpretativos en hipótesis demostrables, las cuales serán puestas a prueba empíricamente sobre la base de un estudio caso por caso.⁶ Por este medio, aspiramos a contribuir a la construcción de un acercamiento interpretativo que valora la comparación y el hallazgo de regularidades —útiles para explicar patrones y resultados— por un lado, y por el otro tiene en alta estima el reconocimiento de especificidades irreductibles que desafían cualquier generalización. Los países seleccionados para este análisis son representativos de diferentes ubicaciones geográficas dentro de la región, así como de dotaciones de recursos y patrones de especialización variados. Los presentamos en orden alfabético, como sigue: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

El resto de este capítulo se organiza de la siguiente manera. La segunda sección resume brevemente las distintas visiones del desarrollo latinoamericano y algunos enfoques recientes que ayudan a contextualizar nuestro propio acercamiento. Una tercera sección propone un cambio de perspectiva desde la cual se juzga la primera era exportadora, apuntando con ello a colocarla dentro del contexto histórico apropiado. La cuarta sección ofrece el marco analítico que adoptamos en este libro. Primero, presenta una serie de

⁵ Naturalmente, no es esta la primera vez que alguien propone adoptar un acercamiento inductivo para valorar los efectos diferenciales de patrones de desarrollo en un grupo de países. Sin embargo, tal iniciativa se ha sugerido por lo general en análisis actuales y con el fin de encontrar las políticas de desarrollo apropiadas, más que en estudios con una perspectiva histórica. Véase, por ejemplo, Fishlow, “El estado de la ciencia económica”, pp. 293-330.

⁶ Esto es importante porque, como lo ha expresado Packenham, algunas de estas premisas e hipótesis “evitan especificar o incorporar tipos de datos que podrían contradecirlas”, con lo cual incurren en “no falsacionismo”. Packenham, *The Dependency Movement*, p. 41.

indicadores descriptivos del desempeño exportador que todos los capítulos emplean como preámbulo para el análisis de la contribución económica de las exportaciones. Segundo, describe los parámetros analíticos que usaremos en el curso de nuestro análisis. El capítulo cierra con una breve descripción del contenido de este volumen.

Visiones del desarrollo latinoamericano y nuestra propuesta

En las décadas que siguieron a la segunda Guerra Mundial, la academia latinoamericana experimentó un florecimiento notable que resultó en algunas de las ideas más persuasivas y vigorosas acerca del desarrollo económico de la región desde el último tercio del siglo XIX. Si el estructuralismo fue el más penetrante en términos de su influencia en agencias internacionales y en las políticas públicas de muchos gobiernos en Latinoamérica,⁷ la teoría de la dependencia, con todas sus variantes y matices, ha sido quizás la más duradera en la cultura económica de la región.⁸ En ambas escuelas de pensamiento, la primera era exportadora fue dibujada en tonos negativos. Aun cuando no es nuestra intención sobresimplificar estas ricas corrientes de ideas, tampoco es nuestro propósito explicarlas con lujo de detalle.⁹ Siguiendo a algunos de los proponentes más representativos de estas tradiciones y refiriéndonos solamente a lo que interesa para nuestros propósitos, podemos resumir sus puntos de vista en las siguientes líneas generales.

⁷ En palabras de Albert Fishlow, “Un consenso inusual tanto en el método de análisis como en la estrategia de desarrollo [...] se expandió por toda la región”. Fishlow, “El estado de la ciencia económica”, pp. 293-330.

⁸ Acerca de la cultura económica y la manera como esta se conforma, véase Krugman y Wolfson, “Los ciclos”, pp. 715-731.

⁹ Para una excelente valoración del estructuralismo, véase Love, “The rise and decline”, pp. 100-125. Dos revisiones recientes de la teoría de la dependencia realizadas por algunos de sus más connotados representantes son Dos Santos, *La teoría*, y Marini, *América Latina*.

De acuerdo con la teoría de la dependencia, en las últimas décadas del siglo XIX las economías latinoamericanas (periféricas) fueron incorporadas en la división internacional del trabajo como proveedoras de productos primarios para el consumo de las economías avanzadas (centrales). Esta interacción definió las relaciones que se establecieron entre ellas como “relaciones de dependencia”, y el tipo de desarrollo que emergió como resultado de ellas, como “dependiente”.¹⁰

Dentro de las economías exportadoras, la producción de bienes destinados al mercado internacional estuvo crecientemente controlada “desde fuera” por capitales y empresas originadas en las economías centrales. Este proceso tuvo lugar por medio de la creación de unidades productivas escasamente relacionadas con la economía local pero estrechamente asociadas con el ritmo y las necesidades de las economías centrales, a las que se llamó “enclaves” por esta precisa razón. Los enclaves constituyan los sectores más dinámicos de la economía, pues eran de hecho “una especie de prolongación tecnológica y financiera de las economías centrales” y concentraban la mayor parte de la inversión y de la creación de riqueza. Su dinamismo, sin embargo, difícilmente se extendía al resto de la economía nacional: “los beneficios generados por el capital (impuestos y salarios) apenas pasan en su flujo de circulación por la nación dependiente, yendo a incrementar la masa de capital disponible para inversiones de la economía central”.¹¹ Los bajos salarios para los trabajadores nativos constreñían el crecimiento del mercado interno, mientras que la concentración de recursos en el sector exportador y la fuga de beneficios al exterior limitaban las posibilidades de acumulación de capital doméstico, distorsionando el desarrollo económico y obstaculizando la industrialización.¹²

Un par de décadas antes de la formulación completa de estas ideas propias de la teoría de la dependencia, el estructuralismo había

¹⁰ Dos Santos, “La crisis”, pp. 145-177, 166, 172.

¹¹ Cardoso y Faletto, *Dependencia y desarrollo*, pp. 49, 53.

¹² Bambirra, *El capitalismo*, pp. 75-77.

sembrado la semilla que dio origen a esta perspectiva. Consistía en la noción de que, dentro del contexto de una división internacional del trabajo que había impuesto a los países latinoamericanos un patrón de especialización en la producción primaria, los términos de intercambio para los productos primarios se deterioraron en el largo plazo. Esto causó una pérdida consistente de ingreso para los exportadores de materias primas, lo cual, junto con patrones de consumo específicos que favorecían a los productos importados, evitó la acumulación de capital y retrasó la posibilidad de industrializarse. La percepción de que la industrialización era el camino más deseable acentuó esta visión negativa respecto a la especialización primaria y el crecimiento orientado por las exportaciones.¹³

La manera en que estos paradigmas interpretativos se desenvolvieron es un tanto inusual. Por un lado, mientras que la imagen general que ofrecían se repitió reiteradamente e incluso se “aplicó” a la explicación de fenómenos específicos, muchas de sus afirmaciones principales nunca se pusieron a prueba por medio de evidencia empírica rigurosa.¹⁴ Por otro lado, su presencia se desdibujó con el tiempo sin haber sido remplazados por paradigmas nuevos y competitivos. En lugar de ello, aquellos mantuvieron su influencia en amplios círculos académicos y fueron internalizados en forma profunda en la cultura económica latinoamericana. En su reciente revisión sobre “Los paradigmas del desarrollo en la historia latinoamericana”,¹⁵ José Antonio Ocampo se refería al estructuralismo y la teoría de la dependencia como “las tendencias más sobresalientes” en este campo. Por los mismos años, John Coatsworth celebraba el renovado interés por las grandes cuestiones que una vez inspiraron a aquellas escuelas de pensamiento y destacaba sus duraderas contribuciones más allá de sus fallas interpretativas.¹⁶ No solo esta sabiduría convencional no ha sido remplazada, sino que con pocas excepciones no ha sido aún sistemáticamente criticada

¹³ Prebisch, “El desarrollo de la América Latina”.

¹⁴ Chilcote, “Dependency”, p. 131.

¹⁵ Ocampo, “Los paradigmas”, pp. 19-57.

¹⁶ Coatsworth, “Desigualdad”.

ni mucho menos rechazada de tajo, lo cual arroja dudas sobre la afirmación común de que el estructuralismo y la teoría de la dependencia habrían sido superadas hace un largo tiempo.

Es cierto que en las dos décadas pasadas muchos trabajos han cuestionado la pertinencia de ambas escuelas para entender la fase de la historia latinoamericana conocida como la primera era exportadora. De acuerdo con algunos, el estructuralismo fue derrotado por la crisis del modelo de sustitución de importaciones que aquel impulsó, mucho más que por el debate académico.¹⁷ La teoría de la dependencia ha estado sujeta a críticas teóricas que enfatizan sus debilidades metodológicas, su falta de evidencia empírica o el sesgo ideológico frecuentemente asociado con este acercamiento analítico.¹⁸ En ocasiones las preguntas y resultados de los estudios empíricos difieren o incluso contradicen los planteamientos de esta teoría pero sin confrontarlos explícitamente. En cualquier caso, la acumulación de interrogantes y reparos ha alimentado un consenso creciente acerca de las limitaciones de esos acercamientos para dar cuenta del fenómeno en toda su complejidad y variedad cuando se trata de naciones, estados o sectores económicos particulares. Esta desazón, sin embargo, no ha desembocado aún en un nuevo paradigma interpretativo que remplace al ahora convencional, aun cuando algunas contribuciones de amplio alcance han salido a la luz en las últimas décadas.

Permítasenos ofrecer algunos ejemplos representativos de esta literatura reciente. En 1994, Victor Bulmer-Thomas publicó un libro sobre el desarrollo económico latinoamericano que constituye una contribución importante en este campo. Especialmente atractiva para nuestros propósitos es la idea de valorar el desempeño de cada país bajo el modelo exportador por medio de algunos criterios uniformes.¹⁹ Contra lo que un seguidor de la teoría de la

¹⁷ Fishlow, "El estado de la ciencia económica", p. 293.

¹⁸ Otros dos ejemplos recientes son Haber, "Introducción", y Packenham, *The Dependency Movement*. Véase asimismo Seers, *Teoría*, y Kalmanovitz, *El desarrollo tardío*.

¹⁹ Bulmer-Thomas, *The Economic History*, pp. 55-73.

dependencia estaría dispuesto a admitir, este acercamiento asume implícitamente que es posible identificar una contribución positiva de este patrón de desarrollo, aunque en medida variada. Otra investigación que vale la pena mencionar es la de Bértola y Ocampo.²⁰ Los autores no solo ofrecen una síntesis histórica interesante para toda la región, sino que prestan especial atención a cuestiones relacionadas con los efectos de los distintos patrones de desarrollo sobre el bienestar y la distribución del ingreso. Ofrecen, asimismo, nuevas intuiciones acerca del papel del Estado, las políticas públicas y las instituciones en el desarrollo económico. En ambos casos, el propósito de la indagación es dar una visión general del desarrollo latinoamericano desde la independencia hasta el presente, de modo que la era de las exportaciones y el debate con escuelas específicas de pensamiento no son el centro de su preocupación.

El propósito de este trabajo es ofrecer un conjunto de parámetros analíticos que permitirán valorar la contribución de las exportaciones a la economía y, al hacerlo, poner a prueba varios de los principales planteamientos propuestos por las interpretaciones convencionales, ya sea el estructuralismo, la teoría de la dependencia o acercamientos más recientes.²¹ Aun cuando en general estos parámetros consisten en indicadores cuantificables, allí donde la información estadística es débil o no se dispone de ella en absoluto, aquellos se presentan como valoraciones cualitativas, las cuales en

²⁰ Bértola y Ocampo, *El desarrollo económico*.

²¹ Nos concentraremos aquí en estos dos así llamados paradigmas porque ambos ofrecen las interpretaciones más articuladas sobre el desarrollo latinoamericano durante la era exportadora. Cuando lo consideramos pertinente, nos referimos a otras hipótesis y tratamos de valorar su validez para los casos y el periodo bajo estudio. Así, en algunos capítulos nos ocupamos de cuestiones como la “enfermedad holandesa”, la relación entre los términos de intercambio y la desindustrialización, la transición energética “inducida”, entre otras. Sin embargo, no abordamos aquí paradigmas más amplios, como el marxismo, la teoría de la modernización o el neoinstitucionalismo, pues ninguno de ellos se aboca específicamente a explicar el desarrollo de América Latina. Para una revisión de algunos de estos acercamientos, véase So, *Social Change*, y Peet y Hartwick, *Theories of Development*.

cualquier caso deben basarse en evidencia empírica. El objetivo es que estos parámetros se utilicen en el estudio de una serie de casos representativos de crecimiento liderado por las exportaciones en Latinoamérica, con el fin de facilitar su comparación y evaluar en qué países y hasta qué punto aquellos planteamientos son todavía válidos o deben ser dejados atrás. Aunque los parámetros fueron concebidos para utilizarse en el estudio de países, pueden emplearse también para valorar la contribución de las exportaciones en ciertas regiones (infra o supranacionales), sectores (que operen dentro de una nación específica o en diferentes países) o productos. Idealmente, la acumulación de estudios de caso conducirá a cierta clase de tipología dentro de la cual deberíamos poder apreciar bajo qué condiciones la contribución fue mayor, más pequeña o inexistente. En algún momento también debería conducir, por un camino induktivo, a una nueva síntesis interpretativa que incorpore aspectos generales y rasgos comunes tanto como matices, diferencias y especificidades de los casos analizados, es decir, las “anomalías” dentro de la sabiduría convencional. Esto nos llevaría finalmente a superar lo que, en mi opinión, es una de las principales fallas del conocimiento establecido, a saber, una excesiva generalización.²²

No es nuestro propósito remplazar una visión negativa sobre la era exportadora con una acríticamente positiva. Algunas limitaciones del desarrollo hacia fuera no están en duda, como la influencia de fuerzas externas (como ciclos de inversión o de demanda) en el proceso de crecimiento, o las distorsiones estructurales que una excesiva especialización o su extremo, el monocultivo, pueden generar en el seno de una economía, entre otras. No obstante, este acercamiento adopta un punto de partida distinto del que aparen-

²² Debe hacerse notar que algunos trabajos dentro de esta tradición fueron más cuidadosos que otros en términos de identificar especificidades y matices. Así, por ejemplo, Cardoso y Faletto sugieren una variedad de resultados dependiendo de distintas condiciones iniciales, aun cuando se refieren a “dos situaciones extremas” dentro de las cuales caerían todas las demás dentro del vasto espectro latinoamericano. Cardoso y Faletto, *Dependencia y desarrollo*, pp. 48-51.

temente subyace en los acercamientos convencionales. Consiste en reconocer que, dadas las condiciones que prevalecían en estas economías hacia el último tercio del siglo XIX (escaso ahorro interno, mercados pequeños y fragmentados, costos elevados del transporte doméstico), el desarrollo hacia dentro no era una opción real a corto o mediano plazos. Nada parece sugerir que si esos países hubieran mantenido la misma trayectoria, una fuerza generada en forma endógena los hubiera conducido al crecimiento sostenido por la vía de la industrialización orientada al mercado interno. Bajo estas condiciones, la integración en la economía internacional abrió una ventana de oportunidad para que esas naciones reiniciaran un proceso de crecimiento tras décadas de estancamiento o declive y comenzaran el tránsito hacia el crecimiento económico moderno. Si aceptamos esta aseveración como punto de partida, acaso podríamos concordar en que, junto a los rasgos negativos, el crecimiento liderado por las exportaciones ofreció algunos beneficios significativos a las economías que lo adoptaron. En la medida en que aquellos han sido frecuentemente destacados por las tradiciones del estructuralismo y la teoría de la dependencia, nuestro propósito es sopesar si estos estuvieron presentes en cada caso particular, y en qué medida, con el fin de arribar a una valoración nueva y más balanceada de este periodo histórico. En suma, la idea es evaluar si —y hasta qué punto—, dentro del marco de posibilidades establecido por este patrón de crecimiento, el auge de las exportaciones produjo efectos que favorecieron el crecimiento económico y el cambio estructural.²³

Este libro presenta estudios de siete países latinoamericanos durante la primera era exportadora. El análisis toma el patrón de crecimiento como dado y considera los precios internacionales, los términos de intercambio y otras variables relacionadas con la economía

²³ Algunos estudiosos adoptaron desde el decenio de 1980 una postura crítica frente a las que en ese momento eran las interpretaciones dominantes de la era exportadora latinoamericana y sugirieron rutas analíticas afines a las que proponemos en este volumen. Dignos de mención en este ámbito son Ocampo, Colombia, y Cortés Conde y Hunt, *The Latin American Economies*.

internacional como exógenos. Aun cuando no empleamos técnicas formales, construimos evidencia cualitativa y cuantitativa para estudiar el sector exportador desde la perspectiva del análisis de equilibrio parcial. Esto significa que cambios en el volumen y los precios de las exportaciones son exógenos y ejercen efectos directos e indirectos sobre el crecimiento y desempeño de la economía. En algunos casos este marco de equilibrio parcial se extiende para capturar enlaces entre los sectores y a lo largo del tiempo.

Condiciones preexistentes y alternativas disponibles: el alcance del impacto posible

La primera era exportadora ha sido con frecuencia juzgada a la luz de opciones de desarrollo que parecen preferibles dentro de ciertos marcos analíticos. Por ejemplo, es común sostener que el desarrollo hacia dentro, basado en ahorros internos y orientado al mercado doméstico, ofrece una base más sólida para el crecimiento económico de largo plazo que un modelo basado en el capital y la demanda externos, ambos sujetos a los ciclos de la economía internacional. Igualmente difundida es la noción de que la industrialización representa una ruta más eficiente al desarrollo, exenta de las fallas del sector primario (rendimientos decrecientes, demanda inelástica, etc.). Estas prescripciones abstractas se presentan como mejores alternativas respecto a las que de hecho se adoptaron: si se hubieran puesto en práctica, habrían arrojado resultados superiores en términos de desarrollo económico de largo plazo.²⁴ Aun si

²⁴ Véase, por ejemplo, el argumento de acuerdo con el cual si México hubiera adoptado “medidas económicas más nacionalistas” en la construcción de ferrocarriles (relacionadas con la inversión de recursos o la fabricación de insumos), para 1910 su PIB hubiera sido mucho menor; “en el largo plazo histórico, empero, los costos a corto plazo de un crecimiento inicial más lento podrían haber dado mayores dividendos” (Coatsworth, *El impacto económico*). El problema es, sin embargo, discernir si es realista pensar que medidas más nacionalistas hubieran permitido a México construir en ese momento, con sus propios recursos y tecnología, un sistema ferroviario nacional.

estas apreciaciones fueran correctas en términos de razonamiento económico (y esto está también sujeto a discusión), padecen de anacronismo, en tanto postulan alternativas de desarrollo que no eran asequibles en las circunstancias históricas efectivas de los países latinoamericanos en la segunda mitad del siglo XIX.

Partimos de la idea de que cualquier esfuerzo por reevaluar la contribución económica de las exportaciones a las economías latinoamericanas debe hacerse desde una apreciación realista de la situación en la que estas se encontraban en el momento en que las condiciones de la economía internacional abrieron una ventana de oportunidad para la expansión de sus sectores de exportación. Si el mercado interno era pequeño y fragmentado y el ahorro doméstico resultaba raquítico, no hay razón para pensar que el crecimiento hacia dentro era una opción viable. La trayectoria anterior de la mayoría de los países latinoamericanos confirma este diagnóstico. Lejos de ello, en medio de estas condiciones el recurso a la demanda y el ahorro externos aparecen como requisitos *sine qua non* para el arranque de un proceso de crecimiento económico. Por las mismas razones, una revaloración del crecimiento liderado por las exportaciones no debería tomar como punto de partida el contraste entre el crecimiento alcanzado en el modelo exportador y aquel que hubiera tenido lugar bajo un patrón de crecimiento basado en la industrialización orientada al mercado interno, pues este patrón simplemente no era asequible. Por el contrario, debería comparar el crecimiento alcanzado bajo aquel modelo con el que se hubiera logrado de haberse mantenido la trayectoria anterior. Nada en esta última ruta permite sugerir que las condiciones generales para el desarrollo hubieran cambiado en forma dramática sin la intervención de fuerzas exógenas.

Por otra parte, es preciso considerar que las dimensiones del auge exportador dependían de la dotación de recursos de cada país, incluyendo su posición geográfica y su capacidad para responder al estímulo de la demanda externa. Una economía con una dotación de recursos variada, capaz de producir exportaciones que tuvieran una alta demanda durante un largo periodo, habría experimenta-

do un crecimiento exportador más exitoso que una limitada por recursos escasos, falta de transporte o la producción de artículos que encontrarían pronto sustitutos sintéticos. Respecto al impacto del crecimiento liderado por las exportaciones, aquel estaba necesariamente sujeto a las condiciones iniciales y a circunstancias específicas (internas y externas) en las cuales se desenvolvió todo el proceso, que no eran las mismas para todas las naciones latinoamericanas. En una economía pequeña y pobre, la contribución positiva de las exportaciones podría consistir en facilitar algún grado de modernización económica (como la dotación de infraestructura y servicios públicos, por ejemplo). Sería poco realista esperar resultados con alcances mayores y estaría fuera de lugar criticar el modelo exportador por no rendir mayores beneficios. En contraste, en una economía más grande y compleja, el crecimiento exportador exitoso tendría que haber estimulado el inicio de la industrialización. Este es el prisma a partir del cual deberíamos juzgar los resultados del modelo. Sin embargo, estos no estaban garantizados, en tanto existen factores que pudieron haber impedido que las exportaciones beneficiaran a la economía en su conjunto y que deberían detectarse en el análisis.²⁵

Otros aspectos que deben evaluarse en este sentido tienen que ver con el grado de diversificación y alcance geográfico del sector exportador, en la medida en que ambos factores necesariamente afectaban su desempeño y contribución potencial al desarrollo económico. Una economía en la cual el sector exportador estuviera constreñido a un número limitado de productos tendría mayores probabilidades de padecer los cambios en la demanda externa que una que disfrutara de una extensa diversificación productiva. La diversificación, por otro lado, se acompaña usualmente de una difusión geográfica amplia de las actividades de exportación, al menos en la medida en que se origina en una dotación de recursos variada

²⁵ Entre ellos se encuentran la llamada “enfermedad holandesa”, un efecto indeseable del éxito exportador con consecuencias negativas sobre el crecimiento que ha sido identificado en algunos países durante ciertas fases de la era exportadora. Véase Meisel Roca, “Enfermedad holandesa”.

dentro del territorio de una nación. De manera inversa, la concentración del sector exportador dentro de un área limitada puede restringir sus vínculos con el sector interno y reducir las derramas y externalidades positivas sobre el resto de la economía, particularmente si esta área es geográficamente distante del resto del país. Una mayor variedad y difusión geográfica de las exportaciones puede entonces incrementar su potencial de contribución económica.

El marco analítico para hacer operacional el análisis

Una de las principales críticas que el estructuralismo y la teoría de la dependencia han despertado se refiere a la falta de evidencia empírica para sostener sus hipótesis. En el caso de la segunda, parece haber una extendida resistencia incluso a construir indicadores operacionales, en tanto muchos pensadores dependentistas “ven la dependencia como una situación que es inadecuada para el análisis empírico”, por lo cual se oponen fuertemente “a cualquier cosa que no sea el análisis histórico-estructural de la dependencia”.²⁶ Nuestra postura es que aquellas ideas e hipótesis pueden confrontarse con evidencia empírica en la medida en que se traduzcan en indicadores operacionales. Con el fin de cumplir este propósito, empezaremos por expresar algunos de sus planteamientos con el lenguaje de la teoría del crecimiento.²⁷

Traducida a este lenguaje, la crítica que esas escuelas lanzan contra el modelo primario exportador puede condensarse en unas cuantas ideas centrales. Para empezar, el principal problema de la primera era exportadora es que habría frenado el crecimiento económico e impedido o distorsionado los cambios estructurales que podían haber contribuido al tránsito a una economía moderna. Para los pensadores de la dependencia, una economía de enclave habría

²⁶ Farmer, *The Question of Dependency*, p. 29. En este sentido, abrevamos del trabajo de estudiosos que recientemente han tratado de examinar cómo algunas de las “ideas clave de los teóricos de la dependencia podrían encajar en la literatura moderna del desarrollo comparado”.

²⁷ A este respecto, véase Kuznets, *Crecimiento y estructura*.

representado un freno al crecimiento por dos razones principales: por sus escasos vínculos con el sector interno de la economía, y por la fuga de los beneficios generados por el sector exportador a las economías centrales. En segundo lugar, el cambio estructural habría sido obstruido o distorsionado por la desconexión entre los enclaves exportadores y el resto de la economía. Por ejemplo, la infraestructura habría beneficiado exclusivamente a las áreas de enclave, dejando de lado las actividades domésticas,²⁸ y la población se habría concentrado en áreas (enclaves) de producción agrícola o minera, retrasando la urbanización y la industrialización. Otros cambios no habrían tenido lugar en absoluto o solo en medida insignificante. Por ejemplo, la muy limitada derrama salarial hubiera impedido la conformación de un mercado interno, mientras que la fuga de beneficios al exterior habría obstaculizado el ahorro interno y la formación de capital doméstico, retrasando el inicio de la industrialización.²⁹

Aun cuando los paralelismos entre la teoría de la dependencia y la teoría del crecimiento no deberían llevarse demasiado lejos, el uso de este lenguaje para identificar las posibles limitaciones del modelo liderado por las exportaciones para generar crecimiento económico facilita la construcción de variables operativas que pueden ser contrastadas con evidencia empírica. Debemos advertir que el conjunto de indicadores y parámetros que proponemos no es en absoluto exhaustivo, pues muchos otros podrían incluirse. No obstante, tomados en conjunto permiten una primera valoración de la contribución económica de las exportaciones y de la medida en que la expansión exportadora se tradujo en crecimiento liderado por las exportaciones. Este conjunto de indicadores y parámetros se emplea en los capítulos que siguen para reevaluar la contribución económica de las exportaciones durante la primera era exportadora para cada uno de los siete países que hemos seleccionado con este propósito.

28 Bambirra, *El capitalismo dependiente*, p. 76.

29 Cardoso y Faletto, *Dependencia y desarrollo*.

Algunos indicadores del desempeño exportador

Cada capítulo inicia describiendo el contexto histórico y caracterizando el ciclo exportador analizado. Enseguida, ofrece algunos indicadores de las tendencias generales y el desempeño de las exportaciones durante la primera era exportadora. Entre estos indicadores se encuentran las series anuales de valor de las exportaciones, en precios corrientes y constantes, así como las tasas de crecimiento para períodos específicos, los términos de intercambio y el tipo de cambio real.

La estimación del valor corriente de las exportaciones nos permite observar la intensidad y el ritmo de su crecimiento, ya sea por el aumento en su cantidad o en su precio. También permite identificar los ciclos que experimentaron las exportaciones en el largo plazo y, mediante la comparación con otros países, distinguir entre los altibajos originados por factores internos y los que se generaron en la economía internacional. Con respecto al valor de las exportaciones en precios constantes, nos permite descontar el efecto de los precios sobre el valor exportado e identificar las variaciones que se originaron en el volumen de las exportaciones, lo que ofrece una idea más cercana del desempeño del sector exportador. Naturalmente, este indicador también nos permite observar el comportamiento de aquel en coyunturas específicas y sus ciclos de corto y mediano plazos. Las series de valor de las exportaciones se utilizan asimismo para calcular sus tasas promedio de crecimiento (en precios corrientes y constantes) a lo largo del periodo, lo que ofrece una medida objetiva de la intensidad, alcance y duración de la era exportadora.

Un segundo indicador de desempeño son los términos de intercambio (o relación real de intercambio neta), que se calcula como el índice de precios de las exportaciones dividido por el índice de precios de las importaciones. Al construir este indicador es posible poner a prueba la tesis estructuralista de que hubo un deterioro secular de los términos de intercambio latinoamericanos y explorar el

significado de este fenómeno. En su formulación original, Prebisch empleó una estimación tosca de la relación entre los precios de los productos primarios y aquellos para los productos industriales finales entre 1876 y 1947 publicada por las Naciones Unidas, y la adoptó como un *proxy* o indicador para los términos de intercambio entre los países subdesarrollados y avanzados durante ese periodo. Interpretó el resultado de su estimación como prueba de un declive duradero en los términos de intercambio de las exportaciones primarias de América Latina con respecto a las importaciones industriales originadas en los países avanzados.³⁰ Esta observación se convirtió en el centro de la crítica estructuralista del crecimiento liderado por las exportaciones y de su defensa de la industrialización. En su versión más difundida, términos de intercambio decrecientes representaban una pérdida de ingreso para los países exportadores de bienes primarios en beneficio de las naciones industriales, exportadoras de manufacturas, que resultaba en una menor acumulación de capital y una modernización económica insuficiente. El corolario de este diagnóstico era que el modelo exportador había dañado en forma duradera la capacidad de crecimiento económico de América Latina.

La crítica de esta percepción se ha orientado a su base empírica tanto como a su dimensión teórica. Con relación a la primera, se han cuestionado el tipo y la calidad de la información utilizada para el cálculo. La crítica teórica se relaciona con el significado que se ha dado al deterioro en los términos de intercambio. Supongamos que los precios de las exportaciones y las importaciones son variables exógenas (es decir, que los países latinoamericanos son tomadores de precios). Un descenso en el precio de las exportaciones relativamente mayor al que tiene lugar en el precio de las importaciones representa una pérdida de ingreso para la economía exportadora *sí* los costos de producción se mantienen idénticos. No obstante, cuando ese descenso exógeno coincide con un incremento en la produc-

³⁰ Prebisch, “El desarrollo de la América Latina”. El trabajo de Prebisch fue publicado originalmente en inglés en 1950. Hans Singer confirmó su diagnóstico casi simultáneamente. Véase Singer, “The distribution”.

tividad (esto es, una caída en los costos de producción) dentro del sector exportador, el resultado no es una pérdida de ingreso para el país exportador. En este escenario, la pérdida se limitaría al diferencial entre el descenso de los precios y la caída en los costos de producción y podría de hecho no existir. Ello significa que las variaciones en los términos de intercambio deberían considerarse junto con los cambios en la productividad del sector exportador, a fin de proveer una interpretación de su significado en cada caso particular. Pese a estas críticas, aún persiste la noción de que “las ganancias de productividad se trasladaron a los consumidores del extranjero en la forma de precios más bajos y decrecientes”.³¹

Más recientemente, el trabajo de Jeffrey Williamson ha generando una interpretación de este fenómeno aún más compleja.³² Este autor ha arrojado luz sobre el hecho de que una caída en los términos de intercambio, al hacer más caras las importaciones de manufacturas en relación con las exportaciones de productos primarios, provee un incentivo para la industrialización. Por otra parte, términos de intercambio crecientes tendrían el efecto opuesto, es decir, perjudicar la industrialización en tanto las importaciones se vuelven relativamente menos caras. El resultado sería la desindustrialización.

Un indicador más de desempeño que es de interés para nuestros propósitos es el tipo de cambio real (TCR). Compara el precio de la canasta de productos de un país con la de otro u otros países. Generalmente se le emplea como un indicador de competitividad: una apreciación del tipo de cambio real significa que los precios de un país se han vuelto más altos con respecto a los de otro(s), lo que disminuye en consecuencia su capacidad para competir en el mercado del otro (u otros) país(es). Inversamente, una depreciación del TCR señala una mejora en la capacidad del país en cuestión para competir, en tanto denota un descenso relativo en el precio de su canasta de bienes. Estimamos el TCR de la siguiente forma:

³¹ Bértola y Williamson, “Globalization”, p. 29.

³² Véase, entre otros trabajos, el que publica en coautoría con Aurora Gómez en Gómez Galvarriato y Williamson, “Was it prices...? ”.

$$TCR = \left(\frac{TCNp}{TCNe} \times IPe \right) / IPP,$$

donde $TCNp$ representa el tipo de cambio nominal del país en cuestión (“propio”) y $TCNe$, el del país extranjero. IPe denota el índice de precios del país extranjero, e IPP , el índice de precios del propio país. Aun cuando es posible construir un TCR multilateral (es decir, respecto a muchos países), para nuestros propósitos es suficiente tener el TCR bilateral, preferentemente con respecto al socio comercial más importante del país que se estudia.

El objetivo de calcular el TCR es detectar la existencia de la llamada “enfermedad holandesa”. Este término se refiere a la posible relación causal entre un gran éxito en un sector económico particular y el fracaso en otros dentro del mismo país. Es especialmente apropiado para describir los efectos negativos que trae consigo un flujo intenso de divisas extranjeras que lleva a la apreciación real del tipo de cambio. Una apreciación del TCR sugeriría que el éxito exportador genera efectos contraproducentes sobre otras actividades económicas al hacer sus productos menos competitivos en los mercados internacionales. Aun cuando la literatura sobre el tema usualmente se enfoca en los efectos de la apreciación del TCR sobre las manufacturas, generando efectos de desindustrialización, en el caso de las economías preindustriales en las que prevalece el sector agrario se ha sugerido un efecto de “desagrariación”.³³ En este sentido, un posible efecto de la enfermedad holandesa en el contexto de una economía agroexportadora podría consistir en frenar la diversificación del sector exportador y favorecer el monocultivo del producto más exitoso.

³³ Esta expresión fue usada para explicar lo que sucedió en Colombia en los años de 1920, cuando el súbito éxito de las exportaciones de café habría inducido una apreciación del TCR y con ella una pérdida de competitividad para el resto de las exportaciones, particularmente las de plátano. Meisel Roca, “Enfermedad holandesa”. También se ha aplicado frecuentemente al estudio actual de países exportadores de petróleo. Ismail, “The structural manifestation”.

La contribución económica de las exportaciones: los parámetros analíticos

Una vez que hemos caracterizado la forma en que cualquier país en particular experimentó su inserción en la economía internacional y ofrecido algunos indicadores descriptivos de su desempeño exportador, procedemos a valorar la contribución económica de las exportaciones. Con este objetivo, proponemos el uso de ciertos parámetros analíticos, la mayor parte de los cuales son bien conocidos por los historiadores económicos, pero no necesariamente han sido empleados en conjunto con un propósito como este. Primero, proponemos algunos criterios para valorar la contribución directa de las exportaciones al crecimiento económico, y posteriormente presentamos algunos indicadores para evaluar su contribución indirecta.

Auge exportador y crecimiento económico: el impacto directo

En términos macroeconómicos, la contribución *directa* de las exportaciones a la economía es una función del tamaño del sector exportador y de su ritmo de crecimiento. Aparte del grado de apertura, este parámetro permite valorar, primero, si las exportaciones crecieron más rápido que el producto interno bruto (PIB), y segundo, hasta qué punto aquellas contribuyen al crecimiento de este. Esta variable representa la forma más apropiada de sopesar la contribución directa de las exportaciones al crecimiento económico.

Calculamos la contribución directa de las exportaciones al crecimiento económico (I) como:

$$I = \frac{a \times b}{c} ,$$

donde a representa la tasa de crecimiento de las exportaciones, b la participación de las exportaciones en el PIB y c la tasa anual de crecimiento del PIB.

Podría argüirse que esta cifra es una sobreestimación del impacto neto de las exportaciones sobre el crecimiento, pues los recursos empleados en las actividades de exportación encontrarían un uso alternativo si estas no existieran. Esto podría ser cierto particularmente en el caso de actividades de exportación que se realizan con recursos domésticos, pues es probable que el capital extranjero no invertiría en un uso alternativo —que no fuera de exportación—. Incluso bajo ese supuesto (de activos nacionales), no hay garantía de que esos recursos se emplearían productivamente de no ser en ese sector. Muchas tierras incorporadas mediante la expansión de fronteras se habrían mantenido ociosas de no haber sido por el estímulo que ofreció la demanda externa. En cuanto al capital nacional, en ausencia de oportunidades para exportar, podría haberse invertido en bonos internos de deuda pública o en el exterior. En cualquier caso, si el costo de oportunidad de estos recursos puede ser estimado, debería descontarse de I con el fin de obtener la contribución *neta* de las exportaciones al crecimiento económico.

Es probable que la contribución de las exportaciones al crecimiento no haya sido lineal o uniforme a lo largo de la era exportadora. Puede haber sido mayor al inicio (relativamente al tamaño de la economía), menor en una fase tardía (debido a la diversificación económica) y más estable en la fase de madurez del crecimiento liderado por las exportaciones, o pudo haber seguido un patrón distinto, específico de cada país. Por esta razón, es deseable calcular este impacto para todo el periodo y para algunos subperiodos en cada caso.

Junto con la contribución directa de las exportaciones al crecimiento del PIB, es de interés sopesar otros beneficios directos de las actividades de exportación, tales como los relacionados con la expansión de la frontera agrícola y demográfica, la diversificación productiva y la especialización geográfica, entre otros. Por otra parte, es importante considerar la diferencia entre el impacto del sector exportador en el ámbito nacional y el que pudo haber tenido en el regional (estatal, local). La contribución directa de las exportaciones se diluye en las cuentas nacionales cuando las tasas de crecimiento en las regiones exportadoras se promedian con

aquellas de regiones que se mantuvieron atadas a actividades tradicionales y no participaron para nada en las de exportación. Por esta razón, si existe suficiente información, es deseable estimar el impacto directo no solo en el plano nacional, sino también por estado, provincia o cualquier otra unidad administrativa, ya que permitiría la comparación del desempeño en entidades con y sin actividades de exportación.

Tan significativa como puede haber sido, la contribución directa de las exportaciones es solo un aspecto de su contribución económica y, como tal, no debe ser sobreestimado. De hecho, si el impacto directo de las exportaciones fue *demasiado* grande, sugeriría una hipertrófia que pudo haber sido dañina para el potencial de crecimiento del sector interno y de la economía como un todo. El sector exportador habría absorbido la mayor parte de los recursos y energías de la economía, generando desbalances que habrían sido difíciles de remontar en el mediano plazo, una vez que la era exportadora llegó a su fin. Una situación más deseable sería aquella en la que el sector exportador pudo ofrecer una contribución directa moderada y una variedad de efectos indirectos que beneficiaran a la economía como un todo, favoreciendo también el desarrollo del sector interno.

Auge exportador y modernización económica: los impactos indirectos

El valor de retorno (VR)

Los ingresos derivados de la venta de productos en el exterior (es decir, el valor de las exportaciones) tienen dos destinos posibles: permanecer en el país exportador o salir al extranjero. La parte del valor exportado que permanece en el país exportador se denomina valor de retorno (o valor retenido) de las exportaciones. Esta cifra puede dividirse entre sus diferentes usos. Incluye el pago a los factores domésticos de producción (tierra, trabajo y capital), la compra de insumos domésticos consumidos en la producción de bienes exportables y los bienes salario pagados dentro del país a la fuerza de trabajo empleada en el sector exportador (enlaces in-

ternos de consumo), el pago de impuestos (a nivel local, estatal y nacional) y la reinversión de las utilidades del capital extranjero.

El valor de retorno puede estimarse mediante la cuantificación de sus distintos usos (tal como se enlistan arriba) o como el residuo de la parte de los ingresos por exportaciones que se fugó al extranjero. Esta parte, a su vez, se compone de dos magnitudes susceptibles de estimación. Por un lado, comprende el pago de factores de producción procedentes del exterior. Incluye la remisión de utilidades del capital extranjero invertido en el sector exportador o en actividades asociadas con él (incluyendo el pago de intereses y amortización de deudas) y las remesas originadas en el ahorro de los trabajadores inmigrantes. Por el otro, incluye la compra de insumos y bienes salario en el exterior para el consumo dentro del sector exportador (enlaces de consumo externos). Las utilidades del capital y los ahorros de los trabajadores inmigrantes pueden rastrearse en la balanza de pagos, siempre y cuando el sector exportador haya sido el principal destino de la inversión extranjera directa en actividades productivas y que pueda precisarse el uso de los recursos obtenidos mediante el endeudamiento externo. Con respecto al valor de las importaciones consumidas en el sector exportador, este puede estimarse hasta el punto en que se conozca la composición de las importaciones, así como los requerimientos del sector exportador y la propensión a consumir importaciones por parte de los trabajadores inmigrantes. Al sumar el valor de las remesas al exterior (del capital y de los trabajadores) y el valor de las importaciones consumidas en el sector exportador, obtenemos una estimación de la cantidad de ingresos por exportaciones que dejó el país (también llamada la “fuga” de ganancias de la exportación). Si se descuenta esta cifra del valor total exportado, llegamos a la porción que permaneció en el país, es decir, al valor de retorno de las exportaciones.

Este concepto (“valor de retorno”) no se utiliza comúnmente en el estructuralismo y la teoría de la dependencia.³⁴ Sin embargo,

³⁴ De acuerdo con Bulmer-Thomas, fue Clark Reynolds el pionero de este concepto, en Reynolds, “Development problems”.

ambas tradiciones se refieren de manera implícita a su magnitud cuando evalúan las limitaciones a la acumulación de capital impuestas por la transferencia de recursos al exterior. Esta transferencia o “fuga” resultaría de la presencia de capital extranjero y de trabajadores en los enclaves exportadores y de los patrones de consumo de las oligarquías locales.³⁵ Más recientemente, Bulmer-Thomas retomó este concepto y lo empleó para analizar la coyuntura específica de la primera Guerra Mundial, validando la visión convencional.³⁶

El hecho es que autores que pertenecen a distintas tradiciones académicas han considerado que el valor de retorno de las exportaciones fue pequeño para la mayor parte de las economías latinoamericanas durante la era exportadora. De acuerdo con la teoría de la dependencia, el valor de retorno era de hecho insignificante, debido a los supuestos de los que parte. Primero, que el pago a los factores domésticos era exiguo, pues la mayor parte del capital provenía del exterior y los trabajadores nativos eran pobramente remunerados. Segundo, que los insumos adquiridos en el mercado doméstico eran escasos, como resultado de la limitada capacidad productiva de la economía local (derivada de la excesiva especialización exportadora). Tercero, que los impuestos eran bajos y en su mayor parte se empleaban en favor del sector exportador.³⁷ Por su parte, Bulmer-Thomas consideró que, durante la primera Guerra Mundial, había situaciones que “reducían el valor de retorno asociado con el crecimiento de las exportaciones en muchos países y socavó el estímulo al sector no exportador asociado con el modelo liderado por las exportaciones”.³⁸

Una estimación de este parámetro, incluso si es apenas de un orden de magnitud, es crucial para poner a prueba esta visión tan

³⁵ Cardoso y Faletto, *Dependencia y desarrollo*, p. 53 y Prebisch, “El desarrollo de la América Latina”.

³⁶ Para otro trabajo que comparte esta idea, véase Cárdenas, Ocampo y Thorp, *La era*, pp. 25-28.

³⁷ Bambirra, *El capitalismo*, pp. 75-76.

³⁸ Bulmer-Thomas, *The Economic History*, pp. 182-183.

extendida. Cualquier valor que no fuera insignificante (tal como el que representa el pago de bajos impuestos y salarios, que son frecuentemente las únicas derramas locales cuya existencia se admite), conduciría a matizar la apreciación según la cual casi toda la riqueza generada por las exportaciones se transfería al exterior. Una vez que se calcula el valor de retorno, es interesante desagregar sus diferentes destinos con la mayor precisión posible, pues estos revelan el uso y beneficio potencial de dichos recursos para la economía nacional. Esto significa revalorar la participación de los inversionistas nativos (propietarios de tierra y de capital), la existencia de eslabonamientos hacia atrás generados por la demanda de insumos y bienes salario proveniente del sector exportador sobre el mercado interno, así como el tamaño de las derramas salarial y fiscal. Algunos de estos indicadores son susceptibles de reconstrucción estadística (como los impuestos y los salarios); otros pueden ser objeto de conjeturas informadas (como la participación de capital doméstico en cada rama del sector exportador), y algunos más, que aunque difíciles de cuantificar, pueden al menos ser identificados (como la existencia de eslabonamientos hacia atrás).

Cualquier evidencia de estos componentes del valor de retorno nos permitiría replantear, uno por uno, los elementos que conforman la noción de enclave y sus implicaciones sobre la vinculación (o la falta de ella) entre los sectores interno y externo de la economía. Por ejemplo, de confirmarse la existencia de propietarios nativos de tierra y capital involucrados en el sector exportador sería posible inferir que sus utilidades contribuyeron por lo general a aumentar el ahorro interno. Parte de este pudo haber generado enlaces de consumo internos (incrementando la demanda agregada), y otra parte pudo haberse reinvertido dentro o fuera del sector exportador, contribuyendo así a la formación de capital en los sectores agrícola, minero o industrial. Las derramas salariales pueden estimarse, aunque en forma burda, conociendo el tamaño de la fuerza laboral empleada en el sector exportador y el salario medio por rama. Su contribución económica consistía en crear enlaces de con-

sumo que no solo aumentaban la demanda agregada, sino que al mismo tiempo representaban un estímulo para actividades productivas fuera del sector exportador, desde bienes primarios (alimentos) hasta artículos manufacturados (textiles, alimentos y bebidas, jabón, calzado, etc.). Por lo que hace a la derrama fiscal, además de estimar su dimensión cuantitativa, es interesante evaluar su impacto sobre la provisión de obras y servicios públicos, frecuentemente desestimada en las interpretaciones convencionales.

*El poder de compra de las exportaciones (PCX),
la política comercial y la composición de las importaciones*

Una de las novedades del estructuralismo fue la atención prestada a la disponibilidad de divisas como “un determinante crítico del crecimiento económico en los países periféricos”. La razón era que, en tanto las exportaciones primarias enfrentaban una demanda inelástica, “el ingreso derivado de las exportaciones podía ser insuficiente para adquirir las importaciones indispensables de las cuales dependía el crecimiento sostenido”.³⁹ El razonamiento es correcto, pero la medida en que las exportaciones derivaban recursos suficientes para equipar la economía requiere ser medida empíricamente en cada caso.

Las exportaciones proveen a los países productores de divisas extranjeras que pueden canalizarse en la adquisición de otros bienes en el mercado internacional. La cantidad de importaciones que pueden adquirirse con estos recursos depende no solo del valor nominal de las exportaciones (X), sino también del precio de las importaciones (o índice de precios de las importaciones, IPM). Este indicador es conocido como el poder de compra de las exportaciones (PCX). Si añadimos los flujos de inversión extranjera (IE), obtenemos la capacidad para importar (CI). Es decir:

$$PCX = \frac{X}{IPM} \quad \text{y} \quad CI = \frac{(X + IE)}{IPM} .$$

³⁹ Fishlow, “El estado de la ciencia económica”, p. 296.

En sentido estricto, lo que resulta útil para nuestro propósito es calcular la capacidad para importar que se origina en las ventas al exterior, que se calcula con la primera de las ecuaciones presentadas arriba (PCX). Es útil estimar el tamaño y crecimiento de esta variable a lo largo del tiempo, pues indica la medida en la cual las exportaciones proveyeron a la economía con la capacidad para llevar a cabo actividades productivas y promover el crecimiento económico.

Sin embargo, este indicador es insuficiente para probar que la capacidad para importar generada por las exportaciones fue empleada productivamente. De hecho, el estructuralismo y la teoría de la dependencia reconocen la existencia de este flujo de recursos, pero minimizan su contribución económica al suponer que en su mayoría se disiparon en el consumo suntuario, generando un enlace de consumo externo que nulificaba la utilidad de aquel para la economía nacional.⁴⁰ No obstante, el tipo de bienes adquirido con divisas extranjeras originadas en las exportaciones no está predeterminado, y requiere por tanto analizarse en cada caso. Más aún, como la composición de las importaciones también se ve influenciada por la política arancelaria, deberíamos ahora ocuparnos de la evolución de esta variable —hasta donde la información disponible lo permite.

En muchos países latinoamericanos, la política comercial fue durante largo tiempo un mero dispositivo fiscal, pues las finanzas públicas dependían en gran medida de los derechos de importación. A partir de cierto momento, el crecimiento y la diversificación de las fuentes de ingresos (frecuentemente asociados al éxito exportador) permitieron a los gobiernos utilizar los aranceles como un instrumento para el logro de objetivos específicos, como promover la modernización económica y proteger las industrias nacientes.⁴¹

⁴⁰ De hecho, algunos autores consideran que no solo los bienes suntuarios se compraban en el exterior, sino también aquellos que consumían los trabajadores de las economías de enclave, los cuales “son muchas veces [...] traídos directamente de la metrópoli”. Bambirra, *El capitalismo*, p. 76.

⁴¹ Bértola y Williamson, “Globalization”, pp. 40-44.

La forma más eficiente de alcanzar este propósito era mediante el diseño de “aranceles en cascada”, que reducían los derechos de importación para los bienes de capital e imponían derechos más elevados para importaciones que competían con las industrias domésticas. Cuando se dispone de suficiente información ofrecemos indicadores de la estructura del arancel, lo que nos permite identificar áreas de liberalización y otras de proteccionismo activo. Por esta vía podemos revelar la intencionalidad de la política comercial y la medida en que el Estado utilizaba los pocos instrumentos de política económica a su alcance para perseguir metas de desarrollo. Cuando este era el caso, el Estado habría venido desempeñando un papel desarrollista que, de acuerdo con el estructuralismo, adoptó solo en la década de 1940.⁴²

Posteriormente, con el fin de evaluar el uso dado al poder de compra de las exportaciones, analizamos la composición de las importaciones y la forma en que esta evolucionó a lo largo de la era exportadora. Por este medio podemos apreciar si estos recursos se emplearon en forma improductiva, como supone la teoría de la dependencia, o si su uso se modificó en el sentido de uno más productivo, lo cual habría favorecido también la modernización económica y la industrialización. En la medida en que las actividades industriales se encontraban frecuentemente en manos de empresarios nativos, este habría sido un vehículo para la transferencia tecnológica y la innovación que debería añadirse a los que reconoce la literatura, a saber, por medio de inmigrantes y de inversión extranjera.⁴³

Inversiones de derrame y externalidades positivas

En términos generales, las interpretaciones convencionales sobre la primera era de las exportaciones consideran que el crecimiento hacia fuera imponía serias limitaciones a la modernización económica por los constreñimientos que representaba en términos de la

⁴² Bértola y Ocampo, *El desarrollo económico*, p. 163.

⁴³ Bértola y Ocampo, *El desarrollo económico*, pp. 166-167.

acumulación de capital y por la concentración de recursos en el sector exportador o de enclave. Con el fin de revisar esta percepción es necesario evaluar cómo y hasta qué punto las inversiones realizadas en infraestructura y otras actividades directamente asociadas con el sector exportador limitaron su alcance y efectos a los linderos de ese sector o si, por el contrario, rebasaron esos márgenes y ejercieron efectos externos positivos que beneficiaban al resto de la economía.

Esta es una tarea triple. Primero, requiere apartarse del supuesto de que toda la infraestructura y las obras públicas que se llevaron a cabo durante la era exportadora tuvieron como su único propósito beneficiar al sector exportador. Podría ser el caso que el Estado utilizará los recursos excedentes originados en actividades de exportación *fuera* del sector exportador. Ello podría suceder con la inversión pública a distintos niveles (municipal, estatal, nacional) en mejoras urbanas (alumbrado público, pavimentación, drenaje) y la construcción de edificios públicos (hospitales, mercados, prisiones), o mediante la promoción estatal de la inversión privada en cualquiera de esas áreas. En todas estas instancias, el impacto de la expansión de las exportaciones era indirecto y difícil de sopesar, pues el auge de las finanzas públicas era el resultado de una prosperidad económica que se originaba primordial pero no exclusivamente en el sector exportador. De hecho, incluso es posible que la contribución fiscal directa de las exportaciones fuera pequeña, pero su contribución indirecta (por medio de impuestos sobre la propiedad o la producción en el sector exportador) fuera elevada. A esto debería añadirse una contribución indirecta de “segundo grado” a las finanzas públicas, originada en actividades dentro del sector doméstico que se beneficiaban del estímulo (mediante enlaces hacia atrás) del sector exportador.

Segundo, es pertinente considerar la existencia de inversión extranjera que, habiendo sido atraída en primer lugar por el sector exportador, más tarde expandió sus actividades al sector doméstico de la economía. Muchas compañías eléctricas que llegaron al país exportador para suministrar energía a la minería ampliaron luego el alcance de sus actividades para proveer a los pueblos y ciudades cercanas de servicios de electricidad, como alumbrado público o tran-

vías eléctricos, o para abastecer de ese insumo al sector industrial. Algunas compañías ferroviarias que apuntaban inicialmente a facilitar la salida de las exportaciones, en un segundo momento tendieron vías de ferrocarril fuera de las áreas de exportación, apuntando a desarrollar nuevas regiones o expandir los mercados del interior.

Tercero, esta revaloración implica considerar que las mismas inversiones que se realizaron para favorecer al sector exportador pudieron tener externalidades positivas sobre el resto de la economía. Esto pudo suceder en el caso de cualquier inversión en infraestructura que tuvo lugar durante el periodo, desde ferrocarriles hasta puertos, electrificación u obras hidráulicas. El sector idóneo para este tipo de análisis es el ferroviario, pues su contribución sectorial puede ser analizada mediante la composición de la carga, en tanto su contribución general a la economía puede estimarse empleando el enfoque del ahorro social. El estudio de la carga y las rutas ferroviarias ayuda a revelar la medida en la cual este medio de transporte contribuyó a la integración de un mercado de productos agrícolas, al equipamiento de la economía y a la urbanización. Con el fin de valorar la distribución de beneficios provistos por los ferrocarriles, es suficiente estimar la parte de la carga que se movió internamente frente a aquella que se destinó a la exportación e identificar a los beneficiarios de la primera: productores agrícolas, comerciantes, industriales y consumidores.

Durante largo tiempo, el estudio de los ferrocarriles en América Latina se desarrolló bajo la influencia de la teoría de la dependencia, al menos en el sentido de considerar que su contribución se limitó a proporcionar una salida eficiente y barata a las exportaciones. Incluso las estimaciones del ahorro social, útiles para cuantificar la contribución directa de los ferrocarriles a la economía, concluyeron frecuentemente que esta se concentró en el sector exportador, con pocos beneficios (si alguno) para la economía en su conjunto.⁴⁴

⁴⁴ Véase Coatsworth, *El impacto económico*; Zanetti y García, *Caminos*; Herranz-Loncán, “The role”; Guajardo, *Tecnología*; Pérez, *Nos dejó el tren*, entre muchos otros. Un proyecto colectivo reciente adoptó entre sus objetivos el de revisar esta perspectiva. Véase Kuntz Ficker, *La expansión ferroviaria*.

Nuestro planteamiento en este libro es que ello puede o no ser cierto, pero necesita ponerse a prueba sin prejuicio alguno en cada caso.

Junto a los ferrocarriles, había muchas inversiones relacionadas con las exportaciones que poseían economías externas positivas y pueden ser analizadas bajo esta luz, aun si su contribución no pueda ser cuantificada. Por ejemplo, las instituciones financieras o compañías de seguros introducidas para proveer servicios a las actividades de exportación pudieron haber mejorado la oferta de crédito y seguros para otros sectores de la actividad económica. En países especializados en la exportación de bienes agrícolas, las mejoras tecnológicas introducidas en la agricultura de exportación pudieron haber tenido derramas sobre la que se orientaba al sector interno. Las obras portuarias realizadas para promover las exportaciones pudieron tener externalidades positivas considerables, como la de facilitar la importación de insumos y maquinaria empleados en la modernización económica y el crecimiento industrial.

Eslabonamientos hacia delante: exportaciones e industrialización

Es bien sabido que el crecimiento liderado por las exportaciones, tal como se desenvolvió en el último tercio del siglo XIX, comenzó con una canasta generalmente compuesta de productos primarios que se vendían en el mercado internacional sin mayor procesamiento. Este rasgo inicial acentuó la percepción de que el modelo poseía beneficios limitados sobre la economía exportadora, pues el valor incorporado en las exportaciones era poco significativo. En algunos casos, esta característica se mantuvo a lo largo de la era exportadora, mientras que en otros se modificó progresivamente, tanto por la incorporación de nuevos productos con mayor valor agregado como porque los productos originales pasaron por alguna clase de preparación o elaboración industrial antes de ser enviados al exterior. En los siguientes capítulos intentaremos arrojar luz sobre aquellos ejemplos en los cuales los productos de exportación se apartaron del caso más común (de las exportaciones primarias), pues consideramos que con el valor agregado las exportaciones también

incrementaron su contribución a la economía nacional. En algunas instancias, las economías empezaron a obtener ventajas de su especialización productiva aun de otra forma: mediante la retención de parte de la producción exportable con el fin de satisfacer la demanda interna, ya fuera de bienes de consumo o de insumos para la industria. En el primer caso, crearon enlaces de consumo interno, mientras que, en el segundo, alimentaron las actividades industriales domésticas.

Es posible identificar ambos tipos de eslabonamientos (los que incorporaron una fase industrial en las actividades de exportación y los que las conectaron con el sector doméstico de la economía) y valorar su importancia. Con respecto a la canasta de exportaciones, se puede distinguir la parte formada por exportaciones primarias de aquella con algún valor agregado. Por lo que hace a los enlaces industriales orientados al mercado interno, generalmente es posible detectar la aparición de algunas actividades industriales y el origen de las materias primas empleadas, y en algunas ocasiones es también posible estimar sus volúmenes de producción.

Por ahora, es acaso innecesario reiterar que, bajo los supuestos adoptados por las interpretaciones convencionales, estos tipos de eslabonamientos fueron en general ignorados o subestimados. Incluso acercamientos más recientes se han resistido a otorgarle a este fenómeno el lugar que merece en la interpretación de la era exportadora. Bulmer-Thomas subestima la importancia de las exportaciones manufactureras al nombrar solo unas cuantas de índole modesta (como carne congelada y harina de trigo de Argentina).⁴⁵ Asimismo, aunque reconoce el surgimiento de un sector manufacturero en ciertos países latinoamericanos, excluye del cuadro a la metalurgia, infravalorando con ello la importancia del desarrollo industrial en algunos de esos países.⁴⁶ Con algunos matices y variantes, estudios recientes han llegado a conclusiones similares.⁴⁷

⁴⁵ Bulmer-Thomas, *The Economic History*, p. 83.

⁴⁶ Bulmer-Thomas, *The Economic History*, pp. 145, 206.

⁴⁷ Bértola y Ocampo, *El desarrollo económico*, pp. 161-162; Bértola y Williamson, "Globalization", pp. 48-50. Por lo que se refiere a casos de estudio

Los eslabonamientos industriales tuvieron un impacto positivo importante sobre el desarrollo económico por lo que implicaban en términos de transferencia tecnológica, efectos de aprendizaje, calificación de la fuerza de trabajo y derramas salariales y fiscales. Aun cuando el capital extranjero se retiró tras la crisis de 1929, los activos hundidos como la maquinaria, el equipo y las instalaciones industriales habitualmente permanecieron en el país receptor. Los enlaces industriales con el sector doméstico fueron la contribución más importante de las exportaciones porque permitieron un aprovechamiento pleno de la dotación de recursos y las ventajas comparativas para favorecer el esfuerzo industrializador. Revaluar el significado histórico de la era de las exportaciones requiere mostrar bajo qué condiciones y en qué medida la industrialización apareció como un resultado endógeno del auge exportador, tal como algunos autores han sugerido.⁴⁸

Transición energética

La transición al uso de energías modernas ha sido reconocida como un aspecto importante de los cambios estructurales que condujeron al crecimiento económico moderno, de la misma forma que el uso de energías fósiles se ha asociado con la industrialización.⁴⁹ Sin embargo, estudios recientes han sugerido que, en contraste con lo que sucedió en los países avanzados, las naciones latinoamericanas experimentaron una transición energética sin revolución industrial, meramente “inducida” por las necesidades de la infraestructura ferroviaria —impuesta por el modelo exportador— o centrada en el complejo agroexportador. Considerando que muchos países latino-

nacionales, algunos reconocen un importante desarrollo industrial antes de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones, pero conceden poca significación a los enlaces industriales originados en el sector exportador. Véase Cárdenas, *El largo curso*.

⁴⁸ Haber, “The political economy”; Kuntz Ficker, *El comercio exterior*; Salvucci, “Export-led”.

⁴⁹ Gales *et al.*, “North versus South”; Rubio *et al.*, “Energy as an indicator”; Wrigley, *Energy*.

americanos carecían de recursos energéticos, este patrón implicó mayores niveles de dependencia energética, lo que supone otra dimensión de “las consecuencias persistentes del crecimiento primario-exportador durante la primera globalización”.⁵⁰

Nuestro interés en esta materia es doble. Por un lado, intentaremos definir hasta qué punto tuvo lugar una transición energética durante la era exportadora. Por el otro, trataremos de valorar si esta transición realmente se limitó a las necesidades del modelo exportador o lo trascendió al contribuir a la modernización económica general y a la industrialización. Mientras que en algunas economías agroexportadoras el uso de fuentes modernas de energía pudo haber estado restringido al transporte ferroviario, en países que exportaban productos minerometalúrgicos, su empleo pudo haber sido más extendido desde fases tempranas. La medida en la cual estos dos aspectos se tratarán en los capítulos que siguen depende, por supuesto, de la disponibilidad de información en cada caso.

El contenido de este libro

Este volumen es distinto de muchos otros que abordan la primera era de crecimiento liderado por las exportaciones en América Latina, no solo por su marco analítico, sino también porque el análisis se sustenta en evidencia que fue muchas veces construida desde cero utilizando fuentes primarias. De hecho, en algunos casos fue necesario emprender una reconstrucción (o revisión) de las estadísticas de comercio exterior durante la primera era exportadora como prerequisito para este ejercicio.⁵¹ Varios de los participantes en este proyec-

⁵⁰ Travieso, “Transición energética”.

⁵¹ Los artículos resultantes fueron publicados en la *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 36:1 (marzo de 2018), en <<https://www.cambridge.org/core/journals/revista-de-historia-economica-journal-of-iberian-and-latin-american-economic-history/issue/2AC6EEB31706FE1796AFD0E6A3A9E922>>. En algunos casos no fue necesario llevar a cabo una reconstrucción de las estadísticas de exportación

to son académicos reconocidos por su trabajo de valoración de la precisión y confiabilidad de las estadísticas de comercio exterior. Por otra parte, con el fin de estimar algunos de los indicadores, los participantes recurrieron a fuentes originales y en muchas ocasiones emprendieron una revisión crítica de la evidencia comúnmente utilizada en la literatura. Con esta información construyeron nuevos índices de precios de importaciones y exportaciones, a veces contrastándolos con los que ya existían. En suma, el análisis que ofrecemos ha sido posible gracias a la construcción de nueva y más confiable evidencia que la que había sustentado las interpretaciones anteriores.

Los capítulos que siguen abordan cada uno de los siete estudios de caso que hemos elegido para analizar la contribución económica de las exportaciones durante la primera era exportadora con base en los indicadores y parámetros mencionados antes. Esto no los hace idénticos, empero, por al menos dos razones. Primero, porque la información no se encuentra disponible en la misma medida para todos los países que comprende este proyecto. Pese a nuestros esfuerzos por reunir y construir la evidencia necesaria, la falta de datos en algunos aspectos de la actividad económica impidió la estimación de todos los parámetros para todos los países. Algunas veces estos no pudieron calcularse cuantitativamente, pero aun así se incluyeron bajo la forma de apreciaciones cualitativas. Segundo, porque junto con el análisis de los parámetros establecidos para todo el proyecto, los autores participantes tuvieron la libertad de destacar y desarrollar las especificidades de su caso de estudio, lo cual hace distinto cada capítulo, hasta cierto punto. Por la misma razón, cada ensayo adopta su propia periodización, que corresponde a la línea temporal de la era exportadora de cada país, de acuerdo con los autores del trabajo respectivo. Ello explica por qué algunos capítulos inician temprano en el siglo XIX mientras que otros lo hacen mucho más tarde. Adicionalmente, mientras que en casi todos los

debido a que trabajos anteriores ofrecían ya esa información, como en Ocampo, *Colombia*, para Colombia; Kuntz Ficker, *El comercio exterior y Las exportaciones*, para México, y Rayes, *En las puertas y “La estadística”*, para Argentina.

capítulos la Gran Depresión de 1929 representó un hito que señaló el final de la era exportadora, hay un caso en el cual, por razones específicas, el crecimiento liderado por las exportaciones continuó hasta después de la segunda Guerra Mundial. Finalmente, hay casos en los cuales los autores decidieron enfocarse en el o los principales productos exportados en lugar de abordar todo el sector exportador, ofreciendo un estudio en profundidad de actividades específicas más que una visión panorámica del conjunto.

Más allá de estas particularidades, hemos hecho un esfuerzo para imprimir cierta uniformidad en los capítulos y en esa medida hacerlos comparables al menos en algunos aspectos formales. Con ese fin, presentamos los datos en dólares, estimamos valores a precios constantes con base en el mismo año (1913), utilizamos un índice de precios Fisher para las importaciones y las exportaciones, y tratamos de emplear los mismos años de referencia en la estimación de tasas de crecimiento y otros indicadores. Todos los capítulos incluyen un mapa que ilustra la ubicación geográfica de las actividades de exportación en cada país. Finalmente, con el propósito de mostrar el saldo y las repercusiones del proceso estudiado y de dar un punto de llegada común a todos los capítulos, estos incluyen un epílogo que describe brevemente la situación macroeconómica general entre la depresión económica de 1929 y la inmediata (segunda) posguerra. El epílogo también evalúa la medida en que la modernización económica y (en algunos casos) la industrialización había tomado fuerza durante la era de las exportaciones y facilitó el tránsito a un modelo de crecimiento orientado hacia dentro en cada país.⁵² En suma, nuestro objetivo es, más que ofrecer al lector una nueva colección de ensayos sobre América Latina, utilizar un marco analítico común y presentar un grupo de casos de estudio que sean comparables con el resto en muchos aspectos y que en conjunto puedan contribuir a construir una nueva síntesis interpretativa, para la cual este ejercicio es apenas el comienzo.

⁵² La única excepción a esta regla es Bolivia. Como la era exportadora continuó hasta el periodo posterior a la segunda Guerra Mundial, no hubo necesidad de un epílogo separado del balance en este caso.

Como se mencionó antes, los siguientes capítulos presentan siete estudios de caso en orden alfabético, a saber, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Un último capítulo evalúa los resultados de nuestro proyecto a la luz de las propuestas iniciales, proporciona algunos juicios comparativos y ofrece un balance provisional de nuestros hallazgos. Aun cuando soy autora de la introducción y el capítulo final, vale la pena reiterar que este es el resultado de un genuino esfuerzo colectivo.

Referencias

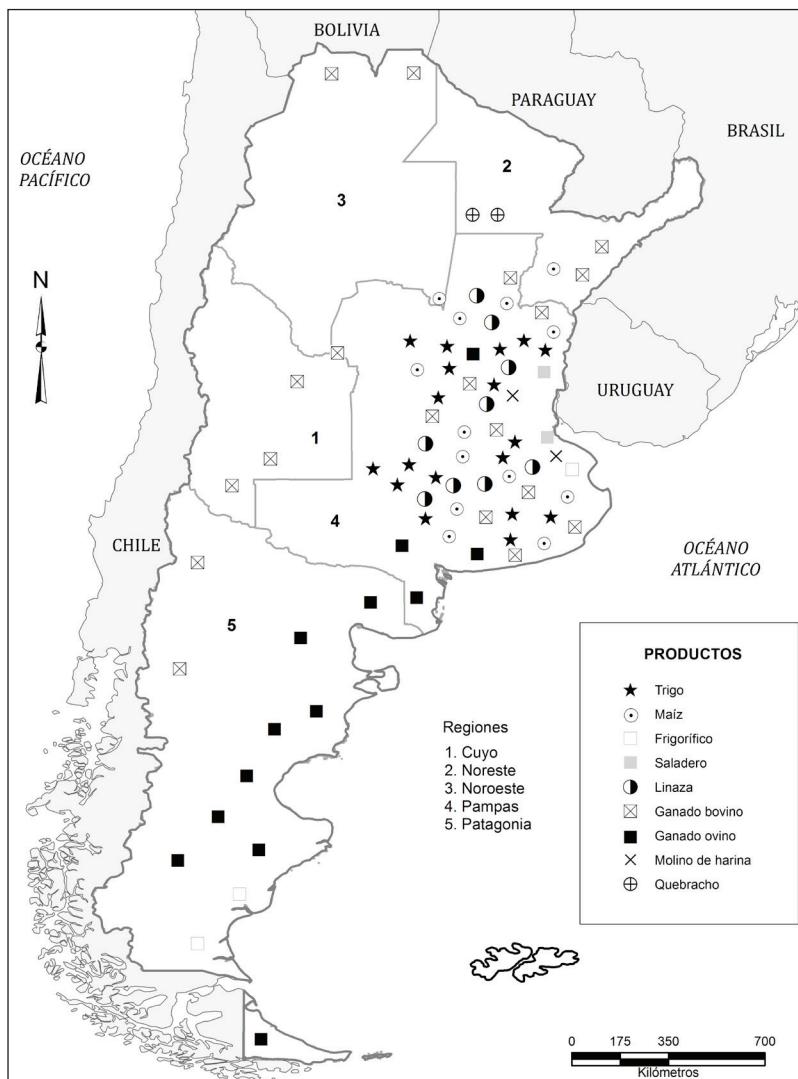
- Altimir, Oscar, Enrique Valentín Iglesias y José Luis Machínea (eds.), *Hacia la revisión de los paradigmas del desarrollo en América Latina*, Santiago, CEPAL, 2008.
- Bambirra, Vania, *El capitalismo dependiente latinoamericano*, 7^a ed., México, Siglo XXI Editores, 1978.
- Bértola, Luis, y Jeffrey Williamson, “Globalization in Latin America before 1940”, en Bulmer-Thomas, Coatsworth y Cortés Conde (eds.), *The Cambridge Economic History*, vol. II, 2006, pp. 11-56.
- Bértola, Luis, y José Antonio Ocampo, *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*, México, Fondo de Cultura Económica, 2013.
- Bulmer-Thomas, Victor, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge University Press, Nueva York, 2014 [no hay versión en español para esta edición; para la primera edición, de 1994, la más reciente versión en español es *La historia económica de América Latina desde la independencia*, trad. de Mónica Utrilla de Neira, México, Fondo de Cultura Económica, 2010].
- Bulmer-Thomas, Victor, John H. Coatsworth y Roberto Cortés Conde (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America. Vol. II. The Long Twentieth Century*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press, 2006.
- Cárdenas, Enrique, *El largo curso de la economía mexicana. De 1780 a nuestros días*. México, El Colegio de México–Fondo de Cultura Económica, 2015.
- Cárdenas, Enrique, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (comps.), *La era de las exportaciones latinoamericanas. De fines del siglo XIX a principios del XX*, México, Fondo de Cultura Económica, 2003.

- Cardoso, Fernando Henrique, y Enzo Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*, 3^a ed., México, Siglo XXI Editores, 1971.
- Chilcote, Ronald H., "Dependency: A critical synthesis of the literature", en Domínguez (ed.), *Latin America's International Relations*, 1994, pp. 114-139.
- Coatsworth, John H., *El impacto económico de los ferrocarriles en el Porfiriato. Crecimiento contra desarrollo*, México, Era, 1984.
- , "Desigualdad, instituciones y crecimiento económico en América Latina", *Economía*, xxxv:69 (2012), pp. 204-230.
- Coatsworth, John H., y Alan Taylor, *Latin America and the World Economy since 1800*, Cambridge, Harvard University Press, 1998.
- Cortés Conde, Roberto, y Shane Hunt (eds.), *The Latin American Economies: Growth and the Export Sector 1880-1930*, Nueva York, Holmes and Meier, 1985.
- Domínguez, Jorge I. (ed.), *Latin America's International Relations and their Domestic Consequences*, Nueva York, Garland, 1994.
- Dos Santos, Theotonio, *La teoría de la dependencia. Balance y perspectiva*, México, Plaza y Janés, 2002.
- , "La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina", en Gutiérrez (comp.), *El pensamiento sobre el desarrollo*, 2011, pp. 145-177.
- Farmer, Brian R., *The Question of Dependency and Economic Development: A Quantitative Analysis*, Lanham, Lexington Books, 1999.
- Fishlow, Albert, "El estado de la ciencia económica en América Latina", *Investigación Económica*, 46:181 (1987), pp. 293-330.
- Franko, Patrice, *The Puzzle of Latin American Economic Development*, Lanham, Rowman & Littlefield, 1999.
- Gales, Ben, et al., "North versus South. Energy transition and energy intensity in Europe over 200 years", *European Review of Economic History*, 11 (2007), pp. 215-249.
- Gómez Galvarriato, Aurora, y Jeffrey Williamson, "Was it prices, productivity or policy? Latin American industrialization after 1870?", *Journal of Latin American Studies*, 41:4 (2009), pp. 663-694.
- Guajardo, Guillermo, *Tecnología, Estado y ferrocarriles en Chile, 1850-1950*, Madrid-México, Fundación de los Ferrocarriles Españoles-CIICH, UNAM, 2007.
- Gutiérrez, Coralía (comp.), *El pensamiento sobre el desarrollo en América Latina. Textos del siglo XX y XXI*, México, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2011. (Originalmente publicado en 1980).

- Haber, Stephen, "Introducción", en Haber (comp.), *Cómo se rezagó la América Latina: ensayos sobre las historias económicas de Brasil y México. 1800-1914*, México, Fondo de Cultura Económica, 1999, pp. 9-46.
- , "The political economy of industrialization", en Bulmer-Thomás, Coatsworth y Cortés Conde (eds.), *The Cambridge Economic History*, vol. II, 2006, pp. 537-584.
- Herranz Loncán, Alfonso, "The role of railways in export-led growth. The case of Uruguay, 1870-1913", *Economic History of Developing Regions*, 26:2 (2011), pp. 1-32.
- Ismail, Kareem, "The structural manifestation of the 'Dutch Disease': The case of oil exporting countries", International Monetary Fund. <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10103.pdf>>, 2010, consultado en marzo de 2017.
- Kalmanovitz, Salomón, *El desarrollo tardío del capitalismo: un enfoque crítico de la teoría de la dependencia*, México, Siglo XXI Editores, 1983.
- Krugman, Paul, y Leandro Wolfson, "Los ciclos en las ideas dominantes con relación al desarrollo económico", *Desarrollo Económico*, 36:143 (1996), pp. 715-731.
- Kuntz Ficker, Sandra, *El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal, 1870-1929*, México, El Colegio de México, 2007.
- , *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización, 1870-1929*, México, El Colegio de México, 2010.
- (ed.), *Historia mínima de la expansión ferroviaria en América Latina*, México, El Colegio de México, 2015.
- Kuznets, Simon, *Crecimiento y estructura económica*, G. Gili, Barcelona, 1970.
- Love, Joseph, "The rise and decline of economic structuralism in Latin America: New dimensions", *Latin American Research Review*, 40:3, pp. 100-125, <<http://www.jstor.org/stable/3662824>>.
- Mamalakis, Markos, y Clark Reynolds (eds.), *Essays on the Chilean Economy*, Homewood, Irwin, 1965.
- Marini, Ruy Mauro, *América Latina, dependencia y globalización*, Clacso / Bogotá, Siglo del Hombre Editores, 2008.
- Meisel Roca, Adolfo, "Enfermedad holandesa y exportaciones de banano en el Caribe colombiano, 1910-1950", *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial*, 26, Cartagena, Banco de la República, 2010.
- Moreno Brid, Juan Carlos, y Esteban Pérez Caldentey, *Trade and Economic Growth: A Latin American Perspective on Rhetoric and Reality*, México, CEPAL, 2009.
- Ocampo, José Antonio, *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*, Bogotá, Siglo XXI Editores, 1984.

- , “Los paradigmas del desarrollo en la historia latinoamericana”, en Altimir *et al.* (eds.), *Hacia la revisión*, Santiago, CEPAL, 2008, pp. 19-57.
- O’Rourke, Kevin H., y Jeffrey Williamson, *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Cambridge, MIT Press, 1999.
- Packenham, Robert, *The Dependency Movement. Scholarship and Politics in Development Studies*, Cambridge, Harvard University Press, 1992.
- Peet, Richard, y Elaine Hartwick, *Theories of Development*, Nueva York, Guilford, 1999.
- Pérez, Gustavo, *Nos dejó el tren: la historia de los ferrocarriles colombianos y los orígenes del subdesarrollo*, Bogotá, Cisnecolor, 2007.
- Prebisch, Raúl, “El desarrollo de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, *Desarrollo Económico*, 26:103 (octubre-diciembre de 1986), pp. 479-502.
- Rayes, Agustina, *En las puertas del Dorado. Las exportaciones argentinas, 1890-1913*, Buenos Aires, Universidad Torcuato di Tella, 2013.
- , “La estadística de las exportaciones argentinas, 1875-1913. Nuevas evidencias e interpretaciones”, *Investigaciones de Historia Económica*, 11:1 (2015), pp. 31-42.
- Reynolds, Clark, “Development problems of an export economy: The case of Chile and copper”, en Mamalakis y Reynolds (eds.), *Essays*, 1965, pp. 201-361.
- Rubio, María del Mar, *et al.*, “Energy as an indicator of modernization in Latin America, 1890-1925”, *The Economic History Review*, 63:3 (2010), pp. 769-804.
- Salvucci, Richard, “Export-led industrialization”, en Bulmer-Thomas *et al.* (eds.), *The Cambridge Economic History*, vol. II, 2006, pp. 249-292.
- Seers, Dudley, *Teoría de la dependencia: una revaluación crítica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1987.
- Singer, Hans, “The distribution of gains between investing and borrowing countries”, *American Economic Review*, 11 (marzo, 1950), pp. 473-485.
- So, Alvin, *Social Change and Development: Modernization, Dependency, and World-System Theories*, Sage, Newbury Park, 1990.
- Travieso, Emiliano, “Transición energética bajo una era de exportaciones: el caso de Uruguay, 1900-1950”, Seminario internacional La era de las exportaciones, México, El Colegio de México, 2015, pp. 1-37.
- Wrigley, Edward Anthony, *Energy and the English Industrial Revolution*. Cambridge, Cambridge University Press, 2010.
- Zanetti, Oscar, y Alejandro García Álvarez, *Caminos para el azúcar*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1987.

Mapa 2. Principales actividades exportadoras de Argentina, ca. 1910



FUENTES: elaboración propia basada en el *Censo Agropecuario Nacional 1908*, Bandieri, *Historia*, y Míguez, *Las tierras*. Preparado por Emelina Nava, Departamento de Sistemas de Información Geográfica, El Colegio de México.

NOTA: la localización de los símbolos es aproximada y solo para propósitos de ilustración. Aquellos aparecen en las áreas en donde predominaban las actividades mencionadas, pero no están a escala.



2 | La contribución de las exportaciones a la economía argentina, 1875-1929¹

Sandra Kuntz Ficker

Agustina Rayes

Universidad Nacional de San Martín-
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

Introducción

El desempeño de las exportaciones argentinas durante la llamada “primera globalización” ha sido un tema ampliamente estudiado en la historiografía. Recientemente, no solo se ha relanzado el interés por conocer con mayor detalle los principales bienes y destinos,² sino que también ha aflorado la preocupación por estudiar la fiabilidad de las fuentes estadísticas.³ En contraste con las

¹ Esta investigación se ha beneficiado del apoyo financiero del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina, mediante una beca postdoctoral otorgada a Agustina Rayes. Las autoras agradecen a los colaboradores del presente volumen y a los participantes de la sesión en CLADHE V, donde se presentó, así como a Eduardo Míguez y Daniel Moyano, los comentarios sobre los borradores anteriores. Las opiniones, errores y omisiones son de responsabilidad exclusiva de las autoras.

² Cortés Conde, “Argentina”, pp. 360-417; Bértola y Ocampo, *El desarrollo*; Míguez y Rayes, “La naturaleza”, pp. 313-344, y Bulmer-Thomas, *La historia*.

³ Tena-Junguito y Willebald, “On the accuracy”, pp. 28-68, y Rayes, “La estadística”, pp. 31-42.

investigaciones hechas en las décadas de 1960 y 1970,⁴ menos atención ha recibido la relación entre el sector exportador y la economía nacional.

En este sentido, la propuesta de este capítulo es examinar la contribución de las exportaciones al crecimiento de la economía argentina entre 1875 y 1929 mediante la construcción de diversos indicadores.⁵ Además de calcular qué parte del producto interno bruto (PIB) y de su crecimiento se debió a las exportaciones, cuantificamos el aporte indirecto, analizando el valor de retorno, la contribución fiscal, el poder de compra de las exportaciones, las externalidades positivas, los eslabonamientos industriales y el uso de la energía moderna. La nueva evidencia reunida está orientada a discutir algunas de las nociones sostenidas por las interpretaciones convencionales relacionadas con la trayectoria y el desempeño de la economía argentina durante la primera era exportadora.

Argentina y la primera era exportadora

Las condiciones previas existentes y las alternativas disponibles

Luego de la independencia (en la década de 1810), la región del Río de la Plata se especializó en la producción de productos pecuarios como pieles, lanas, carnes saladas, sebo y otros subproductos ganaderos, dada la escasez de mano de obra y capital, y la abundancia relativa de tierra.⁶ Apenas en la última década del siglo XIX, los productos originados en la agricultura se introdujeron con

⁴ Gallo, “La expansión”, pp. 13-25; Gallo y Cortés Conde, *La formación*; Cortés Conde, *Hispanoamérica*, y “The export”, pp. 319-381.

⁵ Es importante aclarar que este trabajo no aborda el impacto económico del sector exportador en las diferentes regiones (o provincias) del país, más allá de algunas menciones específicas. Tampoco considera la distribución de los beneficios generados por las exportaciones.

⁶ Brown, *Historia*, y Salvatore y Newland, “Between independence”, pp. 19-45.

éxito en la canasta de exportación —como el trigo, el maíz y la linaza (y, en menor medida, la harina de trigo, la cebada, el centeno, etc.). Además, las exportaciones de carnes, ovinas y bovinas congeladas y (desde principios del siglo xx) la vacuna enfriada, crecieron constantemente. Desde entonces, los artículos ganaderos y los productos agrícolas coexistieron, expandiendo la estructura exportadora (los productos forestales, por ejemplo, el extracto y el rollizo de quebracho también participaron, pero su papel fue relativamente menor). De hecho, las exportaciones tradicionales disminuyeron solo en términos relativos y su volumen continuó aumentando, al menos hasta la primera Guerra Mundial.⁷

Existen diferentes razones para explicar la expansión de las exportaciones. Por un lado, ello fue posible gracias a las transformaciones en la estructura productiva. La inmigración transatlántica proporcionó la mano de obra necesaria. La inversión extranjera facilitó la construcción de infraestructura (por ejemplo, ferrocarriles y puertos), y ello redujo los costos del transporte nacional. El Estado argentino extendió la frontera efectiva, combatiendo a la población nativa y resolviendo disputas con países limítrofes. En este proceso se incorporaron nuevas tierras al sector exportador.⁸ Por otro lado, el éxito de las exportaciones argentinas se debió también al hecho de que, aunque en teoría el país adhirió al patrón oro en 1883, en la práctica no pudo respetar la paridad y la moneda permaneció generalmente devaluada.⁹

Obviamente, no solo los factores internos explican el desempeño sobresaliente de las exportaciones argentinas. La caída en el costo del transporte transoceánico permitió a los productos argentinos competir con éxito en mercados distantes, como los europeos,¹⁰ y las exportaciones argentinas respondieron a la creciente demanda de materias primas y alimentos de los países que

⁷ Cortés Conde, Halperín Donghi y Gorostegui de Torres, *Evolución*; Díaz Alejandro, *Ensayos*, y Rayes, “Sobreviviendo”, pp. 1-22.

⁸ Míguez, *Historia*, pp. 241-260, y Vitelli, *Los dos siglos*, pp. 131-132.

⁹ Williams, *Argentine*, y Cortés Conde, “The export”, p. 343.

¹⁰ Gerchunoff y Llach, “Antes”, pp. 1-52, y Bértola y Ocampo, *El desarrollo*.

experimentaban el proceso de industrialización.¹¹ En efecto, las exportaciones se diversificaron geográficamente, ya que llegaron no solo al Reino Unido sino también a otros países de Europa continental (Francia, Alemania, Bélgica, los Países Bajos, Italia y España) y América (Estados Unidos, Brasil, Chile, Uruguay y Bolivia).¹²

Dadas estas condiciones en el último tercio del siglo XIX, casi no había otra alternativa para el desarrollo de la economía argentina que la que ofrecía la abundancia de recursos naturales aptos para la agricultura y la ganadería. La silvicultura también era posible; no obstante, al ser principalmente una actividad de recolección, representaba un uso menos productivo de los recursos. La minería prácticamente no existía, y la extracción de petróleo comenzó, apenas para el consumo interno, en las primeras décadas del siglo XX. La dotación de recursos naturales y la relativa escasez de capital y trabajo crearon ventajas comparativas claras para la especialización en la producción primaria para la exportación. La industrialización se convirtió en una opción solo cuando el éxito de este camino creó los prerequisitos para ello.

Algunos indicadores descriptivos

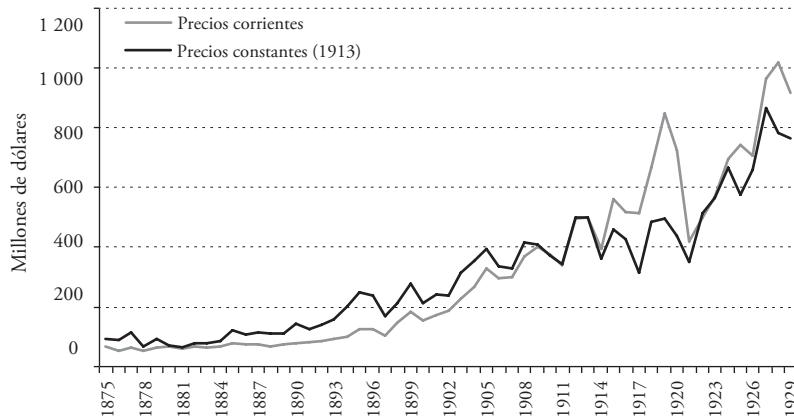
Comencemos por proporcionar algunos indicadores que describen el desempeño de las exportaciones argentinas a lo largo del periodo. La gráfica 2.1 ilustra la evolución a largo plazo de los valores de exportación.

Esta gráfica muestra que, después de un comienzo vacilante, las exportaciones argentinas tuvieron un crecimiento prominente hasta la primera Guerra Mundial, tanto en valores constantes como corrientes; sin embargo, el crecimiento fue mayor en valores constantes. Durante el conflicto internacional se observa una brecha

¹¹ Platt, *Latin American*, y Cortés Conde, *Hispanoamérica*.

¹² Vázquez Presedo, *El caso argentino*; Badia-Miró, Carreras-Marín y Rayes, “La diversificación”, pp. 45-77, y Bulmer-Thomas, *La historia*.

Gráfica 2.1. Exportaciones argentinas, 1875-1929
 (valores FOB en dólares, a precios corrientes y constantes, 1913)



NOTA: los valores corrientes se calcularon con un índice de Fischer.

FUENTES: Rayes, "La estadística", pp. 31-42, y "Serie".

entre las dos series; ello indica un fuerte crecimiento de los valores corrientes debido a la inflación, la cual no afecta la serie a valores constantes. Ambas magnitudes reiniciaron la senda de crecimiento en la década de 1920, aunque la disminución en los años anteriores a la Gran Depresión genera un balance menos favorable para toda la década.

El cuadro 2.1 resume las tasas de variación de las exportaciones en precios corrientes y constantes (1913), del *quantum* y de las exportaciones per cápita.

Como puede observarse, las tasas de crecimiento fueron bajas durante la fase de integración a los mercados internacionales (1875-1889), en la cual, de hecho, hubo una disminución de las exportaciones per cápita. Durante este periodo, el *quantum* evolucionó mejor porque la caída en los costos de transporte alentó las canastas "pesadas" como la argentina, compuesta por productos agrícolas de bajo valor unitario. En la última década del siglo XIX, tanto los valores como el volumen despegaron; sin embargo, desde entonces las tasas de variación de las primeras crecieron más rápidamente. La primera Guerra Mundial fue un *shock* internacional sig-

Cuadro 2.1. Tasas de variación de las exportaciones argentinas, 1875-1929

Años	Valor en el año inicial de cada década (precios constantes [1913], dólares)		Tasa de variación promedio (porcentajes)			
	Total (millones)	Per cápita	Exportaciones a precios corrientes	Exportaciones a precios constantes (1913)	Quantum	Exportaciones per cápita
<i>Fases de Maddison</i>						
1875-1913			5.5	4.6	4.7	2.1
1913-1929			3.9	2.7	2.6	1.2
<i>Por décadas</i>						
1880-1890	69.3	27.1	1.5	7.4	6.6	-1.6
1890-1900	141.8	40.9	7.1	4.1	3.6	3.9
1900-1910	211.7	45.1	9.3	5.9	5.7	5.3
1910-1920	374.5	55.8	6.7	1.6	1.4	3.8
1920-1929	438.8	48.9	2.7	6.4	6.4	-0.2
<i>Otros períodos</i>						
1875-1889			0.6	1.4	3.3	-2.4
1890-1899			9.8	7.8	6.7	6.6
1900-1913			9.4	6.9	6.7	5.4
1914-1918			14.1	7.5	7.1	11.5
1919-1929			0.8	4.5	4.5	-1.9
1875-1929			5.0	4.0	4.3	2.0

FUENTES: Rayes, "La estadística", pp. 31-42, y "Serie".

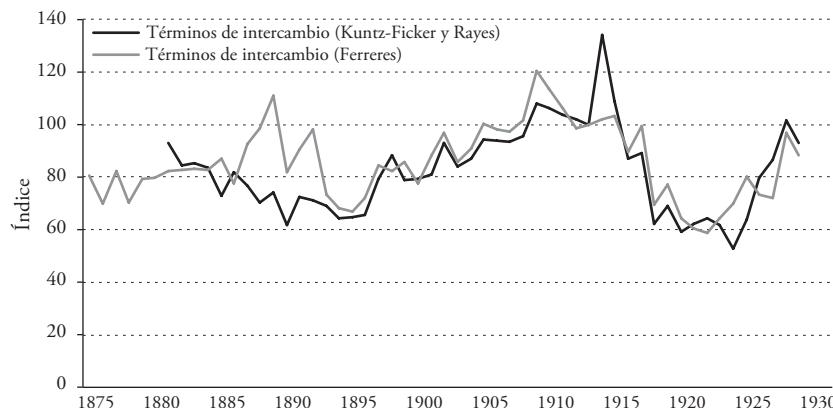
nificativo que afectó tangencial o directamente a los mercados en los que participó Argentina. No obstante, considerando los valores corrientes, las exportaciones experimentaron un aumento. De 1890 a 1918, las exportaciones per cápita crecieron a tasas elevadas, en contraste con los períodos anterior y posterior. Después de la contingencia, el valor de las exportaciones a precios corrientes apenas creció, mientras que el valor a precios constantes y el *quantum* experimentaron un nuevo impulso. La creencia contemporánea en "el retorno a la normalidad" resultó ser errónea, ya que el contexto in-

ternacional estaba cambiando y el modelo de crecimiento guiado por las exportaciones parecía agotarse. Este proceso fue visible durante la Gran Depresión.

A medida que Argentina se convertía en un país exportador competitivo de materias primas y alimentos, se transformaba también en un importador de materias primas y manufacturas. De acuerdo con Winograd y Véganzones,¹³ entre 1900 y 1929 el grado de apertura comercial (estimado como comercio total respecto al PIB) fue de aproximadamente la mitad del PIB.

Algunas corrientes de pensamiento, como el estructuralismo, han señalado que los términos de intercambio fueron una de las principales desventajas del esquema agroexportador. La gráfica 2.2 muestra estimaciones de términos de intercambio para Argentina durante este periodo.

**Gráfica 2.2. Términos de intercambio de Argentina, 1875-1929
(1913 = 100)**



NOTA: términos de intercambio (Ferreres) fue calculado con Ferreres, *Dos siglos*, gráfic 8.1.7, cambiando el año base a 1913. Nuestros términos de intercambio se estimaron con un índice de precios de importaciones calculado con base en los índices de precios de las exportaciones de los cinco principales socios comerciales, y el índice de precios de las exportaciones argentinas fue elaborado por nosotras (véase gráfica 2.1).

FUENTES: Ferreres, *Dos siglos*; Rayes, “La estadística”, pp. 31-42, y “Serie”.

¹³ Winograd y Véganzones, *Argentina*, p. 29.

La gráfica 2.2 incluye datos de Ferreres solo con fines comparativos, ya que estos últimos se calcularon con estadísticas comerciales oficiales y no notaron la caída de los precios internacionales desde 1870 hasta mediados de la década de 1890. Nuestra reconstrucción de los términos de intercambio, por el contrario, se ha estimado con índices basados en precios de mercado.¹⁴ Aunque hubo subidas y caídas de cierta magnitud durante el periodo, no parece haber nada que pueda interpretarse como un “deterioro secular” en los términos de intercambio, ya que tendieron a mejorar en las décadas anteriores a la primera Guerra Mundial.¹⁵

Según nuestros datos, después del desplome inicial de los precios hubo una tendencia positiva entre 1894 y 1914, solo revertida por el conflicto mundial. Los términos de intercambio de Argentina cayeron dramáticamente durante la guerra debido al aumento en los precios de las importaciones, que claramente superaron los precios de exportación. A pesar de las fluctuaciones a principios de la década de 1920, los términos de intercambio se recuperaron hasta el nivel del año base (1913). Gómez-Galvarriato y Williamson¹⁶ han sugerido que la mejora de los términos de intercambio, positiva en términos de ingresos a corto plazo, conllevaba la contraparte negativa de desalentar la industrialización. Dadas las tasas de crecimiento de las importaciones de bienes de capital que utilizan estos autores, este podría haber sido el caso en la década de 1890, que mostró un crecimiento nulo de esas importaciones, pero no a principios del siglo xx, ya que crecieron a un promedio anual del 11% entre 1901 y 1911.

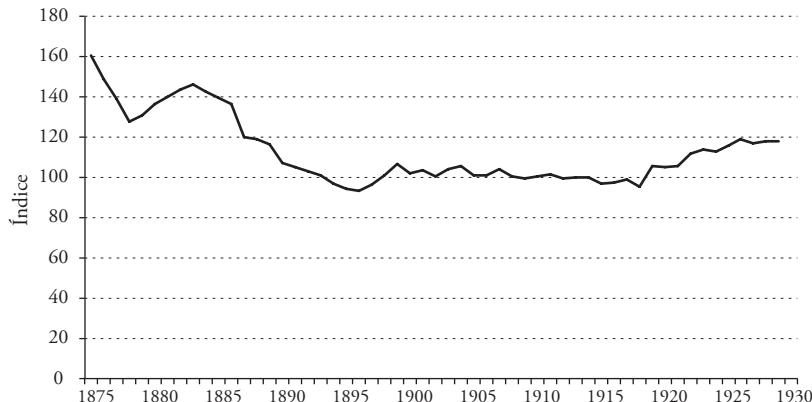
Finalmente, quisiéramos abordar la cuestión de hasta qué punto la expansión de las exportaciones podría ser contraproducente

¹⁴ Ambos términos de intercambio difieren de Berlinski, “International”, p. 199, para el periodo 1913-1929.

¹⁵ Una investigación reciente afirma que hubo una mejora en los términos de intercambio desde la Independencia hasta la primera Guerra Mundial, y que esto fue decisivo para el auge de las exportaciones argentinas. Véase Francis, “Globalization”, pp. 709-738.

¹⁶ Gómez-Galvarriato y Williamson, “Was it prices...?”, pp. 663-694.

Gráfica 2.3. Tipo de cambio real bilateral (Argentina-Estados Unidos), 1875-1930
(1913 = 100)



NOTA: en ambos casos, el año base se cambió a 1913.

FUENTES: el tipo de cambio nominal y el índice de precios argentinos fueron tomados de Ferreres, *Dos siglos*, gráficas 5.1.1 y 7.2. El índice de precios de Estados Unidos fue extraído de Officer, "An improved", gráfica 3.

para la economía argentina debido a la llamada “enfermedad holandesa”. Para detectar su existencia, usamos el tipo de cambio real de Argentina con respecto a Estados Unidos.

La gráfica 2.3 revela que solo entre 1884 y 1896 hubo una apreciación visible y consistente del tipo de cambio real. Si hubo un efecto negativo en la competitividad del sector exportador argentino, puede haber estribado en disminuir temporalmente la diversificación productiva que se estaba produciendo dentro del propio esquema. Como dijimos, a principios de la década de 1890 tuvo lugar una creciente presencia de exportaciones agrícolas; por lo tanto, podríamos preguntarnos si su crecimiento hubiera sido más intenso en ausencia de este factor. En las siguientes dos décadas, la apreciación fue muy moderada y probablemente inocua. En cambio, hubo una pronunciada tendencia a la depreciación durante la década de 1920, lo cual puede haber tenido un importante papel en la competitividad de las exportaciones.

La contribución económica de las exportaciones: algunos parámetros

El auge de las exportaciones y el crecimiento económico: la contribución directa

Una forma de estimar la contribución directa de las exportaciones a la economía nacional es calcular qué parte del PIB representaron, y en qué medida contribuyeron al crecimiento de este.

El cuadro 2.2 muestra las fases y la periodización del proceso de crecimiento liderado por las exportaciones en Argentina. Al principio, el PIB aumentó más que las exportaciones, lo que significa que estas últimas aún no impulsaban su crecimiento. Según esta información, el crecimiento guiado por las exportaciones realmente despegó desde la década de 1890, y su importancia fue particularmente evidente durante la primera Guerra Mundial (aunque su efecto sobre el crecimiento podría estar sesgado debido a la inflación que afectó los precios de exportación más que los precios domésticos).

Cuadro 2.2. Impacto directo de las exportaciones
en el crecimiento del PIB, 1875-1929
(porcentajes calculados a precios corrientes del PIB y de las exportaciones,
en dólares)

Periodos	<i>Tasa de variación anual promedio</i>		<i>Participación de las exportaciones en el PIB</i>	<i>Contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB</i>
	<i>PIB</i>	<i>Exportaciones</i>		
1875-1890	3.1	1.1	15.0	5.3
1890-1913	7.1	8.4	20.8	24.6
1914-1918	7.4	14.1	20.4	38.9
1919-1929	4.1	2.1	19.4	9.9
1913-1929	5.3	3.9	19.8	14.6
1875-1929	5.4	5.0	19.6	18.1

FUENTES: Ferreres, *Dos siglos*, gráfica 3.3; Rayes, “La estadística”, pp. 31-42, y “Serie”. Ambas series fueron convertidas a dólares siguiendo a Federico y Tena-Junguito, “World”, pp. 1-300.

En la década de 1920, otras fuentes de crecimiento remplazaron a las exportaciones como el sector más dinámico de la economía.

El mismo cuadro también muestra que desde la década de 1890 las exportaciones contribuyeron con una quinta parte del PIB, estimación que coincide con la de Winograd y Véganzones.¹⁷ Contrariamente a lo que podría esperarse por el éxito exportador de Argentina durante este periodo, la adopción plena del crecimiento liderado por las exportaciones no implicó una hipertrofia del sector exportador en relación con el resto de la economía. Lejos de eso, las actividades de exportación parecen haber coexistido con otras relacionadas con el sector interno que contribuyeron a un incremento sostenido del PIB durante todo el periodo.

Finalmente, el cuadro proporciona información sobre la contribución directa de las exportaciones al PIB. Como se puede observar, esta contribución varió con el tiempo. Fue modesta al principio y considerable entre 1890 y 1918, etapa en la que las exportaciones lideraron el crecimiento de la economía argentina. Despues de 1920, esta evidencia sugiere que otras actividades habían asumido el papel de líderes del proceso de crecimiento.

La contribución directa de las exportaciones a la economía argentina fue bastante desigual en términos regionales. Como muestra el mapa 2, la mayoría de las actividades de exportación se concentraron alrededor de la costa de la cuenca del Río de la Plata y de las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos. Progresivamente, otras provincias o regiones más lejanas se incorporaron a la producción exportadora. Este fue el caso de la Patagonia, donde se consolidó la explotación del ganado bovino en pie —dirigidos a Chile— y de las carnes ovinas congeladas —enviadas a Europa—, y del territorio del Chaco, donde se desarrolló la producción de madera de quebracho y su extracto. Aun si esas regiones también se beneficiaron de las exportaciones, no es sorprendente que el impacto directo de las exportaciones se concentrara en la región litoral.

¹⁷ Winograd y Véganzones, *Argentina*.

El equilibrio regional también cambió a lo largo del periodo según la importancia relativa que tuvieron las actividades ganaderas y agrícolas, influenciadas por las condiciones de los mercados internacionales.¹⁸ Esto no significa, naturalmente, que las otras provincias, especializadas en la producción de artículos para el consumo interno, no experimentaran ningún crecimiento; de hecho, parece razonable pensar que las actividades productivas de esos espacios se desarrollaron gracias a un mercado interno que estaba en auge debido, en gran parte, al éxito de las exportaciones.

La contribución indirecta

El valor de retorno

En otro trabajo hemos calculado el valor de retorno de las exportaciones argentinas por medio del “recíproco” o residuo, es decir, como la diferencia resultante de los recursos que, provenientes de actividades relacionadas con el sector exportador, se remitieron al exterior.¹⁹ Estas remesas incluyeron el interés y el reembolso de la deuda externa pública, y los beneficios de la inversión extranjera directa que consideramos vinculados con el sector exportador, una estimación del ahorro que los trabajadores extranjeros enviaron a sus países de origen, e insumos importados para el consumo productivo en el sector exportador. La estimación no es precisa para cada concepto y cada año. De hecho, hay un componente de las remesas que no se pudo estimar debido a la falta de datos: la participación en las ganancias del capital nacional (invertido en actividades de exportación) que se utilizaron para comprar bienes de consumo en el extranjero. La ausencia de este componente crea un sesgo a la baja en nuestra estimación de las remesas y, por lo tanto, una sobreestimación del valor de retorno o, más precisamente, de los recursos que realmente permanecieron dentro de la economía argen-

¹⁸ Girbal-Blacha, “La Argentina”, pp. 1-33.

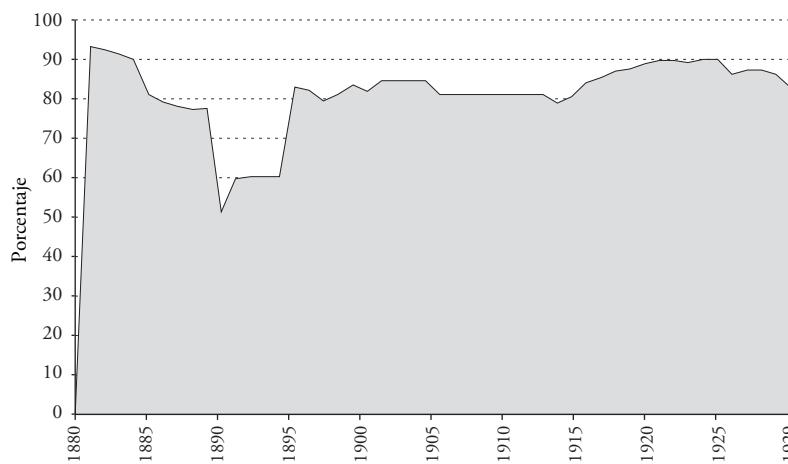
¹⁹ Kuntz Ficker y Rayes, “El valor”, pp. 1-33.

tina. A pesar de ello, el resultado es una estimación justa de la corriente anual de fondos que las actividades de exportación rindieron a la economía, incluso si, en un momento posterior, algunos de estos fondos abandonaron el país para crear vínculos de consumo externo. Nuestra estimación se ilustra en la gráfica 2.4.

El valor de retorno de las exportaciones argentinas fue, en general, notablemente alto: en promedio, representó 82% del valor total de las exportaciones. Este resultado puede atribuirse a la presencia prominente en las actividades de exportación de empresarios que eran nativos o inmigrantes permanentes, lo que minimizaba el costo de los servicios de capital contratados en el extranjero. El endeudamiento externo y las remesas de los trabajadores inmigrantes fueron generalmente discretos con respecto al valor exportado. De hecho, el concepto que generó las mayores remesas al exterior fue en realidad positivo para Argentina, a saber, la modernización de la infraestructura y el suministro destinado al aparato productivo, ambos de consecuencias favorables a mediano y largo plazos.

El único periodo en el que esta derrama experimentó una reducción significativa fue a principios de la década de 1890. El cos-

Gráfica 2.4. Valor de retorno de las exportaciones argentinas
(porcentaje sobre el valor total de las exportaciones)



FUENTE: elaboración propia con base en Kuntz Ficker y Rayes, "El valor", pp. 1-33.

to de la expansión del ferrocarril (las importaciones de insumos se multiplicaron por 2.6 entre 1885 y 1890) y el impacto de la crisis financiera de Baring convergieron para producir una salida desproporcionada de recursos. En contraste, una vez que se redujeron los gastos en infraestructura (alrededor de 1914), la proporción de fondos remitidos al exterior, como pagos de deuda e insumos productivos, se redujo de manera sustancial, aunque esta disminución fue contrarrestada, parcialmente, por una creciente participación del capital extranjero en el sector exportador. Como sugiere Míguez,²⁰ es probable que esta presencia haya estado asociada con el establecimiento de casas frigoríficas. A pesar de todo, el saldo fue positivo, ya que desde ese momento la participación del valor de retorno aumentó visiblemente, con un promedio de 86% hasta el final del periodo.

La derrama fiscal

Uno de los componentes del valor de retorno merece una consideración especial: nos referimos aquí a los recursos que las exportaciones proporcionaron al erario mediante impuestos. Albert Hirschmann²¹ sostuvo que la derrama fiscal que los países exportadores obtuvieran de las ventas externas constituía un beneficio dudoso. Este era el caso cuando los bienes primarios se exportaban sin generar eslabonamientos internos o efectos multiplicadores dentro de la economía local, ya que los impuestos eran la única compensación por la extracción de riqueza. Así, un impuesto alto sobre las exportaciones podría ser en realidad una mala señal.

En Argentina, los derechos aplicados a las exportaciones fueron generalmente *ad valorem*, excepto los derechos específicos que se aplicaron a los animales en pie o al hierro viejo. Además, solo algunos productos pagaban derechos de exportación, que en promedio representaron 4.8% del valor total exportado entre

²⁰ Míguez, *Las tierras*.

²¹ Hirschmann, “A generalized”, pp. 59-97.

1875 y 1889, y apenas 1.5% en los siguientes quince años. Algunos artículos (como la carne salada) estuvieron libres desde fines del siglo XIX y la exención se generalizó entre 1906 y 1917. Después de este año, solo algunos productos pagaron derechos específicos moderados, con un promedio de 1.9% del valor total de exportación.²²

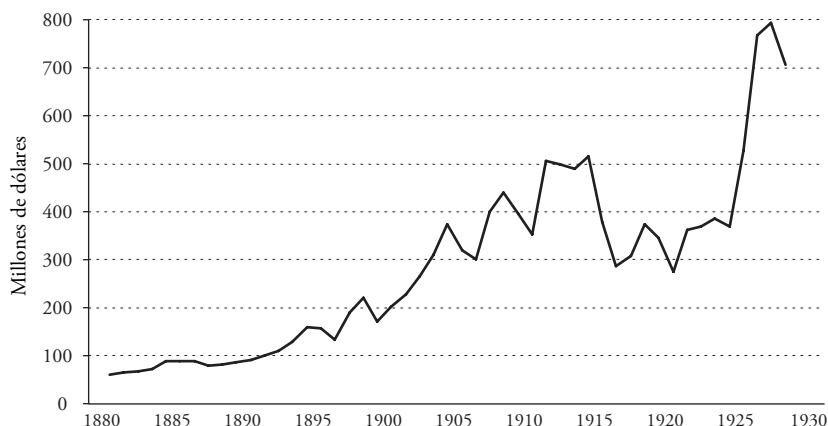
Con respecto a la premisa de Hirschmann, el efecto fiscal del auge de las exportaciones de Argentina tiene dos características positivas. Primero, que el peso de los impuestos directos sobre las exportaciones, que en el periodo anterior había sido alto (más de 30% de su valor a principios de la década de 1860), cayó constantemente durante la era exportadora. En este sentido, la derrama fiscal estuvo lejos de ser la principal contribución de las exportaciones a la economía argentina. Por otra parte, los derechos de importación fueron la principal fuente de ingresos fiscales durante todo el periodo. A principios de la década de 1910 todavía proporcionaban 55% del ingreso público total.²³ Algunos derechos adicionales que se obtuvieron de las actividades relacionadas con el comercio exterior (como almacenamiento, faros, sanidad y puertos) hicieron que la participación fuera aún mayor.

La segunda característica positiva de las exportaciones con respecto a la tributación es que, a diferencia de una modesta contribución directa, los efectos multiplicadores que las actividades de exportación tuvieron sobre el resto de la actividad económica produjeron importantes derramas fiscales indirectas, como los generados por otras empresas productivas y comerciales provocadas por el éxito del sector exportador. El resultado de este fenómeno fue un aumento notable de la capacidad fiscal del Estado, que a su vez se tradujo en un aumento del gasto público y una mayor capacidad de endeudamiento orientada a la modernización económica. Solo

²² Estimaciones basadas en información de la Contaduría Nacional, consideradas como una fuente más confiable que los registros de la Administración de Aduanas.

²³ Latzina, *Sinopsis*, pp. 74-75.

Gráfica 2.5. Poder de compra de las exportaciones argentinas, 1880-1929



FUENTES: elaboración propia utilizando el valor anual de las exportaciones a precios corrientes (Rayes, “La estadística”, pp. 31-42, y “Serie”) y el índice de precios de las importaciones estimado por las autoras.

entre 1900 y 1929, el gasto nacional total se multiplicó por cinco, y alrededor de 15% de esos recursos se aplicaron a obras públicas.²⁴ Ello le permitió al gobierno argentino, entre otras cosas, construir con sus propios recursos una red ferroviaria de dimensiones significativas, que en 1915 había agregado 5 580 km a la red privada. Esas líneas cumplieron una variedad de objetivos, como la construcción de ramales, que ampliaron el alcance de las líneas principales, expandir otras líneas a áreas menos rentables, que las empresas privadas no estaban dispuestas a cubrir, o vincular ciertas áreas productivas con mercados regionales o con los de países vecinos. Por otro lado, este proceso abrió la puerta a la formación de capital humano, con la creación de una élite de ingenieros y técnicos que impusieron estándares de organización y eficiencia similares a los de las empresas extranjeras.²⁵

²⁴ Salerno, “La evolución”, p. 411.

²⁵ Palermo, “Del Parlamento”, pp. 215-243.

El poder de compra de las exportaciones y el cambio en la composición de las importaciones

El crecimiento en el *quantum* de las exportaciones se traduce, en condiciones favorables del mercado, en un mayor poder de compra de las exportaciones, cuya magnitud está condicionada por el precio de las importaciones. Para la evolución de este indicador, véase la gráfica 2.5.

El poder de compra de las exportaciones creció de manera constante, aunque con intensidad variable, desde el inicio del auge hasta 1915. A partir de ese momento, se vio gravemente afectado por el alza de los precios de las importaciones, un efecto que solo cedió hacia mediados de los años veinte.

La creciente capacidad de importación derivada del crecimiento de las exportaciones estuvo acompañada por un cambio en la estructura de las importaciones que apuntaba a favorecer la modernización económica. Solo en la década 1900-1909, la proporción de importaciones consideradas “artículos de consumo improductivo” se redujo de 67 a 48%, mientras que las de “consumo productivo” aumentaron.²⁶ Este cambio reflejó un avance significativo en la provisión de infraestructura de transporte, puertos, electricidad y servicios urbanos. Además, posibilitó la mecanización de la agricultura, un fenómeno que generalmente ha sido descuidado por la literatura.²⁷ En efecto, este fue el origen de las transferencias de tecnología que hicieron posible el inicio de la industrialización. Según la estimación de Pineda, las importaciones de maquinaria se multiplicaron por doce entre 1890 y 1929,

²⁶ Latzina, *Sinopsis*, p. 47.

²⁷ Actualmente se reconoce que la expansión agraria no hubiera sido posible sin la trilladora o la sembradora mecánica (Kabat, *Del taller*, p. 29). En 1926, una fuente oficial informó que en todo el país existía maquinaria agrícola por un valor de 405 millones de pesos, incluyendo carretas, carros, molinos de viento, equipos y herramientas (Dirección General de Comercio e Industria, *Anuario*, p. 119).

manteniendo una tasa de crecimiento constante de 7% a lo largo de este periodo.²⁸

Existe un debate sobre el papel de la política comercial en este proceso. Podemos encontrar en la literatura las interpretaciones más contrastantes sobre este tema: desde aquellos que consideran que antes de la segunda Guerra Mundial existió prácticamente un régimen de libre comercio hasta aquellos que afirman que, en realidad, la política arancelaria en Argentina siempre fue proteccionista. Los estudios pioneros sobre la materia²⁹ sugieren una serie de características de la política de aranceles que, en general, no han sido negadas por investigaciones más recientes. Primero, el proteccionismo industrial se remonta a 1875, cuando se introdujeron por primera vez aranceles diferenciales, imponiendo mayores derechos a los artículos superfluos y a aquellos que competían con la industria nacional, al tiempo que liberalizaban los aranceles a los insumos industriales necesarios. Segundo, progresivamente, y en particular desde principios del siglo xx, se puede observar una estrategia más consistente en este sentido.

Hace años, Díaz Alejandro demostró que a partir de 1906 la tasa promedio del arancel era de 21% del valor oficial de importación, aunque como resultado de la inflación durante y después de la primera Guerra Mundial, el promedio *ad valorem* con respecto a los valores oficiales de las importaciones se redujo a 14% respecto del valor de mercado (calculado a partir de los precios mundiales de las importaciones).³⁰ En cualquier caso, el promedio *ad valorem* subestima la barrera arancelaria, pues incluye 30% de las importaciones que se introdujeron libres de derechos. Estas últimas fueron mayormente insumos productivos y combustibles, mientras que la canasta de artículos que estuvo protegida por la tarifa mostró una clara intención de promoción industrial. En un grupo representativo de productos manufacturados, el arancel promedio rondó en-

²⁸ Pineda, *Industrial*, pp. 44-47.

²⁹ Chiaramonte, *Nacionalismo*.

³⁰ Díaz Alejandro, "The Argentine", pp. 75-77.

tre 35 y 40% *ad valorem* para 1925, habiendo experimentado pequeños cambios desde 1913.³¹ Esto significa que, en cierto punto, el cambio en la estructura de las importaciones fue fomentado por la política comercial mediante un arancel en cascada, orientado por objetivos de desarrollo y ampliación de la estructura productiva. Como resultado, una mayor parte del poder adquisitivo de las exportaciones se dedicó a la importación de bienes que favorecieron la modernización económica y los inicios de la industrialización.

Eslabonamientos industriales e industrialización

Siguiendo aquellas investigaciones que plantearon la coexistencia de la producción primaria junto al crecimiento del sector industrial,³² nuestro estudio sugiere que la expansión de las exportaciones no fue una opción que excluyera la industrialización. Además, es probable que las primeras provocaran la segunda, por medio de un derrame económico que se utilizó para aumentar el ahorro interno y la formación de capital, o al menos debido a la prosperidad que atrajo a los inversionistas e inmigrantes. En este sentido, una investigación sobre la historia política de Argentina ha sugerido que, a principios del siglo XX, la élite terrateniente consideraba que los intereses industriales eran complementarios de la expansión agraria.³³

Si bien es cierto que los eslabonamientos hacia atrás fueron escasos, ya que el crecimiento de las exportaciones no incentivó la fabricación de maquinaria agrícola, hubo importantes eslabonamientos hacia delante que provinieron del sector exportador.³⁴ Aquí mencionaremos algunos de los más relevantes.

³¹ Díaz Alejandro, “The Argentine”, p. 81.

³² Por ejemplo, Gallo, “La expansión”, pp. 13-25; Villanueva, “El origen”, pp. 451-476, y Geller, “El crecimiento”, pp. 156-200. Para una revisión historiográfica exhaustiva de la historia de la industria y de las empresas en Argentina, véase Korol y Sábat, “La industrialización”, pp. 7-46; Barbero y Rocchi, “Cultura”, pp. 103-143, y Regalsky, “Los comienzos”, pp. 75-106.

³³ Hora, “Terratenientes”, pp. 465-492.

³⁴ Díaz Alejandro, *Ensayos*, p. 30.

La ganadería fue un claro ejemplo de actividades inductoras, como ha enfatizado la historiografía. La carne, principalmente bovina, suministró insumos a otros sectores. El caso paradigmático es el de los frigoríficos, que produjeron carnes congeladas y en-friadas, reconocidas como algunas de las exportaciones con más valor agregado de Argentina.³⁵ A pesar de que estos bienes estaban en gran parte destinados a mercados extranjeros, su consumo en mercados urbanos domésticos estuvo en continuo crecimiento.³⁶ Otra industria originada en el sector ganadero fue la de productos lácteos, que adoptaron algunas mejoras técnicas y alcanzaron con éxito algunos mercados internacionales a partir de la primera Guerra Mundial.³⁷ Algo similar ocurrió con los lavaderos de lana, ya que la lana lavada comenzó a ser un producto de exportación apenas a partir de la contienda (anteriormente, Argentina solo exportaba lana sucia, según las estadísticas oficiales). Menos sofisticados y presentes en el mercado internacional, incluso antes de los establecimientos frigoríficos, fueron los saladeros, que utilizaban el ganado para extraer varios subproductos (como cueros, grasas, sebos, etc.).³⁸

Entre las industrias originadas en la agricultura, la más exitosa fue la de harina de trigo. Este eslabonamiento fue operado no solo para abastecer el mercado interno, sino también el externo,³⁹ incluso cuando el último perdió importancia desde 1914.⁴⁰ Como prueba de su modernización, podemos mencionar que, según los registros oficiales, alrededor de 1925, casi la mitad de los molinos de la región pampeana funcionaban a vapor y utilizaban tecnología de punta.

Luego, en un sector menos desarrollado como el forestal, también creció una industria que llegó a los mercados internacionales.

³⁵ Sesto, *Historia*.

³⁶ Dirección General de Comercio e Industria, *Anuario*, pp. 169-176.

³⁷ Regalsky y Jáuregui, "Comercio", pp. 493-527.

³⁸ Giberti, *Historia*.

³⁹ Para una revisión reciente, véase Martirén y Rayes, "La industria", pp. 1-27.

⁴⁰ Dirección General de Comercio e Industria, *Anuario*, p. 161.

Cuadro 2.3. Exportaciones con y sin valor agregado

<i>Año</i>	<i>Exportaciones sin valor agregado (porcentajes)</i>	<i>Exportaciones con valor agregado (porcentajes)</i>	<i>Valor total de las exportaciones (en millones de dólares)</i>
1880	99.6	0.4	67.9
1900	91.1	8.9	155.2
1923	73.5	26.5	568.9

FUENTE: elaboración propia con base en Rayes, “La estadística”, pp. 31-42, y “Serie”.

Aquí hablamos del extracto de quebracho, empleado en las industrias de curtido y cuero en Europa y Estados Unidos. El tanino fue producido principalmente a partir del quebracho,⁴¹ aunque también se explotaron algunas otras especies. La extracción de la sustancia fue otro enlace directo. El cuadro 2.3 presenta la proporción de exportaciones con y sin valor agregado en diferentes años de la economía agroexportadora.

Según estas cifras, las exportaciones con valor agregado aumentaron durante el periodo, pasando de ser prácticamente nulas hacia 1880 a representar más de un cuarto del total exportado en la década de 1920. Claramente, siempre se trataba de manufacturas hechas con insumos agrícolas o ganaderos, ya que los productos forestales tuvieron una participación bastante pequeña en la canasta.

Junto con estas industrias que llegaron a los mercados internacionales, hubo otras que fueron en parte provocadas por el dinamismo que el sector exportador imprimió al mercado interno, dando origen a una sociedad de consumo.⁴² Muchos de estos productos no necesariamente se convirtieron en parte de la canasta de exportaciones. Entre ellos, cabe mencionar algunas agroindustrias consolidadas a nivel regional, como el complejo azucarero-alcoholero del norte, la viticultura de la región de Cuyo y la producción yerbatera en el noreste. Por otro lado, podemos incluir industrias que, aunque aparecieron en diferentes regiones, predominaron en la región

⁴¹ Rayes, “Más allá de la ganadería”, pp. 141-154.

⁴² Rocchi, “Consumir”, pp. 533-558, y *Chimneys*.

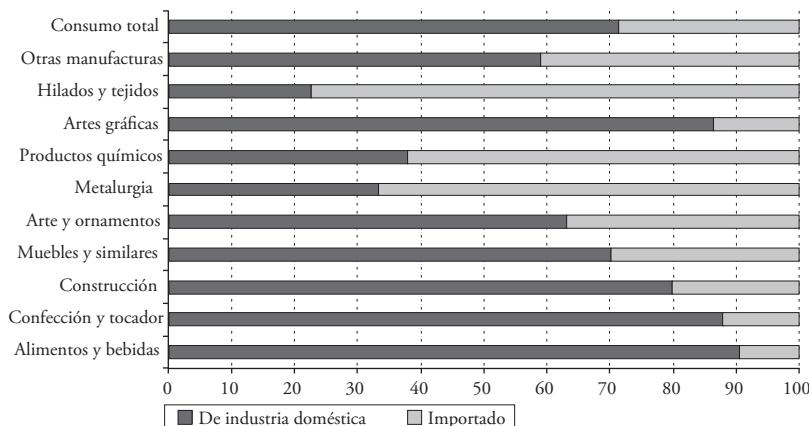
central pampeana, a saber: metalurgia ligera, calzado, textil, alimentos, bebidas, construcción, muebles, papel, tabaco, entre otras.

Las tasas de crecimiento de la industria fueron, en promedio, de 8% en los años 1875-1913, cayeron a 0.28% entre 1913 y 1920, y luego se recuperaron con una tasa media de 5.4% en 1920-1948. Tomando como año base 1900, el índice de producción industrial fue de 14.4 en 1875, 266 en 1913 y 427 en 1929.⁴³ Es decir, el sector industrial experimentó un notable progreso durante la primera era exportadora.

Un informe oficial indicó que, alrededor de 1913, las importaciones de bienes industriales livianos fueron sustituidas progresivamente con la producción local, como lo muestra la proporción de productos manufacturados nacionales y extranjeros en el consumo total.⁴⁴ La gráfica 2.6 reproduce los datos que sustentan esta imagen.

Según los datos oficiales, la importación de alimentos, bebidas y textiles, representó menos de 35% del valor total importado en

Gráfica 2.6. Progreso en la sustitución de importaciones: consumo aparente de manufacturas, 1913 (porcentaje sobre el valor total)



FUENTE: Dirección General de Comercio e Industria, *Anuario*, p. 155.

⁴³ Barbero y Rocchi, "Industry", p. 265.

⁴⁴ Dirección General de Comercio e Industria, *Anuario*, p. 155.

1913, mientras que significó 55% veinte años antes.⁴⁵ Como confirma la literatura, el progreso industrial continuó a un ritmo intensificado durante la década de 1920.

Externalidades

Para nuestro propósito, las externalidades se refieren a los efectos que todas aquellas inversiones inicialmente orientadas a favorecer la expansión de las exportaciones ejercieron sobre otras áreas de la economía, o bien sobre la economía en su conjunto. En el caso que nos ocupa, puede hablarse de efectos externos positivos de muchas actividades que se introdujeron durante este periodo, desde instituciones financieras hasta aseguradoras, pasando por puertos y ferrocarriles. Dadas las dimensiones de su impacto, concentraremos nuestra atención en los ferrocarriles, cuya contribución a la economía no exportadora no siempre ha sido reconocida en la historiografía sobre el tema.

La interpretación convencional sostiene que en Argentina los ferrocarriles se introdujeron para dar una salida económica a las exportaciones.⁴⁶ Esto es en principio cierto: la mayor parte de las líneas que se construyeron en este periodo tuvieron como propósito vincular las áreas productoras de bienes exportables con el puerto de Buenos Aires. Sin embargo, el significado de este hecho debe ampliarse al menos en dos sentidos. En primer lugar, para explicar que este proceso no se reducía a dar salida a lo que ya se producía, sino que involucró una ampliación sustancial de la frontera agrícola y de colonización, fenómeno cuya importancia no debe ser minimizada. Por un lado, permitió incorporar a la actividad económica recursos que permanecían ociosos y cuyo costo de oportunidad era muy bajo y, por el otro, promovió un más intenso crecimiento de las exportaciones y de la economía argentina en su conjunto. En la región pampeana, el área cultivada se multiplicó por once entre

⁴⁵ Dirección General de Estadística de la Nación, *Anuarios de comercio exterior*.

⁴⁶ Scalabrini Ortiz, *Historia*.

1885 y 1912, al tiempo que su producción se diversificó desde una base triguera hasta incluir maíz, linaza y avena, entre otros.⁴⁷ En segundo lugar, el significado de esa afirmación debe extenderse para hacer constar que, una vez que ese propósito inicial se empezó a cumplir, el éxito exportador hizo posible el tendido de vías que tenían otros objetivos, como la integración territorial de la nación y la vinculación intrarregional.

Ambas metas, cruciales para la consolidación del Estado nacional y para la conformación de un mercado interno, no hubieran sido posibles en ausencia de un proceso exitoso de crecimiento impulsado por las exportaciones, por lo que ambos aspectos no deberían tratarse por separado. Independientemente de los ámbitos de la actividad económica que hayan sido beneficiados por el ferrocarril, se ha demostrado que su impacto sobre el crecimiento fue muy significativo. De acuerdo con estimaciones recientes, contribuyó con 16% del aumento total del ingreso per cápita entre 1865 y 1913.⁴⁸

Ahora sabemos, no obstante, que el hecho de que los ferrocarriles hayan sido construidos para facilitar la salida de las exportaciones y hayan cumplido ese propósito no significa que a eso se redujera su contribución a la economía en su conjunto, como en algún momento se pensó. En este punto, debe hacerse notar que no todas las exportaciones de Argentina requerían el ferrocarril para alcanzar el mercado internacional. Como se explica en las fuentes de la época, algunos productos, como los cueros de vacunos salados y secos, que se procesaban en los saladeros que poseían un embarcadero, “suministra[n] grandes cantidades de cueros a la exportación, [y] no figuran entre la carga de los ferrocarriles”.⁴⁹ Asimismo, muchos productos que se transportaron por ferrocarril hasta los puertos pudieron destinarse en realidad al consumo de los habitantes de las ciudades y puertos de salida, y no a la exportación. Tanto como 60% de la carne faenada y 50% del trigo transportados por

⁴⁷ Regalsky y Salerno, “Argentina”, pp. 304-305.

⁴⁸ Herranz-Loncán, “El impacto”, p. 47.

⁴⁹ Dirección General de Estadística de la Nación, *Anuario de comercio exterior. 1899*, p. 352.

los ferrocarriles se consumían dentro del país.⁵⁰ Adicionalmente, un volumen considerable de artículos se movía entre las poblaciones del interior, sin necesariamente alcanzar el litoral. De hecho, entre los principales artículos transportados por ferrocarril en 1901 se encuentran algunos que no se destinaban a la exportación, como el azúcar, vinos y aguardientes, tabaco, postes y leña, materiales de construcción (piedra, arena, cal, etc.) y, en menor cuantía, otros productos agrícolas (alpiste, papas y batatas, maní, etc.).⁵¹

Es de destacar que los ferrocarriles desempeñaron en Argentina una función importante en el aprovechamiento de ventajas comparativas regionales. Para dar un ejemplo notable de ello mencionemos el caso de la caña de azúcar. Informes de la época indican que su producción solo adquirió importancia “mediante la acción de las líneas férreas que ponen en comunicación la región de la caña con los centros de consumo del litoral”, es decir, a partir de la construcción del ferrocarril entre Rosario y Tucumán. El terreno dedicado al cultivo de caña pasó de 2 400 hectáreas en 1876 a 130 000 en 1925, y la producción pasó de 3 000 toneladas anuales a 394 000 en ese mismo lapso. Como se sabe, el cultivo de caña era la primera fase de una agroindustria que prosperó en forma paralela, y a la que nos referimos en el apartado correspondiente.⁵²

Otra actividad que se desarrolló en este periodo, con una orientación inicialmente doméstica y cuyo surgimiento se debe en buena medida al ferrocarril, fue la vitivinicultura. Como afirma un especialista en el tema:

El ferrocarril permitió el rápido envío del vino hacia los principales mercados de consumo; fue decisivo en la localización de las bodegas, las que se instalaron en su proximidad para facilitar labores y operaciones de carga y descarga; a través del ferrocarril

⁵⁰ Regalsky y Salerno, “Argentina”, p. 305.

⁵¹ Dirección General de Estadística de la Nación, *Anuario de comercio exterior*, 1902, pp. 74-111, y Latzina, *Sinopsis*, p. 23.

⁵² Dirección General de Estadística de la Nación, *Anuario de comercio exterior*, 1927, p. 162.

llegaron los primeros instrumentos y máquinas para equipar las bodegas y destilerías industriales; fue, en fin, el medio utilizado por los inmigrantes para trasladarse desde Buenos Aires y asentarse en los oasis en expansión.⁵³

Investigaciones recientes muestran la manera en que la expansión de estos sectores promovió el surgimiento de otras industrias “inducidas” por la actividad principal, las cuales se apoyaron también en el transporte ferroviario para alcanzar sus mercados.⁵⁴ Finalmente, el ferrocarril aceleró la introducción de formas organizacionales modernas, como la sociedad anónima de responsabilidad limitada, condujo al establecimiento de grandes talleres en los cuales se fabricaban accesorios y vagones, y contribuyó a la formación de capital humano.⁵⁵

Algo similar puede decirse del servicio que prestaban las instalaciones portuarias, tanto fluviales como marítimas. Mientras que la interpretación convencional ponía de relieve la imagen, aparentemente obvia, de los puertos como la plataforma por excelencia para dar cauce a las exportaciones, la evidencia indica que una gran cantidad de mercancías nacionales e importadas se intercambiaban entre ellos para abastecer a los consumidores del país. En 1901 el comercio fluvial y costanero representó casi 65 millones de pesos oro. De ellos, 55% consistía en artículos producidos en el territorio argentino (azúcar, harina de trigo, vino, lana sucia, sebo, maní), y el resto se originaba en la importación.⁵⁶

Uso de energías modernas

La producción de energía, y el uso de nuevos recursos energéticos, es sinónimo de crecimiento económico, ya que se supone

⁵³ Pérez Romagnoli, “Migración”.

⁵⁴ Moyano, “Industria azucarera”, pp. 79-108.

⁵⁵ López, “Evolución”, pp. 49-50.

⁵⁶ Dirección General de Estadística de la Nación, *Anuario de comercio exterior, 1902*, pp. 35-37.

que la productividad aumenta con el desarrollo de energías modernas y también porque refleja el avance de la industria. En el caso argentino, cabe aclarar, por un lado, que las estadísticas y las fuentes primarias de producción y consumo de electricidad son escasas y poco fiables antes de 1925.⁵⁷ Por otro, que existe una carencia total de recuentos energéticos que incluyan energías orgánicas.⁵⁸ No obstante, en los últimos años la literatura especializada ha avanzado considerablemente en este aspecto.

Según Bartolomé y Lanciotti,⁵⁹ insuficientes recursos carboníferos e hidráulicos demoraron la electrificación en las economías de la periferia europea y en las economías latinoamericanas hasta bien entrado el siglo xx, cuando las mejoras en los transportes abaratieron los fletes de combustibles fósiles y la hidroelectricidad se desarrolló lo suficiente. De acuerdo con Rubio *et al.*,⁶⁰ Argentina, uno de los líderes en la modernización económica latinoamericana, no ocupó el primer lugar en el consumo aparente de energía (usado como indicador del grado de modernización) debido a su perfil agropecuario. Es decir, el uso de energía se concentró en el transporte ferroviario y en los centros urbanos. De hecho, el consumo per cápita de energías modernas creció más lentamente en Argentina que en América Latina en este periodo, con una tasa promedio de 5.1% anual para esta última, frente a una de 4.7% para la primera.

Como se sabe, el país no tuvo casi otra opción de energía aparte de los combustibles fósiles. En este sentido, desde su inserción en la economía internacional destacó el carbón adquirido en el exterior. Las importaciones de carbón pasaron de 319 000 toneladas en el quinquenio 1870-1874 a 11 millones de toneladas en el de 1904-1909. De hecho, para mediados de la década de 1920, Argentina importaba más de la mitad del carbón que adquiría toda América Latina.⁶¹

⁵⁷ Bartolomé y Lanciotti, “Análisis”, p. 2.

⁵⁸ Bartolomé y Lanciotti, “La electrificación”, p. 94.

⁵⁹ Bartolomé y Lanciotti, “La electrificación”, p. 82.

⁶⁰ Rubio, Yáñez, Folchi y Carreras, “Energy”, pp. 789-796.

⁶¹ Bartolomé y Lanciotti, “La electrificación”, p. 86.

Aunque la producción de petróleo comenzó en 1907, fue solo a partir de 1916 cuando rebasó las 100 000 toneladas y empezó a adquirir cierta importancia, sustituyendo poco a poco las importaciones. Si en un principio la explotación estaba totalmente a cargo del Estado, en 1916 la empresa privada ingresó en la actividad y realizó progresos acelerados, a tal punto que para 1925 aportaba una tercera parte de la producción nacional.⁶²

De acuerdo con Rubio y Folchi,⁶³ la transición energética argentina fue similar a la occidental, es decir, suave y prolongada. Como en otros países latinoamericanos, el petróleo fue relevante desde la década de 1920 y no antes, y solo a partir de 1928 estuvo permanentemente por encima del carbón. Los autores explican esta situación por el temprano proceso de industrialización (adaptado al uso de carbón) y por el vínculo del país con Inglaterra, principal país de procedencia del carbón.

Entre 1893 y 1929 las importaciones de combustibles fósiles crecieron a una tasa de 8.5% como promedio anual.⁶⁴ Si bien una parte se destinaba a los ferrocarriles, otra apuntó al abastecimiento de la industria y a la generación de energía eléctrica.⁶⁵ Hacia 1913, el sector industrial en su conjunto empleaba una fuerza motriz de casi 680 000 caballos de fuerza, provista por motores de vapor (76%), electricidad (13%), explosión (8%) y otros (3%).⁶⁶

Según Bartolomé y Lanciotti,⁶⁷ la electrificación en Argentina llevó a la transición en las pautas de consumo de la energía moderna, pero en un principio no generó cambios estructurales en la economía ni garantizó la emancipación energética. La expansión de los mercados urbanos fue el principal factor de atracción para la inversión de capitales en la provisión de servicios eléctricos (alumbrado público). No obstante, la gran expansión se produjo en la

62 Dirección General de Comercio e Industria, *Anuario*, p. 132.

63 Rubio y Folchi, "Will small energy...?", pp. 57-58.

64 Pineda, *Industrial*, pp. 44-47.

65 Latzina, *Sinopsis*, p. 30.

66 Tornquist, *El desarrollo*, p. 35.

67 Bartolomé y Lanciotti, "La electrificación", p. 82.

década de 1920, cuando se intensificó el consumo industrial de electricidad.⁶⁸ De hecho, mientras que antes de la primera Guerra Mundial el consumo de energía eléctrica se concentraba en alumbrado y transporte, para 1926 había un uso mucho más extendido de la electricidad: alrededor de 37% se consumía en actividades industriales (concentradas en el área pampeana), 21% en el transporte, y el resto se repartía entre el consumo residencial y comercial (34%) y el alumbrado público (8%).⁶⁹

En síntesis, se puede advertir que, aunque se registraron importantes cambios en la matriz energética como el consumo creciente de petróleo en detrimento del carbón, este último continuó siendo relevante en la medida en que se convirtió en la principal fuente de energía a finales del siglo XIX, tras imponerse a los combustibles vegetales. Además, el proceso de electrificación, que alcanzó a los principales centros urbanos, solo se transformó cualitativamente en la década de 1920.

Un balance preliminar

En este capítulo hemos intentado ofrecer una respuesta matizada a aquellas interpretaciones —características del estructuralismo y la teoría de la dependencia— que han asumido que, durante la primera era exportadora, el auge de las ventas al exterior tuvo efectos limitados o contraproducentes sobre la economía argentina. Para hacerlo, hemos construido y examinado algunos indicadores y parámetros analíticos.

En primer lugar, los indicadores descriptivos muestran, por un lado, un crecimiento sobresaliente de las exportaciones, tanto en valor como en volumen, en las distintas fases. Por otro, la inexistencia de un “deterioro secular” de los términos de intercambio, ya que los mismos fueron favorables a la Argentina hasta la primera Guerra Mundial, y desde mediados de la década de 1920 hasta la Gran Depresión.

⁶⁸ Bartolomé y Lanciotti, “Análisis”, pp. 40-41.

⁶⁹ Bartolomé y Lanciotti, “La electrificación”, pp. 90-94.

En segundo lugar, trabajamos con parámetros de análisis para estudiar la contribución de las exportaciones al crecimiento económico. La contribución directa se estimó en un promedio de 18% del crecimiento del PIB a lo largo de todo el periodo, aunque con variaciones significativas alrededor de la media. Su aportación fue particularmente relevante entre 1890 y 1918, promediando 30% del crecimiento del PIB. En términos indirectos, la contribución se estimó con distintos parámetros, como el valor de retorno, la derrama fiscal, el poder de compra de las exportaciones, las externalidades positivas, los eslabonamientos industriales y el uso de energía moderna.

Nuestro análisis muestra que las exportaciones no fueron una fuente importante de ingresos públicos, lo cual es positivo porque no generaron una fuerte dependencia fiscal. La mayor parte del valor de retorno de las exportaciones se originó en el pago a factores productivos, y su magnitud se atribuye a la importante presencia de capital nacional invertido en el sector exportador. La mayor parte de los recursos que se transfirieron al exterior se orientaron al pago de la deuda externa y a la compra de maquinaria y materiales, empleados en el equipamiento del aparato productivo y la modernización de la infraestructura, beneficiando al sector exportador y a la economía en su conjunto. Ciertamente, la expansión del ferrocarril, las mejoras portuarias y el empleo de la energía no solo se orientaron a actividades exportadoras, sino que también se encaminaron al mercado doméstico. En efecto, las derramas y los efectos multiplicadores de las exportaciones contribuyeron al aumento del ahorro interno y a la formación de capital, los cuales, a su vez, se utilizaron para el desarrollo de industrias, algunas que se proyectaron a las plazas externas y otras —la mayoría— que se dirigieron exclusivamente al mercado local.

Uno de los aspectos que requiere un análisis más profundo es el de la política comercial. Los estudios disponibles coinciden en detectar la existencia de una intencionalidad proteccionista, reflejada en un diseño arancelario que favorecía la importación de bienes de capital, al tiempo que gravaba los bienes que competían con

la industria naciente. No obstante, queda por precisar el ritmo y la consistencia de estos esfuerzos. En el mismo tenor, cabría preguntarse por la medida en que esta política contribuyó efectivamente a generar un cambio en la estructura de las importaciones.

Por último, vale la pena destacar que Argentina fue un ejemplo exitoso de crecimiento liderado por las exportaciones en la región latinoamericana, no solo por sus dimensiones, sino también por su duración. En contraste con países en los cuales el auge de las exportaciones inició tardíamente o por cualquier otra causa experimentó ciclos vitales mucho más breves, el ciclo exportador argentino se extendió, prácticamente sin interrupción, durante más de cinco décadas. Más aún, dentro de este lapso, el auge de dos grandes ramas de la actividad productiva (la ganadera y la agrícola) se empalmaron sin desplazarse para impulsar el crecimiento económico. Ello no solo amplió los márgenes geográficos de las actividades productivas dentro del territorio, permitiendo la incorporación de recursos antes ociosos, sino que proporcionó una mayor diversificación a la canasta de exportaciones, al tiempo que imprimía un mayor dinamismo al sector exportador.

Epílogo

Tras la crisis internacional de 1929, Argentina perdió su *momentum* en el proceso de crecimiento, en tanto la caída del comercio internacional la forzó a reorientar su actividad hacia el mercado interno y el desarrollo industrial. En ambos, el país se encontraba en desventaja con respecto a las economías más avanzadas.⁷⁰

La caída en los precios de exportación fue tal que, para 1933, provocó un retroceso de un tercio en el poder de compra de las exportaciones.⁷¹ En tanto ambas dimensiones del comercio cayeron, los ingresos públicos lo hicieron también, empujando al gobierno a aumentar los impuestos en otras áreas, con efectos recesivos adi-

⁷⁰ Míguez, *Historia*, p. 336.

⁷¹ Gerchunoff y Llach, *El ciclo*, p. 113.

cionales. La crisis económica generó, además, fluctuaciones en la disponibilidad de dinero y de financiamiento, así como cambios en el sector productivo, como la reubicación de recursos del sector agrícola al manufacturero y migraciones campo-ciudad.⁷² Más allá del impacto de la Gran Depresión, los precios y el volumen de las exportaciones variaban constantemente debido al creciente proteccionismo agrícola y la formación de bloques con políticas preferenciales entre los socios comerciales. Por si fuera poco, el fin de la multilateralidad complicó la dinámica de las relaciones comerciales, pues un país que mostraba un superávit con el Reino Unido y un déficit con Estados Unidos ahora tenía que saldar su balanza en forma bilateral.

En contraste con el periodo anterior, esta nueva etapa se caracterizó por una creciente participación del Estado en la economía. Los problemas de la balanza de pagos también impulsaron cambios en las políticas económicas. Se establecieron regulaciones cambiarias para limitar la salida de oro y, hacia fines de 1933, Argentina abandonó el patrón oro y devaluó su moneda. Al mismo tiempo, impuso un “margen cambiario” que se utilizó como fuente de financiamiento para el gobierno y contribuyó a una conversión exitosa de la deuda interna. La creación del Banco Central en 1935 dotó al Estado con mayores instrumentos de intervención, que el gobierno utilizó para implementar políticas monetarias contracíclicas.⁷³ Asimismo, el Estado intensificó su presencia en otras áreas. Para enfrentar la difícil situación en el campo, invirtió en infraestructura y estableció controles de precios. El área cultivada creció durante la década de 1930, pero las exportaciones de ciertos productos (como maíz y linaza) cayeron durante la segunda Guerra Mundial, debido al cierre de los mercados europeos. En contraposición, las ventas de cueros y de carnes, especialmente congelada y enlatada, aumentaron durante la contienda.

⁷² O'Connell, “La Argentina”, pp. 479-514.

⁷³ Cortés Conde, *La economía*.

Para el final de la era exportadora, la industrialización había hecho progresos significativos en Argentina. La sustitución de importaciones era considerable en los bienes de consumo e intermedios, pues alrededor de 90% del consumo agregado era abastecido por la industria nacional.⁷⁴ El colapso del comercio internacional aceleró el desarrollo industrial, en tanto la devaluación de la moneda, el aumento de los aranceles y la regulación cambiaria crearon barreras importantes frente a las importaciones. Las políticas públicas y la inversión en infraestructura también contribuyeron a ese resultado. Más que un giro radical de la especialización primaria para la exportación hacia la industrialización, observamos una transición progresiva, en la que el crecimiento industrial tuvo lugar en el marco —y en parte como efecto— del éxito exportador. La industria textil del algodón, que operaba desde el periodo anterior, encabezó la expansión industrial, junto con ramas más recientes, como la extracción y refinación de petróleo, la producción de llantas para la nueva industria del automóvil, las conservas alimenticias y los aceites comestibles.⁷⁵ Los principales problemas que enfrentaba el desarrollo industrial eran el financiamiento y la severa dependencia de insumos y combustibles importados. Las políticas de sustitución de importaciones y una más decisiva intervención estatal ofrecieron la solución en los años de la posguerra.

Referencias

- Badia-Miró, Marc, Anna Carreras-Marín y Agustina Rayes, “La diversificación del comercio de exportación latinoamericano, 1870-1913. Los casos de Argentina, Chile y Perú”, en Zuleta y Lopes (eds.), *Mercados en común*, 2016, pp. 45-77.
- Bandieri, Susana, *Historia de la Patagonia*, Buenos Aires, Sudamericana, 2011.
- Barbero, María Inés, y Fernando Rocchi, “Industry”, en Della Paolera y Taylor (eds.), *A New Economic History of Argentina*, 2003, pp. 261-294.
- , “Cultura, sociedad, economía y nuevos sujetos de la historia: em-

⁷⁴ Ferrer, *La economía*.

⁷⁵ Gerchunoff y Llach, *El ciclo*, p. 143.

- presas y consumidores”, en Bragoni (ed.), *Microanálisis*, 2004, pp. 103-143.
- Bartolomé, Isabel, y Norma Silvana Lanciotti, “Análisis comparado de los sistemas eléctricos en España y Argentina, 1890-1950. Estrategias globales y experiencias divergentes de la electrificación en dos países de industrialización tardía”, *Working Paper FUNCAS*, 660 (2012), pp. 1-53.
- , “La electrificación en países de industrialización tardía: Argentina y España, 1890-1950”, *Revista de Historia Industrial*, 59:2 (2015), pp. 81-113.
- Berlinski, Julio, “International trade and commercial policy”, en Della Paolera y Taylor (eds.), *A New Economic History of Argentina*, 2003, pp. 197-232.
- Bértola, Luis, y José Antonio Ocampo, *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*, México, Fondo de Cultura Económica, 2013.
- Bragoni, Beatriz (ed.), *Microanálisis. Ensayos de historiografía argentina*, Buenos Aires, Prometeo, 2004.
- Brown, Jonathan, *Historia socioeconómica de la Argentina, 1776-1860*, Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, 2002.
- Bulmer-Thomas, Victor, *La historia económica de América Latina desde la independencia*, México, Fondo de Cultura Económica, 2010.
- Cárdenas, Enrique, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (comps.), *La era de las exportaciones latinoamericanas. De fines del siglo XIX a principios del XX*, México, Fondo de Cultura Económica, 2003.
- Chiaramonte, José Carlos, *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina, 1860-1880*, Buenos Aires, Edhsa, 2012.
- Cortés Conde, Roberto, *Hispanoamérica. La apertura del comercio mundial, 1850-1930*, Buenos Aires, Editorial Paidós, 1974.
- , “The export economy of Argentina, 1880-1920”, en Cortés Conde y Hunt (eds.), *The Latin American Economies*, 1985, pp. 319-381.
- , “Argentina. Las vicisitudes de una economía exportadora”, en Cárdenas, Ocampo y Thorp (comps.), *La era de las exportaciones latinoamericanas*, 2003, pp. 360-417.
- , *La economía política de la Argentina en el siglo XX*, Buenos Aires, Edhsa, 2005.
- Cortés Conde, Roberto, Tulio Halperín Donghi y Haydée Gorostegui de Torres, *Evolución del comercio exterior argentino. I. Exportaciones*, Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, 1965.

- Cortés Conde, Roberto, y Shane Hunt (eds.), *The Latin American Economies: Growth and the Export Sector 1880-1930*, Nueva York, Holmes, 1985.
- Della Paolera, Gerardo, y Alan Taylor (eds.), *A New Economic History of Argentina*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
- Díaz Alejandro, Carlos, "The Argentine tariff, 1906-1940", *Oxford Economic Papers*, 9:1 (1968), pp. 75-98.
- , *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu, 2002.
- Dirección General de Comercio e Industria, *Anuario de la República Argentina. Nociones útiles. 1926*, Buenos Aires, 1927.
- Dirección General de Estadística de la Nación, *Anuarios de comercio exterior*, Buenos Aires, 1875-1929.
- Federico, Giovanni, y Antonio Tena-Junguito, "World trade, 1800-1938: A new data-set", *EHES Working Paper*, 93 (2016), pp. 1-300.
- Ferrer, Aldo, *La economía argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1963.
- Ferrer, Orlando, *Dos siglos de economía argentina (1810-2010). Historia argentina en cifras*, Buenos Aires, El Ateneo, 2010.
- Francis, Joseph, "Globalization, the terms of trade, and Argentina's expansion in the long Nineteenth Century", *Journal of Latin American Studies*, 49 (2017), pp. 709-738.
- Gallo, Ezequiel, "La expansión agraria y el desarrollo industrial en Argentina (1880-1930)", *Anuario IEHS*, 13 (1998), pp. 13-25.
- Gallo, Ezequiel, y Roberto Cortés Conde, *La formación de la Argentina moderna*, Buenos Aires, Paidós, 1973.
- Geller, Lucio, "El crecimiento industrial argentino hasta 1914 y la teoría del bien primario exportable", en Giménez Zapiola (comp.), *El régimen oligárquico*, 1975, pp. 156-200.
- Gerchunoff, Pablo, y Lucas Llach, *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Buenos Aires, Emecé Editores, 2007.
- , "Antes y después del 'corto siglo xx'. Dos globalizaciones latinoamericanas (1850-1914 y 1980s-2000s)", *XXI Jornadas de la Asociación Argentina de Historia Económica*, 2008, pp. 1-52.
- Giberti, Horacio, *Historia económica de la ganadería argentina*, Buenos Aires, Solar, 1956.
- Giménez Zapiola, Marcos (comp.), *El régimen oligárquico: materiales para el estudio de la realidad argentina (hasta 1930)*, Buenos Aires, Amorrortu, 1975.
- Girbal-Blacha, Noemí, "La Argentina agro-exportadora y el desequili-

- brio regional 1880-1930”, *Sociedad Española de Historia Agraria-Documentos de Trabajo*, 7 (2011), pp. 1-33.
- Gómez-Galvarriato, Aurora, y Jeffrey G. Williamson, “Was it prices, productivity or policy? Latin American industrialization after 1870”, *Journal of Latin American Studies*, 41 (2009), pp. 663-694.
- Herranz-Loncán, Alfonso, “El impacto directo del ferrocarril sobre el crecimiento económico argentino durante la primera globalización”, *Revista Uruguaya de Historia Económica*, 1:1 (2011), pp. 34-52.
- Hirschman, Albert O., “A generalized linkage approach to development, with special reference to staples”, en Hirschman (ed.), *Essays in Trespassing*, 1981, pp. 59-97.
- (ed.), *Essays in Trespassing. Economics to Politics and Beyond*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981.
- Hora, Roy, “Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914)”, *Desarrollo Económico*, 40:151 (2000), pp. 465-492.
- Kabat, Marina, *Del taller a la fábrica*, Buenos Aires, Ediciones RYR, 2005.
- Korol, Juan Carlos, e Hilda Sábato, “La industrialización truncada: una obsesión argentina”, *Cuadernos del CISH*, 2:2-3 (1997), pp. 7-46.
- Kuntz Ficker, Sandra (coord.), *La expansión ferroviaria en América Latina*, México, El Colegio de México, 2015.
- Kuntz Ficker, Sandra, y Agustina Rayes, “El valor de retorno de las exportaciones argentinas, 1880-1929”, inédito, pp. 1-33.
- Latzina, Francisco, *Sinopsis estadística argentina*, Buenos Aires, 1914.
- López, Mario J., “Evolución de la política ferroviaria argentina, 1857-2006”, en López y Waddell (comps.), *Nueva historia del ferrocarril*, 2007, pp. 15-54.
- López, Mario J., y Jorge E. Waddell (comps.), *Nueva historia del ferrocarril en la Argentina. 150 años de política ferroviaria*, Buenos Aires, Lumiere, 2007.
- Martirén, Juan Luis, y Agustina Rayes, “La industria argentina de harina de trigo en el cambio de siglo. Límites y alcances, 1880-1914”, *H-Industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, 18 (2016), pp. 1-27.
- Míguez, Eduardo, *Historia económica de la Argentina. De la conquista a la crisis de 1930*, Buenos Aires, Sudamericana, 2008.
- , *Las tierras de los ingleses en la Argentina (1870-1914)*, Buenos Aires, Teseo-UAI, 2016.
- Míguez, Eduardo, y Agustina Rayes, “La naturaleza de la dependencia, la dependencia de la naturaleza. Las exportaciones argentinas 1890-

- 1938 en perspectiva comparada”, *Desarrollo Económico*, 21:53 (2014), pp. 313-344.
- Moyano, Daniel, “Industria azucarera y actividad metalúrgica en Tucumán (1870-1940)”, *Revista de Historia Industrial*, 53:3 (2013), pp. 79-108.
- O’Connell, Arturo, “La Argentina en la depresión: los problemas de una economía abierta”, *Desarrollo Económico*, 23:92 (1984), pp. 479-514.
- Officer, Lawrence H., “An improved long-run consumer price index for the United States”, *Historical Methods. A Journal of Quantitative and Interdisciplinary History*, 40:3 (2007), pp. 135-148.
- Palermo, Silvana A., “Del Parlamento al Ministerio de Obras Públicas: la construcción de los Ferrocarriles del Estado en Argentina, 1862-1916”, *Desarrollo Económico*, 46:182 (2006), pp. 215-243.
- Pérez Romagnoli, Eduardo, “Migración, industrialización e innovación tecnológica en Argentina: industrias inducidas y derivadas de la vitivinicultura en Mendoza y San Juan (1885-1930)”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 69:4 (2000).
- Pineda, Yovana, *Industrial Development in a Frontier Economy. The Industrialization of Argentina, 1890-1930*, Stanford, Stanford University Press, 2009.
- Platt, D. C. M., *Latin America and British Trade. 1806-1914*, Londres, Adam y Charles Black, 1972.
- Rayes, Agustina, “Más allá de la ganadería y la agricultura. Las exportaciones argentinas de quebracho, 1890-1913”, *Folia Histórica del Nordeste*, 21 (2013), pp. 141-154.
- , “Sobreviviendo en el cambio. Las exportaciones argentinas de lanas y cueros en tiempos de cereales y frigoríficos, 1890-1913”, *Revista Quinto Sol*, 18:1 (2014), pp. 1-22.
- , “La estadística de las exportaciones argentinas, 1875-1913. Nuevas evidencias e interpretaciones”, *Investigaciones de Historia Económica*, 11 (2015), pp. 31-42.
- , “Serie de estadísticas de exportaciones argentinas, 1875-1929”, inédito.
- Regalsky, Andrés, “Los comienzos de la industrialización en Argentina, 1880-1930. Una aproximación historiográfica”, *Revista Digital de la Facultad de Arte y Humanidades de la Universidad Nacional de Rosario*, 2 (2011), pp. 75-106.
- Regalsky, Andrés, y Aníbal Jáuregui, “Comercio exterior, mercado interno e industrialización: el desarrollo de la industria láctea argentina entre las dos guerras mundiales. Actores y problemas”, *Desarrollo Económico*, 51:204 (2012), pp. 493-527.

- Regalsky, Andrés, y María Elena Salerno, "Argentina", en Kuntz Ficker (coord.), *La expansión ferroviaria*, 2015, pp. 280-316.
- República Argentina - Presidencia de la Nación, *Censo Agropecuario Nacional de 1908*, Buenos Aires, 1909.
- Rocchi, Fernando, "Consumir es un placer: la industria y la expansión de la demanda en Buenos Aires a la vuelta del siglo pasado", *Desarrollo Económico*, 37:148 (1998), pp. 533-558.
- , *Chimneys in the Desert: Industrialization in Argentina during the Export Boom Years, 1870-1930*, Stanford, Stanford University Press, 2006.
- Rubio, Mar, César Yáñez, Mauricio Folchi y Albert Carreras, "Energy as an indicator of modernization in Latin America, 1890-1925", *The Economic History Review*, 63:3 (2010), pp. 769-804.
- Rubio, Mar, y Mauricio Folchi, "Will small energy consumers be faster in transition? Evidence from the early shift from coal to oil in Latin America", *Energy Policy*, 50 (2012), pp. 50-61.
- Salerno, Elena, "La evolución y los problemas de los Ferrocarriles del Estado durante la primera mitad del siglo xx", en López y Waddell (comps.), *Nueva historia del ferrocarril*, 2007, pp. 395-437.
- Salvatore, Ricardo, y Carlos Newland, "Between Independence and the Golden Age. The early Argentine economy", en Della Paolera y Taylor (eds.), *A New Economic History*, 2003, pp. 19-45.
- Scalabrini Ortiz, Raúl, *Historia de los ferrocarriles argentinos*, Buenos Aires, Plus Ultra, 1995.
- Sesto, Carmen, *Historia del capitalismo agrario argentino. La vanguardia ganadera bonaerense, 1856-1900*, Buenos Aires, Universidad de Belgrano-Siglo XXI, 2005.
- Tena-Junguito, Antonio, y Henry Willebald, "On the accuracy of export growth in Argentina (1870-1913)", *Economic History of Development Regions*, 28 (2013), pp. 28-68.
- Tornquist, Ernesto, *El desarrollo económico de la República Argentina en los últimos cincuenta años*, Buenos Aires, 1920.
- Vázquez Presedo, Vicente, *El caso argentino. Migración de factores, comercio exterior y desarrollo, 1875-1914*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1979.
- Villanueva, Javier, "El origen de la industrialización argentina", en *Desarrollo Económico*, 47:12 (1972), pp. 451-476.
- Vitelli, Guillermo, *Los dos siglos de la Argentina. Historia económica comparada*, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini-Universidad Nacional de Quilmes, 2012.

- Williams, John H., *Argentine International Trade Under Inconvertible Paper Money, 1880-1900*, Nueva York, Greenwood, 1969.
- Winograd, Carlos, y Marie Véganzones, *Argentina en el siglo XX: crónica de un crecimiento anunciado*, París, OCDE, 1997.
- Zuleta, María Cecilia, y María-Aparecida Lopes (eds.), *Mercados en común. Estudios sobre conexiones, negocios y diplomacia en las Américas (siglos XIX y XX)*, México, El Colegio de México, 2016.

Mapa 3. Las exportaciones bolivianas, ca. 1935



FUENTE: elaboración de los autores.

3 | El sector exportador en Bolivia, 1870-1950¹

José Alejandro Peres-Cajías y Anna Carreras-Marín

Universitat de Barcelona

Introducción

El análisis de las exportaciones de Bolivia y su impacto en la economía puede resultar especialmente iluminador para la historiografía latinoamericana debido a cuatro rasgos principales, todos ellos caracterizados por una elevada concentración. En primer lugar, desde los inicios del modelo de crecimiento guiado por exportaciones,² las de Bolivia estuvieron concentradas en unos pocos recursos naturales, teniendo uno de ellos una relevancia desproporcionada en períodos específicos. Por ejemplo, luego de la primera Guerra Mundial y hasta 1950, las exportaciones de estaño

¹ Esta investigación ha recibido financiación del Ministerio de Ciencia e Innovación de España para el proyecto “Integración de mercado y su impacto espacial: la región latinoamericana en el muy largo plazo (1890-2010)” (ECO2015-65049-C2-2-P; MINECO/FEDER, UE). Peres-Cajías también ha recibido financiación de los Swedish Research Links/Vetenskapsrådet para el proyecto “Sustainable Development, Fiscal Policy and Natural Resources Management: Bolivia, Chile, and Peru in the Nordic Countries’ mirror” (2016-05721). Los autores agradecen a la editora y a los participantes del presente volumen los comentarios recibidos a versiones previas. También se agradece el trabajo como ayudantes de investigación de Maira Dávalos, Adriana Sanjinés y Turfa Vargas.

² Cortés Conde, “Export-led growth”.

representaron entre 65 y 75% del valor total exportado. En segundo lugar, la localización geográfica de los productos de exportación ha estado sistemáticamente concentrada en las montañas occidentales y, esporádicamente, en el noreste del país (véase mapa 3).³ En tercer lugar, las exportaciones de Bolivia tendieron gradualmente a estar en manos de pocos productores locales, los cuales, gracias a la elevada concentración de los beneficios procedentes de la explotación de recursos naturales, se convirtieron en parte de las élites bolivianas o incluso de las élites globales. Productores de plata como Gregorio Pacheco y Aniceto Arce fueron presidentes de Bolivia en los períodos de 1884 a 1888 y de 1888 a 1892, respectivamente. De similar manera, Simón I. Patiño, el productor más exitoso de estaño en Bolivia, fue uno de los agentes más influyentes en el mercado mundial del estaño desde inicios de los años veinte. En cuarto y último lugar, los destinos de las exportaciones también destacan por su concentración. De hecho, aunque las estadísticas oficiales de comercio exterior de Bolivia pueden tener algunos sesgos menores en términos de su distribución geográfica,⁴ se observa que 90% de las exportaciones fueron enviadas a no más de cinco países durante la primera mitad del siglo xx. En suma, la elevada concentración en términos de los productos exportados, productores locales, destinos geográficos o localización de las regiones exportadoras, han dado sustento a una valoración muy pesimista acerca del impacto del sector exportador en la economía boliviana.⁵

El presente capítulo pretende contribuir a este debate desde una perspectiva distinta. Por un lado, se evalúa la evolución de las

³ El mapa 3 muestra las fronteras actuales de Bolivia, establecidas en 1935. Las pérdidas territoriales a favor de Chile en la Guerra del Pacífico (1879) supusieron la pérdida de un territorio rico en yacimientos mineros; por otro lado, las pérdidas territoriales a favor de Brasil en la Guerra del Acre (1903) implicaron la pérdida de un territorio rico en árboles de caucho.

⁴ Peres-Cajás y Carreras-Marín, “Bolivian official”.

⁵ El origen local de la mayoría de los agentes exportadores podría sugerir la reinversión de beneficios en Bolivia. Sin embargo, la historiografía bolivia-

exportaciones de Bolivia a partir de una nueva serie de datos que ha sido corregida mediante la sustracción de las reexportaciones y de las exportaciones de numerario, ambas incluidas en las fuentes oficiales originales. Aunque esta problemática había sido identificada desde hace tiempo,⁶ ha sido corregida solo recientemente.⁷ Por otro lado, se ofrece un conjunto de indicadores que muestran la contribución directa e indirecta de las exportaciones de Bolivia al conjunto de la economía. Dos de ellos han sido calculados por primera vez para el caso de Bolivia: *a*] la contribución directa de las exportaciones al crecimiento económico, y *b*] la composición de las importaciones de 1913 a 1927. Además, todos los indicadores siguen una homogeneidad metodológica en relación con el resto de los estudios de caso de este volumen; ello permite situar la experiencia boliviana en perspectiva comparada con el conjunto de América Latina.

A pesar de que la historiografía boliviana sitúa en 1870 el inicio formal del modelo de crecimiento guiado por las exportaciones, este capítulo cubre principalmente la primera parte del siglo xx. La menor atención al periodo 1870-1900 se explica por la falta de información estadística, tal como se explicó en un trabajo anterior.⁸ Asimismo (y en contraste con los otros estudios de caso de este libro), la cobertura temporal se extiende más allá de 1929. Ciertamente, el contexto político del país cambió durante los años treinta y cuarenta,⁹ así como lo hicieron algunas de las condiciones domésticas básicas en la determinación de la evolución de las

na ha subrayado el hecho de que los capitalistas locales invirtieron sus beneficios fuera del país. Sobre esta cuestión, véase Peres-Cajías y Carreras-Marín, “Bolivian official”.

⁶ Ruiz González, *La economía*, p. 62.

⁷ Peres-Cajías y Carreras-Marín, “Bolivian official”. Se debe tener en cuenta que, al tratarse de cantidades menores, estas correcciones no alteran las principales tendencias presentes en las estadísticas oficiales de comercio exterior.

⁸ Peres-Cajías, “Bolivian tariff”.

⁹ Klein, *A Concise History*.

exportaciones.¹⁰ Sin embargo, dado que la concentración del sector exportador continuó después de 1929 y que la producción minera de los principales productores locales fue nacionalizada a inicios de los años cincuenta (lo que supuso un cambio radical en la economía política de la minería en Bolivia), se decidió alargar el estudio hasta 1950.

Antes de adentrarnos en el análisis, es necesario comentar de forma sucinta la literatura existente sobre el modelo de crecimiento guiado por las exportaciones en Bolivia. En este sentido, es vital identificar las principales explicaciones y las evidencias empíricas que se han aportado en el debate. En primer lugar, debe señalarse que la discusión ha sido fuertemente influida por la herencia del periodo colonial. De hecho, el actual territorio económico de Bolivia estaba integrado a la economía mundial desde el inicio del Imperio español en América del Sur (mediados del siglo XVI). El producto que permitió este vínculo a los mercados internacionales fue la plata extraída de las minas de Potosí, la principal región exportadora del metal en América desde finales del siglo XVI hasta inicios del XVII.¹¹ Aunque el sector entró en crisis desde la mitad del siglo XVII hasta la mitad del XVIII, la minería de Potosí experimentó un segundo auge en el último tercio del siglo XVIII.¹² En este contexto destaca el trabajo de Assadourian¹³ quien, en contraposición con otras propuestas inspiradas por la teoría de la dependencia, sugirió que el desarrollo de las exportaciones de plata desde Potosí no produjo una economía de enclave sino una integración económica regional en América del Sur.¹⁴

En segundo lugar, se debe señalar que a lo largo del periodo estudiado, no es inusual encontrar quejas por parte de las autori-

¹⁰ Contreras, “Debt, taxes and war”; Peres-Cajías, “Bolivian public”.

¹¹ Bakewell, *Miners*.

¹² Tandeter, *Coacción*.

¹³ Assadourian, *El sistema*.

¹⁴ La herencia colonial también se puede observar en el mapa 3, ya que la localización de las exportaciones durante la era republicana estaba en la misma región geológicamente rica de Potosí.

dades bolivianas en los mismos términos que serían usados después por algunos académicos.¹⁵ Por ejemplo, según Prado¹⁶ documentos oficiales de 1910 reclamaban la necesidad de proteger la economía nacional mediante aranceles, para promover la diversificación, o incluso mediante la nacionalización de la explotación minera para prevenir la salida de capitales del país.

En tercer lugar, mientras estas reclamaciones o quejas aparecían de tanto en tanto desde el principio del siglo xx, la Gran Depresión generó sin duda una mayor desafectación hacia los mercados mundiales. Así, por ejemplo, Ruiz González¹⁷ reconoce explícitamente el trabajo de Prebisch en su análisis de la economía boliviana basado en la aproximación centro/periferia. De hecho, de acuerdo con este autor, Bolivia era un caso extremo de monoproducción y dependencia, lo que, a su vez, sería una consecuencia del colonialismo y el imperialismo.¹⁸ Esta monoproducción habría creado una vulnerabilidad extrema de la economía boliviana a la evolución internacional del precio del estaño. En consecuencia, el autor sugirió la necesidad de diversificar la economía mediante el desarrollo del sector agrario e industrial. Sin embargo, dado el pequeño tamaño del mercado interno en Bolivia, también señaló la importancia de reforzar el impacto del comercio mediante una diversificación de socios comerciales, una opción que incluía a la Unión Soviética.

En cuarto lugar, también se ha sugerido que el éxito del modelo de crecimiento guiado por las exportaciones en América Latina se relaciona con la capacidad de generar transferencias de productividad desde el sector exportador hacia el sector no exportador de la economía.¹⁹ Con frecuencia, la historiografía boliviana identifica el comportamiento de las élites mineras como una de las razones, o

¹⁵ Estas quejas se pueden encontrar en diferentes documentos oficiales como los anuarios del Ministerio de Finanzas o los discursos presidenciales de Bolivia.

¹⁶ Prado, *La apertura*, pp. 63-72.

¹⁷ Ruiz González, *La economía*.

¹⁸ Ruiz González, *La economía*, pp. 19-20.

¹⁹ Bulmer-Thomas, *The Economic*.

incluso la razón, que limitó tales transferencias de productividad durante la primera mitad del siglo xx.²⁰ Esto es meridianamente claro en el trabajo de Peñaloza Cordero,²¹ un personaje relacionado con el principal partido de la Revolución Nacional de 1952 (el proceso que llevó a cabo la nacionalización de las principales minas) y que escribió una de las más conocidas colecciones sobre historia económica de Bolivia. Esto también es cierto para Albarracín Millán,²² quien identificó la decisión de Patiño de crear su *imperio* empresarial en Delaware (Estados Unidos) en 1924 como el momento crítico en el cual Bolivia perdió la oportunidad de sacar provecho de las exportaciones de estaño. El papel negativo desempeñado por las élites también ha sido puesto de relieve por Gómez,²³ quien señaló: “[...] la principal restricción [para el crecimiento guiado por las exportaciones] de 1900 a 1950 fue indudablemente el comportamiento de los propietarios mineros”,²⁴ ya que sacaron sus beneficios al exterior y no los reinvertieron en la economía local. Dada la centralidad de los fundidores en el mercado global del estaño,²⁵ se ha

²⁰ Esta aproximación parte de la noción de que las élites mineras bolivianas eran políticamente influyentes. Por ejemplo, Almaraz Paz, *El poder*, pp. 65-123, enfatiza la habilidad de las élites del estaño para controlar el gobierno de Bolivia indirectamente mediante diferentes mecanismos e influencias. Se ha argumentado que este empoderamiento político supuso una restricción al desarrollo del conjunto de la economía boliviana debido a que las élites mineras eran capaces de oponerse y eliminar cualquier medida política que afectase sus intereses. Este autor, entre otros como Walter Montenegro, ha sido muy influyente en la historiografía boliviana, así como en el conocimiento popular en Bolivia. Así, no es fruto del azar que los tres principales productores mineros de la primera mitad del siglo xx (que produjeron 75% del estaño desde principios de los años treinta hasta inicios de los cincuenta) sean conocidos como los Barones del Estaño; en orden de importancia, estos eran Simón I. Patiño, Mauricio Hostchild y Víctor Aramayo.

²¹ Peñaloza Cordero, *Nueva historia*.

²² Albarracín Millán, *El poder*.

²³ Gómez, *La minería*.

²⁴ Gómez, *La minería*, p. 154. Gómez encuentra otros determinantes clave como las restricciones tecnológicas, la prevalencia de bajos costos laborales y las debilidades del gobierno nacional.

²⁵ Whitehead, “El impacto”; Ingulstad *et al.*, “Introduction”.

criticado especialmente la falta de inversión en hornos de fundición en Bolivia y la exportación constante de materias primas sin procesamiento.²⁶

En contraposición, Geddes²⁷ ha sugerido que Patiño intentó invertir sus ganancias en la economía boliviana, pero que esos proyectos no fueron rentables, ya sea por distintas restricciones impuestas por el gobierno de Bolivia o por las debilidades estructurales de la economía interior. En relación con este último factor, el autor afirma que, dado el poco desarrollo del sector agrario y el atraso de la producción manufacturera, Patiño no tuvo más remedio que importar la mayor parte de los insumos utilizados en sus minas.²⁸ De un modo un poco distinto, Granados²⁹ ha indicado que, dadas las particularidades del mercado global del estaño, los productores mineros bolivianos estaban más interesados en la integración vertical de sus empresas y en otras inversiones en negocios relacionados con el estaño en otros lugares del mundo, que en la diversificación de sus activos en la economía boliviana. Ambos autores sugieren que, para comprender bien el comportamiento de las élites mineras, es necesario considerar la rentabilidad y factibilidad de los proyectos de diversificación en Bolivia, así como los costos de oportunidad que se generaban para inversores de capital que operaban en los mercados globales.

Finalmente, una cuestión que todavía no hemos tratado son los efectos directos e indirectos que la producción minera tuvo en la economía. En este sentido, sobresale el trabajo de Contreras,³⁰ quien ha sugerido que las exportaciones mineras aportaron los recursos necesarios para la construcción del Estado, así como para la

²⁶ Como se muestra en Peres-Cajías y Carreras-Marín, “Bolivian official”, el valor añadido de las exportaciones bolivianas de estaño era bastante bajo. El principal lugar de fundición del estaño boliviano era Gran Bretaña, lo que explica la elevada concentración de la exportación del mineral hacia este país.

²⁷ Geddes, *Patiño*, pp. 152-171 y 344-346.

²⁸ Geddes, *Patiño*, pp. 341-344.

²⁹ Granados, “Bankers”, p. 61.

³⁰ Contreras, “Bolivia”.

modernización de la economía durante el primer tercio del siglo XX. En cuanto a lo primero, destaca el aumento crucial de los ingresos del gobierno central derivados de la subida de los impuestos al comercio (lo que incluye tanto los aranceles a las importaciones como las tarifas sobre la exportación) y su reinversión en educación pública. Respecto a la modernización de la economía, subraya la importancia de la construcción de los ferrocarriles, la consolidación de las instituciones financieras y los efectos del crecimiento minero en la urbanización.

En este trabajo pretendemos contribuir a los anteriores debates mediante la presentación de nueva evidencia empírica que puede ayudar a reconsiderar el impacto del modelo de crecimiento guiado por exportaciones en Bolivia. Mientras la elevada concentración pudo haber sido un obstáculo para que el sector exportador promoviera un crecimiento sostenible, los nuevos datos revelan y cuantifican la contribución del sector a la economía boliviana. Queda fuera de la pretensión de este trabajo el planteamiento de un contrafactual acerca de cómo habría sido la evolución económica de Bolivia en ausencia de las exportaciones mineras, así como tampoco pretendemos identificar las restricciones estructurales que limitaron un proceso de mayor diversificación económica. Así, ofrecemos un análisis cuantitativo de las exportaciones bolivianas y de su contribución a la economía, sin considerar si existía o no una mejor opción disponible.

Evolución del sector exportador de Bolivia

Bolivia se hizo independiente en 1825 y, a pesar de la existencia de otros productos de exportación como el cobre o la quinina, la producción de plata heredada desde tiempos coloniales siguió siendo el vínculo más importante entre el país y los mercados internacionales.³¹ Tanto la evolución como el impacto que la plata tuvo en la economía han sido objeto de debate. Respecto a lo primero, no hay un consenso claro sobre los niveles o los ciclos de producción.

³¹ Ballivián, “El comercio” y Dalence, *Bosquejo*.

De hecho, según Mitre³² el sector se hundió en una profunda crisis y estancamiento desde principios (todavía bajo el dominio colonial) hasta mediados del siglo XIX. En contraposición, Platt³³ ha destacado la existencia de una incipiente recuperación en la década de 1830. De todas maneras, se debe notar que el aumento identificado por Platt termina abruptamente a inicios de la década de 1840, en un nivel mucho más bajo que el alcanzado durante el auge colonial que había finalizado a principios de siglo. Así, el corto alcance de esta recuperación daría fundamento a la visión pesimista sobre el sector exportador boliviano después de la Independencia. A pesar de ello, estimaciones recientes de Langer³⁴ muestran que, debido al contrabando, la producción de plata habría sido sistemáticamente infravalorada durante las primeras décadas posteriores a la Independencia, lo que contrarrestaría la visión pesimista.

En relación con los efectos de la producción minera sobre el conjunto de la economía, Mitre³⁵ señala que la producción de plata de Potosí continuó teniendo un impacto positivo en diferentes economías regionales de América del Sur. Esta influencia no fue resultado de niveles superiores de producción, ni de una mayor demanda de insumos (como pasaba durante el periodo colonial), sino consecuencia de la depreciación monetaria implementada por el gobierno boliviano en 1829. Así, la emisión de la llamada *moneda feble* habría generado la liquidez necesaria para mantener los flujos de comercio que caracterizaron el periodo colonial. En contraposición, Prado³⁶ ha sugerido que, lejos de ser un motor de dinamismo económico regional, la depreciación monetaria solo generó inflación en un contexto en el que el centro económico de América del Sur se estaba desplazando de las montañas hacia la costa.³⁷

³² Mitre, *Los patriarcas*.

³³ Platt, “Producción”.

³⁴ Langer, “Smugglers”.

³⁵ Mitre, *El monedero*.

³⁶ Prado, “Efectos”.

³⁷ Esta idea ha sido expuesta por Gelman, “¿Crisis...?”. Otro debate interesante se relaciona con los efectos que la producción de plata y la legislación

Mientras estos debates siguen todavía abiertos, existe menos ambigüedad sobre los efectos que el desarrollo de la región costera en la década de 1850 tuvo sobre la producción de plata en el tradicional distrito minero de Potosí. De hecho, los grandes descubrimientos y posterior explotación de guano, salitre y nitratos en las costas chilena y peruana, generaron un impacto positivo en la economía boliviana por medio de tres canales: alentaron la exploración y el descubrimiento de recursos naturales en la costa boliviana, permitieron la llegada de nuevas tecnologías a la costa así como al resto del país, y facilitó a los capitalistas bolivianos el acceso a capital de inversores y comerciantes chilenos y peruanos.³⁸ De este modo, aunque las empresas que se instalaron en la costa boliviana eran mayoritariamente de propiedad extranjera y la soberanía del gobierno boliviano estaba bajo constante cuestionamiento en esta región,³⁹ el desarrollo económico de esa zona tuvo un efecto positivo en la minería de plata de Potosí.

Estos choques externos, junto a la reducción del precio internacional del mercurio —un insumo clave para el refinado de la plata— y el desarrollo de una nueva clase capitalista doméstica, estimularon la recuperación de la minería de plata en Potosí hacia mediados de la década de 1850. A pesar de estas mejoras, la historiografía boliviana identifica la década de 1870 como el inicio formal del modelo de crecimiento guiado por las exportaciones debido a dos motivos principales. Por un lado, por la instauración de dos medidas críticas relacionadas con la producción de plata que cambiaron las políticas mercantilistas heredadas del periodo colonial por políticas más liberales.⁴⁰ Por otro lado, debido a que la liberalización permitió la llega-

desarrollada por la nueva república pudo tener sobre la distribución de las ganancias de las exportaciones, particularmente entre clases sociales y grupos étnicos, Langer, “Bringing”.

³⁸ Klein, “The emergence”.

³⁹ Pérez, *El Estado*.

⁴⁰ Mitre, *Los patriarcas*. Estas medidas fueron la prohibición de la emisión de la moneda feble y la eliminación del monopsonio de plata de que disfrtaba el Estado boliviano desde la Independencia.

da de inversiones internacionales en el sector, y, gracias a ello, después de más de setenta años, la producción de plata pudo sobrepasar los niveles alcanzados durante el último auge colonial de la plata.⁴¹

Al final de la década de 1870, las nuevas perspectivas económicas se enfrentaron a retos inesperados. De hecho, la derrota boliviana en la Guerra del Pacífico (1879), forzó la transferencia del departamento costero boliviano a Chile y la pérdida de un acceso soberano al mar. En consecuencia, Chile tomó el control de los puertos más utilizados por los comerciantes bolivianos (Antofagasta y Arica, el último previamente en manos peruanas), lo que afectó negativamente los costos de transacción y la logística del comercio boliviano. El efecto de estos cambios fue de tal magnitud que al gobierno boliviano no le quedó más opción que aceptar un Pacto de Armisticio (1884) que tuvo importantes implicaciones negativas en términos geopolíticos y en los costos de las transacciones comerciales.⁴² Fue en este momento cuando Bolivia pasó a ser un país sin salida al mar, una característica que define sus conexiones comerciales con los mercados internacionales desde entonces.

A pesar de este *shock* negativo, las nuevas élites políticas que se consolidaron en el poder después de la guerra reforzaron el modelo de crecimiento guiado por las exportaciones mediante la promoción de infraestructuras ferroviarias. En este sentido, el gobierno proporcionó el marco legal necesario para la construcción de la primera línea de ferrocarril entre Uyuni (cerca de la principal mina de plata en el departamento de Potosí, Huanchaca) y Antofagasta. La línea, que fue construida con capital privado, se inauguró en 1889 y tres años más tarde fue extendida a Oruro, otro importante centro minero. Esto fue crucial en un contexto en el que el contenido de mineral de plata estaba disminuyendo; adicionalmente, hizo rentable la explotación de todos los depósitos de este mineral acumulados desde tiempos coloniales en las montañas bolivianas.⁴³

⁴¹ Klein, “The emergence”.

⁴² Peres-Cajás, “Bolivian tariff”.

⁴³ Mitre, *Los patriarcas*.

Sin embargo, las ganancias en competitividad derivadas de la expansión del ferrocarril fueron incapaces de compensar la drástica caída de los precios internacionales de la plata que tuvo lugar a principios de la década de 1890 (gráfica 3.1). Este hecho negativo fue mitigado por una transición hacia la producción de estaño. En efecto, ubicado en las mismas zonas en las que antes se explotaba la plata, el estaño pudo sacar provecho de la infraestructura, así como de las destrezas y de la experiencia acumuladas en la explotación minera.⁴⁴ También fue en este periodo cuando comenzó la producción de caucho en el norte del país.⁴⁵ Mientras una parte de esta región había estado previamente integrada a los mercados mundiales mediante las exportaciones de quinina,⁴⁶ estaba muy poco integrada a la economía boliviana debido a su lejanía —tanto en términos geográficos como económicos— de los principales centros de población (véase mapa 3). Como se puede ver en la gráfica 3.1, la aparición de ambas exportaciones fue también una respuesta al aumento de sus precios internacionales.

Así, en vísperas del siglo xx, la economía de Bolivia estaba cambiando su canasta exportadora desde la plata hacia, por un tiempo, una composición más diversificada. Este proceso es contemporá-

⁴⁴ Según Mitre, *Bajo*, pp. 82-87, la comprensión de este proceso requiere distinguir entre los distritos de producción minera de plata, los mixtos y los de estaño. En relación a los primeros, la producción minera persistió hasta el momento en que la disminución del precio internacional de la plata hizo no rentables las ganancias derivadas de la construcción del ferrocarril. En los distritos mixtos, la producción minera dependió del contenido de mineral del estaño y de la distancia a la línea del ferrocarril. En aquellas minas que estaban lejos del tren, las exportaciones de estaño eran rentables solo si el contenido mineral era alto —ya fuera por azar o por su enriquecimiento mediante una rudimentaria fundición—; en aquellas minas que estaban cerca de la línea del ferrocarril, todavía era rentable exportar los depósitos de plata, lo que a su vez redujo los costos de transporte y permitió exportar estaño de menor calidad. Finalmente, en el caso de los distritos de estaño, el mayor dinamismo se verificaba en aquellas minas donde el contenido de mineral era alto y era menor la distancia a la línea del ferrocarril.

⁴⁵ Gamarra Téllez, *Amazonía*.

⁴⁶ Ballivián, “El comercio”.

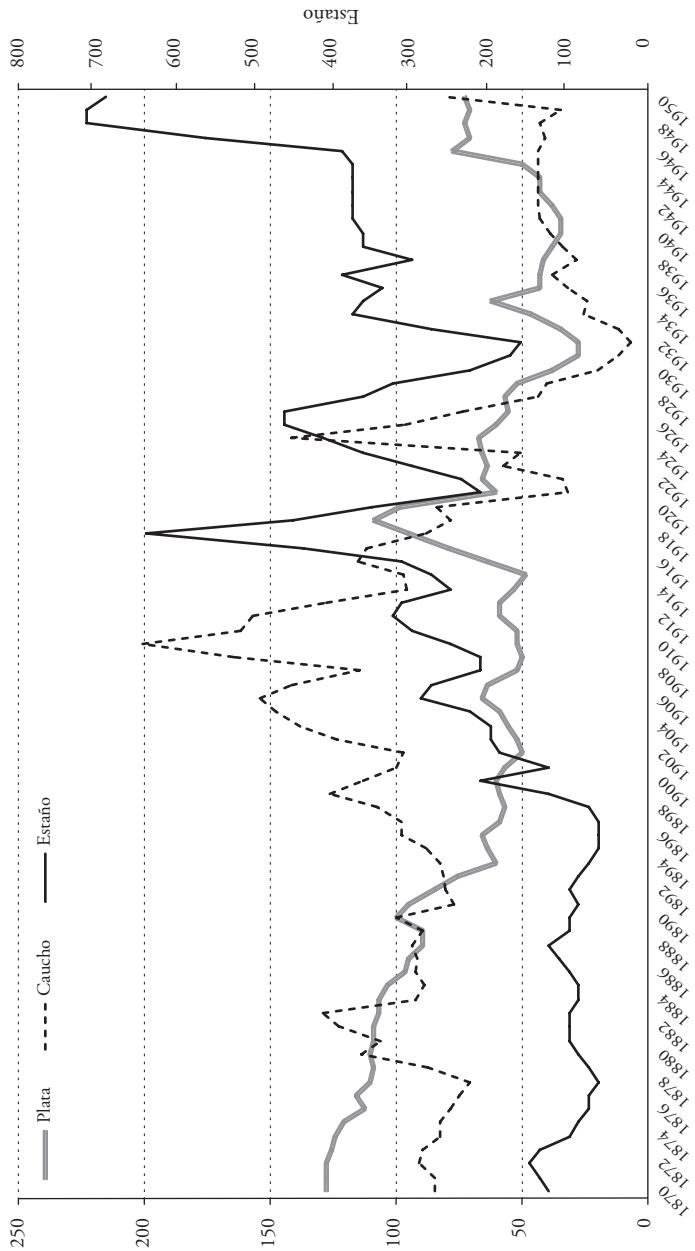
neo al inicio de la publicación de las estadísticas oficiales de comercio exterior de Bolivia (1895).⁴⁷ La disponibilidad de estas estadísticas permite analizar la composición de las exportaciones bolivianas (gráfica 3.2), que pone de relieve el continuo decrecimiento de la importancia relativa de la plata y la consolidación del estaño como la principal exportación ya en la primera década del siglo xx. La gráfica 3.2 también muestra que la exportación de caucho fue el segundo artículo en importancia hasta 1914, cuando su valor de exportación empezó a decrecer considerablemente debido a la competencia asiática. Además del predominio del estaño, la mayor parte de la canasta exportadora de Bolivia estaba compuesta por otros minerales como plata, cobre, plomo, zinc, antimonio, bismuto y wolframio. Así, con la excepción de la primera década del siglo xx (y probablemente la última década del xix), 90% de las exportaciones estuvieron concentradas en productos minerales. Además, de 1918 a 1950, las exportaciones de estaño representaron entre 65 y 75% del valor total exportado. Este elevado grado de concentración hace del caso boliviano uno de los más destacados en el conjunto de América Latina. De hecho, la importancia relativa del estaño es similar a la de los nitratos en Chile de 1900 a 1920 o a la del café en Colombia durante la década de 1920, pero es mucho mayor que la concentración de las exportaciones de Argentina, México o Perú (véanse los respectivos capítulos en este volumen).

Después de la crisis de 1929, la concentración empresarial en la producción minera aumentó: casi tres cuartas partes de la producción de estaño fueron controladas por los Barones del Estaño.⁴⁸ Durante este proceso surgieron tensiones entre los principales propietarios mineros y otros agentes económicos relevantes como pequeños

⁴⁷ Peres-Cajás, “Bolivian tariff”. Las primeras publicaciones estaban limitadas a datos comerciales agregados de Bolivia con sus principales socios comerciales. A partir de 1912, se publicó información detallada sobre las exportaciones y las importaciones según la Convención de Bruselas. En cualquier caso, el primer volumen de esta colección muestra información sobre el destino, la composición y el valor de las exportaciones desde 1908.

⁴⁸ Peñaloza Cordero, *Nueva historia*.

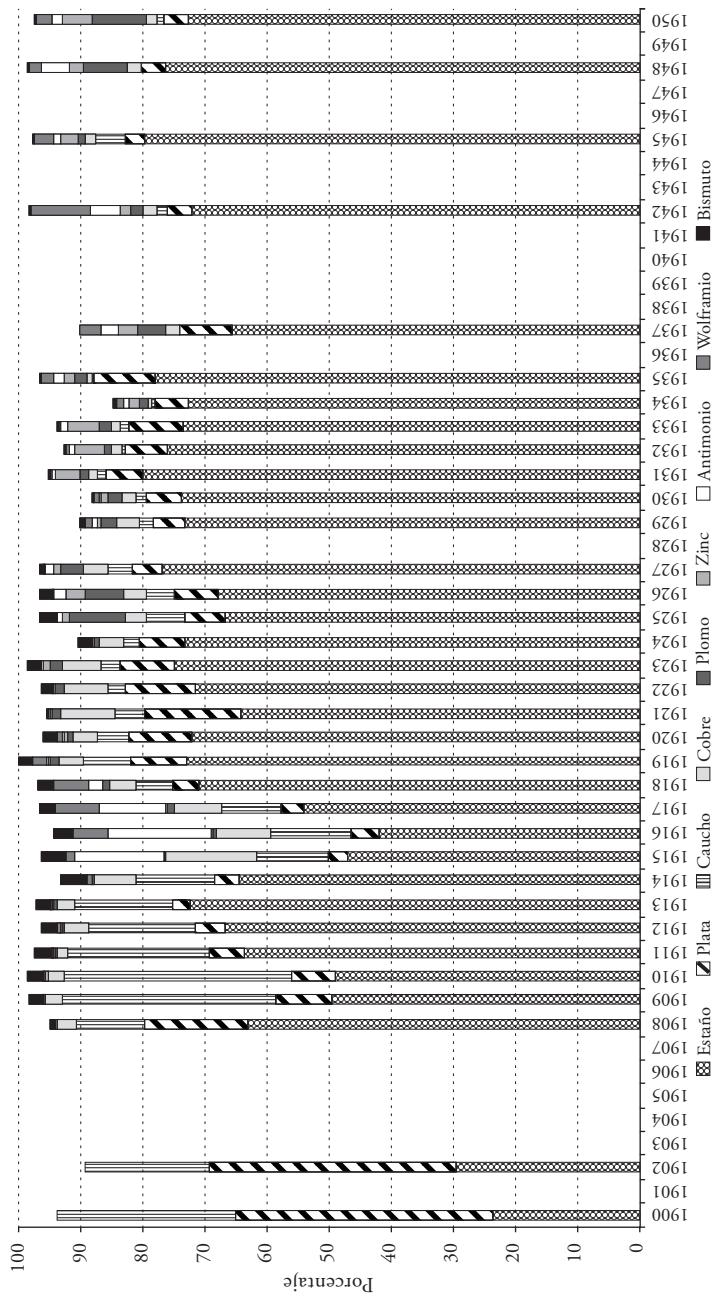
Gráfica 3.1. Precios de los principales productos de exportación de Bolivia (1890=100)



NOTA: los precios del estano se muestran en el eje de la derecha.

FUENTES: MOLAD.

Grafica 3.2. Composición de las exportaciones de Bolivia, 1900-1950



NOTA: los datos para el bismuto y el caucho no estaban disponibles en 1936-1941, 1943-1944, 1946-1947 y 1949.

FUENTE: estadísticas oficiales de comercio exterior de Bolivia.

propietarios mineros, trabajadores mineros, importadores e industriales o propietarios de las empresas de los ferrocarriles.⁴⁹ De este modo, el entorno social se fue haciendo gradualmente desfavorable a los empresarios del estaño. En consecuencia, y especialmente después de la derrota en la Guerra del Chaco contra Paraguay (1932-1935), una gran parte de la sociedad boliviana veía en la concentración de la propiedad minera la principal causa de la presunta escasa contribución del sector al conjunto de la economía.⁵⁰ En este contexto, no es una coincidencia que una de las primeras medidas tomadas por los líderes de la Revolución Nacional de 1952 fuese la nacionalización de las empresas propiedad de los Barones del Estaño y la creación de una empresa de propiedad pública, la Corporación Minera de Bolivia (Comibol). Esta medida, a su vez, se inserta en el cambio de estrategia económica adoptado por el país desde mediados de siglo xx, la cual implicó una mayor intervención estatal en la economía. Las consecuencias del cambio político de 1952 no se incluyen en este capítulo, pero sus raíces conectan directamente con el análisis aquí presentado, ya que se basan en la percepción generalizada en la sociedad boliviana de una contribución insignificante de las exportaciones del estaño al conjunto de la economía.

Indicadores descriptivos

Bulmer-Thomas⁵¹ mantiene que una condición necesaria (aunque no suficiente) para el éxito del modelo de crecimiento guiado por las exportaciones radica en la continua expansión de las exportaciones. En este modelo teórico, la tasa anual de crecimiento de las exportaciones debe alcanzar unos objetivos mínimos para poder producir un proceso de convergencia económica con los países desarrollados. Por lo que se refiere al periodo de 1850 a 1912, estos objetivos solo habrían sido alcanzados por Argentina y Chile, y en

⁴⁹ Whitehead, “El impacto”, pp. 73-79.

⁵⁰ Gallo, *Taxes*.

⁵¹ Bulmer-Thomas, *The Economic*.

menor medida por Cuba y Uruguay. El resto de países de América Latina, incluyendo a Bolivia, habrían experimentado tasas anuales de crecimiento insuficientes.⁵²

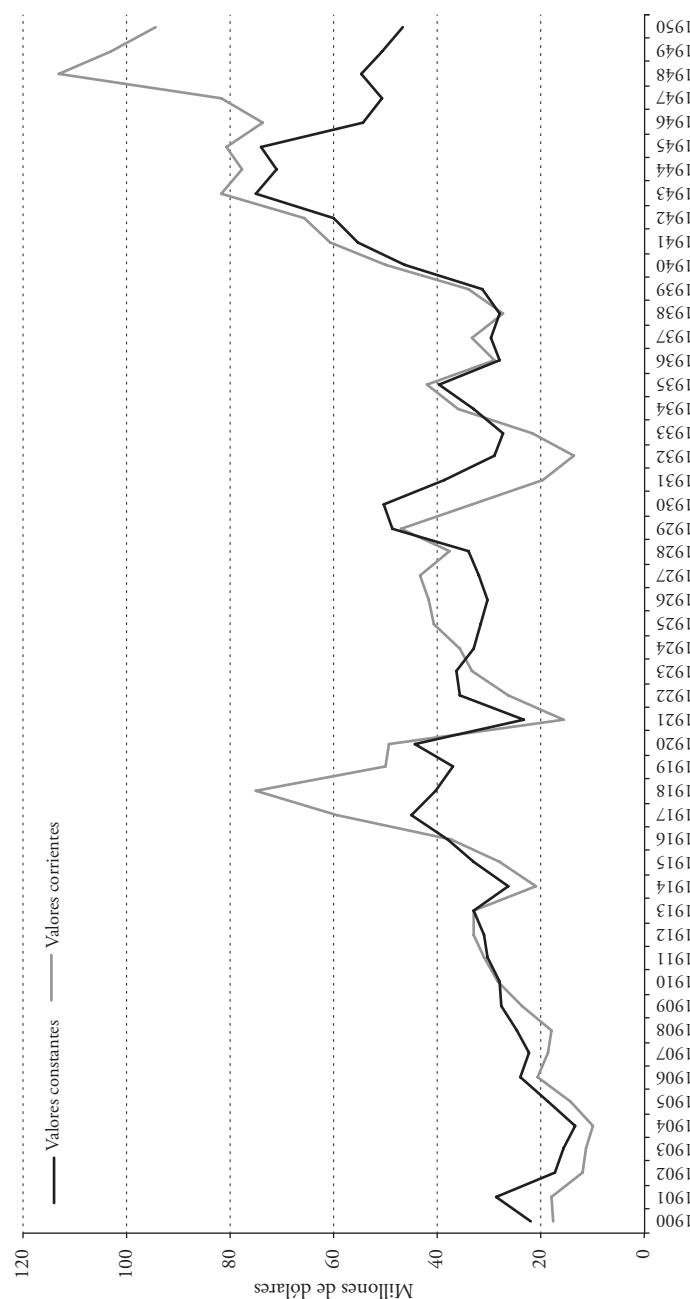
La gráfica 3.3 muestra la evolución de las exportaciones de Bolivia según las estadísticas oficiales de comercio exterior de Bolivia, después de la corrección de Peres-Cajías y Carreras-Marín.⁵³ Para facilitar la comparación internacional, los valores corrientes se presentan en dólares de Estados Unidos; los valores a precios constantes se han obtenido mediante el cálculo de un índice de precios Fisher de las exportaciones (1913 = 100), que considera los precios del estano, el caucho y la plata. Estos tres productos representaban en promedio 83% de las exportaciones bolivianas, con un mínimo de 60% y un máximo de 94% a lo largo del periodo de estudio. La serie de exportaciones muestra una clara tendencia al alza (tanto en términos nominales como en términos reales), con algunas oscilaciones, entre 1904 y 1920. Esta tendencia se interrumpió súbitamente con la crisis de 1920-1921 y, aunque se recuperó más tarde, los niveles de exportación durante la década de los veinte se mantuvieron por debajo de los alcanzados durante la primera Guerra Mundial. De nuevo, la crisis de 1929 afectó negativamente la evolución de las exportaciones de Bolivia, las cuales, solo tras el estallido de la segunda Guerra Mundial recuperaron la tendencia alcista. En términos nominales, este aumento persistió hasta 1950. En términos reales, sin embargo, se revirtió la tendencia con el fin del conflicto bélico.

El cuadro 3.1 muestra las tasas de crecimiento (geométrico) de las exportaciones, tanto en valores corrientes como en precios constantes, para todo el periodo y para algunos subperiodos; también se presenta la desviación estándar de las variaciones anuales de las exportaciones. De 1900 a 1950 destaca una tasa de crecimiento anual promedio de 3.97% en términos nominales y de 2.09% en términos reales. Aunque los periodos analizados no son necesaria-

⁵² Para el periodo de 1850-1912, la tasa anual de crecimiento para Bolivia es de 2.5% una cifra que queda por debajo del objetivo marcado que estaría entre el 3.2 y el 11 por ciento.

⁵³ Peres-Cajías y Carreras-Marín, "Bolivian official".

Gráfica 3.3. Exportaciones de Bolivia, valores corrientes y constantes



FUENTE: Peres-Cajías y Carreras-Mariñ, "Bolivian official".

Cuadro 3.1. Tasa de crecimiento de las exportaciones, volatilidad y exportaciones per cápita

	<i>Corriente</i>	σ	<i>Constante</i>	σ	<i>Exportaciones per cápita (dólares)</i>	
<i>Tasas de largo plazo</i>						
1900-1950	3.97	28.61	2.09	20.22	1900	7.59
1900-1929	4.12	28.64	3.50	21.27	1913	17.09
1929-1950	3.77	28.57	0.18	19.30	1920	23.11
<i>Periodos Madisson</i>						
1900-1913	7.44	18.37	5.68	18.14	1929	18.64
1913-1929	1.50	34.39	1.76	23.36	1938	10.92
<i>Ciclos</i>						
1900-1920	6.72	25.82	5.04	18.43		
1920-1929	-1.43	33.77	0.14	26.70		
1929-1938	-4.98	37.42	-5.21	20.09		
1938-1950	10.85	20.00	4.42	18.46		

NOTA: σ = desviación estándar de la variación anual de las exportaciones.

FUENTES: cálculos de los autores a partir de las estadísticas oficiales de comercio exterior de Bolivia.

mente sintéticos, se observa que las tasas de crecimiento de las exportaciones de Bolivia en el largo plazo son inferiores a las que presentan los otros países analizados en este volumen. Esta menor tasa de crecimiento de largo plazo se relaciona más con una considerable volatilidad (véase la elevada desviación estándar a lo largo de todo el periodo), que a la existencia de tasas de crecimiento constantemente bajas. Esta evidencia pone de relieve la necesidad de complementar el análisis de las tasas de crecimiento de las exportaciones con los niveles de volatilidad de las mismas.

El cuadro también señala que, en términos reales, el mayor y más estable crecimiento se produjo entre inicios del siglo XX y finales de la primera Guerra Mundial. Aunque la tasa de crecimiento disminuyó durante la década de 1920, fue lo suficientemente grande para ser superior a las de Chile o México. Luego, se constatan importantes diferencias en las tasas de crecimiento en términos reales antes y después de la Gran Depresión. Ello se explica por la moderada evolución de las exportaciones de 1930 a 1938 (tanto

en términos nominales como en términos reales) y por la disminución (en términos reales) de 1945 hasta 1950. Esto último sugiere la necesidad de tener cautela a la hora de analizar las altas tasas de crecimiento nominal de las exportaciones durante y después de la segunda Guerra Mundial.

Para entender las tendencias y las tasas de crecimiento antes presentadas, los siguientes párrafos analizan la evolución de las exportaciones de estaño. Ello es iluminador debido a la centralidad que el estaño tuvo en las exportaciones de Bolivia y a las variaciones en las características de la exportación y de producción que tuvo este producto a lo largo del tiempo.⁵⁴ De hecho, el auge en la producción de estaño que tuvo lugar a inicios del siglo xx (la producción se multiplicó 2.3 veces de 1900 a 1910, según Contreras),⁵⁵ fue más la consecuencia del alto contenido de mineral que de grandes inversiones; esta producción, a su vez, era destinada principalmente a Gran Bretaña. En contraposición, durante los primeros años de la década de 1910, empresas modernas aumentaron sus inversiones y, a causa de los mayores requerimientos de capital, la industria del estaño empezó a estar concentrada en manos de unos pocos capitalistas nacionales e internacionales.⁵⁶

Este proceso se consolidó después de la primera Guerra Mundial debido a que las empresas modernas sacaron provecho de las oportunidades generadas por el conflicto internacional. De hecho, aunque el primer año de guerra implicó una drástica caída de las exportaciones y el consecuente cierre de empresas pequeñas, el segundo año se abrieron grandes oportunidades a los productores de estaño gracias al acceso a las fundiciones de ese metal en Estados Unidos.⁵⁷ Así, el aumento de las exportaciones bolivianas durante el conflicto externo fue en parte consecuencia de cambios en los precios internacionales del estaño (estos recuperaron sus niveles de

⁵⁴ Contreras, *Tecnología y Mitre, Bajo.*

⁵⁵ Contreras, “Bolivia”.

⁵⁶ En 1913, los capitalistas extranjeros eran principalmente de Chile, Gran Bretaña, y, en menor medida, de Estados Unidos, Contreras, “Bolivia”.

⁵⁷ Contreras, “Bolivia”.

preguerra en 1916 y se duplicaron en 1918), así como a un aumento de la producción de estaño (que recuperó los niveles de preguerra en 1917). El aumento de la exportación durante la guerra también fue producido por un súbito incremento de las cantidades exportadas de otros minerales como el antimonio, el cobre o el wolframio. La importancia relativa de estos tres minerales en la canasta de exportación aumentó de 3% en 1913 a un máximo de 31% en 1916 y a 12% durante el fin del conflicto. Estos porcentajes no se volverían a alcanzar hasta la segunda Guerra Mundial.

Una vez que la guerra finalizó, la caída en la demanda y la acumulación de reservas de estaño redujeron drásticamente el precio internacional y, en consecuencia, tanto la producción como las exportaciones disminuyeron. Los precios internacionales se recuperaron en 1923 y la producción local experimentó un fuerte aumento de 1922 a 1929, momento en el que la producción de estaño alcanzó el máximo nivel de la primera mitad del siglo xx. Esta expansión fue el resultado de inversiones muy significativas realizadas tanto por capitalistas nacionales como extranjeros. También se dio una mayor concentración de la propiedad en manos locales como resultado, principalmente, de la compra de diferentes minas por parte de Simón I. Patiño. Vale la pena resaltar que, en este momento, las exportaciones de estaño volvían a enviarse predominantemente a Gran Bretaña.

Según Whitehead,⁵⁸ la Gran Depresión evidenció la fragilidad de las bases que sostenían el modelo de crecimiento guiado por las exportaciones en Bolivia. En este contexto, de 1930 a 1932, las exportaciones se redujeron en términos nominales a 30% del valor exportado en 1929. Las exportaciones de estaño, y por lo tanto, las exportaciones totales, se recuperaron en 1933 gracias a un nuevo marco regulador internacional, derivado de la creación del Comité Internacional del Estaño y de la imposición de cuotas en el mercado que afectaron fuertemente a los precios internacionales.⁵⁹

⁵⁸ Whitehead, “El impacto”.

⁵⁹ Estos acuerdos estuvieron operativos entre 1931-1933, 1934-1936 y 1937-1941, e Hillman, “Bolivia and the international”.

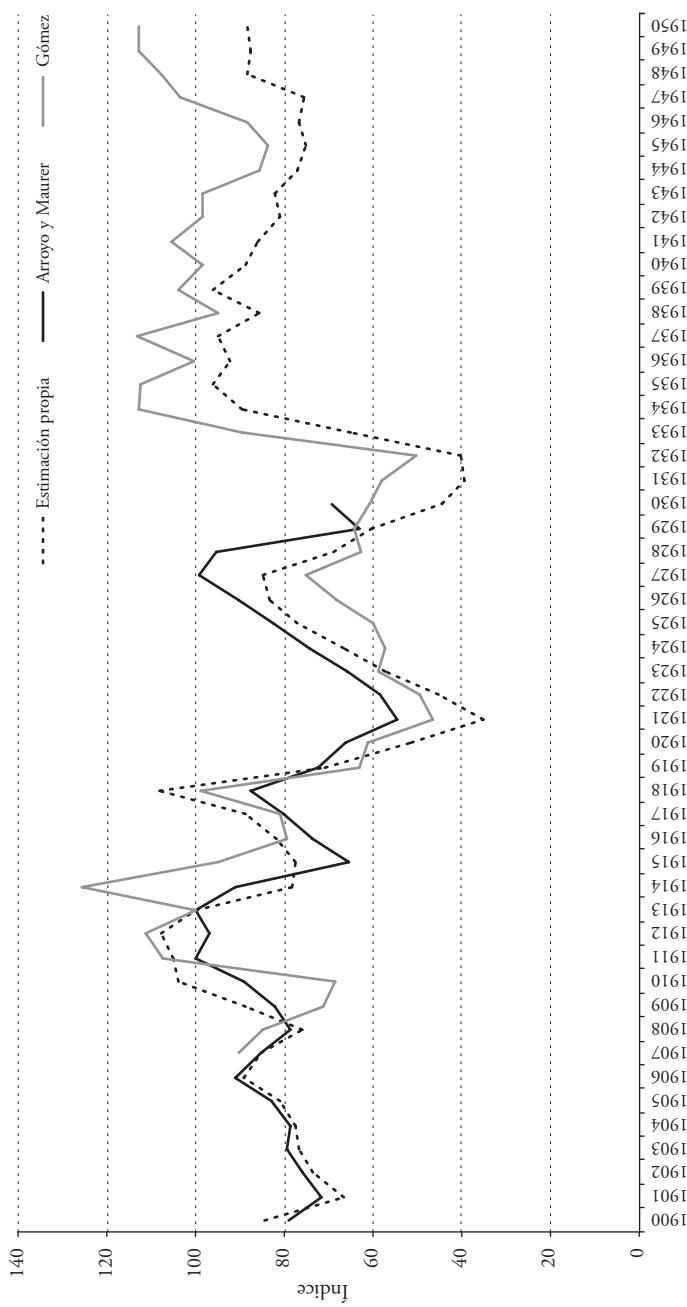
No obstante, no fue sino hasta el inicio de la segunda Guerra Mundial cuando las exportaciones bolivianas volvieron a crecer de un modo más sostenible. Esta recuperación fue consecuencia del aumento de la producción de estaño (la cual, del mismo modo que durante la primera Guerra Mundial, fue redirigida a Estados Unidos), más que a cambios en los precios internacionales del producto.⁶⁰ Después de la guerra, los precios aumentaron, pero la producción de estaño se redujo. Esto fue consecuencia de la falta de inversiones que afectó al sector desde inicios de la década de 1930 debido al contexto internacional y a la inestabilidad política del país.⁶¹ Ello remarca una vez más la necesidad de analizar con precaución la evolución de las exportaciones nominales bolivianas en la década de 1940.

Se observa que las peores reducciones (1914, 1921 y 1930) se relacionan con fuertes caídas en el precio internacional del estaño. Este hecho parecería dar fundamento a la tesis Prebisch-Singer, según la cual el modelo de crecimiento guiado por las exportaciones estaría condenado a no promover el crecimiento económico debido a la tendencia secular de caída de los precios de las exportaciones de materias primas en relación con los precios de las importaciones. La gráfica 3.4 muestra tres estimaciones diferentes de los términos de intercambio de Bolivia que, no obstante, muestran una tendencia similar. Nuestra nueva serie ha sido calculada usando en el numerador el índice Fisher de los precios del estaño, la plata y el caucho, y en el denominador, un índice Paasche de precios basado en los índices de precios al consumo de Estados Uni-

⁶⁰ Esta cuestión ha generado otro debate importante en la historiografía boliviana. Por un lado, se ha dicho que, dada la existencia de acuerdos de precios entre Bolivia y Estados Unidos, la economía boliviana no sacó todo el provecho que le permitía su posición privilegiada de proveedor de estaño durante la guerra (véase, por ejemplo, Ruiz González, *La economía*, pp. 80-84). En cambio, Hillman, “Bolivia and British”, ha señalado que Bolivia no habría tenido realmente la oportunidad de aumentar el precio del estaño debido a la existencia de stocks de estaño en los países desarrollados y la posibilidad de controlar el contenido de estaño en los productos industriales que lo usaban como insumo.

⁶¹ Contreras, *Tecnología*.

Gráfica 3.4. Términos de intercambio de Bolivia, 1900-1950



FUENTES: Gómez, *La minería; Arroyo Abad y Maurer, "Charter"*, y estimación propia basada en las estadísticas oficiales de comercio exterior de Bolivia y MoxLAD.

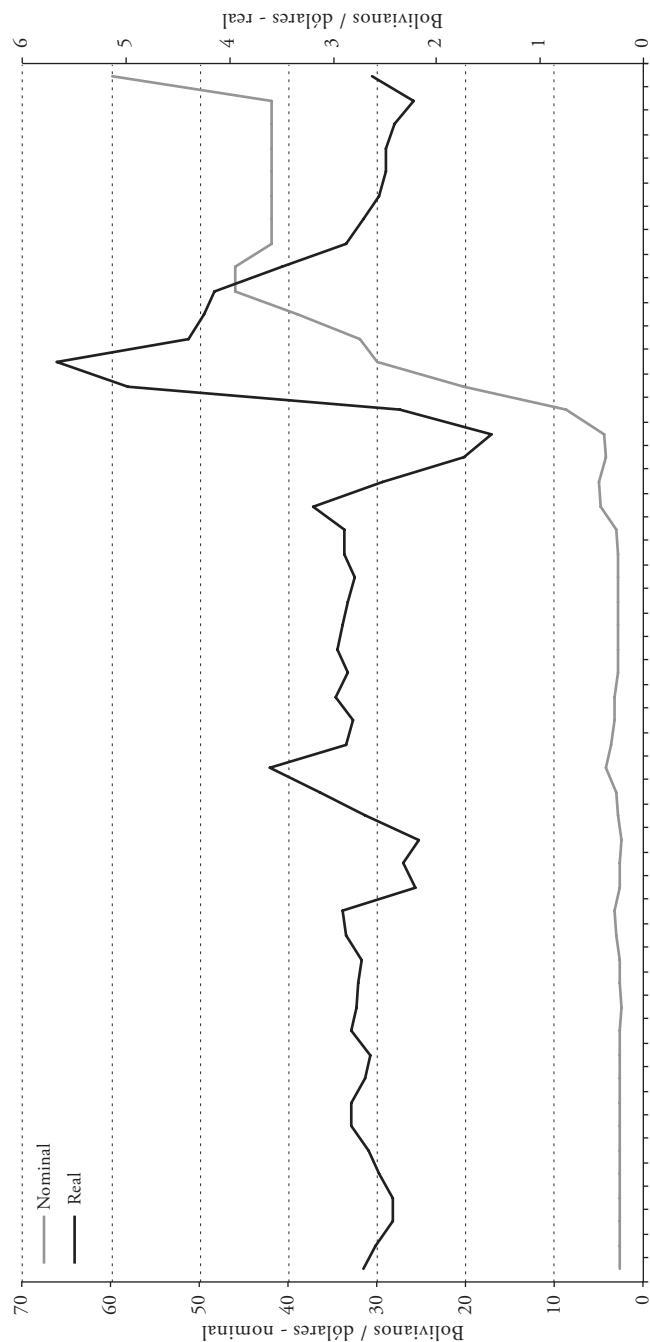
dos, Reino Unido, Alemania, Francia, Argentina y Brasil, todos ellos ponderados de acuerdo con su porcentaje en las importaciones de Bolivia.

Durante las décadas de 1880 y 1890, como la plata representaba la mayor parte de las exportaciones bolivianas, la caída en los precios de este mineral produjo una caída en los términos de intercambio de Bolivia que no se muestra en la gráfica 3.4. Esta caída se detuvo con el cambio de siglo gracias a la creciente importancia del estaño y el caucho. Después de eso, las tres series muestran una clara caída (a pesar de algunas oscilaciones) de los términos de intercambio de 1914 a 1921. Esta reducción está determinada por la fuerte caída del precio internacional del caucho, la volatilidad de los precios del estaño y una aceleración en los incrementos de los precios de las importaciones. Durante la década de 1920 hubo una cierta recuperación abruptamente reducida por la crisis de 1929. No fue sino hasta la mitad de los años treinta cuando los términos de intercambio de Bolivia se recuperaron de nuevo, debido a una mejora de los precios de los minerales, lo que pone de relieve la importancia de las regulaciones de los precios del estaño. Esta evolución sugiere que, más que una tendencia secular al estilo de Prebisch, los términos de intercambio de Bolivia destacan por su volatilidad, una cuestión que también se resalta en el análisis de la experiencia colombiana incluida en esta obra. Así, como ha sido señalado en la historiografía boliviana⁶² y se comenta para los casos de Argentina y México en este volumen, la evolución de los términos de intercambio podría ayudar a entender ciertos episodios aunque no necesariamente el impacto global que las exportaciones tuvieron en la economía boliviana durante la primera mitad del siglo xx.

También se podría argumentar que el aumento de las exportaciones mineras pudo haber comprometido el crecimiento económico de la economía de Bolivia por el mecanismo de la “enfermedad holandesa”. Aunque el estudio de este problema requiere el uso de metodologías complejas que se hallan fuera del alcance de este tra-

⁶² Gómez, *La minería*, p. 164.

Gráfica 3.5. Tipos de cambio nominales y reales de Bolivia respecto al dólar, 1900-1950



NOTA: el tipo de cambio real se muestra en el eje de la derecha.

FUENTES: el tipo de cambio nominal se ha obtenido de McQueen, *Bolivian*, y de los Anuarios del Banco Central de Bolivia. El tipo de cambio real procede del trabajo de los autores a partir del tipo de cambio nominal de Bolivia, el índice de precios al consumo de Estados Unidos obtenido de Officer y Williamson, "The annual" y el índice de precios al consumo calculado por Herranz-Loncan y Pérez-Cajás, "Tracing".

bajo,⁶³ se puede realizar una primera aproximación mediante el análisis de la evolución de los tipos de cambio, una variable que ha sido identificada como una de las más correlacionadas con la enfermedad holandesa. De hecho, se supone que una ganancia exportadora inesperada generaría una apreciación de la moneda local que iría en detrimento de la competitividad de las exportaciones y reduciría los costos a la importación; esto, a su vez, limitaría la diversificación de la economía. La gráfica 3.5 muestra el comportamiento del tipo de cambio nominal y real de 1900 a 1950. El tipo de cambio nominal se ha calculado como la relación entre la moneda boliviana (el bolíviano) y el dólar de Estados Unidos; el tipo de cambio real se basa en los precios de los productos extranjeros respecto a los de los productos locales. Así, en ambos casos, una disminución (un aumento) en el tipo de cambio muestra una apreciación (una depreciación) del bolíviano.

La evidencia cuantitativa muestra un relativo estancamiento del tipo de cambio nominal de Bolivia desde principios del siglo XX y hasta 1931. Después de eso empezó un proceso de depreciación que se aceleró en 1937, el cual se relaciona con la creciente inflación que se produjo en el país a finales de la década de los treinta y en la de los cuarenta. Esto último puede ayudar a entender la relativa estabilidad del tipo de cambio real de Bolivia. De hecho, el tipo de cambio real osciló entre 2.6 y 2.8 durante el periodo estudiado y las apreciaciones más notables tuvieron lugar en períodos muy específicos: 1902-1903, 1916-1918, 1934-1936 y 1945-1950. Así, en contraste con la experiencia chilena del último cuarto del siglo XIX, las exportaciones mineras bolivianas no generaron una apreciación sostenida de la moneda local.

La contribución directa de las exportaciones

Teniendo en cuenta el análisis previo, ahora es posible destacar la existencia de cuatro ciclos en la evolución del sector de exporta-

⁶³ Barja Daza *et al.*, *Disminución*.

ción de Bolivia y, en consecuencia, en su capacidad de incidir en el conjunto de la economía. Un primer ciclo durante el último cuarto del siglo XIX, que se caracterizó por la recuperación de las exportaciones de plata, pero también por su caída súbita, precede la cobertura temporal de nuestros datos. Un segundo ciclo, entre principios del siglo XX y fines de la primera Guerra Mundial, se caracteriza por la transición de la plata hacia las exportaciones de caucho y estaño. Este periodo sobresale por un rápido crecimiento de las exportaciones, debido tanto a una mayor producción como, particularmente en el caso del estaño, a mayores precios internacionales. Un tercer periodo presenció la concentración de las exportaciones en el estaño, así como una considerable inestabilidad que se alargó de 1921 a 1938. Después, un cuarto periodo durante y después de la segunda Guerra Mundial se caracterizó por la recuperación espontánea de las exportaciones, la determinación de los precios internacionales por mecanismos ajenos al mercado y por una creciente inestabilidad política y animosidad contra los productores locales.

Hemos calculado la contribución directa de las exportaciones a la economía (I) como la ratio del promedio anual de las variaciones porcentuales de las exportaciones (a) respecto al promedio de variación anual del PIB (y), multiplicado por el porcentaje de las exportaciones sobre el PIB (b) (véase el cuadro 3.2). La contribución directa estimada de las exportaciones al crecimiento económico de Bolivia para el conjunto del periodo es de 20%. Este porcentaje se encuentra por debajo del alcanzado por México entre 1895 y 1929, pero se halla a la par con la contribución promedio de las exportaciones para Argentina, Chile y Perú de 1870 a 1929.

Estas similitudes deben ser tomadas con prudencia ya que podrían ser una consecuencia de un fuerte dinamismo exportador, como en el caso de Argentina, o también podrían reflejar la debilidad de la economía doméstica, como fue el caso de Bolivia en algunas ocasiones. De hecho, la contribución directa de las exportaciones bolivianas alcanza un máximo de 29% de 1900 a 1920, cuando las exportaciones estaban creciendo, pero el dinamismo de

Cuadro 3.2. Contribución directa de las exportaciones al crecimiento del PIB

	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>y</i>	<i>I</i>
1900-1950	8.25	16.42	6.60	20.54
1900-1929	8.74	18.15	6.05	26.22
1929-1950	7.72	13.90	7.29	14.72
1900-1920	9.89	20.67	7.06	28.94
1920-1929	5.39	12.90	3.50	19.89
1929-1938	2.24	11.26	-2.47	-10.21
1938-1950	10.01	16.28	13.39	12.17

FUENTES: cálculos de los propios autores basados en Peres-Cajías y Carreras-Marín, “Bolivian official” y Herranz-Loncán y Peres-Cajías, “Tracing”.

la economía doméstica era débil. La crisis de 1921-1922 redujo el impacto de las exportaciones en la economía a 20%, lo que podría explicarse por el menor dinamismo exportador boliviano. La Gran Depresión y la consecuente reducción de las exportaciones tuvo un papel negativo en el crecimiento de la economía boliviana de 1929 a 1938; esto podría también estar relacionado con la importancia creciente de la producción manufacturera en el país. De hecho, esto último está sin duda detrás del menor impacto directo que las exportaciones tuvieron en el PIB de Bolivia durante y después de la segunda Guerra Mundial.

En cualquier caso, la contribución directa de las exportaciones durante el periodo de la expansión exportadora (1904-1920) y la década de los años veinte, no debe ser minimizada. De hecho, este aumento está en línea con un fuerte aumento en la importancia relativa de la minería en el PIB boliviano, según las estimaciones de Herranz-Loncán y Peres-Cajías.⁶⁴ Además de ello, las estimaciones del PIB de estos autores revelan que la economía de Bolivia experimentó una de las mayores tasas de crecimiento de su historia durante este periodo, llegando incluso a poner fin a la trayectoria divergente (experimentada como mínimo desde mediados del siglo XIX) respecto a las economías más avanzadas de América Latina.

⁶⁴ Herranz-Loncán y Peres-Cajías, “Tracing”.

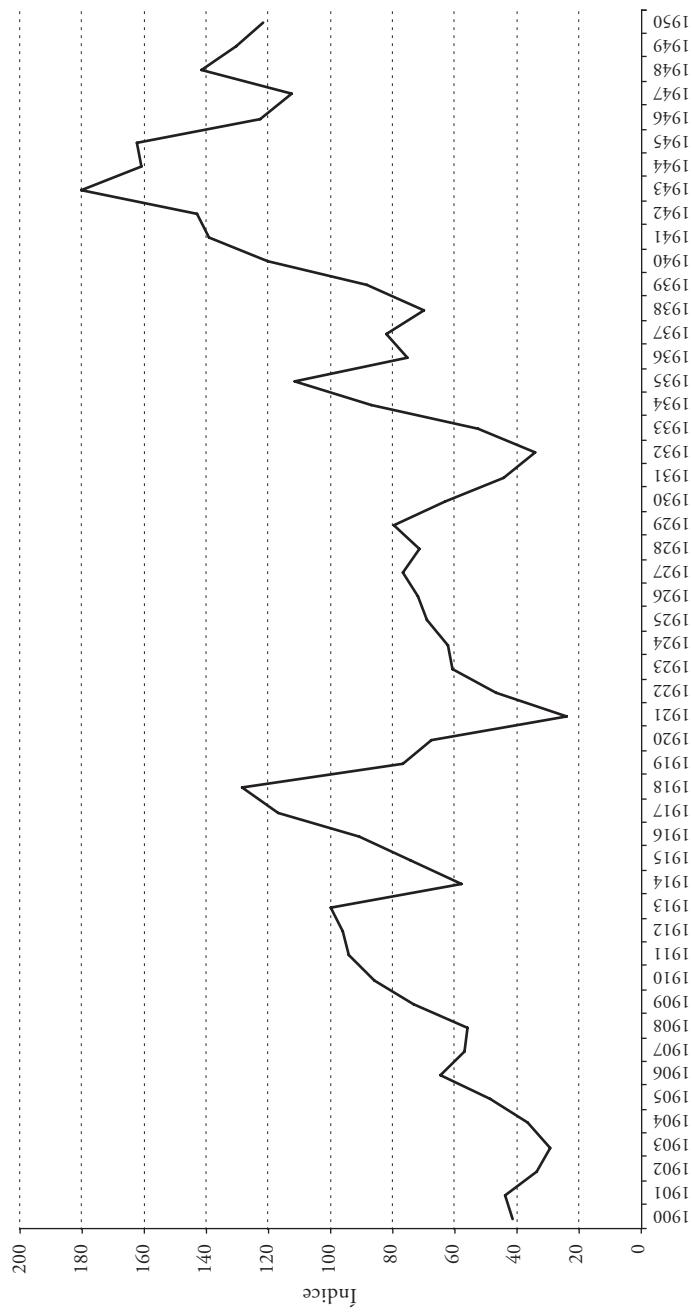
También se puede analizar la contribución de las exportaciones por su capacidad de generar divisas para la importación. En este caso, se ha calculado la capacidad de compra de las exportaciones del siguiente modo:

$$PPE = \left(\frac{X}{PIM} \right) \times 100 ,$$

donde X es el valor corriente de las exportaciones en dólares y PIM es el índice de precios de las importaciones, en este caso el mismo usado para el cálculo de los términos de intercambio mostrado anteriormente. La gráfica 3.6 muestra la capacidad de compra de las exportaciones de Bolivia, reflejando claramente tres períodos: *a*] uno de notable mejora de 1903 a 1918; *b*] uno de claro empeoramiento durante el periodo de inestabilidad de 1920 a 1938, y *c*] otro de una recuperación rápida y sostenida durante y después de la segunda Guerra Mundial. Más allá de la tendencia de estas series, la elevada volatilidad de nuevo aparece como una característica constante del comercio boliviano.

El aumento de la capacidad de importación fue usado por parte de algunos países de América Latina para promover el cambio estructural necesario para impulsar una senda de crecimiento económico más sostenido. Por ejemplo, las importaciones de maquinaria fueron clave durante las primeras etapas hacia la industrialización. Así, una cuestión interesante que se deriva de los cálculos precedentes tiene que ver con en el uso final de la riqueza generada con las exportaciones, particularmente respecto a la naturaleza de las importaciones. El cuadro 3.3 aporta esta información para 1913, 1920, 1923 y 1927. Aunque se pueden percibir algunos cambios, en especial en lo que se refiere a las importaciones de petróleo, el orden relativo de las principales categorías de importación no cambió a lo largo del tiempo. De ese modo, nuestras estimaciones sugieren que Bolivia usó los ingresos generados por sus exportaciones principalmente para adquirir bienes de consumo producidos en el extranjero, unos bienes que aumentaron su importancia relativa sobre las importacio-

Gráfica 3.6. Capacidad de compra de las exportaciones de Bolivia, 1900-1950 (dólares)



FUENTES: cálculos propios de los autores con base en Peres-Cajías y Carreras-Marín, "Bolivian official" y MOxLAD.

Cuadro 3.3. Composición de las importaciones de Bolivia, 1913-1927 (porcentajes)

	1913	1920	1923	1927
Bienes de consumo	51.31	56.14	59.96	58.46
Alimentos y bebidas	20.41	24.62	17.84	24.29
Textiles	15.69	20.93	31.47	21.27
Armas	0.59	0.37	n.d.	0.15
Bienes de lujo	3.54	2.01	3.17	2.65
Otros	11.07	8.22	7.48	10.08
Bienes intermedios	30.53	25.11	19.07	20.33
Bienes de capital	13.77	11.49	14.31	14.74
Energía	4.39	7.25	6.66	6.48
Carbón	4.39	5.07	2.00	1.02
Petróleo	0.00	2.18	4.66	5.46
Número de productos	207	341	265	433

FUENTE: cálculos propios de los autores a partir de las estadísticas oficiales de comercio exterior de Bolivia.

nes de 50 a 58%. De forma parecida, a pesar de que su importancia relativa disminuyó, las importaciones de bienes intermedios, ya sea para el sector agrícola o para el industrial, representaron el segundo ítem en importancia. Finalmente, las importaciones de bienes de equipo se mantuvieron en alrededor de 15% del total importado.⁶⁵

Con frecuencia se ha asumido que la mayor parte de las importaciones de América Latina se componía de textiles. Sin embargo, nuestras estimaciones sugieren que, por lo que hace a las importaciones de bienes de consumo de Bolivia, la mayor parte eran alimentos y bebidas. Este hecho da fundamento a los autores que han destacado la debilidad de la economía doméstica y el atraso del sector agrario.⁶⁶

⁶⁵ Aunque la comparabilidad de nuestras series con las de la CEPAL, *Análisis*, —que empiezan en 1925— no es perfecta, los datos de esta institución muestran que el orden relativo entre las importaciones de bienes de consumo, intermedios y bienes de capital se mantuvo durante la década de los años treinta. En cambio, durante la década de los años cuarenta, las importaciones de bienes intermedios habrían tenido más importancia.

⁶⁶ Nótese que según estimaciones de CEPAL, *Análisis*, la importancia relativa de las importaciones de alimentos se mantuvo en la década de los años treinta y aumentó durante la de los años cuarenta.

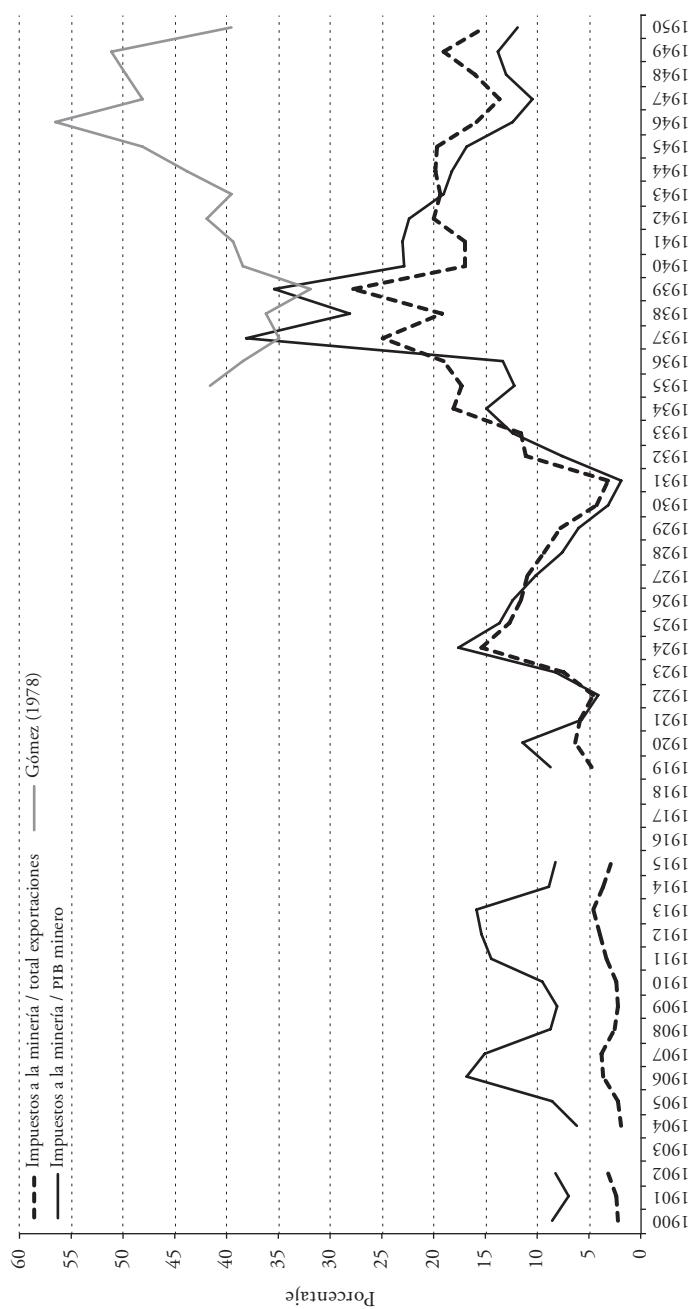
También disponemos de datos sobre la importancia relativa de las importaciones de bienes suntuarios o de lujo, que según los autores de la escuela dependentista habrían absorbido buena parte de las importaciones de América Latina. Nuestros cálculos muestran que las importaciones de productos como el caviar, el champagne, los tejidos de seda, las piedras preciosas, las joyas y similares, apenas representan entre 2 y 3.5% del total importado.⁶⁷ En relación con las importaciones de insumos energéticos, nuestros datos trazan la transición energética del carbón al petróleo alrededor de los inicios de la década de 1920.⁶⁸

El valor de retorno de las exportaciones es otro indicador popular usado para analizar la contribución directa de las exportaciones. En el caso de Bolivia, se ofrece una estimación solo desde 1935. Esta ha sido construida como la relación del valor de retorno de las exportaciones respecto a las exportaciones netas, estas últimas usadas con frecuencia por parte de la historiografía boliviana haciendo referencia al total exportado sustrayendo los costos de transporte y de fundición de los minerales bolivianos (según la literatura equivalentes a 20% del total de las exportaciones durante la primera mitad del siglo xx) (véase la gráfica 3.7). Aunque la ratio obtenida se encuentra por debajo de las de otros países de América Latina, como por ejemplo Argentina (véase el capítulo correspondiente a este país), representaba la mitad de las exportaciones netas de Bolivia. Este valor debe ser tomado como un máximo en la medida en que los impues-

⁶⁷ Otro argumento muy señalado por la literatura, aunque escasamente cuantificado, se relaciona con el gasto militar. En este caso, la confiabilidad de los datos comerciales no es fiable ya que el gasto militar era una información estratégica que no siempre se hacía pública. Solo podemos aproximarnos a ella mediante la importancia de las importaciones de distintos tipos de armas. Hay que señalar aquí que las fuentes no especifican si estos bienes eran para el consumo privado o público, aunque probablemente se limiten al primero. En cualquier caso, el porcentaje del valor de armas importadas del extranjero por Bolivia fue muy bajo, menos de 0.6% del valor total importado.

⁶⁸ Mientras la producción local de petróleo empezó a inicios de la década de los años veinte, Bolivia realizó el proceso de sustitución de las importaciones de petróleo apenas en 1954.

Gráfica 3.7. Valor de retorno de la minería, 1900-1950



FUENTES: Pérez-Cajías, "Public", y Gómez, *La minería*.

tos mineros aumentaron considerablemente después de la Guerra del Chaco (1932-1935). De hecho, aunque no hay una estimación del valor de retorno para antes de los años treinta, la gráfica 3.7 presenta la evolución de uno de sus componentes esenciales, los impuestos. Tanto el porcentaje de los impuestos mineros sobre el total de impuestos, como el porcentaje sobre el PIB minero ponen de relieve que la presión fiscal sobre los productores mineros cambió considerablemente a lo largo de la primera mitad del siglo xx.⁶⁹ Esto también refleja que las tensiones potenciales entre el gobierno de Bolivia y los productores mineros no fueron ni estáticas ni insignificantes.

La contribución indirecta de las exportaciones

Hay múltiples contribuciones indirectas de las exportaciones al conjunto de la economía que deben ser consideradas. En primer lugar, las exportaciones generaron un aumento de los ingresos fiscales; ya fuera de manera directa por medio de la tributación de las exportaciones, o de forma indirecta mediante el financiamiento de la expansión de las importaciones y el consecuente pago de aranceles. En el caso de las exportaciones de plata, su expansión durante los inicios de los años de 1870 permitió la transición fiscal desde el impuesto de capitación colonial sobre la población indígena hacia los impuestos al comercio.⁷⁰ Esta modernización fiscal, a su vez, generó más recursos que pudieron ser destinados a gastos básicos administrativos, justicia y defensa. Dada la inestabilidad política de Bolivia durante las primeras décadas después de la independencia, estas tres partidas de gasto resultaron cruciales para la mera existencia y la consolidación del Estado boliviano. Respecto al periodo de las exportaciones de estaño, su expansión fue de la mano de un considerable aumento de los ingresos del gobierno central. Esta vez, estos recursos se invirtieron en actividades básicas de ad-

⁶⁹ Peres-Cajías, “Public”.

⁷⁰ Peres-Cajías, “Bolivian public”.

ministración, pero también en una considerable expansión del gasto educativo, especialmente durante las primeras décadas del siglo XX y tras el periodo de la Guerra del Chaco (1935-1950).⁷¹

Más allá de este estímulo fiscal, el dinamismo de las exportaciones mineras permitió el surgimiento de nuevos servicios económicos (como negocios especializados en el comercio transoceánico) y la modernización de las ciudades bolivianas (lo que significó electricidad, tranvías o alcantarillado público).⁷² La relación es incluso más clara en el caso de los servicios bancarios. El Banco Boliviano (1867) fue el primer banco inaugurado en el país. A continuación, en julio de 1869, apareció el primer banco hipotecario, Crédito Hipotecario de Bolivia, que podía conceder préstamos con la garantía de bienes inmuebles o tierra. Dos años más tarde, en 1871, se creó el Banco Nacional de Bolivia. Este banco podía emitir, descontar, tener depósitos y otorgar préstamos, y entre sus accionistas contaba con importantes comerciantes británicos, capitalistas chilenos y los más altos representantes de las empresas nacionales de exportación de plata. Esta nueva institución absorbió al Banco Boliviano en 1872. Pocos años después, los capitalistas bolivianos se hicieron con el control del banco, el cual, tan pronto como en los años 1880, se expandió mediante sucursales en las principales ciudades del país. Posteriormente, se creó un nuevo banco hipotecario, el Banco Hipotecario Garantizador de Valores, en Sucre; en 1892, se creó otro banco vinculado a los exportadores de la plata: el Banco Francisco Argandoña. Después, Patiño fundó el Banco Mercantil en 1905, que más tarde pasaría a ser uno de los bancos más importantes del país. Asimismo, fue durante este periodo, y gracias a los negocios mineros, cuando muchos bancos extranjeros se establecieron en Bolivia, entre los cuales debe destacarse el Banco Alemán Trasatlántico. También gracias al éxito exportador, el país fue capaz de acceder a los mercados internacionales de crédito en 1911 y crear

⁷¹ Peres-Cajás, “Bolivian public”.

⁷² Los siguientes párrafos se basan en Lema y Peres-Cajás, “Alcances”, y Peres-Cajás, “Hacia”.

un banco de capital mixto, el Banco de la Nación Boliviana, que centralizó la emisión de dinero en 1914.⁷³

La construcción de los ferrocarriles fue otra consecuencia indirecta de la expansión de las exportaciones. De hecho, después de la construcción de la primera línea en 1889 y de su expansión en 1892, múltiples líneas fueron construidas durante las primeras décadas del siglo xx: La Paz-Guaqui (1905), Río Mulatos-Potosí (1912), Arica-La Paz (1913), Uyuni-Atocha (1913), Oruro-Viacha (1913), Viacha-La Paz (1917) y Oruro-Cochabamba (1917). De este modo, hacia la mitad de los años 1910, las principales áreas productoras de minerales y las cuatro ciudades más importantes del país estaban conectadas entre ellas y con los puertos peruanos y chilenos en el Pacífico. Esto produjo una considerable reducción de los costos de transporte en el oeste del país que incrementó la competitividad de las exportaciones, a la vez que la de las importaciones. Esto último afectó a muchas economías regionales que previamente se habían encargado de aprovisionar los mercados del occidente. Este hecho ha generado un vívido debate en la historiografía de Bolivia que uno de los autores de este artículo ha revisado en otro trabajo.⁷⁴ Gracias a nueva evidencia cuantitativa se ha señalado que, más allá del innegable impacto negativo de la construcción de los ferrocarriles en distintas economías regionales del centro y este del país, también es necesario considerar que los diferenciales en competitividad de las importaciones podrían ser explicados por importantes diferenciales en productividad.

Otra contribución indirecta de las exportaciones se vincula con la industrialización. De hecho, de acuerdo con algunos autores,⁷⁵ la expansión de las exportaciones en América Latina durante el último cuarto del siglo xix hizo posible la creación de industrias modernas. Sin embargo, en el caso de Bolivia, estos vínculos estuvieron fuertemente limitados a nuevas fábricas relacionadas con la

⁷³ Todavía queda pendiente cuantificar el impacto que el sistema bancario tuvo en la economía de Bolivia durante los años estudiados en este capítulo.

⁷⁴ Peres-Cajías, “Bolivian tariff”.

⁷⁵ Haber, “The political”.

elaboración de alimentos o cerveza. Así, no fue sino hasta la mitad de la década de los años veinte cuando la producción industrial aumentó consistentemente.⁷⁶ A pesar de ello, se debe señalar que la consolidación del sector durante la década de los años treinta estuvo en parte determinada por la disponibilidad de divisas generadas por las exportaciones mineras.

Una cuestión final a considerar son los vínculos hacia delante creados por las exportaciones mineras. De hecho, desde tiempos coloniales, la producción de plata era llevada a cabo en el complejo mina-ingenio: el mineral en bruto se extraía en las minas, era procesado en los ingenios mineros y finalmente exportado a los mercados mundiales. En Huanchaca, la principal mina de plata del país, este proceso persistió hasta 1885.⁷⁷ Entonces, a causa de la caída de los precios de la plata, la disminución del contenido de mineral y la construcción de los ferrocarriles, esta dinámica cambió. De este modo, como mínimo en el caso de la principal mina de plata del país, mientras la exportación de mineral en bruto tendió a aumentar, las exportaciones de plata procesada tendieron a disminuir desde 1882; esta reversión se explica por el potencial del ferrocarril para exportar mayores volúmenes de mineral en bruto. Finalmente, en 1892, la construcción de la fundición de Playa Blanca, en Antofagasta, generó la relocalización de las actividades de más valor añadido hacia Chile. De esta manera, la integración de Bolivia a los mercados internacionales mediante los ferrocarriles causó una cierta desindustrialización en la minería de la plata.

El despegue inicial de las exportaciones de estaño permitió una incipiente recuperación de la actividad metalúrgica en el país. De hecho, la exportación de grandes volúmenes de plata en bruto se combinó en un inicio con la exportación de estaño de alto valor unitario, gracias a su procesamiento en los establecimientos previamente existentes. Sin embargo, este resurgir solo fue un fenómeno temporal determinado por un acceso amplio a un combustible barato.

⁷⁶ CEPAL, *Análisis*.

⁷⁷ Mitre, *Los patriarcas*.

to de origen local, la planta llamada yareta. Una vez que este combustible empezó a agotarse, de nuevo resultó más rentable la exportación de grandes volúmenes de mineral de bajo valor unitario en vez de su refinamiento en fundiciones modernas que requerían grandes inversiones y disponibilidad de carbón, un producto cuya importación resultaba cara.⁷⁸ Por ello, las fábricas modernas de fundición no se instauraron en el país hasta avanzada la década de los años sesenta.

Balance

Trabajos previos han señalado el predominio en la historiografía boliviana de una valoración pesimista del modelo guiado por exportaciones en el país.⁷⁹ La extrema concentración de las exportaciones en un único producto y en pocos mercados ha sido identificada con frecuencia como la principal causa de la falta de impacto de las exportaciones sobre el resto de la economía. Este argumento está alineado con la historiografía internacional que señala que el potencial del modelo de crecimiento guiado por las exportaciones viene determinado por un crecimiento constante de la exportación, posible mediante una diversificación continua tanto en la canasta de productos como en los mercados de destino.⁸⁰ En este texto hemos sugerido recurrentemente que la concentración de producto y de mercado podría haber restringido el impacto positivo del modelo de crecimiento guiado por las exportaciones, debido a la elevada volatilidad que estas generaban.

La identificación de estos efectos neutralizadores de la alta volatilidad, no obstante, no impiden desconocer la existencia de determinados resultados positivos. De hecho, en contraposición con la valoración pesimista, este capítulo ha señalado que las exportaciones bolivianas presentaron un comportamiento positivo desde inicios del siglo xx hasta el fin de la primera Guerra Mundial. Di-

78 Contreras, *Tecnología*.

79 Contreras, *Tecnología*.

80 Bulmer-Thomas, *The Economic*.

ferentes indicadores apoyan esta afirmación: el aumento constante de las exportaciones, su contribución directa al crecimiento económico, la evolución de la economía de Bolivia respecto a economías más desarrolladas del mundo y de América del Sur (una moderada convergencia en PIB per cápita) y la mejora de la capacidad de compra de las exportaciones. Todo ello terminó abruptamente a inicios de los años veinte y no se recuperó hasta avanzados los treinta. Asimismo, estos procesos estuvieron fuertemente marcados por la evolución del precio internacional del estaño, lo que con certeza refleja las “frágiles bases” del modelo de crecimiento guiado por las exportaciones en Bolivia.⁸¹ A pesar de ello, ¿no habrían sido esas bases aún más frágiles en ausencia del crecimiento previo de las exportaciones bolivianas? ¿Existía una alternativa viable a las exportaciones como motor de crecimiento económico?

Otro argumento que ha sido puesto de relieve en numerosas ocasiones se refiere a la débil conexión del sector exportador con el resto de la economía: su escaso impacto en la producción agraria e industrial; el efecto negativo en diferentes economías regionales geográficamente alejadas de las regiones mineras, y la falta de vínculos hacia delante de las actividades exportadoras mineras. Además, estas restricciones han sido atribuidas a menudo a la concentración de las exportaciones en unos pocos productores locales. A pesar de ello, y sin necesariamente negar lo anterior, no se puede desconocer el impacto positivo que tuvieron las exportaciones en la construcción del Estado, tanto por el incremento del gasto público en educación, como por la modernización de las ciudades. Por otra parte, los datos presentados en este trabajo sobre la evolución tanto de los impuestos mineros como del valor de retorno de la minería ponen en cuestión la idea de una supuesta omnipresencia de los intereses de las élites mineras a lo largo del periodo estudiado. En esta misma línea, la temprana dependencia de la economía boliviana frente a las importaciones de bienes de consumo, particularmente de alimentos, que también se ha presentado en este capítulo, pone

⁸¹ Whitehead, “El impacto”.

en duda la causalidad entre minería y la producción agrícola. ¿Fue la falta de vínculos entre ambos sectores consecuencia del interés propio de las élites mineras o fue consecuencia del atraso del sector agrario y de la desintegración del país? Así, para comprender cabalmente el impacto del modelo de crecimiento guiado por exportaciones en Bolivia, parecería necesario realizar aún más investigaciones que analicen el modo en que los distintos sectores de la economía se hallaban vinculados y cómo esta estructura económica afectaba (o no) los incentivos a las inversiones privadas que podían generar una mayor diversificación.

Referencias

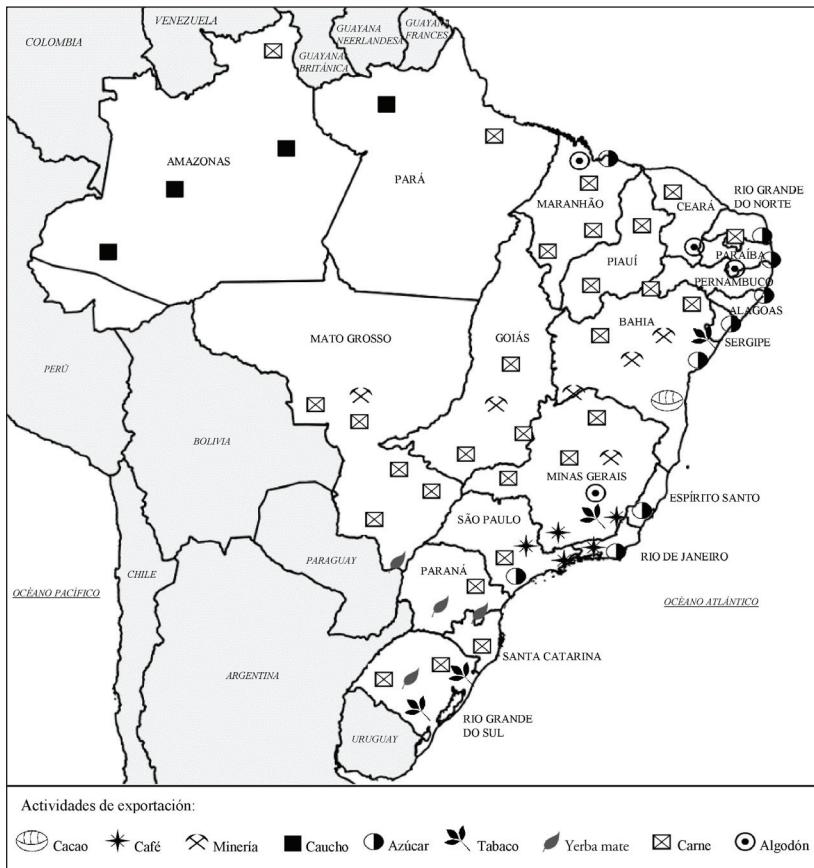
- Albaracín Millán, Juan, *El poder financiero de la gran minería boliviana. Los republicanos en la historia de Bolivia*, La Paz, Ediciones Akapana, 1995.
- Almaraz Paz, Sergio, *El poder y la caída. El estanío en la historia de Bolivia*. La Paz–Cochabamba, Los Amigos del Libro, 1976.
- Arroyo-Abad, Leticia, y Noel Maurer, “Charter cities and fiscal receiverships: Lessons from the U.S. in Latin America, 1904-1934”, mimeo, 2011.
- Assadourian, Carlos Sempat, *El sistema de la economía colonial: mercado interno, regiones y espacio económico. Estudios históricos*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1982.
- Badia-Miró, Marc, Vicente Pinilla y Henry Willebald, *Natural Resources and Economic Growth: Learning from History*, Londres, Routledge, 2015.
- Bakewell, Peter, *Miners of the Red Mountain*, Albuquerque, University of New Mexico Press, 1984.
- Ballivián, René, “El comercio de exportación de Bolivia”, *El Trimestre Económico*, 9:36 (1943), pp. 536-559.
- Barja Daza, Gover, Bernardo Fernández Tellería y David Zavaleta Castellón, *Disminución de precios de los commodities y fuga de capitales en un contexto de “enfermedad holandesa” y “bendición/maldición de los recursos naturales”, I: el caso de Bolivia*, La Paz, Universidad Católica Boliviana, 2016.
- Barragán, Rossana, Ana María Lema y Pilar Mendieta (eds.), *Bolivia, su historia. Tomo IV. Los primeros cien años de la República, 1825-1925*, La Paz, Sagitario, 2015.
- Bulmer-Thomas, Victor, *The Economic History of Latina America Since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995.

- Bulmer-Thomas, Victor, John H. Coatsworth y Roberto Cortés Conde (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America. Vol. II. The Long Twentieth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006.
- Cárdenas, Enrique, José Antonio Ocampo y Rose Mary Thorp (eds.), *La era de las exportaciones latinoamericanas de fines del siglo XIX a principios del XX*, México, Fondo de Cultura Económica, 2003.
- CEPAL, *Ánalisis y proyecciones del desarrollo económico. IV. El desarrollo económico de Bolivia*, México, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, 1958.
- Contreras, Manuel, “Debt, taxes, and war: The political economy of Bolivia, ca. 1920-1935”, *Journal of Latin American Studies*, 22:2 (1990), pp. 265-287.
- , *Tecnología moderna en los Andes: minería en Bolivia en el siglo XX*, La Paz, Asociación Nacional de Mineros Medianos, 1994.
- , “Bolivia, 1900-1939: minería, ferrocarriles y educación”, en Cárdenas, Ocampo y Thorp (eds.), *La era de las exportaciones latinoamericanas*, 2003, pp. 259-296.
- Cortés Conde, Roberto, “Export-led growth in Latin America: 1870-1930”, *Journal of Latin American Studies*, 24 (1992), pp. 163-179.
- Dalence, José María, *Bosquejo estadístico de Bolivia*, La Paz, Universidad Mayor de San Andrés, 1851.
- Gallo, Carmenza, *Taxes and State Power: Political Instability in Bolivia, 1900-1950*, Filadelfia, Temple University Press, 1991.
- Gamarra Téllez, María del Pilar, *Amazonía Norte de Bolivia, economía gomera (1870-1940). Bases económicas de un poder regional. La casa Suárez*, La Paz, CIMA, 2007.
- Geddes, Charles, *Patiño, rey del estaño*, Ginebra, 1984.
- Gelman, Jorge, “¿Crisis postcolonial en las economías sudamericanas?”, en Llopis y Marichal (eds.), *Latinoamérica y España*, 2009, pp. 25-64.
- Gómez, Walter, *La minería en el desarrollo económico de Bolivia, 1900-1970*, La Paz, Editorial Los Amigos del Libro, 1978.
- Granados, Oscar, “Bankers, entrepreneurs and Bolivian tin in international economy, 1900-1932”, en Ingusltad, Pechard y Storli, *Tin and Global Capitalism*, 2015, pp. 46-73.
- Haber, Stephen, “The political economy of industrialization”, en Bulmer-Thomas, Coatsworth y Cortés Conde (eds.), *The Cambridge Economic History*, 2006, pp. 537-584.
- Herranz-Loncán, Alfonso, y José Alejandro Peres-Cajás, “Tracing the reversal of fortune in the Americas: Bolivian GDP per capita since the mid-nineteenth century”, *Cliometrica* (2016), pp. 99-128.

- Hillman, John, "Bolivia and the international tin cartel, 1931-1941", *Journal of Latin American Studies*, 20:1 (1988), pp. 83-110.
- , "Bolivia and British tin policy, 1939-1945", *Journal of Latin American Studies*, 22:1-2 (1990), pp. 289-315.
- Ingulstad, Mats, Andrew Pechard y Espen Storli, *Tin and Global Capitalism. A History of the Devil's Metal, 1850-2000*, Nueva York, Routledge, 2015.
- , "Introduction: The path of civilization is paved with tin cans: The political economy of the global tin industry", en Ingulstad, Pechard y Storli, *Tin and Global Capitalism*, 2015, pp. 1-21.
- Klein, Herbert, "The emergence of a mestizo and indigenous democracy in Bolivia", manuscrito inédito, 2011.
- , *A Concise History of Bolivia*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011, vol. 2.
- Langer, Erick, "Bringing the economic back in: Andean Indians and the construction of the Nation-State in Nineteenth-Century Bolivia", *Journal of Latin American Studies*, 41:3 (2009), pp. 527-551.
- , "Smugglers all: Merchants, miners, Indians, and economic development", mimeo, 2016.
- Lema, Ana María, y José Alejandro Peres-Cajás, "Alcances y límites del comercio exterior como motor del crecimiento, 1872-1900", en Barragán, Lema y Mendieta (eds.), *Bolivia, su historia. Tomo IV. Los primeros cien años de la República, 1825-1925*, La Paz, Sagitario, 2015, pp. 153-164.
- Llopis, Enrique, y Carlos Marichal (eds.), *Latinoamérica y España, 1800-1850*, Madrid, Instituto Mora-Marcial Pons, 2009.
- McQueen, Charles, *Bolivian Public Finance. Trade Promotion Series N° 6.*, Washington, Department of State, 1925.
- Mitre, Antonio, *Los patriarcas de la plata: estructura socioeconómica de la minería boliviana en el siglo XIX*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1981.
- , *El monedero de los Andes: región económica y moneda boliviana en el siglo XIX*, La Paz, Hisbol, 1986.
- , *Bajo un ciclo de estaño: fulgor y ocaso del metal en Bolivia*, vol. 6, La Paz, Asociación Nacional de Mineros Medianos, Biblioteca Minera Boliviana, 1993.
- Officer, Lawrence, y Samuel Williamson, "The Annual Consumer Price Index for the United States, 1774-2015", Measuring Worth, 2017.
- Peñaloza Cordero, Luis, *Nueva historia económica de Bolivia. El estaño. Enciclopedia Boliviana*, La Paz-Cochabamba, Los Amigos del Libro, 1985.
- Peres-Cajás, José Alejandro, "Bolivian public finances, 1880-2010. The

- challenge to make social spending sustainable”, *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History* 32:1 (2014), pp. 77-117.
- , “Hacia una nueva época económica”, en R. Barragán, A.M. Lema y P. Mendieta (eds.), *Bolivia, su historia*. Tomo IV. *Los primeros cien años de la República, 1825-1925*, La Paz, Sagitario, 2015, pp. 251-262.
- , “Public finances and natural resources in Bolivia, 1883-2010: Is there a fiscal curse?”, en Badia-Miró, Pinilla y Willebald, *Natural Resources and Economic Growth: Learning from History*, Londres, Routledge, 2015, pp. 184-203.
- , “Bolivian tariff policy during the late Nineteenth and Early Twentieth Century: High average tariff and unbalanced regional protection”, *Journal of Latin American Studies*, 49:3 (2017), pp. 433-462.
- Peres-Cajías, José Alejandro, y Anna Carreras-Marín, “Bolivian official trade statistics (1910-1949): Landlockness and the limits of a standard accuracy approach”, *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 36:1 (2018), pp. 53-86.
- Pérez, Alexis, *El Estado oligárquico y los empresarios de Atacama (1871-1878)*, La Paz, Ediciones Gráficas, 1994.
- Platt, Tristan, “Producción, tecnología y trabajo en la Rivera del Potosí durante el siglo xix”, *Cuadernos de Historia Latinoamericana*, 3, 1996.
- Prado, Gustavo, *La apertura de la economía boliviana al comercio mundial (1825-1925)*, Santa Cruz de la Sierra, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, 1988.
- , “Efectos económicas de la adulteración monetaria en Bolivia, 1830-1870”, *Revista de Humanidades y Ciencias Sociales*, 1 (1995), pp. 35-76.
- Ruiz González, René, *La economía boliviana y el comercio exterior*, Oruro, Editorial Universitaria, 1955.
- Tandeter, Enrique, *Coacción y mercado: la minería de la plata en el Potosí colonial, 1692-1826*, *Historia y Cultura*, Buenos Aires, Sudamericana, 1992.
- Whitehead, Lawrence, “El impacto de la Gran Depresión en Bolivia”, *Desarrollo Económico*, 12:45 (1972), pp. 49-80.

Mapa 4. La economía exportadora brasileña, ca. 1900



FUENTE: elaboración propia, basado en Corrêa do Lago, *Escravidão*, p. 61.

NOTA: la ubicación de las actividades es meramente indicativa. El mapa es representativo de la integridad geográfica de Brasil en 1913.



4 | La economía exportadora brasileña, 1822-1913

Christopher David Absell y Antonio Tena-Junguito

Universidad Carlos III, Madrid

Introducción

Este capítulo ofrece una visión general del desarrollo de la economía exportadora brasileña desde la independencia en 1822 hasta la víspera de la primera Guerra Mundial. En esta visión se incluye una serie de acontecimientos importantes con consecuencias a largo plazo para la economía brasileña. Para empezar, el país experimentó cambios en su régimen político que afectaron la base institucional de la economía de exportación. El primero de ellos fue, obviamente, la independencia del Imperio portugués.¹ El segundo fue la caída del Imperio brasileño y la fundación de la República en 1889. La abolición de la esclavitud en 1888 constituyó otro cambio institucional importante. Antes de la abolición, conviene recordar cómo la expansión de la economía de exportación, junto con los consiguientes efectos económicos directos e indirectos de esta expansión, se basó en la explotación de una gran población de esclavos africanos.² El cambio a un régimen de trabajo libre constituyó así un importante giro institucional que rompió con un modo

¹ Abreu y Corrêa do Lago, “Property rights”, pp. 327-377; Haber y Klein, “The economic consequences”, pp. 245-258.

² Corrêa do Lago, *Da escravidão*; Dean, *Rio Claro*; Klein y Luna, *Slavery in Brazil*.

de producción firmemente establecido y extremadamente retrogradado.

La integración gradual de la economía mundial durante la primera globalización dio lugar a un marcado aumento del grado de competencia entre los productores de productos primarios en los trópicos.³ La competencia en la periferia era imperfecta en el sentido de que no todos los productores tenían acceso a los importantes mercados europeos. En el caso del azúcar de caña, las preferencias coloniales europeas excluyeron efectivamente del mercado a los productores políticamente independientes.⁴ A lo largo del siglo XIX, las dificultades del mercado mundial del azúcar de caña, junto con la alta fertilidad de los suelos, menores costos de entrada y condiciones climáticas ideales para el café en el sureste del país, consolidaron la ventaja del café sobre el azúcar de caña.⁵ Mientras que otros sectores de productos agrícolas siguieron exportando y experimentaron diversos grados de éxito (sobre todo el caucho amazónico durante la última mitad del siglo), para bien o para mal de la economía brasileña el café se convirtió en su principal motor.

La era de las exportaciones, tal como se analiza en este volumen, no fue la primera experiencia de Brasil con los ciclos de productos básicos de exportación. Brasil había experimentado períodos de alto crecimiento de las exportaciones antes de la primera globalización. Así, como se discutirá en la siguiente sección, el período más dinámico de crecimiento de las exportaciones de café tuvo lugar durante los 30 años siguientes a la independencia. Sin embargo, lo que hace que la era de las exportaciones sea tan vital para comprender el desarrollo económico a largo plazo de Brasil es su relación con el desarrollo de la economía nacional. La expansión de la economía de exportación, a pesar de estar vinculada directamente a la destrucción generalizada de seres humanos y medio ambiente,

³ Federico y Tena-Junguito, "Lewis revisited", pp. 1244-1267.

⁴ Batista Jr., "Política tarifaria", 203-239; Crespo, "Trade regimes", pp. 147-173.

⁵ Dean, *With Broadax*; Klein y Luna, *Slavery and the Economy*.

abrió el camino para los cambios estructurales de la economía que ocurrieron en vísperas del siglo xx.⁶

El capítulo está estructurado de la forma siguiente: la primera sección ofrece una visión general del desarrollo de la economía de exportación desde la independencia hasta 1913. Exploramos el desempeño de Brasil en el crecimiento de las exportaciones con mayor detalle, discutimos su tamaño relativo en la economía y examinamos las tendencias de los términos de intercambio y los tipos de cambio. La siguiente sección proporciona una estimación de la contribución directa de las exportaciones al crecimiento económico. Seguimos con la exploración de la contribución indirecta de las exportaciones al desarrollo de la economía brasileña. Finalmente concluimos con unos comentarios sobre el futuro de la investigación sobre la economía exportadora brasileña.

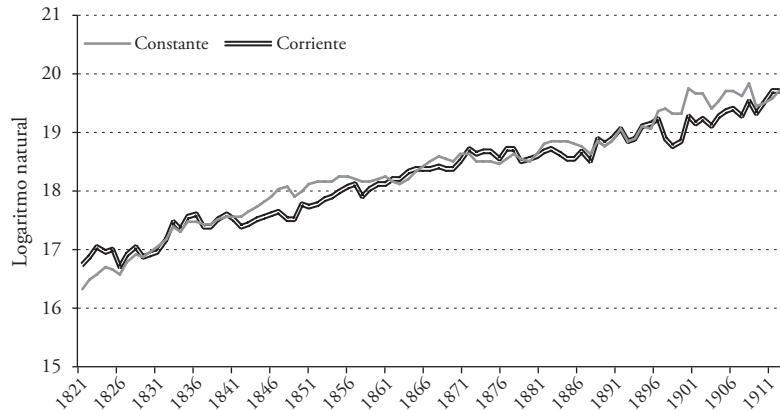
El desarrollo de la economía exportadora

La gráfica 4.1 muestra el logaritmo natural del valor total de las exportaciones a precios corrientes y constantes (1913). Si bien la convención sugiere que la *belle époque* del crecimiento de las exportaciones brasileñas fue el periodo de 1880 en adelante, las revisiones recientes muestran que el periodo posterior a la independencia, y hasta mediados del siglo, surge de forma novedosa como el periodo más dinámico de las exportaciones durante el siglo XIX. El valor de las exportaciones brasileñas a precios constantes se triplicó durante el periodo 1880-1913, aumentando de 107 a 362 millones (dólares de 1913). En contraste, este valor más que se cuadruplicó en el periodo posterior a la independencia hasta mediados del siglo, de 14 a 65 millones (dólares de 1913).

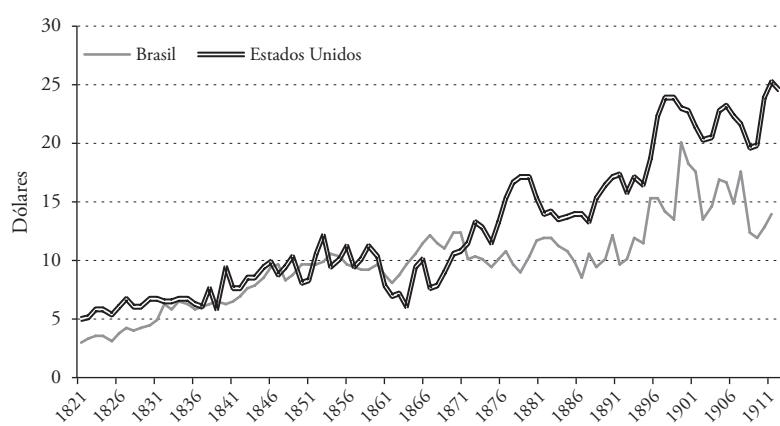
Por lo tanto, quizá sea más realista interpretar el desempeño exportador de Brasil en el siglo XIX en términos de tres fases: un periodo dinámico después de la independencia, un periodo de crecimiento lento a mediados de siglo asociado con la tendencia hacia

⁶ Dean, *The Industrialization*; Cardoso de Mello, *O capitalismo tardio*.

Gráfica 4.1. Desempeño de las exportaciones de Brasil, 1821-1913
 Exportaciones totales, precios corrientes y constantes (1913)



Exportaciones per cápita, Brasil y Estados Unidos,
 precios constantes (1913)



NOTA: deflactamos el valor corriente de las exportaciones con un índice de precios de exportación Fisher que incluye los precios internacionales de seis productos (cacao, café, algodón, pieles, azúcar y caucho), siendo el año base 1880-1882, indexado a 1913.

FUENTES: valor de las exportaciones brasileñas: Absell y Tena-Junguito, "Brazilian export growth"; población brasileña: Yáñez *et al.*, "Nuevas series"; población de Estados Unidos y valor de exportación: Carter *et al.*, *Historical Statistics*.

la especialización, y la vuelta al crecimiento en vísperas del siglo xx. Por otra parte, cuando se adopta una perspectiva comparativa, es evidente que el primer periodo de crecimiento de las exportaciones fue bastante positivo. Buena prueba de este dinamismo se observa también en la gráfica 4.1, que ofrece las exportaciones per cápita de Brasil en comparación con las de Estados Unidos. Brasil convergió rápidamente con Estados Unidos durante la década de 1820 y las exportaciones per cápita aumentaron hasta mediados de la década de 1850, a pesar de la importante importación de mano de obra esclava africana.⁷ Esto sugiere que la expansión de la frontera agrícola siguió el ritmo de crecimiento de las exportaciones durante las décadas posteriores a la independencia. Este periodo fue seguido por el estancamiento relativo del crecimiento de las exportaciones hasta la década de 1890, que igualó aproximadamente la tasa de crecimiento de la población. El periodo posterior a la creación de la República es particularmente impresionante, dado el rápido crecimiento de la población impulsado por la inmigración europea masiva.

Este panorama se ve reforzado por un examen de la evolución del crecimiento de las exportaciones de Brasil a lo largo del siglo xix. El cuadro 4.1 muestra la tendencia general del crecimiento de las exportaciones de Brasil. El crecimiento durante todo el periodo, de 3.7% anual, no fue ni decepcionante ni espectacular. Cuando se desglosan en subperiodos, sin embargo, surge una historia diferente. El periodo entre la independencia y mediados de siglo fue el más dinámico de todos, mostrando tasas de crecimiento comparables a las de Estados Unidos. Así, aunque podría haber tenido consecuencias negativas para las finanzas públicas de Brasil, la independencia no fue particularmente perjudicial para el crecimiento de las exportaciones. Dicho dinamismo disminuiría, sin embargo, después de mediados de siglo, para recuperarse de nuevo solamente durante el periodo final. La desagregación por producto muestra que las razones principales que impulsaron este comportamiento de las exportaciones. En primer lugar, el crecimiento del café tendió a dar for-

⁷ Klein y Luna, *Slavery in Brazil*.

Cuadro 4.1. Tasas porcentuales de crecimiento de las exportaciones totales de café, azúcar, algodón y caucho, 1821-1913
(precios constantes de 1913)

	Total	Café	Azúcar	Algodón	Caucho
1821-1850	5.9	9.7	4.5	1.3	—
1821-1870	4.6	6.9	2.7	3.0	—
1821-1890	3.6	5.4	2.0	0.3	—
1821-1913	3.7	5.1	-2.1	1.4	—
1850-1870	2.8	3.0	0.1	5.6	7.7
1850-1890	2.0	2.4	0.2	-0.4	6.7
1850-1913	2.8	3.1	-5.1	1.5	5.6
1870-1890	1.3	2.0	0.3	-6.5	6.0
1870-1913	2.8	3.2	-7.5	-0.4	4.8
1890-1913	4.3	4.3	-14.6	4.9	3.9

FUENTE: Absell y Tena-Junguito, "Brazilian export growth".

ma al crecimiento general de las exportaciones de Brasil durante el siglo XIX. Este dinamismo es más notable durante el periodo posterior a la independencia, cuando los precios internacionales fueron en general disminuyendo a raíz de las guerras napoleónicas. En segundo lugar, el desempeño del café fue compensado a la vez por la contracción de otros importantes sectores de exportación de Brasil, a saber, el azúcar y el algodón, y reforzado por el rápido crecimiento de las exportaciones de caucho a mediados de siglo.

Este crecimiento queda reflejado en los relevantes cambios en la composición de las exportaciones de Brasil, que se muestra en el cuadro 4.2. El café pasó de ocupar una cuarta parte del valor de las exportaciones de Brasil en la primera década después de la independencia a más de 60% en vísperas de la primera Guerra Mundial. El surgimiento del café como principal producto de exportación de Brasil vendría a expensas de los otros productos de exportación dominantes del país, el azúcar y, en menor medida, el algodón, que pasaron de ocupar porciones sustanciales a minuscúlas en el mismo periodo. Más adelante, el caucho también surgió como un producto importante, alcanzando más de un cuarto de las exportaciones brasileñas alrededor del cambio de siglo.

Cuadro 4.2. Composición de las exportaciones de varios productos, como porcentaje de las exportaciones totales, 1821-1913 (precios constantes de 1913)

	Cacao	Café	Algodón	Pielles	Caucho	Azúcar	Otros
1821-1829	1.4	25.7	13.5	11.6	—	30.4	17.4
1830-1839	0.8	37.4	9.9	8.0	—	31.5	12.3
1840-1849	1.4	38.6	4.5	8.7	—	32.1	14.7
1850-1859	1.1	48.2	6.2	7.7	2.1	21.6	13.2
1860-1869	0.8	47.0	17.9	5.7	3.3	11.5	13.8
1870-1879	1.0	55.8	10.6	4.7	5.3	12.8	9.9
1880-1889	1.7	60.1	4.2	3.2	10.9	11.4	8.5
1890-1899	1.6	68.0	1.7	2.8	13.8	3.8	8.3
1900-1909	3.0	53.6	2.4	4.1	26.5	1.2	9.3
1910-1913	2.4	61.0	2.2	5.9	19.8	0.1	8.6

FUENTE: Absell y Tena-Junguito, "Brazilian export growth".

En la gráfica 4.2 se presenta un conjunto de estimaciones de la apertura de la economía brasileña, medida como el porcentaje de las exportaciones totales del producto interno bruto. Sin duda la fiabilidad de las series históricas del PIB es un tema controvertido, dada la escasez de datos para la mayoría del siglo XIX. Aquí presentamos tres estimaciones de apertura, basadas en dos contribuciones seminales (una de Claudio Contador y Claudio Haddad y otra de Raymond Goldsmith) y una reciente estimación de Guilherme Tombolo y Armando Vaz Sampaio. Las tres series se basan en suposiciones tomadas en ausencia de información empírica.⁸ Sin embargo, una comparación de las tres proporciona una idea general del grado de apertura de la economía brasileña. Para el periodo

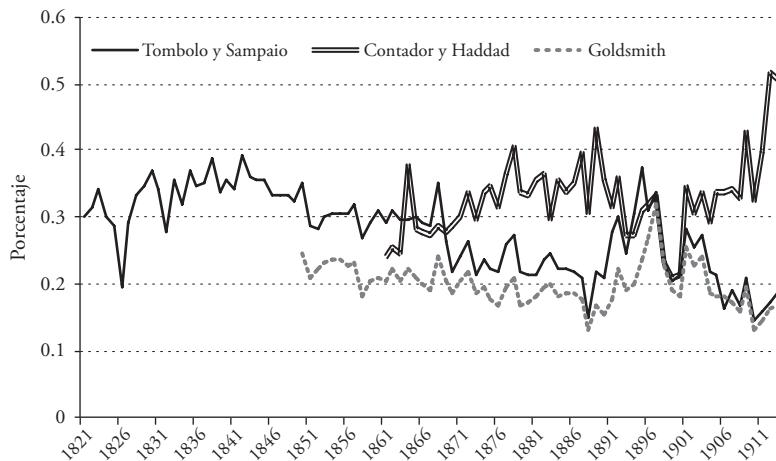
⁸ La serie de Contador y Haddad se basa en exportaciones, importaciones, gasto público, consumo de cemento y la instalación total de electricidad, y cada serie abarca diferentes periodos. La serie de Goldsmith se basa en un promedio de salarios, importaciones y exportaciones, el gasto público y la oferta de dinero, más la depreciación del 5%. La serie de Tombolo y Sampaio se calcula mediante la regresión del PIB nominal sobre la población, los ingresos públicos, las importaciones y las exportaciones, y la oferta monetaria ($M2$) para el periodo 1900-1947, seguida de una prueba de cointegración.

anterior a mediados de siglo, debemos confiar en la única serie disponible proporcionada por Tombolo y Vaz Sampaio. No obstante, dado el rápido crecimiento de la economía de exportación, no es exagerado afirmar que las exportaciones ocuparon alrededor de 30% de la economía durante el periodo posterior a la independencia. Tanto la serie de Goldsmith como la de Tombolo y Sampaio muestran que este grado de apertura disminuyó a partir de mediados de siglo, en correspondencia con el desarrollo de la economía doméstica. De hecho, el indicador de apertura es útil porque nos permite observar de forma conjunta los componentes tanto de la expansión de la economía de exportación como el desarrollo de la economía nacional. En este sentido, la expansión de la economía doméstica, junto con el desarrollo de la infraestructura de transporte, corresponde con el otro lado de la moneda de la disminución de la apertura de la economía. Después de fuerte crecimiento a finales del siglo, el grado de apertura antes de la primera Guerra Mundial cayó entre 17 y 19 por ciento.

La gráfica 4.3 muestra las tendencias de los índices de precios de importación y exportación de Brasil, junto con los términos de intercambio. El índice de precios de exportación refleja tanto el peso del café en la composición global de las exportaciones brasileñas, como la moderación de la caída de los precios del azúcar durante el siglo, el repunte de los precios del algodón durante la Guerra Civil en Estados Unidos y el aumento de los precios del caucho en vísperas de la primera Guerra Mundial. El índice de precios de importación refleja en gran medida la caída de los precios de las manufacturas británicas de algodón debido a los avances de la productividad, moderado por las tendencias de otros importantes productos de importación, como la harina de trigo americana, la carne seca del Río de la Plata y el carbón británico. La división del índice de precios de exportación por el índice de precios de importación produce los términos de intercambio, que aumentaron gradualmente a lo largo del siglo,

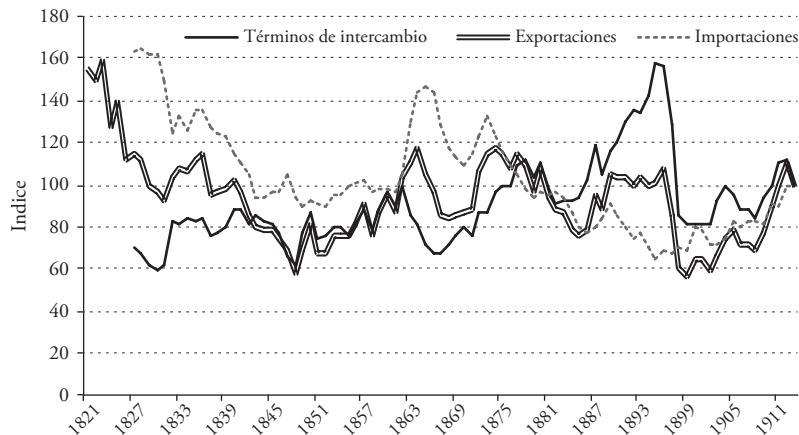
Los coeficientes resultantes se utilizaron entonces para calcular los valores para el siglo XIX.

Gráfica 4.2. Apertura de la economía brasileña. Porcentaje de las exportaciones totales en el PIB a precios corrientes, 1821-1913



FUENTES: exportaciones: Absell y Tena-Junguito, "Brazilian export growth". PIB: Tombolo y Sampaio, "O PIB brasileiro"; Contador y Haddad, "Produto real"; Goldsmith, Brasil.

Gráfica 4.3. Índices de precios de importaciones y exportaciones y términos de intercambio (1913 = 100), 1821-1913



FUENTES: índice de precios de exportaciones: Absell y Tena-Junguito, "Brazilian export growth". Índice de precios de importaciones: Absell y Tena-Junguito, "The reconstruction".

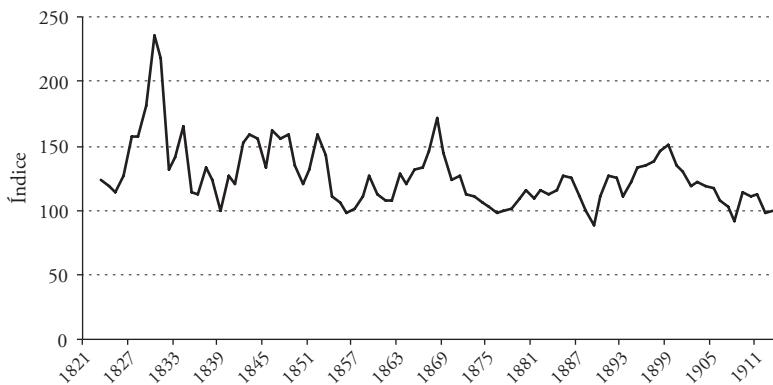
culminando durante el auge de los precios del café de la década de 1890. Como Sandra Kuntz Ficker analiza en la introducción de este volumen, Raúl Prebisch argumentó originalmente que los términos de intercambio de América Latina se caracterizaban por un deterioro secular a largo plazo. Para el caso de Brasil, Gonçalves y Barros, 1982, examinaron la tesis de Prebisch en el periodo 1850-1979 y concluyeron que el periodo que Prebisch había analizado (1870-1939) fue el de mayor deterioro de los términos de intercambio. Nuestro análisis muestra que si bien la nueva estimación de términos de intercambio tuvo una ligera tendencia positiva, en términos generales se caracteriza por la falta de una tendencia secular. Esta misma idea se refleja en otros estudios sobre los términos de intercambio brasileños, que han rechazado la presencia de un deterioro secular,⁹ lo que confirmaría que la interpretación del comportamiento de los términos de intercambio es sensible tanto a los datos utilizados como al alcance del periodo analizado.

La gráfica 4.4 muestra las tendencias de un indicador común de competitividad de las exportaciones: el tipo de cambio real efectivo ponderado por las exportaciones (TCRE).¹⁰ El TCRE se calcula como

⁹ Leff, *Underdevelopment*, pp. 81-82; Kannebley Jr. y Gremaud, "The secular trend", pp. 111-142.

¹⁰ Nuestra muestra de socios incluye Bélgica (1835-1913), Chile (1830-1913), Dinamarca (1821-1913), Francia (1821-1913), Alemania (1821-1913, el periodo anterior a 1880 corresponde a las ciudades hanseáticas), Gran Bretaña (1821-1913), Italia (1861-1913), Portugal (1833-1913), España (1821-1913), Suecia y Noruega (1830-1913) y Estados Unidos (1821-1913). Con respecto a los índices de precios de los socios, se da preferencia a los índices de precios al consumidor. Lamentablemente, en algunos casos (Francia, España), nos vimos obligados a recurrir a índices mayoristas debido a la escasez de datos disponibles para los años anteriores. En cuanto al índice de precios brasileño, los índices existentes, si bien son importantes contribuciones, no son suficientemente representativos (Lobo *et al.*, "Evolução"), no cubren todo el periodo en cuestión (Ónody, *A inflação*; Goldsmith, *Brasil*) o se basan en supuestos cuestionables (Contador y Haddad, "Produto real"). El más utilizado en la historiografía brasileña, elaborado por Eulalia Lobo y coautores, que cubre más de un siglo (1820-1930), contiene una cobertura de productos extremadamente limitada (mínimo de 3, máximo de 9) y un sistema de

Gráfica 4.4. Índice del tipo de cambio real efectivo ponderado por las exportaciones (1913 = 100), 1821-1913



FUENTES: tipo de cambio bilateral nominal: Denzel, *Handbook*; Nunes, Mata y Valério, “Portuguese economic growth”; Braun-Llona *et al.*, “Economía chilena.” Índices de precios extranjeros: Mitchell, *International Historical Statistics: The Americas, y Europe*; Nunes, Mata y Valério, “Portuguese economic growth”; Braun-Llona *et al.*, “Economía chilena.” Índice de precios brasileño: véase la nota 10. Distribución geográfica de exportaciones: Sturz, *A Review*; Brasil. *Collecção*; Brasil. Ministério da Fazenda, *Relatorio*; Brasil. Sebastião Ferreira Soares, *Estatística*; Brasil. Alfândega do Rio de Janeiro, *Mappas estatísticos*; Brasil. *Annuario estatistico*.

ponderación cuestionable. Así, construimos un nuevo índice de 36 productos usando la información corriente de precios de mercado doméstico obtenida de diversas fuentes. La mayor parte de la información sobre los precios se obtuvo de los periódicos brasileños referentes a las cotizaciones en Rio de Janeiro. Entre las fuentes se encuentran: *Semanario Mercantil*, *Diario de Rio de Janeiro*, *Diario Mercantil*, *Jornal do Commercio*, *O Cruzeiro*, *Correio Mercantil*, *Rio Commercial Journal*, *O Despertador*, *Rio Mercantile Journal* y *Anglo-Brazilian Times*. Varios de los principales productos de exportación de Brasil (café, azúcar y algodón crudo) se tomaron de la serie de precios reconstruidos en Absell y Tena-Junguito (“Brazilian export growth”). El precio de las manufacturas de algodón es el valor unitario de las exportaciones británicas a Brasil, ajustado por los costos de transporte y aranceles (United Kingdom, *Tables*; United Kingdom, Board of Trade, *Annual Statement*). Debido a la escasez de información sobre la canasta de consumo del individuo promedio en Brasil (si tal cosa existió) durante el periodo, utilizamos datos sobre importaciones extranjeras y locales (cabotaje) para el año fiscal 1870/1871 como sistema de ponderación (Brasil. Sebastião Ferreira Soares, *Estatística*). Suponemos que los pesos relativos de cada uno de los productos de nuestra muestra deriva-

el tipo de cambio nominal por la relación entre los índices de precios internacionales y brasileños, ponderados por la participación de cada socio en las exportaciones brasileñas. Aquí el índice incluye 11 de los principales socios comerciales de Brasil. Un aumento del índice significa una depreciación. En el caso del TCRE esto puede interpretarse como un aumento de la competitividad de las exportaciones. Siendo un índice compuesto de tres indicadores (el tipo de cambio nominal, el índice de precios brasileño y el índice de precios del exterior), este aumento de la competitividad puede ocurrir por dos razones. En primer lugar, cuando el tipo de cambio nominal se deprecia respecto a todas las demás monedas, los productos de exportación de Brasil ganan competitividad a costa del consumo de importaciones. En consecuencia, la inflación (deflación) interna deprecia (aprecia) el TCRE; inversamente, la inflación (deflación) extranjera aprecia (deprecia) el TCRE. Así, la fuerte depreciación del tipo de cambio real y la consecuente ganancia en la competitividad de las exportaciones de 1825 a 1830 fue impulsada tanto por la depreciación del tipo de cambio nominal como por la deflación en Europa y Estados Unidos. Otros episodios de rápida depreciación (durante la Guerra de Paraguay y después de la caída del Imperio) fueron impulsados por la inflación interna y la depreciación del tipo de cambio nominal.

Dada la primacía de las exportaciones brasileñas de café durante la mayor parte del siglo XIX, varios autores han postulado que los sectores de exportación menos dominantes de Brasil estaban sujetos a una forma perversa de enfermedad holandesa, en la que el tipo de cambio, influido fuertemente por el café, reducía la competitividad de los otros productos de exportación de Brasil.¹¹ La contribución seminal de Eliana Cardoso demostró que el tipo de cambio nominal estaba de hecho influenciado por los ingresos de exportación del café.

dos de los datos de importación proporcionan un indicador útil, aunque imperfecto, de la estructura de la demanda. Encadenamos nuestro índice al índice de precios al por mayor de Luis Catão (“A new wholesale price index”) para el periodo 1870-1913.

¹¹ Leff, “Economic development”, pp. 243-262; Catão, “The failure”; Leonardo Monastério, “FHC errou?”, pp. 13-28.

Siguiendo a Cardoso, un aumento de un punto porcentual en los ingresos de exportación de café durante la segunda mitad del siglo se asociaría con una disminución de -0.62 en el tipo de cambio nominal de la libra esterlina; es decir, una apreciación.¹² Sin embargo, es cuestionable si la enfermedad holandesa puede ser culpada por el declive de las otras industrias de exportación de Brasil. Fue la dominación norteamericana del mercado mundial la que diezmó el relativamente ineficiente sector de la exportación del algodón, no la enfermedad holandesa. El rápido crecimiento del azúcar de remolacha europea después de mediados de siglo, impulsado por subsidios gubernamentales, fue el factor principal en la caída de los precios mundiales del azúcar por debajo de los niveles de los costos de producción brasileños. Además, Brasil experimentó un segundo auge de los productos básicos, el del caucho amazónico, en el periodo en que los ingresos provenientes de las exportaciones de café supuestamente estaban sirviendo para apreciar el tipo de cambio. Así, mientras que los crecientes ingresos de las exportaciones de café pudieron haber servido para incrementar las presiones apreciativas sobre el tipo de cambio, hubo otros factores exógenos con mayor incidencia en este juego.¹³

Contribución de las exportaciones a la economía brasileña

Contribución directa al PIB

Nathaniel Leff, entre otros autores, remarcó que la economía de exportación fue el motor de crecimiento de la economía brasileña durante el siglo XIX. En el contexto de estancamiento relativo de la economía nacional, sostuvo que el crecimiento de las exportaciones alimentó una gran parte del crecimiento económico brasileño. En su opinión, durante la mayor parte del siglo XIX la economía se compone de un sector agrícola comercial predominantemente grande, incluyendo la economía de exportación, pero también de una eco-

¹² Cardoso, "Exchange rates", p. 175.

¹³ Eisenberg, *The Sugar Industry*; Pereira, "Was it Uruguay...?", pp. 7-42.

nomía de subsistencia aún mayor, junto a un sector terciario (incluyendo algunos servicios comerciales) relativamente pequeño y un sector secundario casi despreciable.¹⁴ Se puede utilizar la serie del PIB previamente mencionada y la serie de exportaciones para evaluar cuantitativamente este argumento. El cuadro 4.3 muestra una estimación de la contribución directa de la economía de exportación al crecimiento económico, a precios corrientes. Como ya se mencionó, el sector exportador fue más importante para el crecimiento de la economía durante la primera parte del siglo. Esto tenía que ver tanto con la rápida expansión de las exportaciones de café como con la baja productividad de la economía no exportadora. Después de 1850, el estancamiento y la contracción de otros sectores de exportación y la desaceleración del crecimiento de las exportaciones de café se unieron a la abolición del comercio de esclavos y la posterior desviación de capital hacia otros sectores de la economía nacional. Así, el periodo de mediados de siglo se caracterizó por la reducción de la importancia de la economía de exportación en el crecimiento global. Si bien la importancia de la economía de exportación aumentó durante el auge de las exportaciones de café a finales de siglo, no alcanzó el nivel observado durante el periodo posterior a la independencia.

Aunque presentamos estimaciones a nivel nacional, el crecimiento de las exportaciones y el desarrollo económico tuvieron una dispersión geográfica relevante. Si bien el país poseía una dotación relativamente superior de tierras fértilles que favorecían el cultivo de productos tropicales, la tierra no era un factor homogéneo, lo que llevó a diferentes regiones a especializarse en el cultivo de diferentes productos.¹⁵ Así, en 1850 se ubicaron en el noreste los estados especializados en azúcar (Bahia, Pernambuco, Maranhão, Sergipe) y algodón (Ceará, Alagoas), mientras que los estados especializados en café (Rio de Janeiro, São Paulo) estaban situados en el sudeste. Los estados del sur (Rio Grande do Sul, Santa Catarina) se especia-

¹⁴ Leff, *Underdevelopment*, pp. 15-16.

¹⁵ Leff, "Tropical trade", pp. 678-696; Delfim Netto, *O problema*; Stein, *Vassouras*.

Cuadro 4.3. Contribución directa de las exportaciones al PIB a precios corrientes, 1821-1913 (porcentajes)

	<i>Crecimiento de las exportaciones, precios corrientes</i>	<i>Porcentaje de exportaciones en el PIB</i>	<i>Crecimiento del PIB, precios corrientes</i>	<i>Contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB</i>
1821-1850	3.6	33	3.0	40
1850-1870	3.2	30	5.7	17
1870-1890	2.2	23	2.4	21
1890-1913	4.2	24	4.7	21
1821-1913	3.2	28	3.8	24
1850-1913	3.1	25	4.1	19
1870-1913	3.2	23	3.5	21

FUENTES: exportaciones: Absell y Tena-Junguito, "Brazilian export growth". PIB: Tombo y Sampaio, "O PIB brasileiro".

lizaron en pieles y alimentos (arroz, harina) principalmente para el mercado regional (Río de la Plata), mientras que el estado de Pará, en el norte, exportó cacao, caucho y alimentos. Durante el periodo 1850-1913, tanto el norte como el sureste mostraron el desempeño más dinámico en términos de crecimiento de las exportaciones, debido principalmente al auge de la exportación de caucho y café, respectivamente. El sur estuvo moderadamente dinámico durante el periodo. Sin embargo, el noreste en términos generales mostró signos de estancamiento. Estos comportamientos divergentes tenían mucho que ver con la mezcla de productos en juego en cada región. En general, los estados que se diversificaron posteriormente a las especializaciones iniciales mostraron una mayor resistencia a la crisis en sus sectores exportadores. Ceará, por ejemplo, pasó de una especialización casi completa en algodón (88% de la composición de las exportaciones en 1850) a una mezcla diversificada de productos (incluyendo productos de origen animal, algodón y caucho) en 1913. Bahía, uno de los principales exportadores de azúcar durante el siglo, en 1913 había sustituido el azúcar con una amplia gama de productos de exportación, incluyendo el tabaco, las pieles y el cacao. Sergipe, sin embargo, que demostró el peor desempeño exportador, mantuvo su especialización en la exportación de azúcar hasta

el cambio de siglo. Un caso similar se observa en Pernambuco, que remplazó en gran parte el azúcar por el algodón, en gran medida en detrimento de sus exportaciones. Dado el desempeño geográfico del crecimiento de las exportaciones y su estrecha vinculación con el desarrollo de la economía brasileña, no es de extrañar que aquellas áreas que experimentaron mayores tasas de crecimiento fueron también las primeras en mostrar signos de cambio estructural.

Valor retenido de las exportaciones

Aquí nos detenemos a reflexionar sobre la pregunta: ¿qué parte de los ingresos derivados del crecimiento de las exportaciones se mantuvo en el país? Esta es una cuestión especialmente pertinente para el periodo de la primera globalización, cuando se percibe que el capital extranjero adoptaba una forma particularmente parasitaria.¹⁶ En este sentido aplicamos el concepto de la cadena de mercancías a la economía de exportación del café durante las últimas décadas del siglo XIX como forma de aproximarnos por tanto a la medición del excedente perdido por la economía nacional, así como al otro lado de la moneda, el valor retenido de las exportaciones. A diferencia de muchas de las economías exportadoras de tipo enclave en América Latina, por un lado, las etapas de producción y procesamiento de la cadena de mercancías del café estaban dominadas principalmente por brasileños.¹⁷ Por el otro, la financiación y la parte final de las etapas de distribución, sin embargo, fueron progresivamente dominadas por el capital extranjero durante el siglo XIX, dentro del marco de la cadena de mercancías exportadas.

Después de la cosecha y procesamiento, el producto era enviado a los llamados “factores del café (*comissários*)” que actuaban como intermediarios en la etapa de distribución de la cadena exportadora. Dado el subdesarrollo del mercado de crédito durante gran parte

¹⁶ Frank, *Capitalism*; Dowbor, “A formação”, pp. 53-72; Pereira da Silva, “As brechas”, pp. 541-571.

¹⁷ Klein, “The social”, p. 513.

del siglo XIX, el factor del café desempeñaba varios papeles destacados. En primer lugar, el factor sirvió como fuente vital de crédito para el productor tanto en el proceso de cultivo como en la compra de mano de obra esclava.¹⁸ La producción de café requería una cantidad considerable de inversión, con un retraso de alrededor de cinco años hasta la cosecha. Por tanto, el factor se apropiaba del retorno de esta inversión, evidencia que consta para la mayor parte del periodo imperial. En segundo lugar, el factor actuó como intermediario entre los productores y las casas exportadoras, efectivamente reduciendo los costos de búsqueda para recibir el mejor precio. Para este servicio, el factor cobró de 2 a 3% del precio de venta. Para la estimación del valor retenido durante la última mitad del siglo XIX, lo más relevante, como se ha mencionado, es recordar que los productores y los factores actuaron en gran medida por medio de actores y ligados al capital nacional, mientras que, por el contrario, los exportadores estuvieron cada vez más ligados al capital extranjero.

La mayor penetración del capital extranjero en la etapa exportadora de distribución se observa en el cuadro 4.4, que combina los datos de Gustavo Pereira da Silva con nuestros propios cálculos. Los primeros ofrecen la cuota de exportaciones de café de Santos (São Paulo) respecto a las exportaciones locales y extranjeras durante las últimas dos décadas del siglo XIX. Los segundos, estas mismas cuotas, pero para la región de Rio de Janeiro. Curiosamente, el capital extranjero había consolidado su presencia en Rio de Janeiro mucho antes que en Santos, siendo Rio la primera región productora de café importante y el principal puerto del país. Así, las exportaciones extranjeras representaron casi todos los envíos de café de Rio de Janeiro durante el periodo 1858-1880. De hecho, hacia mediados de siglo, Rio de Janeiro era uno de los tres únicos estados (junto a Rio Grande do Sul y Pará) que ofrecía una presencia muy relevante de empresas de propiedad extranjera.¹⁹ Entre 1854 y 1864, esta presencia extranjera descendió en muchos estados, especialmente

¹⁸ Sweigart, *Coffee Factorage*.

¹⁹ Taunay, *Historia*, p. 161.

Cuadro 4.4. Participación de las casas exportadoras en las exportaciones totales de café de Rio de Janeiro y Santos, 1858-1899 (porcentajes)

	<i>Rio de Janeiro</i>			<i>Santos</i>	
	1858-1859*	1873-1874	1880	1885-1886	1895-1899
Extranjero	97	93	94	67	80
Británico	—	—	—	6	32
Francés	—	—	—	10	7
Americano	—	—	—	23	23
Alemán	—	—	—	28	18
Brasileño	1	4	3	13	—
No especificado	2	3	3	20	20
Exportaciones nacionales	—	69	—	68	61

* Solo diciembre.

FUENTES: Rio de Janeiro: Jornal do Commercio, *Retrospecto comercial*; Laemmert, Almanak. Santos: Pereira da Silva, "O predomínio," p. 225.

en el noreste (Ceará, Sergipe), pero también en el sudeste (Espírito Santo) y el sur (Paraná, Santa Catarina). Aunque esta proporción aumentó para São Paulo, no fue sino hasta que la región se convirtió en el principal productor de café del país cuando el capital extranjero llegó a dominar el sector exportador. Al final del siglo, las casas de exportación extranjeras representaban ya un mínimo de cuatro quintas partes del producto que viajaba por el puerto de Santos (probablemente mayor si las casas extranjeras se incluyen en la categoría no especificada), lo que significaba más de la mitad de la producción nacional. De estas casas de exportación extranjeras, los datos muestran que la entrada de capitales británicos superaba al de las casas de exportación brasileñas, francesas y alemanas.

Es evidente que la etapa final de distribución de la cadena de mercancías del café era en gran parte propiedad de capital extranjero. Sin embargo, la cuestión sigue siendo saber en qué medida esto drenó los recursos de la economía nacional. Utilizando los datos disponibles de las cuentas del café respecto a los costos asociados con la cadena de mercancías, pretendemos estimar una cifra aproximada para el valor

retenido por las entidades locales y extranjeras. Nos centramos en primer lugar en el valor retenido de las etapas de producción y distribución de la cadena. En la siguiente sección, nos centraremos en los rendimientos de la inversión extranjera pública y privada.

Aquí aprovechamos de los datos de Affonso de Taunay sobre los costos asociados con la producción y distribución de una unidad de café (saco de 60 kilogramos) originada a 171 kilómetros de Rio de Janeiro en la década de 1880. En este caso, el precio de venta por unidad en el puerto (es decir, el precio FOB) fue de 26 520 réis (aproximadamente 12 dólares). Hemos puesto en orden cada uno de los costos asociados en cada etapa de nuestra cadena de mercancías.

La etapa A incluye el costo de producción. La etapa B se refiere al costo derivado del transporte del café de la plantación al puerto. La etapa C se refiere a los costos asociados con las casas exportadoras. Si bien esto no es una estimación precisa, nos permite aproximar la cantidad de valor retenido derivado de la exportación de café. Como se puede observar en el cuadro 4.5, del precio final de un saco de café, los costos de producción representaron 11%, el transporte, los derechos de exportación y los beneficios asociados al factor, el almacenamiento y la clasificación representaron 45% y los beneficios asociados con las casas exportadoras asumieron el 3% del precio final. Así, el rendimiento de la inversión para el productor ascendió a alrededor de 40% del precio de venta.

Usando estas cifras y datos para los precios medios durante la década, se pueden estimar las cuotas promedio otorgadas a cada actor. Las devoluciones al productor y los retornos a las dos partes de la cadena de distribución están negativamente correlacionados debido a la inelasticidad de los costos de distribución y comercialización en relación con las variaciones de precios. Así, la caída de los precios recayó sobre todo en los productores. En cuanto a las casas exportadoras, durante este periodo recibieron alrededor de 3% del precio final. Suponiendo que 67% de las casas exportadoras son extranjeras, esto equivale a 2% del valor total del café exportado. Por supuesto, esta cifra muy probablemente cambió a lo largo de la década, ya que el capital extranjero consolidó su control sobre las

Cuadro 4.5. Costo por bolsa de café de 60 kg, en réis y dólares, y porcentaje del precio final retenido en cada etapa de la cadena de mercancías, Rio de Janeiro, decenio de 1880

Etapa	Réis	Dólares	Porcentaje de precio de venta en el puerto @ 26520
A. Costo de producción	2 992	1.33	11
B. Costo de distribución:			
Transportes	3 987	1.77	15
Impuestos	2 752	1.22	11
Otros servicios	5 022	2.22	19
C. Costo de distribución:			
Servicios de casas exportadoras	690	0.31	3
Costo total	15 562	6.89	59
Pago al productor	10 958	4.85	41
Precio de venta en el puerto	26 520	11.75	100

NOTA: el propósito de este cuadro es proporcionar una idea del costo asociado con cada etapa de la cadena de mercancías, y de ninguna manera debe interpretarse como una estimación precisa. Los costos de distribución fueron indudablemente mayores durante la primera parte del siglo. Los costos de producción incluyen los intereses y la amortización de los préstamos, el costo del alquiler de esclavos y el alquiler de mano de obra libre para la fabricación de pulpa, el servicio de tierras y la cosecha. Los costos de distribución incluyen los costos de transporte en mula de las plantaciones a la estación, los fletes de ferrocarril, la comisión de factores, los impuestos a la exportación provinciales y nacionales y los beneficios por muestrleo, inspección, pesaje, embolsado, comercialización, corretaje y seguro contra incendios.

FUENTE: Taunay, *Historia*, pp. 80-81, 123.

casas de exportación. Además, esta estimación no considera los rendimientos de otras entidades extranjeras en la primera etapa de la cadena de distribución (por ejemplo, préstamos de bancos extranjeros para la producción del café o la distribución en ferrocarril).

Aparentemente 2% es una cifra relativamente pequeña, sobre todo si la ponemos dentro del contexto de la cadena de mercancías, ya que esta ganancia cubriría meramente los costos administrativos otorgados a las casas de exportación. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la principal fuente de las ganancias se originaba realmente en las estrategias oligopolistas de creación de precios. Tales estra-

tegias fueron posibles debido al control que las casas de exportación tenían en el suministro de café a los mercados de consumo extranjeros. Como observó Rui Barbosa en el Informe Anual del Ministerio de Hacienda de 1889-1990, los intereses extranjeros poseían un “monopolio de la exportación de nuestros productos, ejercido exclusivamente por casas extranjeras en Brasil; las filiales de empresas matrices situadas en mercados europeos y americanos explotan el comercio de los frutos de nuestra cultura a precios dictados por la arbitrariedad de la especulación no corregida”.²⁰ Sin información sobre los diferenciales de compra y venta, el cálculo de la cantidad exacta que las empresas extranjeras retuvieron de esta actividad es especulativa en el mejor de los casos. La naturaleza de estas estrategias de fijación de precios y su repercusión en la economía exportadora brasileña es un aspecto interesante para futuras investigaciones.

Inversión y externalidades positivas

El desarrollo más importante derivado de la expansión de la economía de exportación durante el siglo XIX fue la llegada de los ferrocarriles. La extensión geográfica de la red de ferrocarriles de Brasil era limitada. Mientras que la longitud total del ferrocarril de Brasil en 1913 fue la segunda en longitud construida después de Argentina (24 614 a 32 494 kilómetros, respectivamente), la penetración ferroviaria de Brasil (longitud / área) fue comparable a la de Perú o Ecuador.²¹ Además, este nivel de penetración no estaba distribuido uniformemente entre regiones. Los ferrocarriles se inauguraron por primera vez en la región exportadora de café más importante de la época, Rio de Janeiro, seguidos por los de las principales exportadoras de azúcar y algodón en el noreste de Pernambuco y Bahía y luego por el centro emergente de las exportaciones de café de São Paulo. Sin embargo, la distribución entre regiones seguiría el patrón divergente de crecimiento de las exportaciones regionales; mientras

²⁰ Brasil, Ministério da Fazenda, *Relatório do ano de 1890*, p. 334.

²¹ Sanz Fernández, *Historia*.

que Rio de Janeiro y São Paulo tenían casi 40% de la longitud total de los ferrocarriles durante el cambio de siglo, los estados del noreste (incluyendo Alagôas, Ceará, Maranhão, Rio Grande do Norte y Paraíba junto a Bahia y Pernambuco) compartieron solo 20%. Además, el grado de penetración del ferrocarril en el sudeste fue mucho mayor que en otras regiones.²²

Aquí exploramos tres áreas relacionadas con el vínculo entre la economía de exportación y la inversión nacional y extranjera en los ferrocarriles. En primer lugar, se evalúa la cuota de la inversión pública y privada total asociada a las exportaciones. En segundo lugar, examinamos el tamaño del servicio de la deuda y los rendimientos de la inversión privada relacionada con la economía de exportación, y lo representamos tanto en términos de los ingresos fiscales derivados de la tributación del comercio exterior como del valor actual de las exportaciones. Finalmente, resumimos brevemente algunas de las externalidades positivas relacionadas con estas inversiones.

El cuadro 4.6 muestra las estimaciones de inversión pública extranjera asociadas con la economía de exportación. Los criterios de selección para esto fueron bastante sencillos, ya que con algunas excepciones la mayoría de los préstamos asociados con la economía de exportación se centraron en la construcción de los ferrocarriles. Otros préstamos incluyen el rescate en 1860 de tres empresas privadas conectadas a la economía de exportación (dos asociadas con ferrocarriles y otra con navegación). Antes del cambio de siglo, prácticamente toda la inversión pública extranjera se contraía mediante la venta de bonos del gobierno en Londres. Estimamos que la cuota de la inversión pública extranjera asociada con la economía de exportación ocupó alrededor de una cuarta parte de la inversión total durante el periodo imperial. La mayor parte de esta deuda se acumuló después de 1870, en paralelo con el desarrollo de los ferrocarriles. Durante el periodo republicano, los gobiernos estatales conservaron el derecho no solo de cobrar impuestos de exportación sino también de contratar préstamos externos. Así, el periodo de

²² Brasil, *Estatística das estradas de ferro*.

Cuadro 4.6. Inversión extranjera pública y privada asociada a la economía de exportaciones (EE), 1824-1913

Inversión pública

	Total (£ millones)	Asociada con la EE (£ millones)	Porcentaje de EE en total	Servicio de deuda asociado con EE (£ millones)	Servicio de deuda asociado con EE como porcentaje de ingresos fiscales de EE	Servicio de deuda como porcentaje de valor de exportaciones
1824-1850	4.3	0.0	0	0	—	—
1850-1870	15.6	2.6	17	2.4	13	1
1870-1889	41.4	12.0	29	12.2	34	2
1890-1913	133.3	74.3	56	70.8	72	6
1824-1889	61.3	14.6	24	14.6	26	2
1824-1913	194.7	89.0	46	85.4	55	4

Inversión privada

	Total (£ millones)	Asociada con la EE (£ millones)	Porcentaje de EE en total	Retorno privado (£ millones)	Retorno privado como porcentaje de ingresos fiscales de EE	Retorno privado como porcentaje de valor de exportaciones
1840	1.3	0	0	—	—	—
1840-1865	7.2	5.4	75	9.0	59	3
1865-1875	10.6	6.4	60	5.2	31	2
1875-1885	24.4	17.1	70	17.0	94	6
1885-1895	40.6	33.1	82	32.9	131	10
1895-1905	41.1	25.6	62	25.0	55	6
1905-1913	135.2	61.6	46	49.2	109	9
1840-1913	259.1	149.2	58	138.4	91	7

FUENTES: inversión pública: Summerhill, *Inglorious Revolution*, p. 54; Bessa Maia y Saraiava, “A paradiplomacia”, p. 116; Brasil, *Collecção; Cavalcanti, Histórico*, pp. 28-73; Bouças, *Finanças*; Brasil. Ministério da Fazenda, *Relatório*. Comprobado con la serie de IBGE, *Estatísticas*, pp. 586-588. Inversión privada: Abreu, “British business”, pp. 385-386. 2000; Summerhill, “Market intervention”, p. 553.

1890 a 1913 fue testigo de un fuerte aumento de la deuda pública de origen extranjero. De los préstamos contraídos durante este periodo, incluidos los asumidos como parte del intento del gobierno de regular el precio del café en los mercados mundiales mediante la compra de café de los productores (“valorización”), estimamos que poco más de la mitad estaban directamente asociados con la economía exportadora. Los otros estaban destinados a obras públicas (especialmente para obras de agua, alcantarillado e iluminación) y para cubrir el déficit de los gobiernos municipales. La mayor parte de la inversión privada también se canalizó hacia la economía de exportación y la construcción de ferrocarriles, con un promedio de 58% de la inversión privada total durante el periodo 1840-1913.

Los gastos gubernamentales dependían en gran medida de los préstamos, más la tributación del comercio: los ingresos derivados de los aranceles de importación y los impuestos a la exportación constituyan una cantidad considerable de los ingresos fiscales totales. Dependiendo del periodo en cuestión, los productores pagaron tanto un impuesto provincial como un impuesto general a la exportación, calculado como un impuesto específico sobre el peso después del embolsado o una cuota *ad valorem* basada en una lista oficial de precios (*la pauta*). Durante el periodo imperial, los impuestos generales a la exportación contribuyeron con un promedio de 10% a los ingresos fiscales, mientras que los impuestos a la importación contribuyeron con 51%.²³ La Constitución republicana devolvió la facultad de imponer derechos de exportación a los gobiernos regionales. Por lo tanto, la magnitud del derecho de exportación de un solo producto podría diferir entre regiones; por ejemplo, el derecho de exportación del cacao procedente de Bahía en 1913 era de 14%, mientras que el de Pará era de 6%. La dependencia fiscal de las exportaciones entre los gobiernos estatales dependía del desempeño del sector exportador. Así, en estados como Amazonas, Rio de Janeiro y São Paulo se observan grandes ratios de las exportaciones sobre los ingresos totales, mientras que en estados que sufrieron el estanca-

²³ Brasil. *Finanças*, pp. 14-17.

miento o contracción de sus economías exportadoras, como Maranhão, los ingresos derivados de los impuestos de la exportación constituyeron una porción menor de los ingresos totales del gobierno.²⁴

Durante ciertos períodos del Imperio, la garantía de la financiación de la amortización y los pagos de intereses se especificó sobre el ingreso aduanero del país.²⁵ Dado que estamos particularmente interesados en la economía exportadora, representamos el servicio de la deuda (incluyendo amortización, intereses y comisiones) de los préstamos relacionados con la economía de exportación como porcentaje de los ingresos derivados de las exportaciones. Esto efectivamente nos da una idea de la magnitud del derrame fiscal mediante el pago de la deuda externa asociado a la tributación de la economía de exportación.²⁶ También presentamos el servicio de la deuda como un porcentaje del valor actual de las exportaciones, para proporcionar una visión del tamaño de la deuda en relación con el tamaño de la economía exportadora. En primer lugar, comenzamos con estimaciones agregadas de los pagos de inversión

²⁴ Brasil. *Collecção*.

²⁵ Bouças, *Finanças*; Summerhill, *Inglorious Revolution*.

²⁶ Calculamos el servicio de la deuda anual total de cada préstamo como la suma de los pagos de intereses, amortización y comisión. Los datos del valor de la amortización pagada cada año por cada préstamo se toman de los informes anuales del Ministerio de Hacienda. Los datos de amortización de intereses y comisiones se calculan utilizando las tasas especificadas en los contratos de préstamo originales y las tasas implícitas calculadas a partir de las cifras de 1890, 1900 y 1912 dadas en Bouças (*Finanças*, pp. 28-29). En efecto, utilizamos la tasa de rendimiento contractual *ex ante* para la mayoría de los préstamos. Esto es problemático en el sentido de que la rentabilidad de los intereses puede desviarse de la estipulada contractualmente, y nos impide calcular la tasa de rendimiento real debido a la falta de datos específicos de los préstamos sobre los pagos de intereses y comisiones. La serie de la tasa media anual de rendimiento de los bonos brasileños en Abreu (“Brazil as a debtor”, p. 777) sugiere que la tasa *ex ante* puede estar infravalorada entre uno y dos puntos porcentuales. Ciertos préstamos no alcanzaron la amortización total y posteriormente fueron descontados por los préstamos de financiación o conversión (como fue el caso de los préstamos de 1871 y 1875 para extensões de ferrocarril que se convirtieron en el préstamo de conversión de 1889, que descontó el tipo de interés de 5 a 4%).

pública extranjera. Como se puede observar en la columna 6 del cuadro 4.6, el total de los pagos del servicio de la deuda asociados a la economía de exportación debido a entidades extranjeras representó 26% de los ingresos totales de exportación durante el periodo imperial (1824-1889). En términos de valor de las exportaciones, el servicio de la deuda representó solo 2%. Durante el periodo republicano (1890-1913), esto aumentó hasta 72% de los ingresos de exportación y 6% del valor de las exportaciones. En promedio, durante 1824-1913 las entidades financieras extranjeras recibieron 55% de los ingresos totales de exportación en forma de amortizaciones, intereses y comisiones derivadas de las inversiones en la economía de exportación. Si bien esto parece un monto elevado, representó solo 4% del valor total de las exportaciones durante todo el periodo.

Hasta alrededor del cambio de siglo, casi toda la inversión privada era británica y canalizada especialmente hacia la construcción de los ferrocarriles. Dicha inversión fue incentivada por garantías gubernamentales de dividendos mínimos. El rendimiento anual de la inversión privada fue generalmente superior a 5%. En los momentos en que la tasa de rendimiento era inferior al dividendo garantizado, el gobierno pagó la diferencia. Si aplicamos las estimaciones de William Summerhill sobre la tasa interna de retorno (que incluye implícitamente las garantías de dividendos pagados) al monto invertido en los ferrocarriles, es posible obtener una aproximación del retorno privado a la inversión extranjera directa. Como se ha indicado, estos se representan como porcentaje de los ingresos fiscales derivados de las exportaciones y del valor actual de las exportaciones. En este sentido, excepto para el periodo 1895-1905, se puede ver en la mitad inferior del cuadro 4.6, cómo los retornos privados aumentaron junto con la expansión de la red ferroviaria. Es más, cuando se representa en términos del porcentaje de los ingresos del gobierno que gravan las exportaciones o del valor actual de las exportaciones, es tentador argumentar que el rendimiento de la inversión privada tuvo un peso relevante dentro la economía brasileña. En este sentido, coinciden con las estimaciones de Summerhill sobre las tasas de rentabilidad social promedio que muestran que las ganancias deriva-

das de la reducción de los costos de transporte en relación con los ingresos y la producción fueron bastante grandes. Por supuesto, esas ganancias dieron dependiendo de la localización de las líneas y de la demanda correspondiente a los servicios de carga.²⁷

Tales ganancias asumieron la forma de externalidades positivas que afectaron tanto a la exportación como a la economía nacional, sin profundizar en el hecho de que los ferrocarriles sirvieron para expandir la frontera agrícola, como ocurrió con la expansión territorial en el sudeste, donde la penetración del ferrocarril fue más alta en parte debido a la consolidación del café como monocultivo en la región. También sirvió para atraer mano de obra y capital a las industrias exportadoras. La reducción de los costos de transporte interno, unida a la subvención del gobierno a la inmigración europea, contribuyó a la atracción de inmigrantes a Brasil después de la década de 1870, a pesar del estancamiento de los salarios.²⁸ La formación de capital asumió la forma de la expansión de las plantaciones de café, que se cuadruplicaron en São Paulo entre 1886 y 1915.²⁹

Aunque la construcción de la red ferroviaria fue determinada inicialmente por la expansión de la economía exportadora, las ganancias fueron también muy importantes para el mercado interno. Si bien la penetración de los ferrocarriles estaba fuertemente sesgada hacia las regiones exportadoras, la estructura de los fletes era en gran medida favorable a los productos nacionales. Esto sirvió para expandir el potencial de mercado de Brasil al reducir los costos internos de transporte de los bienes nacionales. Los cinco principales productos de exportación enumerados en 29 líneas representaban 35% del total de los envíos de carga en 1887 y cayeron a 18% en 1913.³⁰ Esto se debió principalmente a la estructura de los fletes, que fueron más altos para las exportaciones agrícolas que para los productos consumidos en el país. Por ejemplo, las tarifas de flete de la línea Leopoldina en 1909 eran 46 250 réis (14.25 dólares) por tonelada para el

²⁷ Summerhill, "Market intervention", pp. 554-561.

²⁸ Leff, "Economic retardation", p. 494; Corrêa do Lago, *Da escravidão*.

²⁹ Summerhill, "Productivity", y "Big social savings", p. 89.

³⁰ Summerhill, "Big social savings", p. 90.

café y 3 200 (0.99 dólares) por tonelada para maíz, arroz, harina de mandioca y frijol.³¹ El sector agrícola nacional no fue el único beneficiario de este proceso. El mercado de manufacturas nacionales también se vio afectado positivamente. Así, el periodo más intensivo de expansión ferroviaria fue paralelo a la expansión de la industria textil nacional del algodón.³² Los eslabonamientos hacia atrás sin embargo fueron limitados, ya que la mayoría de los insumos provenían del exterior. Si bien los productos como la madera, el combustible y los lazos eran generalmente de origen local, la mayoría del equipo de fabricación provenía del extranjero.³³

El poder adquisitivo de las exportaciones y la composición de las importaciones

Los elementos del cambio estructural producido por la expansión de la economía exportadora también se pueden observar en la composición de las importaciones. Aquí presentamos una serie de años de referencia que abarcan el periodo 1841-1913. Por desgracia, en el caso de las importaciones a nivel nacional, no tenemos años de referencia tanto para 1880 como para 1890. Realizamos así el mismo ejercicio para Rio de Janeiro durante el periodo 1870-1913, que representó un promedio de 41% del total importaciones durante el periodo. En el cuadro 4.7 se presenta la composición de las importaciones para Brasil y Rio de Janeiro, desglosadas en cuatro categorías según la nomenclatura de las fuentes brasileñas. Dado que la categoría de artículos manufacturados ocupa la mayor parte de la composición de las importaciones durante la mayor parte del periodo en cuestión, descomponemos esta categoría en sus principales componentes.

Dos tendencias son importantes para los propósitos de nuestro análisis. En primer lugar, durante el periodo 1871-1913 hubo una notable reducción en la presencia de manufacturas textiles. Además, esta tendencia se debió principalmente a la reducción de la

³¹ Summerhill, *Order Against Progress*, p. 146.

³² Stein, *The Brazilian Cotton*.

³³ Mattoon Jr., "Railroads", p. 292.

importación del principal producto de importación de Brasil, las manufacturas de algodón, que pasaron de 30% de la composición de las importaciones del país en 1871-1872 a 6% en 1913. Un examen de los datos de Rio de Janeiro muestra que este cambio ocurrió principalmente después de 1880. Esto refleja el proceso de naciente industrialización del país que se centró en gran medida en la fabricación de textiles de algodón. En segundo lugar, tanto los datos nacionales como de Rio de Janeiro muestran un importante aumento de las materias primas en la composición de las importaciones, como es el caso del aumento de la importación de carbón, que, como se analiza en la sección final, es muy probable fuera inducido por la demanda derivada del sector de servicios de transporte.

El periodo que abarca el rápido cambio en la composición de las importaciones de Brasil también incluyó un auge de términos de intercambio que proporcionó al país una mayor capacidad para importar insumos complementarios a la producción industrial. Esto se debió a un alza de los precios del café, así como a un aumento sin precedentes de la producción y al correspondiente valor actual de las exportaciones. El vínculo entre los términos de intercambio de ingresos del Brasil y la mayor importación de insumos complementarios a la producción industrial puede aproximarse mediante un examen del poder adquisitivo del país derivado de las exportaciones y la importación de insumos industriales y manufactureros. El poder adquisitivo de las exportaciones (que se muestra en la gráfica 4.5), calculado como el valor corriente de las exportaciones deflactado por el índice de precios de importación, siguió una tendencia similar al crecimiento de las exportaciones, demostrando un significativo dinamismo durante los primeros 30 años de independencia (5.1% anual de 1821 a 1850), que se moderó durante la segunda mitad del siglo (2.5% anual entre 1850 y 1900) para renovarse finalmente alrededor del comienzo del siglo xx (5.1% anual entre 1900 y 1913). Siguiendo a Gómez Galvarriato y Williamson,³⁴ quienes consideran que la maquinaria para fábricas, el hierro y el acero y las importaciones de

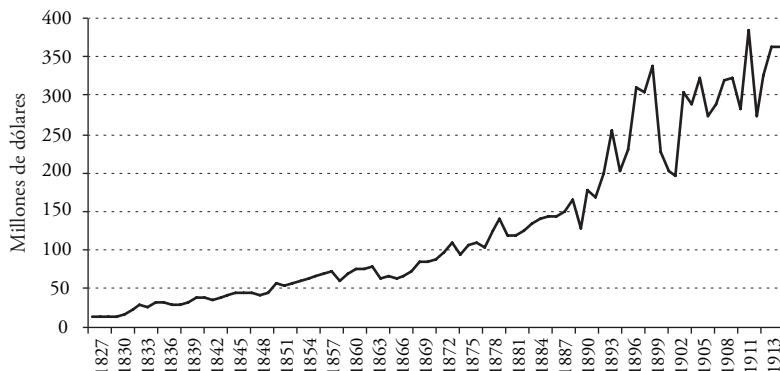
³⁴ Gómez Galvarriato y Williamson, “Was it prices...?”, pp. 8-10.

**Cuadro 4.7. Composición de las importaciones por categoría, Brasil y Río de Janeiro, 1841-1913
(porcentajes de las importaciones totales)**

<i>Brasil</i>	<i>1841-1842</i>	<i>1851-1852</i>	<i>1861-1862</i>	<i>1871-1872</i>	<i>1901</i>	<i>1913</i>
Animales vivos	0	0	0	0	1	1
Materias primas	5	3	4	19	15	21
Alimentos	24	19	25	17	44	22
Manufacturas	70	79	71	64	39	56
de algodón	36	36	30	30	9	6
de lana	4	7	4	8	2	1
de lino	4	4	2	4	1	1
Maquinaria	6	3	7	3	2	11
Otros	19	28	28	20	26	38
<i>Río de Janeiro</i>						
	<i>1870-1871</i>	<i>1879-1880</i>	<i>1890</i>	<i>1901</i>	<i>1913</i>	
Animales vivos	0	0	0	1	0	0
Materias primas	13	14	14	17	24	
Alimentos	25	28	37	42	20	
Manufacturas	62	58	49	41	58	
de algodón	28	23	15	10	6	
de lana	9	9	6	2	1	
de lino	4	4	2	1	1	
Maquinaria	3	2	3	2	10	
Otros	18	20	23	26	40	

FUENTES: Brasil. *Collecção Brasil. Ministério da Fazenda, Relatório Brasil. Ferreira Soares, Estatísticas Brasil. Commercio exterior; Brasil. Alfândega do Rio de Janeiro, Mappas estatísticos.*

Gráfica 4.5. Poder adquisitivo de las exportaciones, 1827-1913



NOTAS: calculado como el valor corriente de las exportaciones deflactado por el índice de precios de importación. El índice de precios es el promedio geométrico de seis índices de Laspeyres encadenados, cada uno construido con un diferente año base. Véase Absell y Tena-Junguito, 2017, para una descripción completa.

FUENTES: valor de exportaciones: Absell y Tena-Junguito, "Brazilian export growth". Índice de precios de importación: Absell y Tena-Junguito, "Reconstruction".

carbón son representantes adecuados de la producción industrial, examinamos las importaciones de estos productos para años de referencia seleccionadas que abarcan el periodo 1841-1913. A diferencia de Gómez Galvarriato y Williamson, sin embargo, confiamos en las fuentes oficiales y, por lo tanto, incluimos las importaciones de todos los socios comerciales, no solo de Estados Unidos y Gran Bretaña. Esto es importante para el periodo de 1880 en adelante, cuando Francia y Alemania aumentaron su importancia en la distribución geográfica de las importaciones de Brasil. Entre 1841 y 1913, las importaciones de hierro y acero, carbón y maquinaria crecieron a 6, 7 y 4% al año, respectivamente. Sin embargo, una vez desagregados en períodos cortos, el periodo 1901-1913 fue el más dinámico en términos de importaciones de hierro, acero y maquinaria, que crecieron 18 y 23% anual, respectivamente. Con respecto a Rio de Janeiro, se observa una tendencia similar, aunque el periodo 1880-1890, ausente de las estimaciones nacionales, constituye el segundo periodo más dinámico. Por otra parte, durante este periodo, el número de patentes per cápita, en particular las relativas a la maquinaria y la metalur-

gia, aumentó considerablemente, lo que indica el crecimiento de la actividad de mejora tecnológica nacional.³⁵ En este sentido, durante el periodo 1870-1913 podríamos hablar de dos épocas de dinamismo excepcional, la primera durante la década anterior a la caída del Imperio y la segunda durante la primera década del siglo xx.

Una inspección de la serie de importaciones de maquinaria de Wilson Suzigan de Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania y Francia nos permitiría ofrecer una visión del desarrollo sectorial de la industria.³⁶ La serie agregada de Suzigan está de acuerdo con la narrativa de crecimiento descrita anteriormente: un arranque significativo en la década de 1880 seguido de una contracción que tiene su continuación en un dinamismo sin precedentes alrededor del cambio de siglo. Los cambios en la composición de las importaciones de maquinaria muestran algunas tendencias interesantes. Hasta fines de la década de 1880, las importaciones de maquinaria consistían principalmente en generadores de energía, máquinas de coser y locomotoras (que se incluyen en la categoría “Otros”); durante la década de 1890 la composición cambió significativamente. La maquinaria textil creció para ocupar una parte importante de la composición de las importaciones de maquinaria, mientras que otros insumos específicos del sector, como la maquinaria para la elaboración de la cerveza, surgen de forma incipiente. Después de 1900, la composición importada de Brasil se diversificó considerablemente, incluyendo máquinas relacionadas con la metalurgia, la madera, el calzado, la molienda y la refinería de azúcar. Esto indica que existió una diversificación relevante de la industria, que se puede relacionar con el mayor poder adquisitivo de las exportaciones durante este periodo.

Transición energética

La expansión de la economía exportadora y de la actividad económica interna, sin mencionar las necesidades de una población en

³⁵ Aldrichi y Colistete, “Industrial growth”, pp. 11-12.

³⁶ Suzigan, *Indústria Brasileira*.

expansión, generó demandas crecientes de energía. En la mata atlántica y la selva amazónica, Brasil poseía una considerable dotación de recursos naturales capaz de mantener una población en expansión sin las presiones de atender la creciente demanda europea de productos tropicales. Las técnicas de corte y quema usadas para limpiar la tierra para las plantaciones de café, junto con el apetito voraz de los ferrocarriles, disminuyeron rápidamente la cobertura geográfica del bosque atlántico. Además del uso del trabajo esclavo, la degradación ambiental fue la externalidad negativa más importante derivada de la expansión de la economía de exportación.

Los datos relativos al consumo doméstico de leña en el siglo XIX son difíciles de conseguir. Warren Dean estimó que el consumo interno total en São Paulo durante la primera mitad del siglo XX osciló entre 2.0 y 2.4 metros cúbicos de bosque per cápita. Suponiendo una densidad de 750 kilogramos por metro cúbico, se puede estimar que el consumo cayó entre 1.5 y 1.8 toneladas per cápita. Además, suponiendo que el equivalente en energía en el carbón es de alrededor de 400 kilogramos, se llega a una cifra per cápita de entre 0.8 y 0.96 toneladas.³⁷ Esta cifra sirve como un criterio útil para evaluar el consumo de energía y el uso de formas de energía importadas. Mientras que la madera verde obtenida de la deforestación derivada de la expansión de las plantaciones de café sirvió como medio de suministro de carbón vegetal a la economía doméstica, durante el siglo XIX Brasil importó una proporción creciente de su suministro de carbón de Gran Bretaña (y, en menor medida, de Estados Unidos). En términos per cápita, sin embargo, el consumo de carbón importado no se acercó a las estimaciones de Dean sobre el consumo de leña en la primera mitad del siglo XX: en 1913 el consumo de carbón importado por persona fue más de diez veces inferior que el de leña brasileña. Así, el carbón importado no era un sustituto de los recursos internos, sino más bien un complemento. Dado el alto costo de la importación de insumos energéticos del otro lado del Atlántico y el alto costo co-

³⁷ Dean, *With Broadax*, pp. 252-253.

rrespondiente del transporte interno, el carbón extranjero fue utilizado probablemente por actividades con altas demandas de insumos energéticos y vínculos con los puertos: los ferrocarriles y el transporte marítimo.

Del mismo modo, el consumo per cápita de productos importados a base de petróleo procedentes de Estados Unidos no superó el consumo interno de leña ni superó al carbón importado hasta la década de 1940.³⁸ Sin embargo, las importaciones de productos a base de petróleo aumentaron rápidamente a partir de la década de 1870, creciendo a una tasa de 7% anual hasta la víspera de la primera Guerra Mundial. En términos de consumo bruto, sin embargo, el suministro de petróleo se quedó muy por detrás de la leña brasileña y el carbón importado.

Los fletes para el carbón británico y el petróleo estadounidense eran extremadamente altos: nuestros cálculos sugieren que el factor flete para el carbón promedió 56% durante el periodo 1870-1913, mientras que el del petróleo alcanzó 85%.³⁹ Así, la eficiencia relativa de los combustibles fósiles importados fue compensada por su costo casi prohibitivo. Debido a estos factores, podríamos decir que la transición energética no fue una consecuencia inmediata de la expansión de la economía exportadora de Brasil durante el siglo XIX.

Balance

Este capítulo ha proporcionado una visión general del desarrollo de la economía exportadora de Brasil durante el siglo XIX. Por supuesto, al ser un resumen sintético, hemos tenido que dejar muchos detalles importantes por el camino. Tres conclusiones, sin embargo, emergen de nuestra síntesis. En primer lugar, la evolución del crecimiento de las exportaciones de Brasil durante el siglo XIX fue bastante positiva antes de mediados del siglo, especialmente en

³⁸ Rubio y Folchi, “Will small energy consumers...?”, pp. 50-61; Was Brannstrom, “Brazilian industrialization...?”, pp. 395-430.

³⁹ Absell y Tena-Junguito, “The reconstruction”.

el contexto del continente americano. Hubo tres fases de crecimiento de las exportaciones, cada una de las cuales se correspondieron con los cambios en la composición de las exportaciones: una primera etapa de rápido crecimiento asociada con la aparición del café, una ralentización de mediados de siglo junto a la consolidación del monocultivo, y una aceleración asociada con los auges del café y del caucho antes de la crisis. La segunda conclusión cuestiona la idea de que gran parte del valor generado por el desarrollo de las exportaciones de Brasil fue drenado por entidades extranjeras reduciendo el impacto positivo de las exportaciones en la economía nacional significativamente. Si bien el flujo de capital extranjero era necesario debido a la naturaleza imperfecta (o inexistente) de los mercados de capitales nacionales, y los intereses extranjeros dominaban el comercio de exportación, la mayor parte de la acumulación de capital asociada con la expansión de la economía exportadora pasó a manos brasileñas. Sin embargo, la forma en que la élite brasileña distribuyó este ingreso es otra historia. Por último, al igual que varios estudios de este volumen, hemos sostenido que existía un vínculo claro entre la expansión de la economía exportadora y el desarrollo de la economía no exportadora. Esto no es en modo alguno una afirmación revolucionaria, aunque el mensaje, que sigue siendo minoritario, ha sido recurrente en la literatura brasileña e internacional desde hace casi medio siglo. Aquí hemos pretendido, simplemente, revisar tales conclusiones teniendo en cuenta la (cada vez mayor) evidencia empírica disponible.

Aunque la economía exportadora brasileña es un tema muy estudiado, hay áreas que todavía necesitan más investigación. Dada la cantidad de trabajo emprendida para el periodo de la primera globalización, sería útil que desviemos parte de nuestra atención al periodo anterior a 1850. Además, podría ser esclarecedor centrarse en los estudios sobre productos básicos y regionales, dada la fragmentación de la economía brasileña durante el periodo posterior a la independencia. La investigación podría explorar el mecanismo que determinó el rápido crecimiento del café, el estancamiento de las exportaciones de azúcar a pesar de la expansión de la demanda internacional, el declive de

la industria del algodón o la tendencia del tipo de cambio y su relación con la economía de exportación. Si bien se centra en productos o regiones específicos, el trabajo debe esforzarse por ser comparativo, no solo a escala local sino también internacional. Solo así podremos profundizar en el conocimiento de la evolución del sector exportador de Brasil y el papel del país en la economía mundial durante el siglo XIX.

Epílogo

La llegada de la primera Guerra Mundial marcó el final de la era de las exportaciones del siglo XIX en Brasil, el comienzo de un periodo tumultuoso de crecimiento de las exportaciones y el desprendimiento de la economía exportadora del desarrollo de la economía nacional. Mientras que el crecimiento de las exportaciones se estancó durante el periodo comprendido entre 1913 y la víspera de la segunda Guerra Mundial, este desempeño incluyó los choques de la primera Guerra Mundial y la Gran Depresión, así como episodios de rápido crecimiento durante los periodos intermedios.

Las exportaciones se contrajeron casi 2% durante la primera Guerra Mundial, no recuperando los niveles previos a la guerra hasta 1919. El cierre del comercio marítimo aumentó radicalmente los costos de transporte. Esto tuvo mucho que ver con la ausencia de servicios marítimos que, dominados por los intereses europeos, fueron desviados a la causa de la guerra. Curiosamente, el corto periodo de la guerra representó un cambio de dirección en relación con el patrón de crecimiento observado durante el siglo XIX. Así, el crecimiento de las exportaciones de café se contrajo a una tasa negativa de 14.5% al año. El café no era de importancia estratégica para los aliados, y los comerciantes alemanes, importantes actores del comercio del café, se encontraban en la lista negra.⁴⁰ A esto vino a sumarse tanto la prohibición británica de las importaciones de café en 1917, como la restricción del consumo norteamericano durante la guerra. Asimismo, las exportaciones de algodón y cau-

⁴⁰ Albert, *South America*, p. 79.

cho sufrieron contracciones violentas, reforzadas por la rápida aparición de la competencia asiática, que ya había comenzado antes del inicio de las hostilidades. Las exportaciones de azúcar, por otro lado, crecieron a tasas que no se observaban desde la primera mitad del siglo XIX. Los precios subieron durante los últimos años de la Guerra a alturas no vistas desde las Guerras Napoleónicas, y la producción siguió la misma línea.

Esta tendencia se invirtió de nuevo, sin embargo, después del fin de la guerra. Durante el periodo de posguerra hasta el comienzo de la Gran Depresión, las exportaciones crecieron a un ritmo similar al promedio de las tasas durante el siglo XIX. El impacto de la Gran Depresión sobre las exportaciones de Brasil fue dramático; el valor total de las exportaciones a precios constantes se contrajo 28% desde 1929 hasta el punto más bajo de la crisis de 1932. Aunque el efecto no fue tan extremo como el de la primera Guerra Mundial, las exportaciones de café se contrajeron violentamente a medida que los precios se desplomaron. Esto tuvo que ver tanto con la rápida caída de la demanda como con un exceso de oferta: la abundante cosecha de 1931, resultado del programa de apoyo al café de los años veinte, que elevó los precios a un máximo en 1925 —los precios más altos desde hacía un siglo— y la correspondiente producción retrasada de la inversión en cafetales. El gobierno brasileño respondió nacionalizando el programa de valorización del café con la formación del Consejo Nacional del Café.⁴¹ Aunque la mayor parte de los sectores de exportación de Brasil experimentaron un crecimiento moderado o rápido después de 1932, el más sorprendente de todos fue el del algodón, resultado de la transferencia del centro geográfico del cultivo de algodón del noreste a São Paulo.⁴² El *quantum* exportado de algodón aumentó de 32 000 toneladas métricas en 1932 a más de 20 millones siete años después.

Tradicionalmente, los choques exógenos representados por las guerras mundiales y la Gran Depresión fueron interpretados como

⁴¹ Peláez, “Análise econômica”, pp. 5-211.

⁴² Brannstrom, “Forests for cotton”, pp. 169-182.

los impulsores de un cambio de un régimen de crecimiento basado en la exportación a uno basado en la industrialización por sustitución de importaciones.⁴³ Si bien el cambio estructural experimentado por la economía brasileña no favoreció el predominio de la industria hasta mediados de siglo, se observó un notable aumento en la participación de la industria en el producto interno bruto durante el periodo que precedió a la segunda Guerra Mundial.⁴⁴ La importancia de la economía exportadora para el desarrollo de la economía doméstica disminuyó gradualmente durante el periodo entreguerras: el porcentaje de las exportaciones en el PIB cayó de alrededor de 19% en vísperas de la primera Guerra Mundial a fluctuar alrededor de 10% durante el periodo entre guerras. A pesar de los choques de la primera Guerra Mundial y la Gran Depresión, cuyos efectos eran generalmente perniciosos para las exportaciones y mezclados para la industria y manufactura domésticas,⁴⁵ la dinámica de la acumulación de capital gradualmente asumió un carácter endógeno a la economía no exportadora. No fueron tanto las externalidades derivadas del funcionamiento de la economía exportadora, sino más bien la intervención gubernamental (incluyendo el tipo de cambio y los controles de importación) durante los años treinta las que estimularon la industrialización mediante sustitución de importaciones.⁴⁶ No sería sino hasta el más reciente periodo globalizador cuando la economía exportadora de Brasil se acercaría al protagonismo que hemos descrito durante el periodo llamado la era de las exportaciones.

Bibliografía

Abreu, Marcelo de Paiva, “British business in Brazil: Maturity and demise”, *Revista Brasileira de Economia*, 54:4 (2000), pp. 385-386.

⁴³ Furtado, *Formación económica*; Prado Júnior, *História econômica*.

⁴⁴ Abreu y Bevilaqua, “Brazil”, pp. 32-54.

⁴⁵ Baer, *The Brazilian Economy*; Haber, “Business enterprise”, pp. 335-363; Marson, “A industrialização brasileira”, pp. 753-785.

⁴⁶ Abreu, Bevilaqua y Pinho, “Import substitution”, pp. 154-175.

- , “Brazil as a debtor, 1824-1931”, *Economic History Review*, 59:4 (2006), pp. 765-787.
- Abreu, Marcelo de Paiva, y Afonso S. Bevilaqua, “Brazil as an export economy”, en Cárdenas, Ocampo y Thorp (coords.), *An Economic History*, vol. 1, 2000, pp. 32-54.
- Abreu, Marcelo de Paiva, Afonso S. Bevilaqua y Demosthenes M. Pinho, “Import substitution and growth in Brazil, 1890s-1970s”, en Cárdenas, Ocampo y Thorp (coords.), *An Economic History*, vol. 3, 2000, pp. 154-175.
- Abreu, Marcelo de Paiva, y Luiz Aranha Corrêa do Lago, “Property rights and the fiscal and financial systems in Brazil: Colonial heritage and the Imperial period”, en Bordo y Cortés-Conde (coords.), *Transferring Wealth and Power*, 2001, pp. 327-377.
- Absell, Christopher David, y Antonio Tena-Junguito, “Brazilian export growth and divergence in the tropics during the nineteenth century”, *Journal of Latin American Studies*, 48:4 (2016), pp. 677-706.
- , “The reconstruction of Brazil’s foreign trade series”, *Working Papers in Economic History*, 17-05, Universidad Carlos III, Madrid, 2017.
- Albert, Bill, *South America and the First World War*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.
- Aldrichi, Dante, y Renato P. Colistete, “Industrial growth and structural change: Brazil in a long-run perspective”, *Working Paper Series No. 2013-10*, Department of Economics, FEA-USP, 2013.
- Baer, Werner, *The Brazilian Economy: Growth and Development*, Londres, Praeger, 1979.
- Batista Jr., Paulo N., “Política tarifária britânica e evolução das exportações brasileiras na primeira metade do século XIX”, *Revista Brasileira de Economia*, 34:2 (1980), pp. 203-239.
- Bessa Maia, José N., y José Sombra Saraiva, “A paradiplomacia financeira no Brasil da República Velha, 1890-1930”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, 55:1 (2012), pp. 106-134.
- Bordo, Michael, y Roberto Cortés-Conde (coords.), *Transferring Wealth and Power from the Old to the New World: Monetary and Fiscal Institutions in the 17th through the 19th Centuries*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001.
- Bouças, Valentim F., *Finanças do Brasil. História da Dívida Externa Estadual e Municipal*, Impresso no Jornal do Commercio, Rio de Janeiro, 1942, vol. x.
- Brannstrom, Christian, “Was Brazilian industrialization fuelled by wood?

- Evaluating the wood hypothesis, 1900-1960”, *Environment and History*, 11:4 (2005), pp. 395-430.
- Brannstrom, Christian, “Forests for cotton: Institutions and organizations in Brazil’s mid-twentieth-century cotton boom”, *Journal of Historical Geography*, 36 (2010), pp. 169-182.
- Brasil. *Collecção dos mappas estatísticos do commercio e navegação do Império do Brasil com suas províncias e paizes estrangeiros no anno financeiro de 1849-1850*, Rio de Janeiro, Typographia Nacional, 1855.
- . *Collecção de mappas estatísticos do commercio e navegação do Império do Brasil*, Rio de Janeiro, Typographia Nacional, varios años.
- . Sebastião Ferreira Soares, *Estatística do commercio marítimo do Brazil do exercício de 1870-1871*, 2^a parte, *Commercio de longo curso por províncias*, Rio de Janeiro, Typographia Nacional, 1876.
- . Sebastião Ferreira Soares, *Estatística do commercio marítimo do Brazil*, Rio de Janeiro, Typographia Nacional, varios años.
- . Ministério da Fazenda, *Relatorio do ano de 1890 apresentado em janeiro de 1891*, Rio de Janeiro, Imprensa Nacional, 1891.
- . *Commercio exterior do Brasil*, Rio de Janeiro, Directoria de Estatística Commercial, 1902.
- . *Estatística das estradas de ferro da União e das fiscalizadas pela União no anno de 1905*, Rio de Janeiro, Imprensa Nacional, 1905.
- . *Finanças, Quadros synopticos da receita e despesa do Brasil, periodo de 1822 a 1913*, Rio de Janeiro, Typographia do Ministerio da Agricultura, 1914.
- . *Annuario estatístico do Brasil (1939/1940)*, Rio de Janeiro, Tip. Departamento de Estatística e Publicidade, 1939.
- . Alfândega do Rio de Janeiro, *Mappas estatísticos do commercio e navegação do Porto do Rio de Janeiro*, Rio de Janeiro, Typographia Nacional, varios años.
- . Ministério da Fazenda, *Relatorio do Ministério da Fazenda*, Rio de Janeiro, Typographia Nacional, varios años.
- . Varios, *Provincial Presidential Reports*, Centre for Research Libraries, varios años. <<http://www.apps.crl.edu/brazil/provincial>>.
- Braun-Llona, Juan, Matías Braun-Llona, Ignacio Briones, José Díaz, Rolf Lüders y Gert Wagner, “Economía chilena 1810-1995: estadísticas históricas”, *Documento de Trabajo* 187, Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía, 2000.
- Cárdenas, Enrique, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (coords.), *An Economic History of Twentieth Century Latin America*. Vol. 1. *The Export Age: The Latin American Economies in the Late Nineteenth and*

- Early Twentieth Centuries*, y vol. 3. *Industrialization and the State in Latin America: The Postwar Years*, Londres, Palgrave Macmillan, 2000.
- Cardoso, Eliana A., "Exchange rates in Nineteenth-Century Brazil: An econometric model", *Journal of Development Studies*, 19:2 (1983), pp. 170-178.
- Cardoso de Mello, João Manuel, *O capitalismo tardio: contribuição a uma revisão crítica da formação e desenvolvimento da economia brasileira*, São Paulo, Editora Brasiliense, 1982.
- Carter, Susan B., Scott Sigmund Gartner, Michael R. Haines, Alan L. Olmstead, Richard Sutch y Gavin Wright, *Historical Statistics of the United States: Millennial Edition*, Nueva York, Cambridge University Press, 2006.
- Catão, Luis A., "The failure of export-led growth in Brazil and Mexico, c. 1870-1930", Institute of Latin American Studies Research Papers núm. 31, University of London, 1991.
- , "A new wholesale price index for Brazil during the period 1870-1913", *Revista Brasileira de Economia*, 46:4 (1992), pp. 519-533.
- Caívalcanti, Jacob, *Histórico da Dívida Externa Federal*, Rio de Janeiro, Imprensa Nacional, 1923.
- Contador, Claudio R., y Claudio L. Haddad, "Produto real, moeda e preços: a experiência brasileira no período 1861-1970", *Revista Brasileira de Economia*, 36 (1975), pp. 407-440.
- Corrêa do Lago, Luiz Aranha, *Da escravidão ao trabalho livre*, São Paulo, Companhia das Letras, 2014.
- Crespo, Horacio, "Trade regimes and the international sugar market, 1850-1980: Protectionism, subsidies, and regulation", en Topik, Mari-chal y Frank (coords.), *From Silver to Cocaine*, 2006, pp. 147-173.
- Dean, Warren, *The Industrialization of São Paulo, 1880-1945*, Austin, University of Texas Press, 1969.
- , *Rio Claro: A Brazilian Plantation System, 1820-1920*, Stanford, Stanford University Press, 1976.
- , *With Broadax and Firebrand: The Destruction of the Brazilian Atlantic Forest*, California, University of California Press, 1995.
- Delfim Netto, Antônio, *O problema do café no Brasil*, São Paulo, Instituto de Pesquisas Econômicas, 1981.
- Denzel, Markus, *Handbook of World Exchange Rates, 1590-1914*, Surrey, Ashgate, 2010.
- Dowbor, Ladislau, "A formação do capitalismo dependente do Brasil", *Estudios Latinoamericanos*, 4 (1978), pp. 53-72.
- Eisenberg, Peter, *The Sugar Industry in Pernambuco, Modernization With-*

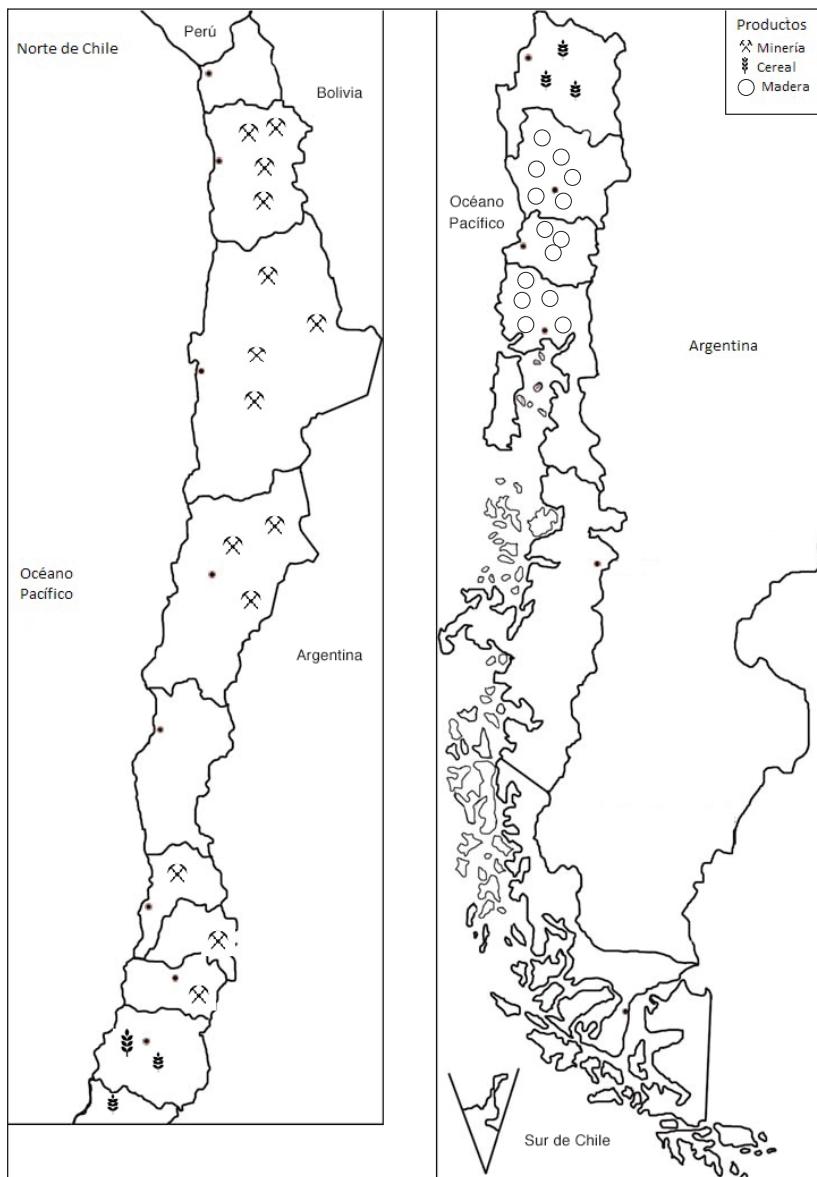
- out Change, 1840-1910*, California, University of California Press, 1974.
- Federico, Giovanni, y Antonio Tena-Junguito, "Lewis revisited: Tropical polities competing on the world market 1830-1938", *The Economic History Review*, 70:4 (2017), pp. 1244-1267.
- Frank, André Gunder, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil*, Nueva York, Monthly Review Press, 1967. [Versión en español: *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, trad. de Elpidio Pacios e Inés Izaguirre, México, Siglo XXI Editores, 1987.]
- Furtado, Celso, *Formación económica del Brasil*, México, Fondo de Cultura Económica, 1962.
- Goldsmith, Raymond W., *Brasil 1850-1984: Desenvolvimento financeiro sob um século de inflação*, São Paulo, Harper y Row, 1986.
- Gómez Galvarriato, Aurora, y Jeffrey G. Williamson, "Was it prices, productivity or policy? The timing and pace of Latin American industrialization after 1870", *NBER Working Paper Series, Working Paper 13990*, 2008.
- Gonçalves, Reinaldo, y Amir Coelho Barros, "Tendências dos termos de troca: a tese de Prebisch e a economia brasileira – 1850/1979", *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 12:1 (1982), pp. 109-132.
- Haber, Stephen H., "Business enterprise and the Great Depression in Brazil: A study of profits and losses in textile manufacturing", *Business History Review*, 66:2 (1992), pp. 335-363.
- (coord.), *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford, Stanford University Press, 1997. [Versión en español: *Cómo se rezagó la América Latina: ensayos sobre las historias económicas de Brasil y México, 1800-1914*, trad. de Eduardo L. Suárez, México, Fondo de Cultura Económica, 1999.]
- Haber, Stephen H., y Herbert S. Klein, "The economic consequences of Brazilian independence", en Haber (coord.), *How Latin America fell behind*, 1997, pp. 245-258.
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), *Estatísticas históricas do Brasil: séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988*, Rio de Janeiro, IBGE, 1990.
- Jornal do Commercio, *Retrospecto commercial*, Rio de Janeiro, Typ. do Jornal do Commercio de Rodrigues y C., varios años.
- Kannebley Jr., Sergio, y Amaury Patrick Gremaud, "The secular trend of Brazilian terms of trade revisited – 1850 to 2000", *Brazilian Review of Econometrics*, 23:1 (2003), pp. 111-142.

- Klein, Herbert S., "The social and economic integration of Spanish immigrants in Brazil", *Journal of Social History*, 25:3 (1992), pp. 505-523.
- Klein, Herbert S., y Francisco Vidal Luna, *Slavery and the Economy of São Paulo, 1750-1850*, Stanford, Stanford University Press, 2003.
- , *Slavery in Brazil*, Cambridge, Cambridge University Press, 2010.
- Laemmert, Eduardo V., *Almanak Administrativo, Mercantil e Industrial do Rio de Janeiro*, Rio de Janeiro, Eduardo e Henrique Laemmert, varios años.
- Leff, Nathaniel H., "Economic development and regional inequality: Origins of the Brazilian case", *The Quarterly Journal of Economics*, 86:2 (1972), pp. 243-262.
- , "Economic retardation in nineteenth-century Brazil", *The Economic History Review*, 25:3 (1972), pp. 489-507.
- , "Tropical trade and development in the nineteenth century: The Brazilian experience", *Journal of Political Economy*, 81:3 (1973), pp. 678-696.
- , *Underdevelopment and Development in Brazil*. Vol. 1. *Economic Structure and Change, 1822-1947*, Londres, Allen y Unwin, 1982.
- Lobo, Eulalia Maria Lahmeyer, Lucena Barbosa Madureira, Octavio Canavarros, Zakia Feres, Sonia Gonçalves, "Evolução dos preços e o padrão de vida no Rio de Janeiro, 1820-1930 - resultados preliminares", *Revista Brasileira de Economia*, 25:4 (1971), pp. 235-265.
- Marson, Michel D., "A industrialização brasileira antes de 1930: uma contribuição sobre a evolução da indústria de máquinas e equipamentos no estado de São Paulo, 1900-1920", *Estudos Econômicos (São Paulo)*, 45:4 (2015), pp. 753-785.
- Mattoon Jr., Robert, "Railroads, coffee, and the growth of big business in São Paulo, Brazil", *The Hispanic American Historical Review*, 57:2 (1977), pp. 273-295.
- Mitchell, Brian, *International Historical Statistics, 1750-2005: The Americas*, Londres, Palgrave Macmillan, 2007.
- , *International Historical Statistics, 1750-2005: Europe*, Londres, Palgrave Macmillan, 2007.
- Monastério, Leonardo M., "FHC errou? A economia da escravidão no Brasil meridional", *História e Economia Revista Interdisciplinar da Brazilian Business School*, 1:1 (2005), pp. 13-28.
- Nunes, Ana Bela, Eugénia Mata y Nuno Valério, "Portuguese economic growth, 1833-1985", *Journal of European Economic History*, 18 (1989), pp. 291-330.

- Ónody, Oliver, *A inflação Brasileira (1820-1958)*, Rio de Janeiro, s.n., 1960.
- Peláez, Carlos M., “Análise econômica do Programa Brasileiro de Sustentação do Café – 1906-1945: Teoria, política e medição”, *Revista Brasileira de Economia*, 25:4 (1971), pp. 5-211.
- Pereira, Thales Augusto, “Was it Uruguay or coffee? The causes of the beef jerky industry’s decline in southern Brazil (1850-1889)”, *Nova Economia*, 26:1 (2016), pp. 7-42.
- Pereira da Silva, Gustavo, “O predomínio das casas estrangeiras sobre a exportação cafeeira em Santos no século XIX”, *America Latina en la Historia Económica*, 22:3 (2015), pp. 213-246.
- , “As brechas ao capital nacional: a liderança da casa J.F. de Lacerda y Cia. sobre a exportação cafeeira em Santos na década de 1880”, *Economia e Sociedade*, 24:3 (2015), pp. 541-571.
- Prado Júnior, Caio, *História econômica do Brasil*, 38a edição, São Paulo, Editora Brasiliense, 1990. [Versión en español: *Historia económica del Brasil*, trad. de Haydée Jofre Barroso, Buenos Aires, Futuro, 1960.]
- Rubio, María del Mar, y Mauricio Folchi, “Will small energy consumers be faster in transition? Evidence from the early shift from coal to oil in Latin America”, *Energy Policy*, 50 (2012), pp. 50-61.
- Sanz Fernández, Juan, *Historia de los ferrocarriles de Iberoamérica*, Madrid, Ministerio de Fomento, 1998.
- Stein, Stanley J., *The Brazilian Cotton Manufacture*, Cambridge, Harvard University Press, 1957.
- , *Vassouras: A Brazilian Coffee County, 1850-1900. The Roles of Planter and Slave in a Plantation Society*, Nueva Jersey, Princeton University Press, 1985.
- Sturz, Jacob J., *A Review, Financial, Statistical, & Commercial, of the Empire of Brazil and Its Resources*, Londres, Wilson, 1837.
- Summerhill, William R., “Market intervention in a backward economy: Railway subsidy in Brazil, 1854-1913”, *The Economic History Review*, 51:3 (1998), pp. 542-568.
- , “Productivity in the Paraíba Valley: Assessing agricultural efficiency in the 19th Century Brazil”, manuscrito inédito, Los Ángeles, Universidad de California, 2003.
- , *Order Against Progress: Government, Foreign Investment, and Railroads in Brazil, 1854-1913*, Stanford, Stanford University Press, 2003.
- , “Big social savings in a small Laggard economy: Railroad-led growth in Brazil”, *The Journal of Economic History*, 65:1 (2005), pp. 72-102.
- , *Inglorious Revolution: Political Institutions, Sovereign Debt, and*

- Financial Underdevelopment in Imperial Brazil*, New Haven, Yale University Press, 2015.
- Suzigan, Wilson, *Indústria Brasileira: origem e desenvolvimento*, São Paulo, Unicamp, 2000.
- Sweigart, Joseph E., *Coffee Factorage and the Emergence of a Brazilian Capital Market, 1850-1888*, Nueva York, Garland, 1987.
- Taunay, Affonso D., *História do Café no Brasil*. Volume quinto, *No Brasil Imperial, 1822-1872*, t. III, Rio de Janeiro, Edição do Departamento Nacional do Café, 1939.
- Tombolo, Guilherme Alexandre, y Armando Vaz Sampaio, “O PIB brasileiro nos séculos XIX e XX: duzentos anos de flutuações econômicas”, *Revista de Economia*, 39:3 (2013), pp. 181-216.
- Topik, Steven, Carlos Marichal y Zephyr Frank (coords.), *From Silver to Cocaine: Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*, Durham, Duke University Press, 2006. [Versión en español: *De la plata a la cocaína: cinco siglos de historia económica de América Latina, 1500-2000*, trad. de Mario A. Zamudio Vega, México, Fondo de Cultura Económica, 2017.]
- United Kingdom, *Tables of the Revenue, Population, Commerce, &c. of the United Kingdom, and its Dependencies*, Londres, Clowes and Sons, varios años.
- , Board of Trade, *Annual Statement of the Trade of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions*, Londres, Eyre and Spottiswoode, varios años.
- Yáñez, César, Rodrigo Rivero, Marc Badia-Miró y Anna Carreras Marín, “Nuevas series anuales de población de América Latina desde el siglo XIX hasta el [año] 2000”, *Scripta Nova: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 18 (2014), pp. 463-499.

Mapa 5. Localización de los principales recursos naturales de Chile, ca. 1925



FUENTE: elaboración propia basada en Bulmer-Thomas, *The Economic History*.

5 | El impacto del salitre en la economía chilena, 1880-1930¹

Marc Badia-Miró

Universitat de Barcelona

José Díaz-Bahamonde

Pontificia Universidad Católica de Chile

Introducción

Después de la Independencia, y como resultado de la globalización e industrialización en los países europeos, Chile empezó a integrarse formalmente en los mercados internacionales mediante la exportación de recursos naturales, tal como estaban haciendo otros países de América Latina. Este fenómeno fue posible por la expansión internacional del comercio y por la estabilidad institu-

¹ Los autores agradecen el esfuerzo realizado por Sandra Kuntz para impulsar este proyecto sobre las estadísticas de comercio exterior y el modelo de crecimiento basado en las exportaciones, además de los comentarios de los participantes en la sesión “La era de las exportaciones: la teoría de la dependencia revisitada” en CLADHE – V, São Paulo, Brasil. Estamos especialmente agradecidos por los comentarios recibidos de Anna Carreras-Marín, Santiago Colmenares, José Peres-Cajías, Luis Felipe Zegarra y Antonio Tena. Marc Badia-Miró agradece el apoyo financiero del gobierno sueco por medio de las Swedish Research Links (2016-05721), al gobierno de España (ECO2015-65049-C2-2-P y ECO2015-65049-C2-1-P) y al gobierno de Cataluña (2014SGR1345 y 2017SGR1466). José Díaz-Bahamonde agradece el apoyo financiero recibido del Conicyt/Programa de Investigación Asociativa SOC 1102.

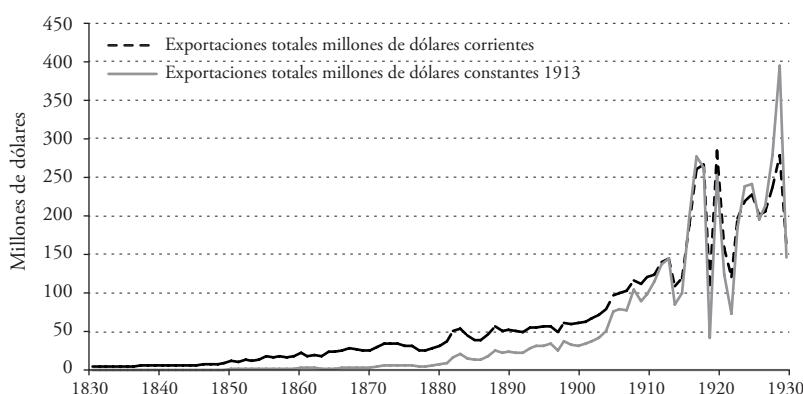
cional que, a diferencia de lo que sucedía en otros países de la región, constituyó rápidamente una organización política estable.²

El proceso de integración en los mercados mundiales fue fundamental en las etapas iniciales de la república. Primero, permitió la obtención de ingresos fiscales de manera sencilla. Y segundo, aportó aquellas importaciones de bienes necesarios que no eran producidos por el país, después del colapso de los mercados coloniales.

Mientras que en el periodo hispano la estructura productiva chilena se concentraba en sebo y cereales, después de la Independencia la plata, el cobre y los cereales se convirtieron en los productos de exportación. La gráfica 5.1 presenta la evolución de las exportaciones chilenas entre 1830 y 1930, y muestra un punto de partida muy bajo y un importante crecimiento durante el siglo XIX.

El cuadro 5.1 muestra la tasa de crecimiento anual de las exportaciones, totales y per cápita, para determinados períodos. Mientras que el intenso crecimiento del total de exportaciones en el primer periodo fue resultado de la expansión relacionada con el comercio internacional (1830-1870, 4.7 y 5.14%), los valores inferiores del

Gráfica 5.1. Exportaciones chilenas, 1830-1930
(millones de dólares corrientes y constantes de 1913)



FUENTE: Díaz, Lüders y Wagner, *Chile*.

² Una buena síntesis sobre historia política chilena se puede encontrar en Collier y Sater, *A History of Chile*, y en Sagredo, *Historia mínima de Chile*.

Cuadro 5.1. Tasa de crecimiento de la variación y del valor de las exportaciones de recursos naturales de Chile,
1830-1930

	Valor en el año inicial (precios constantes de 1913, dólares)		Tasa de crecimiento promedio de la variación (porcentajes)			
	Total (millones)	Per capita	Precios corrientes de las exportaciones totales	Exportaciones totales a precios constantes (1913)	Precios corrientes de las exportaciones totales per cápita constantes (1913)	Exportaciones totales per cápita a precios constantes (1913)
<i>Fases de Maddison</i>						
1830-1870	0.12	0.11	4.70	8.55	3.17	5.40
1870-1913	3.25	1.67	4.17	9.23	2.78	6.33
1913-1930	144.65	41.74	0.65	0.05	-0.71	-2.63
<i>Por década</i>						
1830-1840	0.12	0.11	5.12	10.02	3.63	6.93
1840-1850	0.32	0.26	6.01	13.76	4.51	10.57
1850-1860	1.15	0.80	6.65	12.60	5.00	9.13
1860-1870	3.77	2.25	1.12	-1.49	-0.37	-4.38
1870-1880	3.25	1.67	2.56	8.39	0.96	5.03
1880-1890	7.27	3.19	5.07	12.61	3.55	9.38
1890-1900	23.83	9.06	1.51	3.04	0.32	0.65
1900-1910	32.16	10.87	6.97	11.87	5.69	9.21
1910-1920	98.71	29.59	9.01	9.84	7.64	7.10
1920-1930	252.33	66.67	-5.49	-5.33	-6.83	-7.99

FUENTE: elaboración propia a partir de (Díaz *et al.*, 2016).

último periodo fueron el resultado de las secuelas de la primera Guerra Mundial (1913-1930, 0.65 y 0.16%). La evolución de las exportaciones per cápita confirma estas impresiones.

La historia de las exportaciones chilenas durante el siglo XIX estuvo dominada por la explotación del salitre, un producto que se convirtió en la principal exportación chilena desde 1880 y hasta la Gran Depresión (véase gráfica 5.2). Aunque también existieron otros productos de exportación (mapa 5), el presente capítulo se centrará en el comportamiento del salitre.³ Entre 1906 y 1910, la participación relativa de los nitratos en el total de las exportaciones chilenas llegó a 76% y la contribución directa de los impuestos a las exportaciones representó 58% del total de los ingresos fiscales.⁴

El papel que tuvo el salitre en varios aspectos de la economía chilena ha sido estudiado desde distintas aproximaciones. Por ejemplo, la incorporación de la zona salitrera por parte de Chile y los efectos que este hecho tuvo a escala internacional sigue siendo un tema de interés, por el cambio en las fronteras que comportó la pérdida de la salida al mar por parte de Bolivia.⁵ Otro aspecto relevante está relacionado con las relaciones industriales y el mercado de trabajo, dado el momento en que se configura el movimiento obrero chileno.⁶ Del análisis de los costos de producción podemos ver cómo la expansión de la industria salitrera se realizó por empresas privadas que estaban obligadas a pagar un derecho unitario para la exportación del producto.⁷ En ese sentido, otro punto de interés fue la dependencia de los ingresos fiscales respecto de las fluctuaciones del negocio salitrero, que a su vez también ha sido un tema tratado por otros autores.⁸ Finalmente, la calidad de la información

³ Butelmann, Cortés-Douglas y Videla, “Proteccionismo en Chile”, pp. 141-194.

⁴ Meller, *Un siglo de economía política chilena*.

⁵ Bermúdez, *Historia del salitre*.

⁶ Ortiz, *El movimiento obrero*, y Reyes, “El desarrollo del ciclo salitrero”.

⁷ O’Brien, *The Nitrate Industry*; Soto, *Influencia británica*; Vayssiére, *Un siècle de capitalisme minier*.

⁸ Sicotte, Vizcarra y Wandschneider, “The fiscal impact”.



FUENTE: elaboración propia basada en Díaz, Lüders y Wagner, *Chile*.

disponible es relativamente mejor que la existente para otros productos de exportación, los cuales requerirían un mayor esfuerzo y un estudio más detallado.

El sector salitrero ha sido central en la discusión alrededor de la “dependencia y el subdesarrollo” en Chile. La controversia resulta de dos visiones opuestas sobre el tema: una es la que habla del “desarrollo frustrado” de Chile, propuesta por Aníbal Pinto y la otra es la planteada como el “viaje hacia el progreso” de Albert Hirschmann.⁹ Mientras que unos plantearon que las minas de salitre en Chile operaron como una economía de enclave que dejó muy pocos, o nulos, beneficios,¹⁰ otros autores han destacado la presencia de una demanda dinámica hacia otros sectores y regiones de la economía chilena.¹¹

La principal contribución de este trabajo es el estudio de los efectos generales de las exportaciones de salitre sobre la economía

⁹ Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*; Hirschman, *Journeys Toward Progress*.

¹⁰ Fernández, “El enclave salitrero”, y “La coyuntura económica”; Monteón, *Chile in the Nitrate Era*.

¹¹ Badía-Miró, “La localización”; Badía-Miró y Ducoing, “The long run development”; Badía-Miró y Yáñez, “Localization of industry”; Cariola y Sunkel, *Un siglo de historia*; Ortega y Pinto, *Expansión minera*.

chilena, entre 1880 y 1930, basándonos en la reciente evidencia cuantitativa disponible y siguiendo el marco conceptual propuesto por Sandra Kuntz.¹² El capítulo se organiza de la siguiente forma. En el segundo apartado discutimos los elementos centrales a partir de los cuales vamos a realizar el análisis: las características de la industria del salitre chilena entre 1880 y 1930, una breve explicación de las fuentes disponibles y una descripción de la evolución de las exportaciones totales durante el periodo. En el tercer apartado realizamos un análisis que combina de manera cuantitativa y cualitativa las aproximaciones necesarias para entender mejor la contribución de la exportación de nitratos al desempeño de la economía chilena. Específicamente, examinamos *a*] la contribución directa al crecimiento económico; *b*] el valor de retorno de las exportaciones; *c*] la capacidad de importar; *d*] las economías externas, y *e*] los encadenamientos. Finalmente, proporcionamos algunas conclusiones.

Marco conceptual, fuentes y visión general

En esta sección presentamos las características generales de la evolución de la industria del salitre entre 1880 y 1930. Luego discutimos el origen y la calidad de las series consideradas para el análisis descriptivo y cuantitativo de la evolución del sector salitrero y, al mismo tiempo, la evolución del sector exterior. Finalmente, describimos las grandes tendencias de las principales series estadísticas que nos permiten caracterizar y contextualizar el comportamiento de las exportaciones chilenas.

La industria chilena del salitre, 1880-1930

El salitre se convirtió en un producto de gran demanda internacional por su alto contenido en nitrógeno. Su principal uso fue como fertilizante para el desarrollo de la agricultura y, en grado menor, para la manufactura de la pólvora. La zona de producción

¹² Kuntz, *El comercio exterior*, y “The contribution of exports”.

de salitre se encuentra ubicada entre las latitudes 19° y 25°30' sur, y comprende las actuales regiones norteñas de Tarapacá y Antofagasta (incorporadas a Chile después de la Guerra del Pacífico), así como la zona norte de Atacama.

La producción de salitre seguía diferentes etapas: primero, el producto en bruto (caliche) se obtenía de los depósitos (pampa) ubicados a poca profundidad a espacio abierto. Este material era posteriormente procesado en la planta (oficina) obteniéndose un producto que era 90% o más de puro salitre, así como otros subproductos como el yodo. Finalmente, el producto refinado se metía en sacos y era transportado al puerto más cercano para su embarque.

Antes de la Guerra del Pacífico (1879-1883), la producción de nitratos se hacía en pequeña escala y de forma artesanal. Después de 1870, la creación de grandes compañías con importante inversión extranjera, la extensión de los ferrocarriles y la introducción del sistema Shanks incrementó el volumen producido, hecho que implicó un progresivo alejamiento de los depósitos respecto a las oficinas. El sistema Shanks también incorporó maquinaria británica para la molienda y el refinado, pero el proceso seguía caracterizándose por el uso intensivo de la mano de obra y por la explotación de depósitos de salitre de alta calidad. La falta de innovación, el uso de los mismos caliches, junto con los intentos de cartelización de los productores contribuyen a explicar la progresiva pérdida de competitividad internacional del salitre chileno.¹³ La gráfica 5.3 nos muestra la caída en la tendencia de la productividad del nitrato por trabajador entre 1880 y 1930.¹⁴

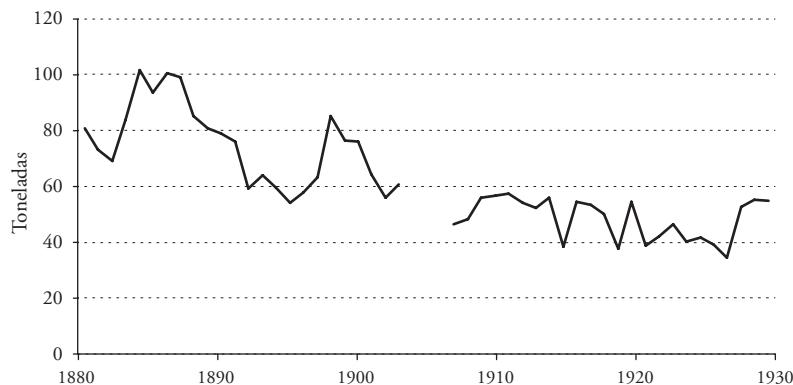
Entre 1926 y 1930, el sistema Guggenheim fue introducido por inversionistas americanos en las oficinas María Elena y Pedro de Valdivia.¹⁵ El procedimiento combinaba un sistema de producción a gran escala buscando la explotación de caliches con baja con-

¹³ Collier y Sater, *A History of Chile*.

¹⁴ El sistema Shanks se basaba en una disolución por calor del caliche obtenido después de varias fases de lavado y de clarificación en estanques. Bermúdez, *Breve historia del salitre*.

¹⁵ O'Brien, *The Nitrate Industry*.

Gráfica 5.3. Media de producción por trabajador, 1880-1936
(toneladas de salitre por trabajador)



FUENTE: elaboración propia basada en Cariola y Sunkel, *Un siglo de historia*.

centración de nitrato, el uso de palas mecánicas, trenes de vía estrecha para transportar el caliche a las oficinas, y nuevos métodos de decantación y filtraje del fertilizante. De acuerdo con los datos aportados por registros del Ministerio de Hacienda de Chile, el sistema Guggenheim permitió la extracción de 10 toneladas de caliche por trabajador-día mientras el sistema Shanks solo extraía 2.5 toneladas.¹⁶ Además, el sistema Guggenheim producía ahorros en el uso de combustible de entre 50 y 75 por ciento.

En relación con la organización de la industria del salitre, tenemos que distinguir entre compañías salitreras (empresas) y las oficinas (plantas de producción). Por ejemplo, Enrique Reyes habla de la existencia de 95 empresas y de 129 oficinas operativas en 1909, con importante presencia británica (alrededor de 44%).¹⁷ Desde 1884 hubo al menos cinco intentos para coordinar la producción entre empresas con el objetivo de influenciar los precios en los mercados internacionales, estrategia que pareció no ser efectiva, tal como ya habíamos indicado.¹⁸

¹⁶ Ministerio de Hacienda, *La industria del salitre*.

¹⁷ Reyes, *Salitre de Chile*.

¹⁸ González, "Las combinaciones salitreras".

Las compañías de nitratos pagaban un derecho de exportación por quintal métrico (100 kilos) que supuso una importante fracción del total de los ingresos del Estado chileno. Este mecanismo perduró hasta 1929, con el inicio de la Gran Depresión. Poco después se creó la Compañía de Salitres de Chile (Cosach), una agencia que sustituyó el régimen impositivo por una asociación entre el Estado y la industria salitrera. La Cosach adquirió las compañías salitreras con la intención de coordinarlas, aunque finalmente fue a la bancarrota y fue liquidada en 1933.

En 1934 el Estado creó la Corporación de Ventas de Salitre y Yodo de Chile (Covensa). Las exportaciones de salitre y de yodo fueron declaradas monopolio del Estado bajo la supervisión de esta agencia, que adquiría nitrato a precio de costo FAS (*free alongside ship*, valor antes de embarco) y se quedaba con la diferencia que se conseguía con el precio de venta en los mercados internacionales (neto de fletes y costos de seguro). De este supuesto beneficio, se estableció que 25% constituiría ingreso fiscal.¹⁹

Sin embargo, estos esfuerzos regulatorios no alteraron la situación general porque el mercado de los nitratos había cambiado radicalmente. El salitre había perdido importancia de manera gradual en el conjunto de las exportaciones chilenas durante los años 1920 y finalmente se convirtió en marginal con la llegada de la Gran Depresión.²⁰

Las fuentes

La mayor parte de las fuentes usadas en el estudio del comercio exterior chileno proviene de los anuarios sobre el movimiento de las aduanas publicados de manera regular por parte de la agencia chilena de estadística. Estas publicaciones, de periodicidad anual, eran los *Anuarios estadísticos de la República de Chile*, las *Estadísticas comerciales de la República de Chile* y la *Sinopsis estadística y*

¹⁹ Fernandois, *Abismo y cimiento*.

²⁰ González, Calderón y Artaza, “El fin del ciclo”.

geográfica de la República de Chile. Además de estas publicaciones regulares, otros autores compilaron, revisaron y actualizaron información sobre esta temática.²¹ Desde 1925 los datos de comercio exterior son publicados de manera sistemática por el Banco Central de Chile.

Los datos de las aduanas indicaban el valor de exportación del producto, en algunos casos agrupando por categorías, así como señalando un indicador de cantidad física exportada. Sin embargo, el criterio que se seguía al asignar el origen o el destino del producto no se sistematizó hasta fines del siglo XIX. Aunque la valoración del comercio internacional se realizaba en libras esterlinas, las mencionadas estadísticas oficiales consideraban distintas medidas de valor durante el siglo XIX: entre 1844 y 1884 la información se daba en pesos corrientes, aunque también se consideraba la unidad “*pesos de n peniques*”, donde “*n*” tomaba el valor de 38 (1885-1896), 18 (1897-1925) y 6 (1925-1930). La expresión *peso de n peniques* era la manera de obtener una medida que facilitase la comparación interanual del movimiento comercial en un contexto en el que la moneda chilena se estaba devaluando. La valoración en *pesos de n peniques* implicaba el uso de una unidad de cuenta ficticia con un contenido fijo de oro.²²

La fiabilidad de las estadísticas de comercio exterior chileno ha sido examinada por varios autores que han basado su contraste en registros de los principales socios comerciales de Chile, tanto de manera agregada como por productos.²³ Considerando estos trabajos podemos suponer que las estadísticas son suficientemente fiables. Por otro lado, a veces existen problemas con los valores de importación porque pueden emplear precios oficiales en vez de precios observados. Otros posibles sesgos que afectan la calidad de las estadísticas están relacionados con la especificación geográfica de los destinos u orígenes de los principales socios comerciales. Este ses-

21 Cuevas, *Resumen de la Hacienda Pública*; Ibáñez, *Recopilación*.

22 Llona Rodríguez, “On the accuracy”.

23 Carreras-Marín y Badia-Miró, “La fiabilidad”; Badia-Miró y Díaz-Bahamonde, “Chilean trade”; Llona Rodríguez, “On the accuracy”.

go es mayor en aquellos países que se encuentran más alejados del origen (como es el caso chileno), pero se puede solventar con el uso de las estadísticas chilenas.

La existencia de estadísticas de comercio abundantes y regulares para una economía pequeña como la chilena se explica porque una parte importante de los ingresos fiscales procedía del comercio exterior, tanto de las importaciones como de las exportaciones y, por lo tanto, las administraciones necesitaban tener un exhaustivo control de ellas.²⁴

Este capítulo considera las estadísticas de comercio exterior elaboradas por José Díaz, Rolf Lüders y Gert Wagner, que se basan principalmente en dos fuentes: los *Anuarios estadísticos de Chile* (1862-1930) y la balanza de pagos elaborada por el Banco Central de Chile (1944-2010).²⁵ De esta misma fuente provienen la composición de las exportaciones entre 1844 y 2010, las series de términos de intercambio y los precios del salitre, valores FAS y FOB (*free on board*).²⁶ Aunque la información original se ofrecía en varias monedas, estos autores han convertido los datos a dólares corrientes por tonelada.

Las series de importaciones por productos se retomaron de diferentes investigaciones previas, así como de la correspondiente información sobre producción industrial por sectores. Igualmente, se han aprovechado las nuevas series de comercio bilateral con el Cono Sur y sus principales socios comerciales en el mundo presentadas en un conjunto de investigaciones recientes.²⁷

²⁴ Algo similar se observa en otros países de América Latina. Coatsworth y Williamson, “Always protectionist?”.

²⁵ Díaz, Lüders y Wagner, *Chile*.

²⁶ La fuente para los precios de los nitratos (FAS) para el periodo 1880-1905 es DGECH, *Sinopsis geográfico-estadística*, y, para el periodo 1906-1949 la fuente es ECLAC, *Economic Survey of Latin America*, tabla 59. Los precios de los nitratos (FOB) para el periodo 1890-1923 provienen de Ministerio de Hacienda, *Antecedentes sobre la industria salitrera*, y de Vera, *Una política definitiva*, para el periodo 1938-1963.

²⁷ Badia-Miró, Carreras-Marín y Meissner, “Geography, policy...?”; Badia-Miró, Carreras-Marín y Rayes, “La diversificación”; Carreras-Marín, Badia-Miró y Peres-Cajías, “Intraregional trade”.

Para los costos de producción, la principal fuente son los estudios o informes realizados en la época por visitadores oficiales a las distintas oficinas salitreras a principios del siglo xx.²⁸ El Ministerio de Hacienda de Chile también informa de los valores de los costos de producción medios, indicándose el valor probable máximo y mínimo, pero sin identificar el origen de los datos.²⁹ Finalmente, también hemos considerado estimaciones previas de la tasa de beneficio del sector salitrero sobre datos de costos basados en fuentes internacionales del sector.³⁰

La información más completa disponible sobre salarios nos la ofrece la investigación de Mario Matus.³¹ Considerando distintas fuentes primarias, este autor construye series de remuneraciones para distintas actividades, más allá de las estrictamente mineras. Una de sus conclusiones fue que los salarios mineros se encontraban entre los más altos durante el periodo 1880-1930.

En conclusión, apoyándonos en investigaciones previas, en este capítulo presentamos un amplio abanico de indicadores para la economía chilena que nos permite identificar el efecto agregado del sector exportador y, más en concreto, del sector salitrero.

Visión general

A continuación presentaremos el comportamiento de los principales indicadores del comercio chileno. La gráfica 5.4 nos muestra las exportaciones como porcentaje del PIB real para el periodo analizado, un indicador de la tasa de apertura de la economía chilena. La evolución general nos muestra una tendencia creciente durante el siglo XIX, evidencia de la integración de la economía chilena en los mercados internacionales.

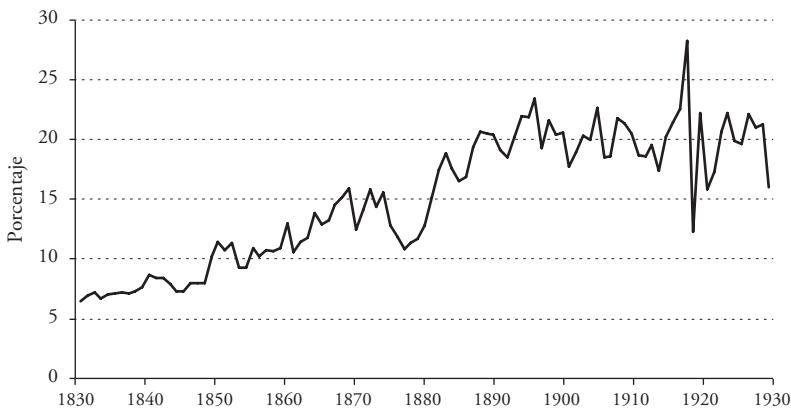
La llegada del ciclo del salitre acaeció cuando estos valores ya eran bastante significativos, oscilando alrededor de 20%, y perdu-

²⁸ Por ejemplo, Semper y Michels, *La industria del salitre*.

²⁹ Ministerio de Hacienda, *Antecedentes sobre la industria salitrera*.

³⁰ Reyes, *Salitre de Chile*; Fernández, “La coyuntura económica”.

³¹ Matus, *Crecimiento sin desarrollo*.

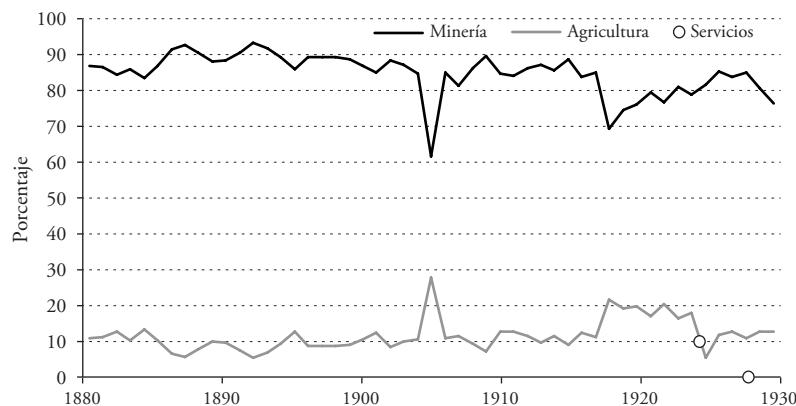
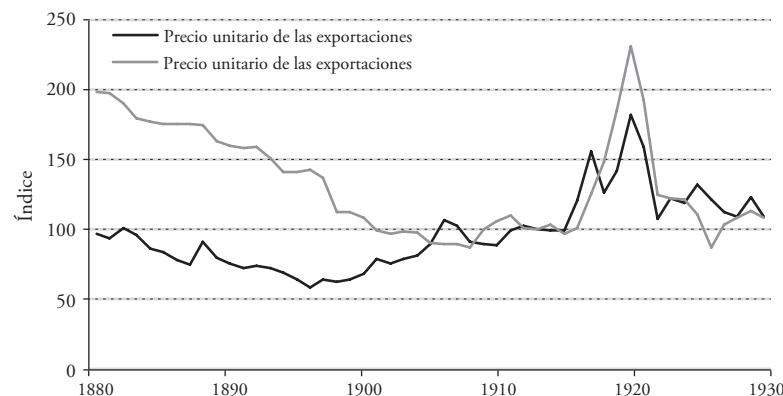
Gráfica 5.4. Exportaciones como porcentaje del PIB, 1880-1930

FUENTE: Díaz, Lüders y Wagner, *Chile*.

rando después, aunque con fuertes variaciones especialmente en los años alrededor de la primera Guerra Mundial. Este hecho es destacable porque coincide con un periodo de fuerte expansión en la producción (especialmente en el sector minero, en los servicios públicos y privados, y en el sector de la construcción). A finales de los años 1920, la Gran Depresión lleva a una caída abrupta en este indicador, llegándose a niveles inferiores a los observados antes de la expansión salitrera.

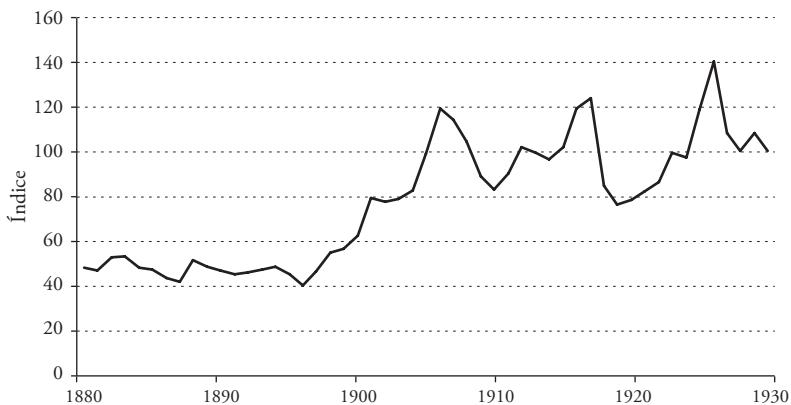
Cuando observamos la composición de las exportaciones chilenas entre 1880 y 1930, vemos un gran predominio del sector minero exportador con porcentajes que siempre superaron 75% del total, comparado con las exportaciones agrícolas las cuales siempre se encontraron por debajo de 20% (véase gráfica 5.5).

Por otro lado, la evolución de los precios en el largo plazo muestra un aumento en el precio de las exportaciones desde fines del siglo XIX, con la llegada de la expansión de los nitratos. Con respecto a los precios de las importaciones, observamos una clara tendencia a la baja que empezó a mediados del siglo XIX y perduró hasta la primera Guerra Mundial, debido a la existencia de gran volatilidad asociada al conflicto. A partir de ese momento hasta la Gran Depresión, los precios se estancaron (véase gráfica 5.6).

Gráfica 5.5. Composición de las exportaciones (porcentajes del total)FUENTE: Díaz, Lüders y Wagner, *Chile*.**Gráfica 5.6.** Precios de las exportaciones y de las importaciones, 1880-1930 (1900 = 100)FUENTE: Díaz, Lüders y Wagner, *Chile*.

Estas diferencias aparecen claramente marcadas cuando analizamos los términos de intercambio (véase gráfica 5.7). En la gráfica observamos la existencia de dos grandes etapas en el largo plazo: *a*] un primer periodo de estancamiento y de cierto declive hasta 1890, y *b*] una gran expansión entre el final del siglo XIX y la Gran Depresión (coincidiendo con el ciclo salitrero).

Gráfica 5.7. Términos de intercambio, 1880-1930 (1900 = 100)



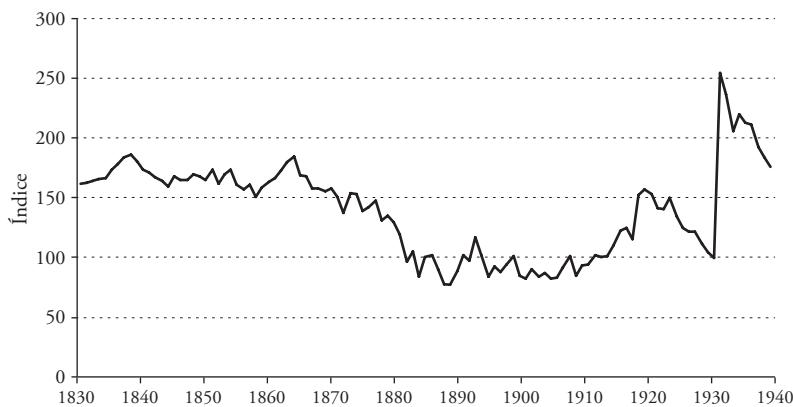
FUENTE: Díaz, Lüders y Wagner, *Chile*.

Si miramos con detalle lo que pasó durante la primera globalización (en el primer periodo), la caída de los términos de intercambio se puede explicar por una reducción mayor en el precio de las exportaciones, en un contexto de una caída general de los precios. En el segundo periodo, que empezó a mediados de la década de 1890, observamos un cambio en la tendencia del precio de las exportaciones que coincide con la recuperación de los precios del salitre. El precio de las importaciones continuó cayendo hasta la primera Guerra Mundial, cuando empezó una ligera recuperación, extendiéndose durante los años 1920, aunque con una fuerte volatilidad. Las tendencias divergentes entre ambas trayectorias en los años anteriores a la primera Guerra Mundial se tradujeron para Chile en una significativa mejora en los términos de intercambio que perduró hasta la Gran Depresión.

La gráfica 5.8 muestra la evolución del tipo de cambio real para el periodo 1810-1940.³² El tipo de cambio real se define como el costo de una unidad de mercancía extranjera en términos de unida-

³² Corresponde al tipo de cambio real para la economía chilena, considerando el Reino Unido y Estados Unidos, así como la contribución relativa de cada una de estas economías al comercio chileno. Díaz, Lüders y Wagner, *Chile*.

Gráfica 5.8. Tipo de cambio real de Chile, 1830-1940 (1900 = 100)



FUENTE: Díaz, Lüders y Wagner, *Chile*.

des de producto chileno. Es decir, un incremento en el tipo de cambio real se convierte en una depreciación real para Chile y una caída en el tipo de cambio real es una apreciación para el país. Una característica notable del caso chileno es la apreciación (caída) desde 1870 hasta 1890, con un posterior estancamiento que perduró hasta 1910. De hecho, solo en 1930 el tipo de cambio real recuperó los niveles observados en 1860. Esta evolución del tipo de cambio real es consistente con la pérdida de competitividad asociada a la existencia de una ligera “enfermedad holandesa”, aunque no es concluyente porque otros indicadores de este fenómeno no son tan claros.³³

Contribución económica de las exportaciones

En esta sección observamos las fuentes cualitativas y cuantitativas a partir de las cuales se puede obtener la contribución de las exportaciones salitreras al crecimiento económico chileno. También profundizaremos en los siguientes puntos: *a]* la contribución directa al crecimiento económico; *b]* el valor de retorno de las exportacio-

³³ Sobre el debate acerca de la existencia de “enfermedad holandesa” en Chile, véase Badia-Miró y Ducoing, “The long run development”.

nes; *c*] la capacidad de importar; *d*] las economías externas, y *e*] la existencia de encadenamientos hacia delante o hacia atrás.

Contribución directa al crecimiento económico

Definimos la contribución directa al crecimiento económico, *I*, como:

$$I = \frac{a \times b}{c} \quad (1),$$

donde *a* es la tasa de crecimiento de las exportaciones, *c* es la tasa de crecimiento del PIB y *b* es la media de las exportaciones como ratio sobre el PIB, observado al principio y al final del periodo considerado para los cálculos de las tasas de crecimiento (tasa de apertura, véase gráfica 5.4). El resultado obtenido muestra la contribución del sector exportador al PIB (como porcentaje). En el cuadro 5.2 vemos algunos resultados para distintos subperiodos, y también mostramos algunos datos para el PIB excluyendo el sector minero (solo a partir de 1860).³⁴

Aunque el resultado depende de la selección de los periodos, parece claro que a partir de 1870 hay un incremento en la contribución directa, intensificándose a partir de las décadas de 1880 y de 1890 coincidiendo con la máxima expansión del ciclo salitrero. Debido a la baja contribución del sector minero en el PIB, la contribución al crecimiento calculada, considerando el PIB con y sin el sector minero, no muestran diferencias significativas. La única excepción, en términos de magnitud, ocurre precisamente durante las décadas de 1880 y de 1890.

Para apreciar mejor la evolución del fenómeno y considerando el conjunto de la información disponible, construimos un estimador anual de la contribución de las exportaciones al crecimiento

³⁴ Queremos observar la contribución del PIB sin considerar el sector minero. Tal como observamos, no hay diferencias significativas en el resultado. Para obtener el PIB corregido hemos excluido la producción del sector minero del PIB total.

Cuadro 5.2. Contribución directa al crecimiento económico, varios períodos (porcentajes)

	<i>c</i>	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>I</i> (<i>PIB total</i>)	<i>I</i> (<i>PIB sin considerar la minería</i>)
<i>Periodización ad hoc</i>					
1810-1930	2.8	4.0	9.9	14.2	—
1860-1930	2.9	3.2	14.5	16.0	16.9
1870-1929	3.1	4.0	16.9	21.8	24.0
<i>Periodización propuesta por Maddison</i>					
1810-1870	2.8	4.7	8.1	13.9	—
1860-1870	3.4	2.9	12.7	11.0	10.8
1870-1930	2.8	3.2	14.2	16.4	17.6
1870-1913	3.2	4.2	16.0	20.9	22.9
1913-1930	1.3	0.2	17.8	2.1	2.0
<i>Considerando la Guerra del Pacífico y la Guerra Civil</i>					
1810-1880	3.0	4.7	8.4	13.2	—
1860-1880	3.7	3.6	12.9	12.7	13.0
1880-1890	2.8	7.4	16.6	43.7	61.2
1890-1930	2.5	1.9	18.2	13.8	14.0
<i>Considerando los años de cambio en la apertura comercial</i>					
1810-1872	2.7	5.0	9.8	18.0	—
1860-1872	3.1	4.8	14.4	21.9	22.3
1872-1895	3.5	4.9	18.9	26.5	29.4
1895-1930	2.4	1.5	19.0	11.9	12.2

FUENTE: elaboración propia a partir de (Díaz *et al.*, 2016).

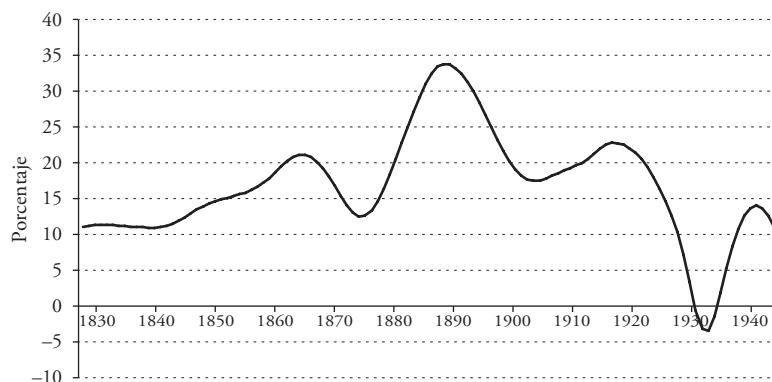
económico (I_t). Este indicador representa, para cada año calculado, la contribución realizada por las exportaciones al crecimiento económico del PIB en los últimos diez años. Para cada momento t , obtenemos la tasa de crecimiento del PIB y la tasa de crecimiento de las exportaciones reales comparado con los datos observados en el periodo $t-10$, así como la media del porcentaje que representan las exportaciones sobre el producto en ambos años (véase gráfica 5.8). Concretamente, la fórmula utilizada es:

$$I_t = \left(\frac{a_{t,t-10}}{c_{t,t-10}} \right) \left(\frac{b_t + b_{t-10}}{2} \right) \quad (2)$$

Si observamos la gráfica 5.9 podemos entender mejor la tendencia de largo plazo y, además, poner la contribución del periodo salitrero en perspectiva global. Primero, desde la incorporación de las zonas salitreras, la contribución de las exportaciones al crecimiento económico aumentó respecto a lo observado con anterioridad. Es importante destacar que este indicador caía antes de 1880, por lo que podemos deducir que el periodo salitrero fue, al menos al principio, una oportunidad para recuperar el nivel observado en 1870, cuando finalizaba el ciclo exportador de los cereales y el cobre. Segundo, a partir de ese momento hubo un incremento en la contribución que llegó a su mayor nivel alrededor de 1890, alcanzando valores del orden de 35%, para caer después a valores cercanos a 20%. El cambio de siglo y los años anteriores a la primera Guerra Mundial ya muestran el final del impulso exportador. Finalmente, la contribución se redujo desde principios de la década de 1920 y colapsó durante la Gran Depresión.

En resumen, entre 1880 y 1920 la contribución de las exportaciones al crecimiento económico chileno superó los niveles de 20% y fue muy significativa en los inicios del periodo salitrero, entre 1880 y 1900. Estos resultados obtenidos van en la misma línea de aquellos

Gráfica 5.9. Contribución directa al crecimiento económico, 1830-1945 (como porcentaje del PIB)



FUENTE: elaboración propia. Para evitar posibles sesgos debidos a valores atípicos, se han filtrado las series con el filtro Hodrick-Prescott.

trabajos que destacan la contribución del modelo de crecimiento impulsado por las exportaciones salitreras. Sin embargo, estos resultados también nos advierten el hecho de que la contribución obtenida está sometida a fuertes fluctuaciones durante el periodo de estudio. Teniendo en cuenta lo anterior aparece como relevante la siguiente pregunta: ¿cuáles fueron los mecanismos de transmisión? Este tema y otros aspectos son abordados en las secciones siguientes.

Valor de retorno

Existen otros indicadores que también nos muestran la importancia del valor de retorno del ciclo salitrero. Por un lado, se ha destacado que los ingresos fiscales fueron sustanciales.³⁵ Por otro, la inversión directa fue enorme³⁶ y llevó a la edificación de las oficinas salitreras durante el ciclo minero. Igualmente debería ser considerado el porcentaje de costos de producción que perduró en el país (salarios, pago de insumos, etc.), que impulsó la demanda hacia otras zonas del territorio³⁷ y, finalmente, los beneficios externos (los cuales podrían ser descartados en su mayoría, pues la propiedad de buena parte de las empresas era extranjera y no hubo transferencias tecnológicas significativas durante el periodo de estudio).

Después de la Guerra del Pacífico y de la ocupación de la zona salitrera, el gobierno de Chile aplicó un sistema de tasa fija que no se modificó en cincuenta años. Desde 1880 el quintal métrico de las exportaciones salitreras estaba obligado a pagar el equivalente a 1.6 pesos, mientras que el yodo tenía que pagar 0.6 pesos (a un tipo de cambio constante de 38 peniques por 1 peso). En 1897, la tasa se modificó a 3.38 pesos por quintal métrico de nitrato exportado, y para el yodo se fijó en 1.27 pesos (ahora a un tipo de cambio constante de 18 peniques por 1 peso).³⁸ Los ingresos fiscales derivados

³⁵ Sunkel, *El presente como historia*.

³⁶ Stone, “British direct and portfolio investment”.

³⁷ Badia-Miró, *La localización*, y “The evolution”; Badia-Miró y Yáñez, “Localization of industry”; Cariola y Sunkel, *Un siglo de historia*.

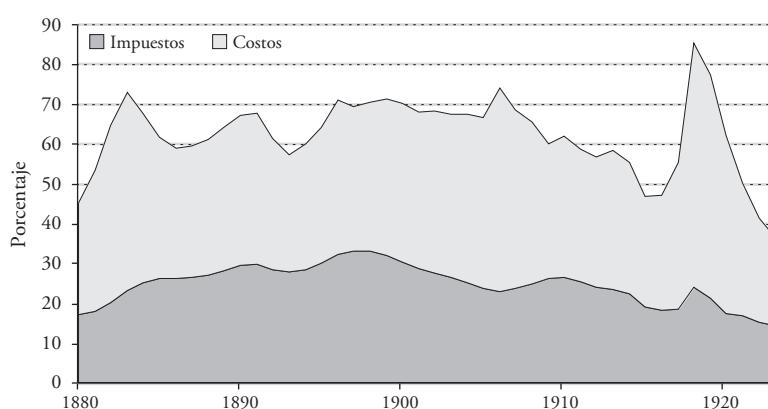
³⁸ Bermúdez, *Breve historia del salitre*; Sater, “El financiamiento”.

del salitre supusieron 60% del total de los ingresos fiscales del Estado entre el fin del siglo XIX y la primera Guerra Mundial. También es cierto que la disponibilidad de estos recursos implicó la eliminación de otros impuestos y un atraso en la necesidad de modernizar el sistema impositivo chileno.³⁹

La gráfica 5.10 muestra una primera estimación del valor de retorno de las exportaciones de salitre expresado como porcentaje del total de las exportaciones de salitre, valoradas a precios de Londres. En este caso, la suma de las dos componentes es considerada como una aproximación al valor de retorno: costos por tonelada exportada multiplicado por la producción de nitrato (pagos a los factores de producción locales) y aranceles pagados por la tasa total del salitre (impuestos directos).⁴⁰

La gráfica 5.10 muestra que hasta principios del siglo XIX el valor de retorno de la exportación salitrera fue de alrededor de

Gráfica 5.10. Costos de producción e impuestos como porcentaje de las exportaciones salitreras, 1880-1923



FUENTE: elaboración propia basada en Reynolds, "Development problems".

³⁹ Díaz y Wagner, "Política comercial"; Gallo, "Tax bargaining"; Miller y Greenhill, "The fertilizer".

⁴⁰ Para evitar cualquier sesgo por la existencia de niveles atípicos y con el objetivo de corregir otros errores entre producción y exportaciones, hemos considerado medias móviles de tres años.

60% del valor de las exportaciones. Considerando el conjunto del periodo, 1880-1924, en promedio los impuestos significaron 25% del valor de las exportaciones, y los costos, alrededor de 37%. El máximo valor observado en 1918-1919 corresponde a un incremento atípico de los costos de producción, relacionado con el fin de la primera Guerra Mundial.⁴¹ Sin embargo, tenemos que ser cautos. Por un lado, no hemos corregido estos valores por los impuestos indirectos ni por los ingresos relacionados con los aranceles a las importaciones. En este sentido, nuestros datos subestiman el actual valor de retorno. Por otro lado, nuestro indicador puede sobreestimar el retorno porque no descuenta el pago por los insumos importados.⁴²

Sin embargo, aun considerando las advertencias indicadas, los cálculos mostrados parecen ser robustos. Primero, porque si solo consideramos los pagos de impuestos derivados de las exportaciones de salitre, esa magnitud llega a representar, en promedio, un cuarto del valor exportado, lo que es un límite inferior. Segundo, porque aun descartando los pagos a los insumos importados, la fracción destinada a costos domésticos sigue siendo muy relevante. Una muestra de este hecho puede observarse en la descomposición de los costos de producción indicada en el informe de la visita de Semper y Michels.⁴³ En su análisis, los salarios suponen 25% del costo de producción del salitre, incluso antes del embarco del producto. La diferencia (75%) corresponde a los pagos de materiales e incluye el mantenimiento de las mulas (1%), suministros para la reparación de maquinaria (10%), y el consumo de carbón (64%). Los autores mencionan que el carbón proviene, casi en exclusiva, de Inglaterra y de Australia.⁴⁴ Si asumimos este 64% como valor de referencia para los insumos importados, una clara sobreestimación de las cifras verdaderas, entonces, el costo de producción del salitre neto de in-

⁴¹ Estimaciones consistentes con las ofrecidas por Reyes, *Salitre de Chile, y Fernández*, “La coyuntura económica”.

⁴² Reynolds, “Development problems”.

⁴³ Semper y Michels, *La industria del salitre*, p. 77.

⁴⁴ Semper y Michels, *La industria del salitre*, p. 87.

sumos importados sería, en promedio, igual a 13% del valor de las exportaciones. Cuando a este valor se le añaden los impuestos, el valor de retorno promedio estimado sería de 38 por ciento.⁴⁵

Pero, si asumimos un umbral de entre 38 y 60% del valor de retorno del salitre, ¿cuál sería la magnitud de este valor en un contexto comparativo internacional? Vemos que el valor sería bastante elevado cuando comparamos otros períodos y otros ciclos mineros relacionados con otros productos: el valor neto del retorno de la explotación del cobre en 1959 era de alrededor de 32%.⁴⁶ Sin embargo, cuando comparamos este valor con otras experiencias en América Latina, aun considerando la existencia de algunas diferencias metodológicas en el cálculo, el valor de retorno encontrado se ubicaría en el rango inferior. Por ejemplo, para el caso mexicano, el valor de retorno obtenido era de alrededor de un 77% en 1909 y de un 65% en 1926,⁴⁷ mientras que, para Argentina, investigaciones recientes nos muestran valores medios de alrededor de 82% para el mismo periodo.⁴⁸

Poder de compra de las exportaciones y capacidad de importación (y de uso)

Uno de los puntos centrales en el análisis del impacto del ciclo exportador sobre el conjunto de la economía es el comportamiento de las exportaciones, sus precios y, por lo tanto, del poder de compra de las exportaciones (exportaciones a precios corrientes / índice de precios de las importaciones). En nuestro periodo de

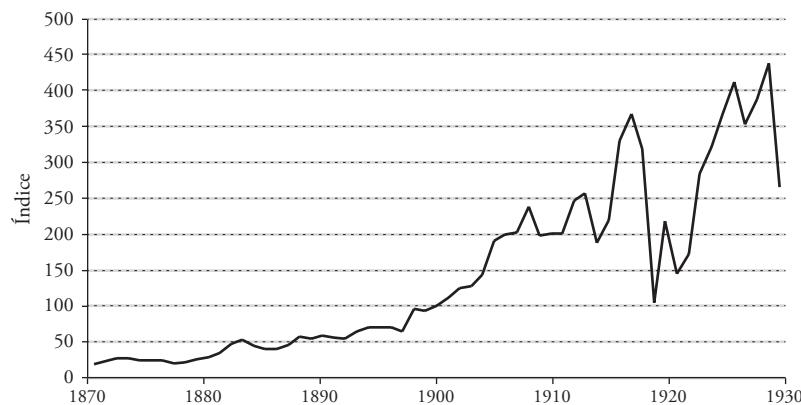
⁴⁵ Tal como ya hemos indicado, estos eran principalmente salarios. Los trabajadores que se encontraban en el sector salitrero eran una minoría en el conjunto de la fuerza de trabajo chilena. A modo de ejemplo, entre 1880 y 1930 el número medio de trabajadores en el sector minero no superaban el 4% del total de trabajadores (Díaz, Lüders y Wagner, *Chile*). La cifra 0.13 se obtiene de multiplicar 0.37 por 0.36, la que a su vez se obtiene de sustraer a 1 el valor de 0.64.

⁴⁶ Mamalakis y Reynolds, *Essays on the Chilean Economy*.

⁴⁷ Véase el capítulo sobre México en este libro.

⁴⁸ Véase el capítulo sobre Argentina en este libro.

Gráfica 5.11. Poder de compra de las exportaciones, 1870-1930
(1900 = 100)



FUENTE: Díaz, Lüders y Wagner, *Chile*.

estudio, tal como ya hemos indicado, la evolución de los precios presenta la trayectoria de una U invertida. A una larga caída en el precio de las exportaciones entre 1870 y 1895, le siguió una significativa recuperación que perduró hasta las décadas de 1910 y de 1920, con un fuerte crecimiento durante la primera Guerra Mundial. El ciclo de los nitratos está detrás de esta tendencia y fue también responsable del colapso observado durante la Gran Depresión. Por el contrario, el precio de las importaciones mostró una tendencia decreciente similar a la observada en el precio de las exportaciones, pero sin presentar ningún signo de recuperación hasta la llegada de 1910, cuando la caída se frenó. Desde ese momento hasta el final de periodo, apareció un claro estancamiento.

Luego, parece claro que el ciclo exportador asociado al ciclo de los nitratos tuvo un impacto positivo en los precios. El crecimiento en el precio del salitre combinado con la caída de los precios de las importaciones, al menos hasta la llegada de la primera Guerra Mundial, mejoró de manera significativa el poder de compra del país. La excepción a esta tendencia positiva fue la crisis de 1920, asociada al final de la primera Guerra Mundial y los vaivenes de los mercados internacionales. Este hecho se confirma con la observación de los

datos del poder de compra de las exportaciones (véase gráfica 5.11). En ellos encontramos que la mejora más importante de esta magnitud se produce desde mediados de 1890, e incluso antes, como resultado de la expansión de las exportaciones agregadas y la fuerte tendencia a la baja de los precios de las importaciones.

Economías externas e inversiones

Esta sección explora la dimensión externa del impacto de las exportaciones de salitre, es decir, el efecto que tuvo la construcción de determinadas infraestructuras y la difusión que tuvieron otras actividades que originalmente surgieron a raíz de la demanda del sector salitrero, pero que una vez realizadas tuvieron un impacto positivo en otros sectores de la economía. Algunos ejemplos de ello fueron la construcción de las redes de transporte como los ferrocarriles. La compañía de ferrocarriles más importante en la zona salitrera fue la Nitrate Railways Co. Ltd., conocida como el Ferrocarril Salitrero, que operó como monopolio durante casi una década.⁴⁹ Cuando se abrió la competencia, el costo de transporte desde la oficina salitrera al puerto cayó desde valores cercanos a 35-40% del precio del producto en el puerto, a 15 por ciento.⁵⁰

Sin embargo, podemos asumir que las economías externas derivadas de la construcción del ferrocarril no fueron significativas. Primero, los depósitos salitreros se encontraban en el norte de Chile, una zona árida e inhóspita, y aunque la distancia entre las oficinas salitreras y los puertos era pequeña, la ruta tenía un fuerte pendiente (y, por lo tanto, el retorno hacia la oficina salitrera comportaba un incremento en el costo del combustible consumido). Segundo, el área tenía una baja densidad de población. Las líneas del ferrocarril transportaban la producción de nitratos desde las oficinas salitreras hasta los puertos cercanos de Pisagua, Caleta Junín, Caleta Buena, Tocopilla, Mejillones, Antofagasta o Taltal. A la vuel-

⁴⁹ Allende, *Historia del ferrocarril*; Thomson, *Historia del ferrocarril*.

⁵⁰ Thomson, *La competencia*.

ta, los ferrocarriles solo transportaban 65% del total de la capacidad que tenían con insumos para el procesamiento del caliche (carbón, combustible, etc.) y con provisiones para los trabajadores y sus familias.⁵¹ Por ello, con la excepción del Antofagasta Railroad a Bolivia, todos los ferrocarriles de nitratos tenían una virtual dependencia de este producto, y cuando la actividad se redujo abruptamente en la década de 1920, el tráfico de estos ferrocarriles y los beneficios de las compañías cayeron significativamente.⁵²

Otra de las economías externas posibles, y también relacionada con la infraestructura de transportes, fue la inversión en puertos. Por su ubicación, Chile es un país cuya costa con el océano Pacífico tiene una extensión de más de 8 000 kilómetros, con varios puertos operando desde el principio de la República. Sin embargo, estos puertos no tenían una infraestructura adecuada para tener una buena conexión con los mercados internacionales.⁵³ En la zona salitrera, la localización de los muelles era dispersa y muchos de ellos no contaban con rompeolas. Por ejemplo, el muelle de Iquique, el puerto salitrero más importante, tenía únicamente una profundidad de seis metros. Ahí el salitre era embarcado con botes y trabajadores que, en promedio, tardaban alrededor de un mes en cargar todo un barco.⁵⁴ Aunque esto no implica necesariamente que no existieran economías externas, sí es un signo de las dificultades que existían a la hora de estimular la diversificación de las exportaciones. Por lo tanto, la elevada y persistente concentración de las exportaciones chilenas alrededor del salitre fue, únicamente, un resultado de esta circunstancia.

Un tercer aspecto que incidiría en la generación de economías externas sería la posible configuración de un sector financiero moderno y de un sector comercial fuerte, tanto para el mercado local como para el mercado internacional. Aunque los bancos estaban ubicados principalmente en Santiago y Valparaíso, vemos cómo a

⁵¹ Thomson, "The nitrate railways".

⁵² Guajardo, *Tecnología, Estado y ferrocarriles*; Thomson, *Red Norte*.

⁵³ Guajardo, *Tecnología, Estado y ferrocarriles*, p. 161.

⁵⁴ Steenhuis, *La travesía del salitre chileno*.

principios del siglo XX surgió una red bancaria que abarcaba al conjunto del país, desde Tacna a Punta Arenas. Sin embargo, los bancos provinciales eran particularmente débiles como para conseguir una cartera crítica de clientes solventes y sus servicios eran escasos. Básicamente, estos se reducían a la representación de las casas matrizes ubicadas en la capital.⁵⁵

En relación con la distribución comercial, aunque en los puertos salitreros había incentivos para que se instalasen pequeñas tiendas, en las oficinas salitreras la distribución estaba en manos de cada administrador que lo gestionaba como un monopolio. En la práctica, entre 1880 y 1920, el pago de los salarios no se realizaba con moneda de curso legal sino que se utilizaba dinero simbólico (fichas), dinero que solo podía ser intercambiado por los trabajadores en las tiendas de cada oficina salitrera (pulperia).⁵⁶ Este hecho fue uno de los principales desencadenantes del conflicto social en las oficinas salitreras, especialmente a partir de los inicios del siglo XX.⁵⁷

En conclusión, la evidencia disponible no nos permite defender la existencia de economías externas derivadas de las exportaciones de nitratos, al menos en las regiones norteñas del país.

Encadenamientos hacia delante y hacia atrás

Entendemos por encadenamientos (o eslabonamientos) aquellos mecanismos de transmisión existentes entre el sector externo y los otros sectores de la economía. Según Albert Hirschman, existen dos tipos de encadenamientos: encadenamientos hacia atrás, que surgen de la expansión de la demanda del sector externo al resto de la economía, y los encadenamientos hacia delante que están relacionados con la creación de valor en las exportaciones.⁵⁸

El ciclo de los nitratos estuvo extremadamente concentrado en el espacio, y el enorme impacto económico por su duración, generó

⁵⁵ Ross, *Poder, mercado y Estado*, y Ross, “Chile”.

⁵⁶ Calvo, “Dinero no veían”; Segall, “Biografía social”.

⁵⁷ González, *Hombres y mujeres de la pampa*; Pinto, *Trabajos y rebeldías*.

⁵⁸ Hirschman, “Enfoque generalizado del desarrollo”.

significativos encadenamientos hacia delante y hacia atrás (tal como hemos visto, llegó a suponer más de dos tercios de las exportaciones chilenas y más de la mitad de los ingresos fiscales). A pesar de ese enorme impacto, la economía chilena no fue capaz de sentar las bases de un posterior crecimiento económico sostenido, dado que otros sectores tampoco fueron capaces de aprovechar este impulso y no se convirtieron en nuevos motores de crecimiento económico. Una razón del fenómeno fue la dificultad que tuvo la industria para convertirse en un sector fuerte y dinámico, o simplemente, un sector a partir del cual la economía chilena asentase las bases económicas para su posterior modernización en un contexto de pérdida de competitividad del sector salitrero. Por lo tanto, es importante entender en detalle la intensidad y la profundidad de estos encadenamientos hacia delante y hacia atrás, que aparecieron durante este periodo.

La importancia de la expansión de la demanda agregada en las regiones norteñas del país, debido al crecimiento de los salarios nominales y la concentración espacial de la demanda, ha sido debidamente indicada.⁵⁹ Este hecho produjo una significativa expansión de la demanda agregada de bienes no duraderos, impulsando la producción manufacturera en las mismas regiones y en otras partes del país que ya contaban con cierta tradición manufacturera y, por lo tanto, estaban en condiciones de aumentar la oferta de productos textiles, productos alimenticios y bebidas.⁶⁰ Cuando comparamos este periodo con los ciclos del cobre y del carbón, observamos que estos últimos no fueron capaces de generar un impacto de la misma magnitud. En el caso del ciclo del cobre, este fue mucho más intensivo en capital y con unas necesidades de mano de obra mucho menores que, aunque mantenían salarios superiores a los que encontrábamos en otros sectores de la economía, no tenían un impacto tan considerable en términos de demanda agregada. Además, el ciclo minero era mucho más disperso en el espacio. El ciclo

⁵⁹ Cariola y Sunkel, *Un siglo de historia*.

⁶⁰ Badia-Miró, “La localización”, y “The evolution”; Badia-Miró y Yáñez, “Localization”.

del carbón, aunque muy concentrado espacialmente, no fue capaz de generar encadenamientos por el lado de la demanda debido a los bajos salarios de los mineros y a la breve duración del ciclo.⁶¹

La evolución de la industria chilena a principios del siglo XX está aún bajo discusión. Por un lado, encontramos autores que tienen una visión pesimista del proceso y que defienden que la producción manufacturera estaba estrechamente vinculada al ciclo económico, y sobre todo, a la evolución del de la demanda agregada que, a su vez, estaba muy asociada al ciclo exportador, al menos hasta la Gran Depresión.⁶² Por otro lado, encontramos una visión más optimista defendida por Gabriel Palma, quien destaca la existencia de una dinámica positiva por parte de los sectores modernos de la industria desde la primera Guerra Mundial.⁶³ Frente a ellos, existen autores que defienden una visión intermedia y, aun confirmando la existencia de una cierta diversificación manufacturera en la producción, afirman que esta no llegó a ser lo suficientemente fuerte como para arrastrar el conjunto de la economía. El resultado fue una progresiva pérdida de competitividad industrial. Esta conclusión surge después de observar la existencia de una cierta sustitución de importaciones en bienes no duraderos y semiduraderos, y de no observar cambios en otros sectores.⁶⁴ Por ello, queremos destacar la existencia de ciertos encadenamientos hacia atrás, vinculados a la expansión de la demanda y a la capacidad de respuesta de la producción doméstica (véase gráfica 5.12).

Aunque este punto es coincidente con lo planteado por Gabriel Palma, también es cierto que la evolución de las tasas de crecimiento de la industria no fue suficiente para promover un crecimiento económico sostenido.⁶⁵ Además, existen otras fuentes de

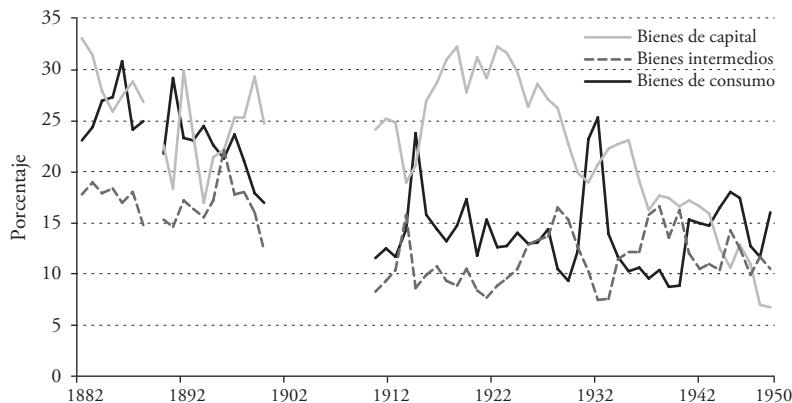
⁶¹ Confirmado por Badia-Miró y Yáñez, cuando la dotación de recursos naturales no era significativa hasta la llegada del ciclo del cobre. Badia-Miró, “La localización”; Badia-Miró y Yáñez, “Localization”.

⁶² Kirsch, *Industrial Development*; Muñoz, *Crecimiento industrial*.

⁶³ Palma, “Growth and Structure”, y “Chile”.

⁶⁴ Badia-Miró y Ducoing, “The long run development”.

⁶⁵ Confirmado por las estimaciones de Ducoing y Badia-Miró, “El PIB industrial de Chile”.

Gráfica 5.12. Importaciones por tipo de productos, 1882-1950

FUENTE: Badia-Miró y Ducoing, "The long run development".

discrepancia entre estas dos aproximaciones debido a la existencia de diferencias en la metodología usada en la agregación de categorías de productos. José Díaz y Gert Wagner, a partir de una agregación más detallada de las importaciones que la presentada por otros autores, muestran un claro estancamiento de la sustitución de bienes intermedios.⁶⁶ Además, estos sectores que muestran significativos descensos en las importaciones eran precisamente aquellos en los cuales había menores niveles de transformación. Esto es porque, a pesar de que hubo intensos encadenamientos hacia atrás relacionados con la expansión de la demanda, no hubo encadenamientos hacia delante, pues las necesidades de transformación asociadas al ciclo del salitre fueron muy escasas (y otros encadenamientos e inversiones en infraestructuras también eran pequeñas, como ya hemos indicado en el apartado anterior).

Resultados similares se observan cuando analizamos la evolución de la sustitución de bienes intermedios durante este periodo. Esto parece indicar, a partir de los datos observados, que este proceso fue lento y de corta duración. Aunque esto pudiera haber cambiado con el cobre, la intensidad, una mayor dispersión espaci-

⁶⁶ Díaz y Wagner, "Política comercial".

cial, requerimientos tecnológicos externos y necesidades en la inversión, redujeron la existencia de encadenamientos hacia delante.

Balance

Desde 1880 el desarrollo de la economía chilena estuvo fuertemente asociado a la evolución de las exportaciones del sector salitrero. Este capítulo examinó el efecto general que tuvieron las exportaciones de nitratos en la economía chilena entre 1880 y 1930, a partir de un conjunto de nuevas series, estimaciones y otros estudios que se han llevado a cabo en los últimos tiempos. Nuestra principal conclusión es que el impacto de las exportaciones de nitratos fue muy significativo por varios factores.

Entre 1880 y 1920 la contribución directa de las exportaciones al crecimiento económico superó 20%. Esta contribución fue particularmente intensa a principios del ciclo salitrero, entre 1880 y 1900. Pero ¿en qué sentido afectó el comportamiento de los nitratos a la economía chilena? En concreto, por medio de dos mecanismos. El primero es el poder de compra de las exportaciones, indicador que mejoró notablemente, especialmente a partir de mediados de la década de 1890, gracias a la expansión agregada de las exportaciones y la caída en el precio de las importaciones. El segundo fueron los encadenamientos, especialmente aquellos hacia atrás, relacionados con la expansión de la demanda agregada de las zonas mineras, que impulsaron las manufacturas de bienes de consumo no duradero en la misma región, y en las otras zonas del país capaces de responder a esta demanda.

Sin embargo, existen otros dos mecanismos de transmisión que no parecen haber funcionado del todo durante el ciclo salitrero. El primero fue el valor de retorno. Examinando el valor de retorno del ciclo salitrero encontramos que su nivel no parece ser muy relevante en una perspectiva latinoamericana. El segundo mecanismo que no funcionó fue el de las economías externas. La evidencia disponible no nos permite afirmar que las exportaciones de nitratos hubiesen estimulado de manera significativa la aparición de economías

externas. Parte de esta explicación se debe a que se desarrollaron pocas infraestructuras, y la mayor parte de estas tuvieron un impacto pequeño en la economía, después de finalizado el ciclo minero (ferrocarriles longitudinales que conectaban zonas de población dispersa con los puertos cercanos). Tampoco se modernizaron los sectores financieros y de la distribución, al menos en el área más directamente relacionada con la actividad minera.

Este caso de estudio nos muestra que la evolución del comportamiento económico del ciclo exportador es un proceso complejo. Esto se debe a que los mecanismos que hay detrás de la dinámica de este proceso tienen efectos contradictorios y el resultado no es unívoco. Una aproximación a este tema con más detalle requiere un mayor esfuerzo para clarificar la magnitud de estos efectos. De todos modos, podemos confirmar que para el caso chileno, parece que los efectos positivos dominaron a los negativos durante buena parte de la época de las exportaciones.

Epílogo

En el contexto de largo plazo, el ciclo del salitre analizado fue central durante la expansión del mercado internacional y proporcionó oportunidades para la economía chilena. Un análisis más profundo debería incorporar dos aspectos adicionales: el papel desempeñado por otros bienes exportados y la expansión del comercio exterior más allá del ciclo minero.

Tal como hemos indicado anteriormente en este capítulo, la mayor parte de las exportaciones chilenas entre 1880 y 1930 fueron productos mineros, principalmente salitre. A pesar de la fuerte dependencia que tenía el país de los ingresos fiscales provenientes de los nitratos y a la necesidad de que aparecieran potenciales productos sustitutivos (hechos que ya preocupaban a los contemporáneos) no se observaron transformaciones importantes en el sector externo hasta el final de la primera Guerra Mundial.⁶⁷

⁶⁷ Reyes, “Alejandro Bertrand”.

Sin embargo, desde principios del siglo XX, otro producto minero empezó a ser relevante: el cobre. Este producto había sido explotado por emprendedores chilenos desde mediados del siglo XIX hasta que los depósitos de alta ley se agotaron. Empresas estadounidenses aparecieron entonces liderando una nueva etapa basada en la explotación de yacimientos de baja ley, intensivos en capital y con importantes requerimientos tecnológicos, especialmente después de la segunda Guerra Mundial.⁶⁸

La participación que llegaron a tener las exportaciones de cobre en ningún momento superó a la participación que había tenido el salitre hasta el colapso de sus exportaciones durante la Gran Depresión. Después de la primera Guerra Mundial, el gobierno se esforzó en intentar salvar el sector salitrero con campañas de publicidad en los mercados mundiales y modificaciones en la estructura de ingresos fiscales. Sin embargo, estos esfuerzos fracasaron. Solo después de la segunda Guerra Mundial, durante el contexto de la Guerra Fría, fue cuando empezó la discusión alrededor del papel que tenía que desempeñar el cobre como motor del sector exterior.⁶⁹

Respecto al desempeño del comercio exterior chileno, más allá del ciclo salitrero, el predominio de las exportaciones mineras durante dos ciclos de comercio es notorio, con una pequeña excepción en la segunda mitad del siglo XX. Las manufacturas solo impulsaron sus exportaciones a fines del siglo XX.

La evolución de los precios de las importaciones y de las exportaciones en el largo plazo nos muestran las alzas y bajas del comercio chileno. Por un lado, existió una recuperación en los precios de las exportaciones desde finales del siglo XIX, coincidiendo con la expansión del salitre y un segundo periodo de expansión de los precios ligado al auge de los precios de los recursos naturales, entre fines del siglo XX y principios del XXI (terminado alrededor de 2007). Los precios de las importaciones muestran una tendencia a la baja iniciada a mediados del siglo XIX y que perduró hasta la

⁶⁸ Sutulov, *El cobre chileno*.

⁶⁹ Meller, *Un siglo de economía, y Dilemas y debates*.

primera Guerra Mundial, momento en el que se estancaron durante los años 1920, hasta la llegada de la Gran Depresión. Es de resaltar que durante la primera Guerra Mundial, los precios también sufrieron una fuerte volatilidad.

Las trayectorias mencionadas pueden verse claramente cuando analizamos el tipo de cambio real. La evolución de esta relación nos permite identificar cinco periodos en el largo plazo: *a]* un primer periodo de estancamiento, junto a un cierto declive hasta 1890; *b]* una gran expansión entre el final del siglo XIX y la Gran Depresión (coincidiendo con el ciclo del salitre); *c]* una cierta recuperación durante los años de la industrialización por sustitución de importaciones (entre 1930 y 1970, después de haber sufrido una fuerte contracción en la Gran Depresión); *d]* una nueva contracción y estancamiento coincidiendo con la crisis de la deuda y la década perdida, en los años 1980, y *e]* desde el cambio de siglo, una fuerte expansión relacionada con el auge de los precios de los recursos naturales (del cobre, en el caso chileno) por la fuerte expansión de la demanda asiática.

En ese sentido, el comportamiento de la economía chilena en el largo plazo no se puede entender sin analizar las características de su sector exportador. Debido a su dimensión, además, Chile tiene el reto de aprovechar las oportunidades que se le brindan y afrontar las dificultades de un mundo globalizado.

Bibliografía

- Allende, María, *Historia del ferrocarril en Chile*, Santiago, Pehuén, 1997.
- Artaza, Pablo, Sergio González y Susana Jiles (eds.) *A cien años de Santa María de Iquique*, Santiago, Lom, 2009.
- Badia-Miró, Marc, “La localización de la actividad económica en Chile, 1890-1973. Su impacto de largo plazo”, tesis doctoral, Barcelona, Universidad de Barcelona, 2008.
- , “The evolution of the location of economic activity in Chile in the long run: A paradox of extreme concentration in absence of agglomeration economies”, *Estudios de Economía*, 42:2 (2015), pp. 143-167.
- Badia-Miró, Marc, y Cristián Ducoing, “The long run development of

- Chile and the natural resources curse. Linkages, Policy and Growth 1850-1950”, en Badia-Miró, Pinilla y Willebald (eds.), *Natural Resources and Economic Growth*, 2015, pp. 204-225.
- Badia-Miró, Marc, Vicente Pinilla y Henry Willebald (eds.), *Natural Resources and Economic Growth: Learning from History*, Londres, Routledge, 2015.
- Badia-Miró, Marc, y César Yáñez, “Localization of industry in Chile, 1895-1967: Mining cycles and State policy”, *Australian Economic History Review*, 55:3 (2015), pp. 256-276.
- Badia-Miró, Marc, Anna Carreras-Marín y Agustina Rayes, “La diversificación del comercio de exportación latinoamericano, 1870-1913. Los casos de Argentina, Chile y Perú”, en Lopes y Zuleta (eds.), *Mercados en común*, 2016, 7-55.
- Badia-Miró, Marc, y José Díaz-Bahamonde, “Chilean trade 1880-1930: A comment on the sources for the age of exports”, *Revista de Historia Económica*, 36:3 (2018), pp. 481-500.
- Badia-Miró, Marc, Anna Carreras-Marín y Christopher Meissner, “Geography, policy, or productivity? Regional trade in five South American countries, 1910-1950”, *The Economic History Review*, 71:1 (2018), pp. 236-266.
- Bermúdez, Oscar, *Historia del salitre: desde sus orígenes hasta la Guerra del Pacífico*, Santiago, Universidad de Chile, 1963.
- , *Historia del salitre: desde la Guerra del Pacífico hasta la Revolución de 1891*, Santiago, Pampa Desnuda, 1984.
- , *Breve historia del salitre. Síntesis histórica desde sus orígenes hasta mediados del siglo XX*, Santiago, Pampa Desnuda, 1987.
- Bräutigam, Deborah, Odd-Helge Fjeldstad y Mick Moore (eds.), *Taxation and State-Building in Developing Countries. Capacity and Consent*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008.
- Bulmer-Thomas, Victor, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
- Butelmann, Andrea, Hernán Cortés-Douglas y Pedro Videla, “Proteccionismo en Chile: una visión retrospectiva”, *Cuadernos de Economía*, 18:54 (1981), pp. 141-194.
- Calvo, Miguel, “Dinero no veían, solo fichas. El pago de salarios en las salitreras de Chile hasta 1925”, *De Re-Metallica*, 12 (2009), pp. 9-30.
- Cariola, Carmen, y Osvaldo Sunkel, *Un siglo de historia económica de Chile 1830-1930: dos ensayos y una bibliografía*, Madrid, Cultura Hispánica, 1983.
- Carreras-Marín, Anna, y Marc Badia-Miró, “La fiabilidad de la asigna-

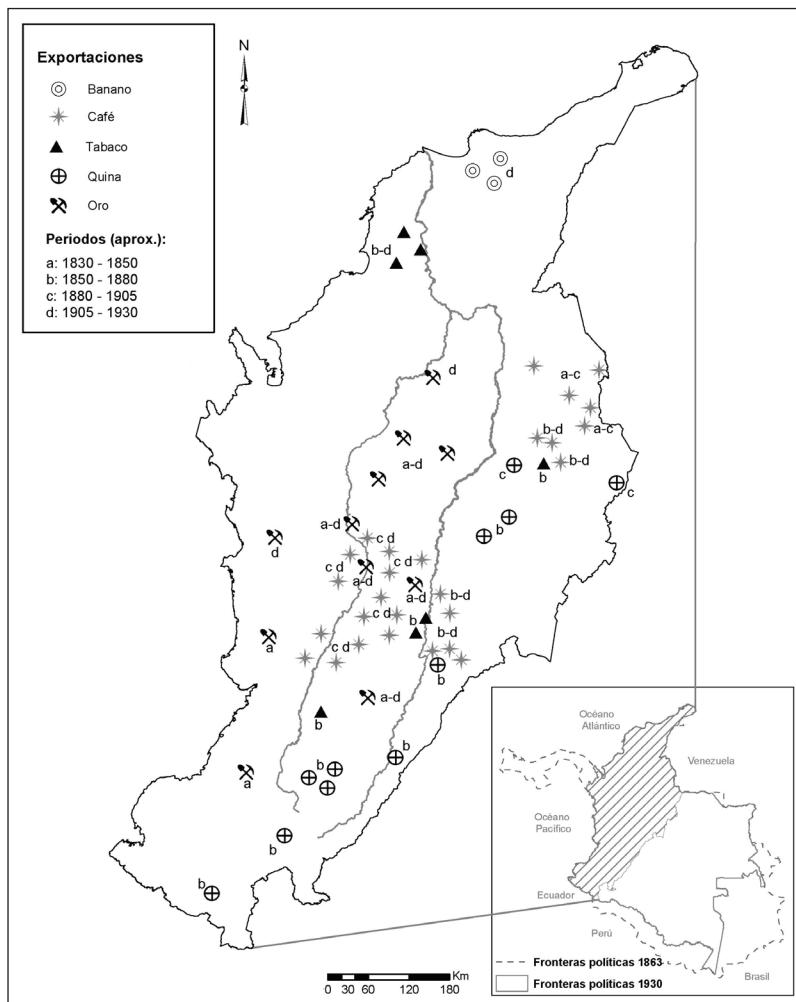
- ción geográfica en las estadísticas de comercio exterior: América Latina y el Caribe (1908-1930)", *Revista de Historia Económica*, 26:3 (2008), pp. 355-373.
- Carreras-Marín, Anna, Marc Badia-Miró y José Peres-Cajías, "Intraregional trade in South America, 1912-1950: The cases of Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, and Peru", *Economic History of Developing Regions*, 28:2 (2013), pp. 1-26.
- Coatsworth, John, y Jeffrey Williamson, "Always protectionist? Latin American tariffs from Independence to Great Depression", *Journal of Latin American Studies*, 36:2 (2004), pp. 205-232.
- Collier, Simon, y William Sater, *A History of Chile, 1808-2002*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.
- Cuevas, J., *Resumen de la Hacienda Pública de Chile desde la Independencia hasta 1900*, Santiago, Dirección Jeneral de Contabilidad, 1901.
- DGECH, *Sinopsis geográfico-estadística de la República de Chile 1933*, Santiago, Soc. Imp. y Lit. Universo, 1933.
- Díaz, José, y Gert Wagner, "Política comercial: instrumentos y antecedentes. Chile en los siglos XIX y XX", *PUC Economics Institute Working Paper*, 223 (2004).
- Díaz, José, Rolf Lüders y Gert Wagner, *Chile, 1810-2010. La República en cifras. Historical Statistics*, Santiago, Ediciones Universidad Católica de Chile, 2016.
- Ducoing, Cristián, y Marc Badia-Miró, "El PIB industrial de Chile durante el ciclo del salitre, 1880-1938", *Revista Uruguaya de Historia Económica*, 3:3 (2013), pp. 2013.
- ECLA, *Economic Survey of Latin America, 1949*, Santiago, United Nations, Department of Economic Affairs. Secretariat of the Economic Commission for Latin America, 1951.
- Fernandois, Joaquín, *Abismo y cimiento. Gustavo Ross y las relaciones entre Chile y Estados Unidos*, Santiago, Ediciones Universidad Católica de Chile, 1997.
- Fernández, Manuel, "El enclave salitrero y la economía chilena, 1880-1914", *Nueva Historia*, 1:3 (1981), pp. 2-42.
- , "La coyuntura económica durante la huelga de la Escuela Santa María", en Artaza, González y Jiles (eds.), *A cien años*, 2009, pp. 315-335.
- Gallo, Carmenza, "Tax bargaining and nitrate exports: Chile 1880-1930", en Bräutigam, Fjeldstad y Moore (eds.), *Taxation and State-Building in Developing Countries*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008, pp. 160-182.
- González, Sergio, *Hombres y mujeres de la pampa: Tarapacá en el ciclo de*

- expansión del salitre*, Santiago, Centro de Investigaciones Diego Barros Arana, 2002.
- , “Las combinaciones salitreras: el surgimiento del empresariado del nitrato en Chile (1884-1910)”, *Diálogo Andino*, 42 (2013), pp. 41-56.
- González, Sergio, Renato Calderón Gajardo, y Pablo Artaza Barrios, “El fin del ciclo de expansión del salitre en Chile: la inflexión de 1919 como crisis estructural”, *Revista de Historia Industrial*, 65:25 (2016), pp. 83-110.
- Guajardo, Guillermo, *Tecnología, Estado y ferrocarriles en Chile, 1850-1950*, México, Fundación de los Ferrocarriles Españoles–Universidad Nacional Autónoma de México, 2007.
- Hirschman, Albert, *Journeys Toward Progress. Studies of Economic Policy Making in Latin America*, Nueva York, Twentieth Century Fund, 1963.
- , “Enfoque generalizado del desarrollo por medio de enlaces, con referencia especial a los productos básicos”, *El Trimestre Económico*, 44:173 (1977), pp. 199-236.
- Ibáñez, Gustavo, *Recopilación de las disposiciones vigentes relativas a la conversión y emisión de billetes, a la acuñación de monedas y a los bancos*, Santiago, Imprenta Universitaria, 1912.
- Kirsch, Henry, *Industrial Development in a Traditional Society. The Conflict of Entrepreneurship and Modernization in Chile*, Gainesville, The University Press of Florida, 1977.
- Kuntz, Sandra, *El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal, 1870-1930*, México, El Colegio de México, 2007.
- , “The contribution of exports to the Mexican economy during the first globalization (1870-1929)”, *Australian Economic History Review*, 54:2 (2014), pp. 95-119.
- Llona Rodríguez, Agustín, “On the accuracy of Chilean foreign trade statistics during the nitrate boom: 1870-1935”, mimeo, 2012.
- Lopes, María-Aparecida, y María Zuleta (eds.), *Mercados en común. Estudios sobre conexiones transnacionales, negocios y diplomacia en las Américas (siglos XIX y XX)*, México, El Colegio de México, 2016.
- Mamalakis, Markos, y Clark Reynolds, *Essays on the Chilean Economy*, Homewood, Irwin, Inc., 1965.
- Matus, Mario, *Crecimiento sin desarrollo. Precios y salarios reales durante el ciclo salitrero en Chile (1880-1930)*, Santiago, Universitaria, 2012.
- Meller, Patricio, *Un siglo de economía política chilena (1890-1990)*, Santiago, Andrés Bello, 1998.
- , *Dilemas y debates en torno al cobre*, Santiago, Dolmen, 2002.
- Miller, Rory, y Robert Greenhill, “The fertilizer commodity chains: Guan-

- no and nitrate, 1840-1930”, en Topik, Marichal y Frank (eds.), *From Silver to Cocaine*, 2006, pp. 228-270.
- Ministerio de Hacienda, *Antecedentes sobre la industria salitrera*, Santiago, Soc. Imp. y Lit. Universo, 1925.
- , *La industria del salitre de Chile*, Santiago, Soc. Imp. y Lit. Universo, 1934.
- Monteón, Michael, *Chile in the Nitrate Era. The Evolution of Economic Dependence, 1880-1930*, Wisconsin, The University of Wisconsin Press, 1982.
- Muñoz, Óscar, *Crecimiento industrial de Chile: 1914-1965*, Santiago, Instituto de Economía y Planificación, 1968.
- O’Brien, Thomas, *The Nitrate Industry and Chile’s Crucial Transition: 1870-1891*, Nueva York, New York University Press, 1982.
- Ortega, Luis, y Julio Pinto, *Expansión minera y desarrollo industrial: un caso de crecimiento asociado (Chile 1850-1914)*, Santiago, Universidad de Santiago, Departamento de Historia, 1990.
- Ortiz, Fernando, *El movimiento obrero en Chile (1891-1919). Antecedentes*, Madrid, Ediciones Michay, 1985.
- Palma, Gabriel, “Growth and structure of Chilean manufacturing industry from 1830 to 1935”, tesis doctoral, Oxford, University of Oxford, 1979.
- , “Chile 1914-1935: de economía exportadora a sustitutiva de importaciones”, *Colección de Estudios del CIEPLAN*, 12:81 (1984), pp. 61-88.
- Pinto, Aníbal, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, Santiago, Universitaria, 1959.
- Pinto, Julio, *Trabajos y rebeldías en la pampa salitrera: el ciclo del salitre y la reconfiguración de las identidades populares (1850-1900)*, Santiago, Universidad de Santiago, 1998.
- Reyes, Enrique, “El desarrollo del ciclo salitrero y su influencia en el desenvolvimiento de la conciencia proletaria en Chile (Postguerra del Pacífico - crisis capitalista de 1929)”, *Boletín de la Universidad de Chile*, 114 (1971), pp. 15-28.
- , “Alejandro Bertrand y algunos de los principales problemas de la industria salitrera en su paso al siglo xx”, *Camanchaca*, 12:13 (1990), pp. 47-74.
- , *Salitre de Chile. Apertura, inversión y mercado mundial, 1880-1925*, Santiago, Universidad Católica Blas Cañas, 1994.
- Reynolds, Clark, “Development problems of an export economy. The case of Chile and copper”, en Mamalakis y Reynolds (eds.), *Essays on the Chilean Economy*, 1965, pp. 201-398.
- Ross, César, *Poder, mercado y Estado. Los bancos de Chile en el siglo XIX*, Santiago, Lom, 2003.

- , “Chile 1860-1895: el impacto del sector bancario en los sectores productivos”, *América Latina en la Historia Económica*, 25 (2006), pp. 73-93.
- Sagredo, Rafael, *Historia mínima de Chile*, México, El Colegio de Méjico, 2014.
- Sater, William, “El financiamiento de la Guerra del Pacífico”, *Nueva Historia*, 3:12 (1984), pp. 237-273.
- Segall, Marcelo, “Biografía social de la ficha salario”, *Revista Mapocho*, 2:2 (1964), pp. 2-35.
- Semper, Erwin, y Charles Michels, *La industria del salitre en Chile*, Santiago, Imprenta, Litografía i Encuadernación Barcelona, 1908.
- Sicotte, Richard, Catalina Vizcarra y Kirsten Wandschneider, “The fiscal impact of the War of the Pacific”, *Cliometrica*, 3:2 (2009), pp. 97-121.
- Soto, Alejandro, *Infuencia británica en el salitre: origen, naturaleza y decadencia*, Santiago, Universidad de Santiago de Chile-Lom, 1998.
- Steenhuis, Aafke, *La travesía del salitre chileno. De la pampa a la tierra holandesa*, Santiago, Lom, 2007.
- Stone, Irving, “British direct and portfolio investment in Latin America before 1914”, *The Journal of Economic History*, 37:3 (1977), pp. 690-722.
- Sunkel, Osvaldo, *El presente como historia: dos siglos de cambio y frustración en Chile*, Santiago, Catalonia, 2011.
- Sutulov, Alejandro (ed.), *El cobre chileno*, Santiago, Corporación del Cobre, 1975.
- Thomson, Ian, *Historia del ferrocarril en Chile*, Santiago, Dibam, 1997.
- , *Red Norte: la historia de los ferrocarriles del norte chileno*, Santiago, Instituto de Ingenieros de Chile, 2003.
- , “The Nitrate Railways Co. Ltd.: la pérdida de sus derechos exclusivos en el mercado del transporte de salitre y su respuesta a ella”, *Historia*, 38 (2005), pp. 85-112.
- , *La competencia entre la carretera y el ferrocarril en Chile: una perspectiva histórica*, Santiago, Ferronor, 2008.
- Topik, Steven, Carlos Marichal y Zephyr Frank (eds.), *From Silver to Cocaine: Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*, Durham, Duke University Press, 2006.
- Vayssiére, Pierre, *Un siècle de capitalisme minier au Chili, 1830-1930*, París, CNRS, 1980.
- Vera, Mario, *Una política definitiva para nuestras riquezas básicas*, Santiago, Prensa Latinoamericana, 1964.

Mapa 6. Producción regional de las cinco principales exportaciones de Colombia, 1830-1930



FUENTE: elaboración propia basada en Ocampo (1984).

NOTA: las regiones no se mantuvieron activas durante todos los períodos señalados.

Véase el texto para más detalles.



6 | Exportaciones y desarrollo económico en Colombia: una perspectiva regional, 1830-1929

José Antonio Ocampo

Universidad de Columbia (Nueva York) y Banco de la República

Santiago Colmenares-Guerra

Universidad Jorge Tadeo Lozano

Introducción

Durante la segunda mitad del siglo XIX y comienzos del siglo XX, los países de América Latina experimentaron un proceso de crecimiento basado en la exportación de productos primarios, implantando un modelo que fue caracterizado por las corrientes estructuralistas y dependentistas como de desarrollo “hacia afuera”. La profundidad de este modelo fue, sin embargo, muy variable a lo largo y ancho del subcontinente: mientras que algunos países, como los del Cono Sur o Cuba, lograron establecer economías exportadoras muy dinámicas, otros países, como los andinos (con la excepción de Chile) o los centroamericanos, tuvieron un desarrollo exportador más lento o menos exitoso. En este contexto, Colombia estuvo entre los países que tuvieron un crecimiento exportador relativamente lento en la segunda mitad del siglo XIX pero dinámico en las primeras décadas del siglo XX.

En la historiografía económica colombiana se encuentran diferentes posturas sobre las reformas liberales de mediados del siglo XIX, que pueden contarse como el punto de partida de este proce-

so. Las interpretaciones más tradicionales tendieron a plantear una visión pesimista sobre el periodo liberal, al considerar los efectos negativos que tuvo el incremento de las importaciones sobre la producción nacional artesanal. Así, por ejemplo, Nieto Arteta define este periodo como de “libre cambio total y pleno y, por consiguiente, crisis y desaparición de las manufacturas del Oriente colombiano”.¹ Aunque poco contundente en su posición, Ospina Vásquez tampoco considera que el destino seguido por el país a partir de las reformas liberales necesariamente haya sido la única vía fructífera de desarrollo económico.² McGreevey argumenta, por su parte, que aunque el periodo que se inició con las reformas liberales fue de crecimiento, sus beneficios estuvieron altamente concentrados.³

En la historiografía más reciente, por el contrario, y en especial a partir de la investigación de Ocampo, se tiende a considerar al tercer cuarto del siglo XIX como el periodo de mayor dinamismo económico en el primer siglo de historia republicana.⁴ De acuerdo con Ocampo, en las condiciones de la Colombia decimonónica, el desarrollo del sector exportador era la única vía para constituir una economía mercantil amplia, que rompiera con las dinámicas de una infinidad de economías locales relativamente aisladas, caracterizadas por una gran estrechez del mercado interno y una fuerte rigidez del mercado laboral y del mercado de tierras (a pesar de la abolición de la esclavitud y de la disolución de los resguardos indígenas en gran parte del país a mediados del siglo XIX). Recientemente, Kalmanovitz y López han confirmado el mejor desempeño relativo del país durante el periodo liberal, a partir de una estimación aproximada del PIB per cápita a lo largo del siglo XIX.⁵

En contraste con estos debates referidos a ese siglo, existe un consenso generalizado respecto a que el auge cafetero en las prime-

¹ Nieto Arteta, *Economía y cultura*, p. 243.

² Ospina Vásquez, *Industria y protección*, pp. 274-275.

³ McGreevey, *Historia económica*, p. 94.

⁴ Ocampo, *Colombia y la economía mundial*, pp. 21-77.

⁵ Kalmanovitz y López, *Las cuentas nacionales*, p. 27.

ras décadas del siglo XX implicó un despegue definitivo del desarrollo económico en Colombia. Dicho auge no solo generó un crecimiento fuerte de las exportaciones, sino que también coadyuvó a la construcción de la infraestructura moderna y al desarrollo industrial, que en el último caso se aceleró durante la Gran Depresión de la década de 1930.

El objetivo de este ensayo es hacer un balance general sobre el estado actual de nuestro conocimiento en relación con el desarrollo exportador de Colombia durante el siglo XIX y principios del XX. El texto está dividido en cinco secciones, la primera de las cuales es esta introducción. En la segunda se presentan algunas ideas en torno al sector exportador, a la luz de las estructuras agrarias prevalecientes en el país. En la tercera se comentan las principales series del comercio exterior de la economía colombiana durante el periodo considerado. En la cuarta se hace un análisis del impacto de la agroexportación desde el punto de vista de las regiones productoras, a partir de los casos del tabaco y el café. La última presenta un balance general sobre la era de las exportaciones en el país y, a título de epílogo, unas consideraciones sobre el periodo que comienza con la Gran Depresión.

Economía regional y sector exportador en el siglo XIX

A lo largo del siglo XIX Colombia pasó de tener un sector exportador que dependía principalmente del oro, a uno que exportaba principalmente productos agrícolas y algunos forestales. La producción de oro y su exportación fue una herencia directa del periodo colonial, que en los primeros años republicanos entró en una grave crisis en las áreas donde dicha producción tenía una base esclavista. Esta crisis se había iniciado a fines de la Colonia, pero se acentuó con los desórdenes generados por la guerra de independencia.⁶ La minería tendría una lenta recuperación a lo largo del siglo XIX con base en nuevas explotaciones en la región de Tolima, el

⁶ Para más información véase Tovar, “La lenta ruptura”, pp. 82-110.

Cauca Medio y, sobre todo, Antioquia, donde la producción había tenido una expansión importante en el último siglo de la Colonia. No obstante, distintos productos agrarios fueron tomando el relevo del oro como lazo del país con el mercado mundial, especialmente a partir de mediados de siglo, cuando podría decirse que se inicia propiamente el modelo de crecimiento agroexportador.

Cuando este modelo irrumpió a mediados del siglo XIX correspondía a un país con una población abrumadoramente campesina, cuyas características variaban según la estructura agraria existente en cada región. La gran mayoría de la población se concentraba en las tres cordilleras andinas y la llanura de la región Caribe, aunque en subregiones relativamente aisladas.⁷ La infraestructura de transportes y caminos heredada del periodo colonial era muy precaria, y la geografía montañosa y accidentada de los Andes colombianos hacía difícil una mejor conexión interregional.⁸ De esta manera, si todo proceso agroexportador es, en esencia, un fenómeno regional, en el caso de Colombia esto tuvo unas connotaciones particularmente drásticas: sus efectos solían confinarse a la región que había desarrollado el producto agrícola de exportación. Esto es especialmente cierto en la segunda mitad del siglo XIX, ya que la expansión cafetera de comienzos del XX sí comenzó a tener impactos de alcance nacional. A partir del inicio de la era agroexportadora, la mayor parte de la infraestructura de

⁷ De acuerdo con Jorge Orlando Melo, las áreas más densamente pobladas eran la altiplanicie cundiboyacense y la hoya del río Suárez, en la región oriental del país; la zona conformada por las poblaciones de Pasto, Túquerres, Popayán y Cali, en el suroccidente; la zona central de Antioquia y, finalmente, la región costeña conformada alrededor de los núcleos de Cartagena, Mompox y Santa Marta. Véase Melo, “Las vicisitudes”, pp. 111-164.

⁸ En Vallecilla y Botero, “Intercambios comerciales”, pp. 143-174, se intenta refutar la idea de que a mediados del siglo XIX las regiones de Colombia eran “archipiélagos económicos”, a partir de evidencias de comercio interregional que se pueden observar en los reportes de la Comisión Coreográfica dirigida por Agustín Codazzi. Sus resultados son interesantes, pero no concluyentes, al no disponer de información sobre los flujos del comercio interregional en términos de volumen o valor.

transportes que se creó tuvo como objetivo conectar las zonas de producción de bienes exportables con los puertos del país. Por ejemplo, la introducción de la navegación a vapor por el río Magdalena estuvo asociada al desarrollo de la exportación de tabaco producido en la región de Ambalema, en el centro del país. Aunque esto continuó siendo cierto durante la era de exportaciones cafeteras de comienzos del siglo xx, al final de esta expansión puede decirse que se comenzaron a sentar las bases de una red nacional de transportes.

La población campesina de la Colombia decimonónica se vinculaba a la producción agrícola de cuatro formas principales. El primer lugar estaba constituido por los agregados de las haciendas existentes desde el periodo colonial, o de las haciendas creadas durante el periodo republicano, a partir de la política de concesión de baldíos de la nación. Para ello existía una gran variedad de arreglos entre los hacendados y los campesinos, que incluían el concertaje, la aparcería y el peonaje por deudas. Un segundo grupo accedía a la tierra mediante el arriendo a los grandes terratenientes. La frontera entre este tipo de arreglo y los anteriores no era del todo nítida, pues el arriendo de la tierra podía incluir la imposición de ciertas obligaciones a los campesinos, como el trabajo personal en la hacienda, el pago del arriendo en especie, la obligatoriedad de la venta de excedentes al terrateniente, entre otros. En tercer lugar, a partir del proceso de disolución de los resguardos indígenas, que se introdujo durante las reformas borbónicas y se amplió con las reformas liberales de mediados del siglo xix, en Boyacá, Cundinamarca y Nariño surgieron algunas poblaciones de campesinos independientes indígenas y mestizos. En otras zonas, como Antioquia y los Santanderes, desde el periodo colonial existían poblaciones de campesinos, mineros (en Antioquia) y artesanos (en algunas regiones de Santander del Sur). Y en cuarto y último lugar, existía una porción muy importante de familias campesinas que accedían a la tierra mediante la colonización de nuevas áreas ubicadas en la frontera agrícola. En este caso se trataba de la apertura del monte en terrenos baldíos de la nación o en terrenos adjudicados desde

mucho tiempo atrás a grandes propietarios que no habían hecho efectiva la posesión y explotación de la tierra.

En este último caso, los conflictos entre los colonos y los grandes terratenientes surgían con frecuencia, dada la poca claridad existente respecto a los linderos de las grandes propiedades. También por la valorización que adquiría la tierra en zonas de colonización, que despertaba los intereses de los terratenientes y gamonales de la región, o por las oportunidades que ofrecían para el desarrollo agroexportador.⁹ Aunque diversas disposiciones legislativas tendieron a proteger los derechos de los colonos desde 1870, lo cierto es que en la mayoría de los casos la alianza entre terratenientes, funcionarios locales y fuerza pública representó un bloque demasiado poderoso, de manera que el siglo XIX consolidó en Colombia una estructura agraria caracterizada por grandes latifundios que convivían con una diversidad de minifundios campesinos. Una excepción importante se dio en las áreas de colonización antioqueña hacia el sur, en lo que vino a ser la zona cafetera central de Colombia a comienzos del siglo XX, donde los conflictos llevaron a la entrega de parte de viejas concesiones de tierras en pequeñas y medianas propiedades, en lo que quizás puede considerarse como una primera reforma agraria (que como todas las que hizo Colombia con posterioridad, fue de alcance limitado y regional).

Sobre esta base de regiones relativamente aisladas, cada una con historias distintas respecto a sus procesos de poblamiento y estructuras agrarias y, por ende, sus formas de estratificación socioeconómica, fue como se sucedieron distintos ciclos exportadores durante el siglo XIX. Cada uno de estos ciclos estuvo vinculado a uno o dos productos específicos, producidos en alguna región concreta. Por el lado de la demanda, un factor crítico fue la aparición de un desequilibrio importante en el mercado de dicho bien en Europa, lo que incrementaba el precio del producto en cuestión, creando

⁹ Para una profundización de este argumento véase LeGrand, “From public lands”, pp. 164-280.

oportunidades para lograr ganancias atractivas sin necesidad de hacer grandes inversiones.

Por el lado de la oferta, la producción del bien exportable aparecía en aquellas regiones que tenían las condiciones naturales o los recursos necesarios para tal fin. Además de esto, se daba en zonas no muy alejadas de poblaciones o ciudades donde había una clase de comerciantes, hacendados o personas emprendedoras con capital suficiente para organizar la producción y el mercadeo del producto. Una vez que surgía el interés de iniciar una empresa exportadora por parte de un puñado de empresarios o “especuladores” (como se les denominó con frecuencia), la producción se organizaba de forma que el sistema productivo y el régimen de control laboral se adaptaba a las condiciones prevalecientes en la región con anterioridad, aunque tambiénatraía un flujo de mano de obra desde regiones circundantes. De esta manera, el surgimiento de la agroexportación en alguna región no dependía de la existencia de un tipo determinado de estructura agraria o relaciones de producción, sino que a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX se observaron ciclos exportadores basados en distintos régimeness de propiedad de la tierra y de control laboral. De hecho, el papel central que cumplía el desarrollo exportador era el de permitir el crecimiento del producto y el ingreso de los capitalistas y trabajadores vinculados al sector exportador (además de aumentar los ingresos del fisco), sin que esto exigiera una ruptura radical de las rigideces propias de una economía que siguió estando organizada en gran medida en torno a sistemas de hacienda y de economías campesinas relativamente autosuficientes.

Distinto era el caso cuando la demanda y el precio internacional de los bienes de exportación se debilitaban. En estas coyunturas, el ciclo exportador de una región concreta podía llegar a su fin o entrar en decadencia, si el sistema productivo basado en la estructura agraria prevaleciente no era capaz de competir con precios internacionales más bajos. Esto ocurrió de forma muy clara en el caso del tabaco de Ambalema (no así con el de Montes de María, que sí se pudo adaptar a los bajos precios internacionales) y par-

cialmente en el del café de las haciendas cundinamarquesas. Y también fue esta la experiencia de productos como la quina y el caucho, entre los forestales, y el añil o el algodón, entre los agrícolas, que no aguantaron las coyunturas desfavorables del mercado internacional. Este patrón del sector exportador de Colombia en el siglo XIX, en el que la producción de bienes agrícolas o forestales se organizaba con el fin de aprovechar coyunturas favorables en el ámbito internacional sin planear ni realizar las inversiones necesarias para lograr una producción sostenida en el largo plazo fue caracterizada por Ocampo como “producción-especulación”.¹⁰

La paradoja del sector agroexportador de Colombia durante el siglo que siguió a las reformas liberales de mediados del XIX fue que solo pudo sostenerse en los casos en los que la producción agrícola se adaptó al modo de producción campesino, pero fracasó en general en plantaciones de mayor escala y no desarrolló empresas agroindustriales que permitieran realizar incrementos de productividad.¹¹ En esto el sector agroexportador se diferencia de la minería de metales preciosos (oro y plata), que se pudo reconstruir en las últimas décadas del siglo XIX sobre la base de empresas modernas, un tema que, sin embargo, no abordamos con detenimiento en este trabajo. Muchas de estas empresas tampoco sobrevivieron la transición al siglo XX.

En la historia de Colombia, un balance sobre la era de las exportaciones cambia mucho dependiendo de si el auge cafetero de

¹⁰ Ocampo, *Colombia y la economía mundial*, pp. 61-64.

¹¹ Es importante matizar esta idea con el caso de la producción de banano en el departamento del Magdalena, a partir de los primeros años del siglo XX. Sin embargo, este es un caso que debe examinarse bajo otros parámetros, pues aquí todo el proceso de producción y comercialización estuvo a cargo del capital extranjero, quien poseía directamente la tierra sobre la que establecía las plantaciones, además de entablar acuerdos con los campesinos de la zona para la provisión de la fruta. De acuerdo con Bucheli, *Bananas and Business*, p. 148 y siguientes, la producción de banano se acabó en esta región como consecuencia de la alta conflictividad laboral en las plantaciones, que llevó a la empresa a especializarse en la actividad de comercialización y abandonar la producción.

comienzos del siglo XX se considera como una continuación de las tendencias de inserción al mercado mundial iniciadas a mediados del XIX o, por el contrario, como una ruptura que inauguró una nueva época en el país. Por la magnitud del fenómeno en términos de la producción y la cantidad de territorio y personas que se dedicaron al cultivo, así como las implicaciones que esto tuvo para la acumulación de capital y el desarrollo industrial del país, la segunda de estas interpretaciones es más apropiada.

En efecto, el auge cafetero de comienzos del siglo XX no solo transformó la economía nacional, sino que se dio en el contexto de un Estado fundamentalmente distinto al que existía en el siglo XIX. El Estado colombiano decimonónico se caracterizó por su debilidad y su presencia precaria y desigual a lo largo y ancho del territorio nacional. Esto tuvo dos efectos de profundas implicaciones para la historia del país. El primero es la formación (inicialmente *de facto* y luego *de iure*) de una estructura estatal federal entre mediados del siglo XIX y la década de 1880, en la que las distintas regiones tuvieron una fuerte autonomía política, y donde la figura del caudillo regional fue importante como referente de poder y para suplir el vacío que dejaba el precario desarrollo institucional.¹² En segundo lugar, una gran inestabilidad política, que se materializó en ocho guerras civiles nacionales entre 1839 y 1902, en innumerables guerras civiles locales y en deficiencias de los procesos electorales para la conformación de poderes públicos, tanto a nivel nacional como regional.

Tras la Guerra de los Mil Días (1899-1902) y la separación de Panamá, y la consecuente crisis económica que estos hechos suscitaron, el Estado se vio sometido a un conjunto de transformaciones, especialmente durante el quinquenio de Rafael Reyes (1905-1909) y luego, con las reformas constitucionales de 1910. El Estado inició un proceso de modernización, que generó estabilidad política y un mayor control de instituciones clave, como la fuerza pública y la moneda.

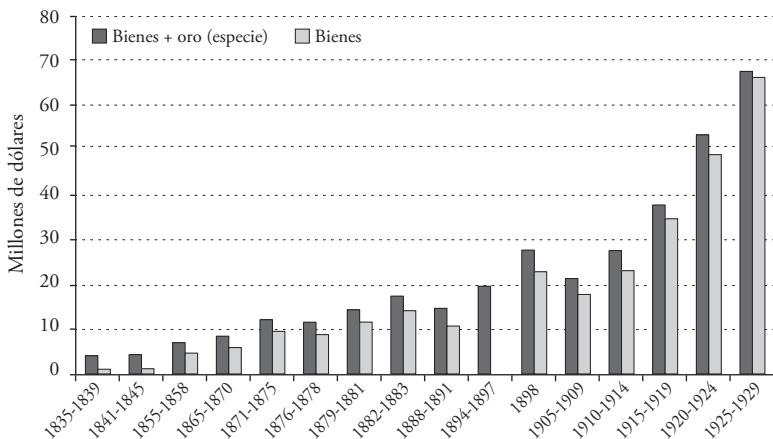
¹² Para una profundización de este argumento véase Fals Borda, *Historia doble de la Costa*, pp. 150B-161B.

Estos cambios del Estado y a nivel político, que darían paso al periodo más extenso sin guerras civiles o violencia generalizada en la historia del país (1902-1946), serían importantes para el auge cafetero, por lo menos en dos sentidos: por un lado, brindando la estabilidad necesaria para que la producción no se viera afectada por conflictos políticos y, por el otro, garantizando que los intereses económicos estuvieran bien representados en ambos partidos y, por lo tanto, en los poderes Legislativo y Ejecutivo, lo cual le brindaba al capital comercial la seguridad de que el Estado desarrollaría políticas que beneficiarían sus intereses. El auge cafetero desde la segunda década del siglo xx se dio en este contexto político e inauguró, en términos de la historia económica de Colombia, la auténtica era de las exportaciones.

Balance general de las fases de desarrollo exportador, 1830-1929

Durante el siglo que va de 1830 a 1929, la evolución del sector exportador puede dividirse en cuatro etapas. La primera es un periodo de estancamiento entre 1830 y 1850, cuando apenas se recuperaron los niveles de exportación prevalecientes a finales de la época colonial. Durante este periodo, la disminución de la producción y exportación de oro estuvo parcialmente compensada por el aumento de las de origen agrícola y forestal. La segunda es un periodo de crecimiento sostenido del sector exportador entre 1850 y 1882, aunque con crisis temporales, y basado en lo fundamental en productos agrícolas y forestales, aunque también, parcialmente, en la recuperación de la producción de oro. Tercero, el periodo 1883-1910, caracterizado por movimientos cíclicos muy pronunciados, pero un lento crecimiento en términos agregados. En estos años hubo una fuerte depresión en la década de 1880, una recuperación en la década de 1890 y una nueva caída a fines del siglo xix y comienzos del xx. Finalmente, el periodo 1910-1929, en el que, lideradas por el café, las exportaciones tuvieron una expansión sin precedentes. La evolución del valor de las exportaciones a lo largo

Gráfica 6.1. Valor de las exportaciones, 1835-1929
(millones de dólares a precios constantes de 1910-1914)



NOTA: los valores nominales de las exportaciones fueron deflactados con el índice de precio de las exportaciones de Ocampo, *Colombia y la economía mundial*, cuadro 2.4, serie 3 (para 1854-1910), serie 2b (para 1835-1854), y de Ocampo y Montenegro, *Crisis mundial*, cuadro A-2, serie 4A. Luego los datos fueron convertidos a dólares a la tasa de cambio de 1910-1914.

FUENTES: bienes más oro: hasta 1898, Ocampo, *Colombia y la economía mundial*; en adelante, Greco, *El crecimiento económico colombiano*. Bienes: hasta 1905-1909, Ocampo, *Colombia y la economía mundial*; en adelante, Greco, *El crecimiento económico colombiano*.

de todo el periodo que va de 1835 a 1929 puede observarse en la gráfica 6.1.

Las cuatro fases identificadas pueden apreciarse con más claridad observando las tasas de crecimiento de las exportaciones del cuadro 6.1. Tanto en el periodo de 1841 a 1883¹³ como en el de 1905 a 1929 hubo tasas de crecimiento importantes de las exportaciones reales y per cápita, sobre todo en los años del auge cafetero. Por el contrario, en las tres décadas que siguieron a la independencia y en las últimas dos del siglo XIX las exportaciones reales crecieron muy lentamente y en términos per cápita decrecieron.

¹³ Idealmente deberíamos calcular a partir de 1850 en lugar de 1841-1845. No lo hacemos al no disponer de datos para los años de 1846 a 1854.

Cuadro 6.1. Tasa de crecimiento anual de las exportaciones (porcentajes)

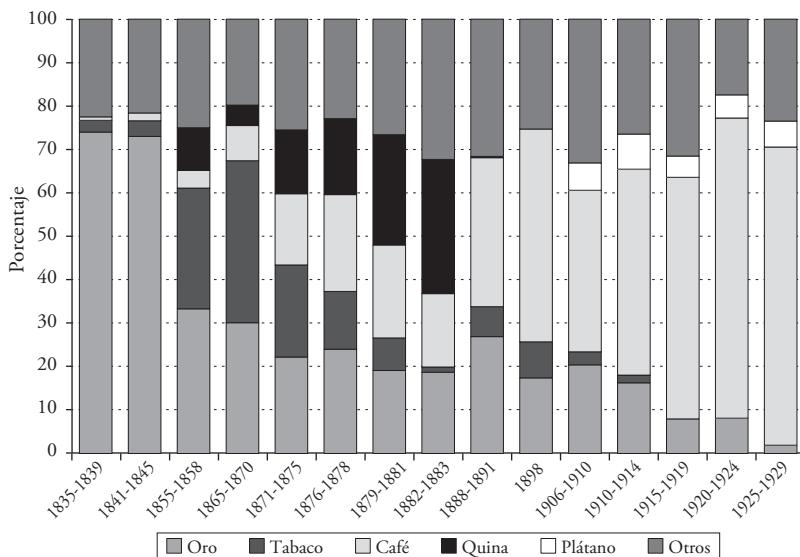
Periodos	Exportaciones a precios corrientes	Exportaciones a precios constantes de 1910-1914	Exportaciones reales per cápita
<i>Cuatro principales fases exportadoras</i>			
1835/1839-1841/1845	0.2	0.9	-0.7
1841/1845-1882/1883	4.0	3.6	1.9
1882/1883-1905/1909	-0.3	0.8	-1.0
1905/1909-1925/1929	11.0	5.9	3.9
<i>Auge cafetero vs. Periodo anterior</i>			
1835/1839-1905/1909	2.1	2.4	0.6
1905/1909-1925/1929	11.0	5.9	3.9
<i>Periodos de Maddison</i>			
1835/1839-1871/1875	3.1	3.1	1.4
1871/1875-1925/1929	4.6	3.2	1.3
<i>Periodo total</i>			
1835/1839-1925/1929	4.0	3.2	1.4

FUENTES: Mismas de la gráfica 6.1. Las tasas per cápita se deflactaron con las series de población de Flórez y Romero, “La demografía”, y Flórez, *Las transformaciones socio-demográficas*, p. 132, cuadro A.1.

Considerando el “corto” siglo XIX que va de 1835 a 1905, el crecimiento de las exportaciones reales per cápita apenas alcanza 0.6% anual, que contrasta con 3.9% anual durante el gran auge del café. Por lo tanto, esta tasa creció a 1.4% al año durante todo el siglo 1835-1929 (2% en términos de *quantum* per cápita) pero conformado por un periodo de crecimiento lento y otro de crecimiento rápido. Los dos grandes periodos de Maddison (1820-1870 y 1870-1930) no muestran diferencias notables, debido a que ambos incluyen fases de expansión y estancamiento.

En cuanto al comportamiento del sector exportador por productos específicos, el periodo anterior a 1850 estuvo dominado por el oro, mientras que el posterior a 1910 fue casi de monoexportación de café. El comprendido entre 1850 y 1910 se caracte-

Gráfica 6.2. Participación de las cinco principales exportaciones en el total exportado



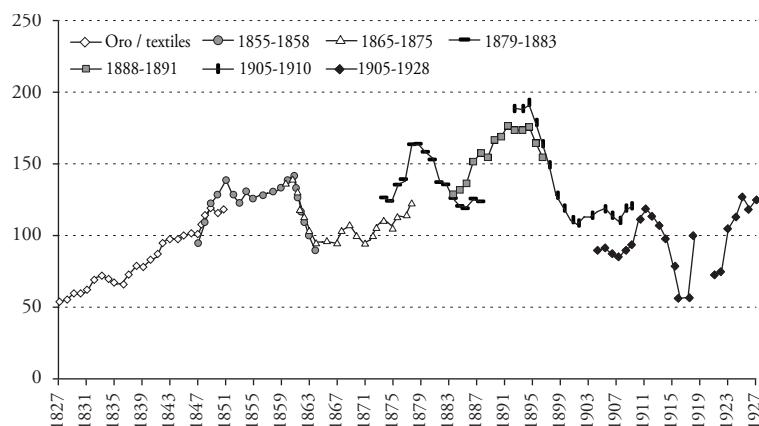
FUENTES: hasta 1906-1910, Ocampo, *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*, cuadro 2.7; en adelante, Greco, *El crecimiento económico*, y Ministerio de Hacienda, *Comercio exterior*.

teriza por sucesivos auges y depresiones de diversos productos, principalmente el tabaco, el café y la quina.¹⁴ Las exportaciones de banano desde comienzos del siglo xx y de petróleo desde mediados de la década de 1920 apoyaron también el auge exportador de las dos décadas anteriores a 1929. En la gráfica 6.2 se puede observar la participación de los cinco productos históricos en el total de las exportaciones.

Debido al escaso dinamismo del sector exportador del país hasta 1910, la capacidad de importar de la economía en términos per cápita dependió fundamentalmente de la evolución de los términos de intercambio (gráfica 6.3). A lo largo del siglo xix hubo una

¹⁴ Para un análisis de los microciclos exportadores durante la segunda mitad del siglo xix, véase Ocampo, *Colombia y la economía mundial*, pp. 105-118. Los casos del tabaco y el café se analizan en la última sección de este ensayo.

Gráfica 6.3. Términos de intercambio (1870 = 100)



NOTA: para el periodo más antiguo se tomó la relación entre el precio del oro y los textiles; en el siguiente periodo el precio de las exportaciones se ponderó con base en la composición de las exportaciones en 1855-1858, y así sucesivamente. El precio de las importaciones se ponderó con base en la composición de las importaciones durante el periodo 1890-1899 para todas las curvas, excepto la más antigua. Debido al tipo de información disponible, en todos los casos se construyeron índices Laspeyres.

FUENTES: Ocampo, *Colombia y la economía mundial*, cuadro 2.5; para 1905-1928 la fuente es Ocampo y Montenegro, *Crisis mundial*.

tendencia a la mejoría de los términos de intercambio para Colombia, aunque en medio de fuertes fluctuaciones cíclicas; esta tendencia se revirtió de forma dramática en los últimos años del siglo XIX y la primera década del XX. Durante el periodo 1910-1929 los términos de intercambio se caracterizaron por su volatilidad, dependiendo fundamentalmente de las coyunturas de los precios internacionales del café: crisis después de la primera Guerra Mundial, recuperación en la década de 1920 y nueva crisis generada por la Gran Depresión.

En algunos casos la mejoría de los términos de intercambio sirvió para compensar el pobre comportamiento de las exportaciones, de manera que la capacidad de importar del país mejoró o no se vio tan perjudicada. Esto fue lo que ocurrió durante el periodo anterior a 1850 y entre 1885 y 1892, tiempos de crisis del sector exportador pero de importantes mejorías en los términos de intercambio. Por el contrario, durante la década de 1860, los comien-

zos de la década de 1880 y la crisis cafetera de finales de siglo, hubo un deterioro de los términos de intercambio que acentuó la crisis del sector exportador. Durante el auge cafetero (1910-1930), el impacto macroeconómico de la volatilidad de los términos de intercambio se vio amortiguado por el crecimiento constante de las cantidades exportadas.

A pesar de que durante el siglo XIX las exportaciones reales per cápita crecieron muy lentamente (57% entre 1835 y 1905) como consecuencia de la mejora en los términos de intercambio, el poder de compra de las exportaciones por habitante pudo crecer 166% durante el mismo periodo (véase el cuadro 6.2).¹⁵ En las primeras décadas del siglo XX (1905-1929), el poder de compra de las exportaciones se multiplicó por 5.2, y en términos per cápita creció 250%. Pero a diferencia de lo ocurrido durante el siglo XIX, esto no sucedió tanto por el mejoramiento en los términos de intercambio sino por el incremento de las cantidades exportadas, como resultado del gran auge del café.

Lo anterior explica por qué durante el siglo XIX las importaciones reales tuvieron un crecimiento mucho más dinámico que las exportaciones reales. Entre comienzos de la década de 1830 y finales de siglo, el valor de las importaciones a precios corrientes aumentó en promedio 2.5% anual, cifra que baja a 1.9% si se calcula hasta los primeros años del siglo XX.¹⁶ En cambio, midiendo las importaciones en términos de *quantum*, estas crecieron a un promedio anual de 3.9% entre principios de los treinta y 1898. Así, mientras las importaciones per cápita en términos de valor solo aumentaron 91% en este periodo, las importaciones reales per cápita lo hicieron en 350%.¹⁷ En las primeras décadas del siglo XX,

¹⁵ Nótese que debido al comportamiento desfavorable de los términos de intercambio a finales del siglo XIX y principios del XX, así como al mal comportamiento de las exportaciones en esos años, el balance general del siglo XIX cambia según se tome 1898 o algún año de comienzos del siglo XX como fecha de corte.

¹⁶ Ocampo, *Colombia y la economía mundial*, p. 145.

¹⁷ Ocampo, *Colombia y la economía mundial*, p. 152.

Cuadro 6.2. Índices de comercio exterior, 1835-1929 (1910-1914 = 100)

Años	Quantum de las exportaciones ^a		Exportaciones reales per cápita ^b	Poder de compra de las exportaciones ^c	Poder de compra de las exportaciones ^c per cápita ^c	Poder de compra de las exportaciones ^c per cápita ^c
	Total	Excl. oro				
1835-1839	9	2	54	6	22	22
1841-1845	10	3	52	8	27	27
1855-1858	17	14	66	20	52	52
1865-1870	21	18	68	20	44	44
1871-1875	29	28	89	29	59	59
1876-1878	27	25	79	34	63	63
1879-1881	35	35	93	49	87	87
1882-1883			108	55	94	94
1888-1891	36	32	80	50	76	76
1894-1897			97	76	103	103
1898	57	59	130	88	114	114

1905-1909	56	63	85	54
1910-1914	100	100	100	100
1915-1919	134	143	124	103
1920-1924	207	224	159	140
1925-1929	267	320	183	280
				208

a Aunque el *quantum* de las exportaciones está en 1910-1914=100, en realidad se usaron los precios de 1865-1870 para la elaboración del índice.

b Las exportaciones reales per cápita fueron obtenidas mediante el procedimiento explicado en la nota de la gráfica 6.1.

c Hasta 1905-1909, el valor de las exportaciones fue deflactado con el índice de precios de las importaciones de Ocampo, *Colombia y la economía mundial*, pp. 146-147, cuadro 3.4; a partir de 1910-1914, el valor de las exportaciones fue deflactado con el índice de precios de las importaciones de Greco, *El crecimiento económico*, Anexo estadístico, cuadro 13.1, columna 8.

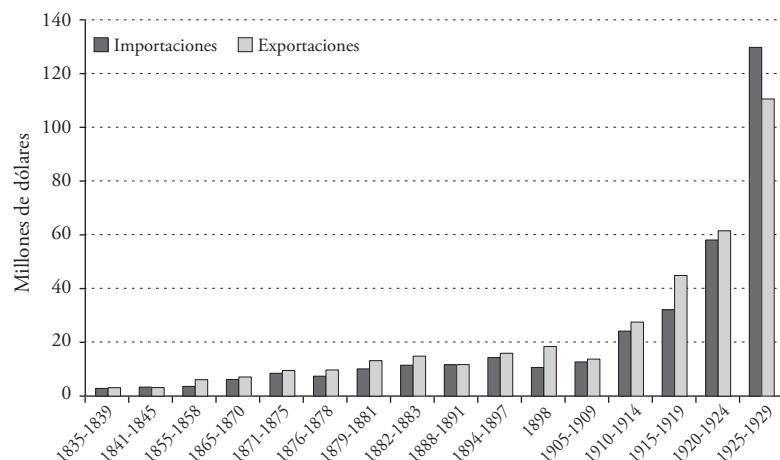
NOTA: los índices que están en términos per cápita fueron deflactados con las series de población de Flórez y Romero, "La demografía"; y Flórez, *Las transformaciones socio-demográficas*.

FUENTES: hasta 1898 Ocampo, *Colombia y la economía mundial* y "El sector externo"; a partir de 1905 Greco, *El crecimiento económico*.

en cambio, cuando los términos de intercambio no fueron favorables, el gran dinamismo de las importaciones fue resultado del auge cafetero y del endeudamiento externo en 1925-1928. Entre 1905-1909 y 1925-1929, el valor de las importaciones creció a una tasa de 12.3% anual, en promedio.

Tanto en el caso de las exportaciones como de las importaciones, a lo largo del siglo que estamos analizando solo en los períodos, 1850-1882 y 1910-1929, se observa un crecimiento superior al de la población. De hecho, a lo largo del siglo 1830-1929 las importaciones tuvieron un comportamiento más o menos simétrico al del sector exportador, con un saldo comercial generalmente positivo, lo cual no es sorprendente, dadas las escasas posibilidades del país de atraer capitales en cantidades considerables (gráfica 6.4). Solo en la década de 1920 el país recibió considerables recursos externos como consecuencia de la indemnización de Estados Unidos a Colombia por la separación de Panamá, el aumento de la inversión extranjera directa y el acceso al crédito internacional. Esto explica por qué en el último quinquenio aquí reportado la balanza comercial haya podido ser deficitaria.

Gráfica 6.4. Exportaciones e importaciones, 1835/1839–1925/1929



FUENTES: hasta 1898, Ocampo, *Colombia y la economía mundial*; en adelante, Greco, *El crecimiento económico*.

Por otra parte, no hay que olvidar que en el caso de Colombia estamos hablando de un país con un sector exportador relativamente pequeño en relación con el resto de la economía. Desafortunadamente las estimaciones sobre el PIB de Colombia para el periodo anterior a 1905 son muy fragmentarias. A partir de las series del PIB estimadas por Kalmanovitz y López¹⁸, se puede calcular que a lo largo del siglo XIX la participación de las exportaciones en el producto estuvo en torno a 10%. La contribución directa de las exportaciones al crecimiento pudo haber sido algo superior en el periodo de mayor crecimiento exportador, en torno a 19%, entre mediados del siglo XIX y principios de los 1880. Posteriormente, durante las dos últimas décadas del siglo XIX y los años de la Guerra de los Mil Días, las exportaciones estuvieron prácticamente estancadas (incluso fueron negativas en términos per cápita, véase el cuadro 6.1), por lo que no pudieron haber contribuido al crecimiento del PIB. Para el periodo 1905-1929, que incluye el auge cafetero, el PIB real¹⁹ creció a una tasa similar al de las exportaciones reales: 5.7% anual para el primero y 5.9% para el segundo. Por lo tanto, la contribución directa de las exportaciones al crecimiento fue similar a la de su participación dentro del PIB: alrededor de 10%. La razón por la que las exportaciones no tuvieron un peso creciente en el PIB en estos años, a pesar de la gran expansión cafetera, fue que el PIB también tuvo un crecimiento veloz, en gran parte como consecuencia de las primeras fases del cambio estructural de la economía colombiana que el propio auge cafetero propició, según veremos en la cuarta sección.

A diferencia de otros países del continente, en Colombia la inversión extranjera directa en la producción de bienes exportables fue muy escasa durante el periodo aquí analizado. Dicha inversión se restringió a una parte de las empresas de oro y plata y a los sectores de banano y petróleo en las primeras décadas del siglo XX. Por lo tanto, aunque no contamos con datos de pagos a factores y de

¹⁸ Kalmanovitz y López, *Las cuentas nacionales*, p. 27.

¹⁹ Calculado a partir de datos del Greco, *El crecimiento económico*.

impuestos, podemos suponer que el valor de retorno de las exportaciones fue alto, salvo en el caso tardío del petróleo.

También hubo presencia de capital extranjero en la comercialización de los bienes de exportación. Sin embargo, en muchos casos las casas exportadoras eran regentadas por inmigrantes que se habían establecido en el país, de forma que la presencia extranjera no necesariamente implicaba que las ganancias realizadas en el comercio de exportación fueran remitidas al extranjero. Por otra parte, las casas comerciales, y en especial las extranjeras, combinaban el negocio de las exportaciones con el de la importación de bienes de consumo, el tráfico de letras de cambio, las ventas al por mayor y al por menor y el crédito, entre otros. De esta manera, es casi imposible conocer en términos precisos la participación de la ganancia comercial obtenida en actividades de exportación, aunque podemos suponer que fue importante.

Lo anterior describe la evolución del sector exportador de Colombia a lo largo del siglo XIX y principios del XX. Las diferentes bonanzas que ocurrieron en la segunda mitad del siglo XIX fueron consecuencia de los ciclos particulares de un número reducido de productos que se fueron turnando como el sector líder de las exportaciones del país. Estos ciclos estuvieron determinados por elementos particulares del mercado específico de los productos, más que por tendencias generales de la economía internacional. Tras el periodo de vaivenes y estancamiento de 1883-1910, el país tuvo su época dorada de las exportaciones en las siguientes dos décadas, basada sobre todo en el café.

Impacto de los ciclos de las exportaciones a nivel regional

En vista de lo planteado en la segunda sección acerca de la gran importancia de las regiones como escenarios donde se concentró el desarrollo del modelo agroexportador en distintos períodos, y de los efectos muy diferenciados en las poblaciones campesinas de las distintas regiones, en esta sección analizaremos el modelo agroexportador colombiano a partir de su impacto regional en los casos

del tabaco y el café. Nos enfocaremos en dos elementos: el efecto de la exportación en términos del ingreso y su distribución, y su capacidad para generar eslabonamientos con otros sectores económicos y externalidades favorables para el desarrollo económico.

Tabaco

Las exportaciones de tabaco de Colombia comenzaron muy tímidamente en la década de 1830, cuando la comercialización de la hoja era aún un monopolio estatal, y tomaron fuerza a fines de la década de 1840, cuando comenzó a exportarse desde la región de Ambalema. Posteriormente, hacia mediados de la década de 1850, ya bajo el régimen de libre producción y comercialización, la región caribeña de Montes de María se incorporaría a esta exportación, constituyéndose en la principal región exportadora de la hoja de 1863 en adelante.²⁰

Las distintas regiones productoras de tabaco en Colombia estuvieron desde mediados del siglo XIX bajo la influencia de fuerzas externas similares: el surgimiento de una nueva demanda de tabaco negro en rama por parte de casas manufactureras europeas, sobre todo en Bremen y Hamburgo, y la expansión del capital comercial alemán e inglés, que se materializó en la llegada a estas regiones de casas comerciales que instalaron el negocio de exportación de tabaco e importación de manufacturas. Estas fuerzas globalizantes, sin embargo, arribaron a regiones cuyas estructuras agrarias eran muy diferentes: mientras que a mediados de siglo en la región de Ambalema la frontera agrícola estaba relativamente cerrada y la tierra estaba en manos de grandes propietarios, en Montes de María la tierra era superabundante en relación con la mano de obra, y esta era de libre acceso para el campesinado. Esto determinó que cada una de estas regiones experimentara trayec-

²⁰ Otras dos regiones de Colombia que exportaron tabaco durante la segunda mitad del siglo XIX fueron Palmira y Santander. Sin embargo, su participación en las exportaciones fue relativamente modesta.

torias distintas de inserción al mercado internacional, y que los efectos sobre las poblaciones cosechadoras de tabaco fueran también diferentes.

En Ambalema, el cultivo de tabaco había sido introducido desde el siglo XVIII con objetivos comerciales y fiscales.²¹ Con anterioridad al auge tabacalero de mediados de siglo, la mayor parte del campesinado estaba dedicado a una agricultura de subsistencia. En cuanto a los cosecheros de tabaco, había quienes cultivaban terrenos de diferentes tamaños, aunque los que cultivaban pequeñas extensiones con menos de 6 000 matas eran la mayoría.²²

Al iniciarse el auge de exportación de tabaco en la década de 1840, la hoja pasó a cultivarse en terrenos más grandes dentro de las haciendas. Los terratenientes volcaron su atención sobre este cultivo y pasaron a controlar la producción y la comercialización en el primer eslabón de la cadena, esto es, la intermediación entre los cosecheros y los comerciantes y casas exportadoras.²³ Esto se dio a raíz de cambios en las políticas impulsadas por parte del monopolio estatal del tabaco. En efecto, los terratenientes de la región comenzaron a solicitar matrículas del orden de 20 000 matas, y el Estado comenzó a concederlas. En parte esto fue consecuencia del hecho de que el gobierno había utilizado los fondos del monopolio del tabaco para cubrir los gastos generados por la guerra civil de 1839-1841, lo que hizo que los pagos a los cosecheros del tabaco comenzaran a sufrir grandes retrasos. Esta situación llevó al gobierno conservador de Herrán (1841-1845) a buscar algún mecanismo para permitir que el capital privado entrara al negocio y finanziara el hueco fiscal dejado por las deudas del gobierno frente a comerciantes y cosecheros de tabaco.²⁴

Lo que siguió fue muy sintomático del cambio que había sufrido el tabaco cuando surgieron las posibilidades de obtener ga-

²¹ Bejarano y Pulido, *El tabaco*, p. 74.

²² Según René de la Pedraja, “Los cosecheros de Ambalema”, p. 48, en 1833 el 57% de los cosecheros cultivaban 6 000 matas o menos.

²³ McGreevey, *Historia económica*, p. 78.

²⁴ Safford, *Commerce and Enterprise*, cap. 5.

nancias atractivas mediante la exportación. Se inició una fuerte competencia entre los comerciantes y las casas exportadoras de Bogotá y de otras regiones por obtener privilegios de parte del gobierno para comercializar o exportar la hoja. De esta manera, a lo largo de la década de 1840 Ambalema pasó de una situación de monopolio estatal en el sector tabacalero, con un comportamiento exíguo de las exportaciones, a una situación de auge exportador controlado por el capital comercial privado y fuerte injerencia de los terratenientes en la cadena de comercialización.

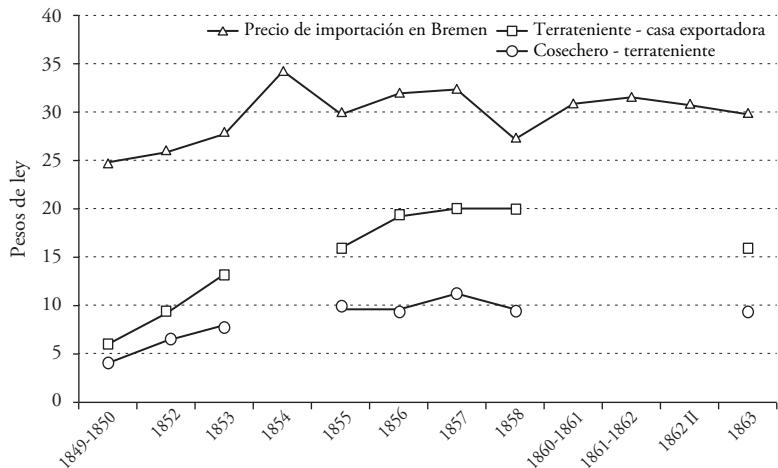
En ese marco, las relaciones entre los cosecheros y los terratenientes se basaron en una combinación de arrendamiento y trabajo a destajo, con elementos de endeudamiento. Básicamente el cosechero estaba obligado a entregar una parte del tabaco que cosechara al terrateniente por concepto de arriendo de la tierra, mientras que la otra parte también debía venderla al terrateniente a un precio prefijado (componente de trabajo a destajo). Simultáneamente, se le descontaba un interés a cuenta de los recursos que el terrateniente le hubiera avanzado.²⁵

En la siguiente fase de la cadena, los arreglos establecidos entre las casas comerciales y los terratenientes eran muy variados, pero en general, cuanto más grande fuera el terrateniente, mejores condiciones conseguía en su negociación con la casa exportadora, que en las décadas de 1840 y 1850 era principalmente la antioqueña de Montoya y Sáenz. Los terratenientes impusieron una renta de intermediación muy alta, que al final haría inviable la economía exportadora de tabaco en Ambalema. En la gráfica 6.5 se muestran los precios pagados al cosechero, al intermediario (terreniente) y al exportador en la cadena de comercialización, para los años en que hay datos (1849-1863).

En Montes de María, la abundancia de tierras libres, por lo menos en lo que se refiere a la provincia de El Carmen (que comprendía la mitad norte de la región), determinó que se formara una típica sociedad campesina, donde la producción estaba organizada

²⁵ Ocampo, *Colombia y la economía mundial*, pp. 248-249.

Gráfica 6.5. Ambalema: precios del tabaco en los tres nodos de la cadena de comercialización, 1849-1863 (pesos de ley / quintal)



NOTA: el precio de importación de 1849-1850 es el de 1850; el precio de importación de 1860-1861 y de 1861-1862 es el promedio de cada par de años; el precio de importación del segundo semestre de 1862 (1862-II) es el de 1862.

NOTA SOBRE LA MONEDA: durante esos años existían dos unidades monetarias de cuenta: el viejo peso de 8/10, heredado del periodo colonial, en el que 1 peso se conformaba por 8 reales, y el peso de ley (republicano), que funcionaba con el sistema decimal. 1 peso de 8/10 era equivalente a 0.8 pesos de ley, aunque ambos estaban basados en plata.

FUENTES: los precios pagados al cosechero y al terrateniente fueron convertidos a pesos de ley por quintal a partir de datos proporcionados por Sierra, *El tabaco*, pp. 147-148; y Safford, *Commerce and Enterprise*, cap. 5. El precio de importación en Bremen fue convertido a pesos de ley por quintal a partir de datos de Ocampo, *Colombia y la economía mundial*, pp. 222-223.

predominante por lotes de pequeña y mediana extensión, trabajados con mano de obra familiar.²⁶ El sistema de cultivo aplicado era el de tumbar y quemar el bosque para sembrar tabaco y productos de “pan coger” durante unos pocos años, quizá dos o tres cosechas. No se utilizaban abonos y la tierra no comenzó a ararse hasta bien

²⁶ En esta región la abundancia de tierras libres y el efecto de esta estructura agraria sobre las formas de producción eran evidentes para los contemporáneos. Véase “Informe del Gobernador de la provincia de Corozal, en el año de 1874”, *Gaceta de Bolívar* (30 de julio de 1874), pp. 158-160.

entrado el siglo xx.²⁷ Durante la segunda mitad del siglo XIX había tanta tierra disponible en Montes de María que, de hecho, la tierra solo adquiría valor comercial en la medida en que hubiera sido trabajada.

Antes de 1850 Montes de María era una economía campesina en la que, si bien había mercados abastecidos por excedentes, en gran medida las familias se autoabastecían de alimentos. El aumento del cultivo de tabaco a raíz del auge exportador no transformó este sistema de forma fundamental, sino que se integró a él proporcionando a las familias un artículo de venta rápida y fácil que incrementó el peso del mercado en su reproducción económica.

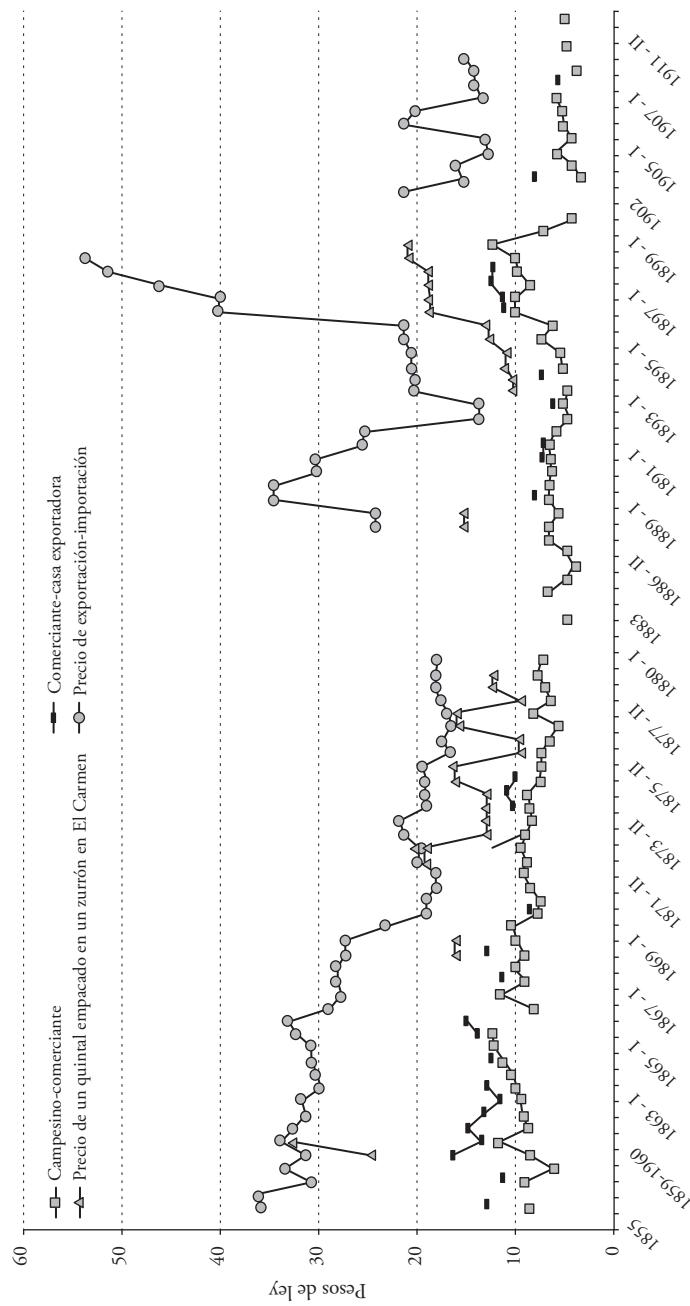
La cadena de comercialización estaba gobernada por los mecanismos de avances y endeudamiento. Los pequeños comerciantes locales (algunos de los cuales también eran campesinos) recibían una determinada cantidad de dinero de una casa exportadora, para pagarla con tabaco a un precio prefijado o al precio corriente que hubiera en los centros (pueblos) comerciales al momento en que se hicieran las entregas. Los comerciantes respaldaban sus deudas con bienes raíces o semovientes. Con esos capitales, los comerciantes, a su vez, hacían adelantos a las familias campesinas, quienes igualmente quedaban comprometidas a entregar una cantidad determinada de tabaco en la siguiente cosecha.²⁸ En la gráfica 6.6 se muestran los precios del tabaco en los principales nodos de la cadena de comercialización.

Lo que estos datos nos muestran es, en primer lugar, que los precios recibidos por los campesinos (línea inferior) desde el comienzo del auge exportador hasta la crisis de la primera Guerra Mundial se comportaron de forma paralela al ciclo de las exportaciones de tabaco durante ese mismo periodo: auge hasta mediados

²⁷ “Informe que presenta el prefecto de la Provincia del Carmen, al señor Gobernador del Departamento”, *Registro de Bolívar* (23 de octubre de 1906), pp. 461-462.

²⁸ Para un análisis del sistema de crédito de los comerciantes a las familias cosechadoras, véase Colmenares, “Crédito, coerción y fidelidad laboral”, pp. 174-187.

**Gráfica 6.6. Montes de María: precios del tabaco en los cuatro nodos de la cadena de comercialización, 1855-1913
(pesos de ley constantes de 1892 / quintal)**



NOTA: para obtener pesos constantes los precios nominales fueron deflactados con una serie de precios de los alimentos de Barranquilla, que está disponible para el lector interesado bajo solicitud.

FUENTES: para los precios pagados al cosechero, al corredor y el valor del zurrón, Colmenares, “Crédito, coerción y fidelidad laboral”, p. 184. Para el precio de importación en Bremen, Ocampo, Colombia, y la economía mundial, pp. 222-223.

de la década de 1870, depresión durante la segunda mitad de los setenta y la década de 1880, recuperación en la década de 1890 y nueva fase depresiva a comienzos del siglo xx. En segundo lugar, los datos reflejan que el margen de intermediación de los pequeños comerciantes se fue reduciendo a medida que el mercado hanseático se hacía más competitivo durante la segunda mitad del siglo xix: un promedio de 40.2% en el periodo 1856-1865; 23.0% en 1866-1876, y 18.8% en 1890-1900.²⁹

Por otra parte, se observa que los precios de exportación, de los que dependían las ganancias de las casas exportadoras, tuvieron una fuerte volatilidad. El gran incremento observado hacia finales de la década de 1890 no solo obedeció al aumento de los precios en el mercado alemán, sino también a la devaluación de la plata respecto al oro, lo que benefició ampliamente a los exportadores.³⁰

El contraste entre los precios relativos de la cadena de Ambalema frente a la de Montes de María es notable. En Ambalema, el precio pagado por las casas exportadoras a los terratenientes fue creciendo mucho más que el precio obtenido por los cosecheros, de manera que la parte correspondiente a los campesinos fue disminuyendo de 66%, en 1849-1850, a 48% en 1858 (aunque el dato de 1863 es nuevamente 60%) siendo el promedio del periodo 59% (gráfica 6.5). En cambio, en Montes de María, durante el periodo 1856-1863 no se observa que el precio obtenido por los campesinos, como proporción del precio al que vendían los comerciantes, hubiera tendido a la baja. La parte correspondiente a los campesinos osciló entre 53 y 85%, siendo el promedio de 70 por ciento.

²⁹ Colmenares, “Crédito, coerción y fidelidad laboral”, p. 183.

³⁰ Es importante aclarar que el precio de exportación (línea superior) no es estrictamente comparable con los precios de compra a los campesinos y los comerciantes: mientras que estos últimos correspondían a las hojas de tabaco después de haber sido cosechadas y secadas en la finca campesina, el precio de exportación incluía todos los costos de clasificación de la hoja en tres tipos, fermentación y empaque, de manera que el tabaco, en esta última forma, tenía incorporado un mayor valor agregado.

En el caso de Ambalema, el lastre creciente de los terratenientes para la competitividad de la región en el mercado internacional también se observa al comparar los precios obtenidos por los intermediarios frente a los precios de importación obtenidos por las casas exportadoras. Durante la década de 1850 los terratenientes fueron absorbiendo una parte cada vez mayor del precio logrado por los exportadores en el mercado de Bremen, pasando de 24 a 74% entre 1849 y 1858, aunque el dato de 1863 retrocede a 54% (el promedio del periodo es 51%). En contraste, el precio obtenido por los comerciantes de Montes de María como proporción del obtenido por las casas exportadoras de Barranquilla y El Carmen en Bremen, osciló entre 36 y 49%, siendo el promedio de 42%. Más aún, en aquellos años en los que las series de las dos regiones se traslapan (1856, 1858 y 1863), mientras que los campesinos de ambas regiones estaban recibiendo por el quintal de tabaco precios no muy distantes (una diferencia de 16% a favor de Ambalema), la diferencia de precios entre los intermediarios era notable (65% a favor de Ambalema, véase el cuadro 6.3).

Lo que la historia regional comparada nos muestra es que, al margen de los factores que la historiografía ha señalado para explicar la temprana decadencia del ciclo tabacalero en la zona de Ambalema, tales como la falta de organización gremial para fomentar el sector tabacalero,³¹ o la falta de incentivos para mejorar la calidad y la competitividad,³² la estructura de la tenencia de la tierra y el régimen de producción agrario que se deriva de aquella fue determinante para el mantenimiento o desaparición del sector exportador de tabaco, ante los cambios ocurridos en el mercado externo. Desde mediados de la década de 1870 el mercado de tabaco negro en rama en la Liga Hanseática se volvió mucho más competitivo, cuando comenzaron a llegar los tabacos de Java y Sumatra, lo que causó una caída en los precios. A esto se sumó el

³¹ Safford, *Commerce and Enterprise*, cap. 5.

³² Este es un argumento desarrollado en Harrison, *The Colombian Tobacco Industry*; Ocampo, *Colombia y la economía mundial*; Bejarano y Pulido, *El tabaco*.

Cuadro 6.3. Precios de tabaco obtenidos por las distintas clases sociales: Ambalema *vs.* Montes de María, 1856-1863
(pesos de ley por quintal)

	Precio pagado al cosechero (Ambalema)	Precio pagado al cosechero (Montes de María)	Porcentaje a favor de Ambalema	Precio pagado al terrateniente (Ambalema)	Precio pagado al comerciante (Montes de María)	Porcentaje a favor de Ambalema
1856	9.6	7.6	26.6	19.2	11.4	68.0
1858	9.6	8.3	15.7	20.0	10.4	92.3
1863	9.6	9.0	6.5	16.0	12.0	33.3
Promedio a favor de Ambalema			16.3			64.6

FUENTES: Ambalema: para 1856 y 1863, Safford, *Commerce and Enterprise*, cap. 5; para 1863, Sierra, *El tabaco*, pp. 147-148. Montes de María: Colmenares, "Credito, coerción y fidelidad laboral", p. 184.

retorno por parte de Alemania a una política comercial muy proteccionista a partir de 1879. De esta manera, las presiones típicas de la globalización determinaron que para poder ser competitivos en este mercado era necesario poder exportar a precios bajos. En ausencia de mejoras técnicas, la producción de tipo campesino de Montes de María pudo competir con precios bajos, en tanto que las haciendas de Ambalema no pudieron hacerlo. El cultivo de tabaco bajo los parámetros de la pequeña propiedad y del modo de producción campesino, existente en el Caribe, era funcional a este propósito, principalmente porque la producción de alimentos para el propio consumo en el seno de la familia campesina reducía de manera sustancial los costos monetarios. Adicionalmente, la abundancia de tierras públicas libres hacía que la renta de la tierra fuese inexistente.

En retrospectiva, el principal beneficio que trajo la exportación de tabaco durante el siglo XIX fue el mejoramiento de los niveles de vida de la población involucrada en la producción y comercialización de la hoja durante las fases de auge, particularmente en la región caribeña, ya que su aporte para el desarrollo de largo plazo fue escaso. La externalidad más importante fue complementar el comercio de importación, que se realizaba remontando el río Magdalena, con un artículo valioso en el exterior. De esta manera, a partir de mediados de siglo las compañías de transporte fluvial tuvieron demanda suficiente en ambas direcciones, lo que hizo rentable la introducción de la navegación a vapor por la principal arteria fluvial del país.³³ El carácter especulativo de la exportación de tabaco, dependiente en exceso de la suerte de los precios internacionales, impidió que el Estado o los particulares se embarcaran en la aventura de construir líneas férreas, por más que hubo distintos planes de este tipo. Durante todo el ciclo exportador, las vías que conectaban las zonas productoras con el río siguieron siendo caminos de herradura muy rudimentarios, de difícil tránsito en época de lluvias.

³³ Gilmore y Harrison, “Juan Bernardo Elbers”.

En cuanto a los eslabonamientos con otros sectores productivos, prácticamente el único fue con la producción de cueros, necesarios para el empaque de los zurrones de tabaco negro en rama. Tanto en Ambalema como en Montes de María hubo producción ganadera durante el ciclo exportador, de manera que la exportación de la hoja le dio salida a este subproducto de la industria pecuaria.³⁴ Finalmente, el sector tabacalero generó una demanda importante de mano de obra para las labores de clasificación, fermentación y empaque de la hoja, pero al igual que para el caso del cultivo, esto no implicó cambios estructurales permanentes sino apenas un beneficio temporal a nivel del ingreso, dependiente de las distintas fases del ciclo de exportación.

Café

En el caso del café ocurrió un proceso que guarda algunas semejanzas con el del tabaco, en el sentido de que fue la producción de pequeños y medianos campesinos parcelarios en la zona de la colonización antioqueña, al occidente del país, la que finalmente mostraría una gran capacidad para competir en el mercado internacional en el contexto de precios volátiles y no tan favorables en las primeras décadas del siglo xx. Además, sería este tipo de producción el que tendría una extraordinaria capacidad de expansión, mientras que las haciendas, basadas en un conjunto de relaciones sociales de producción semiserviles, si bien no desaparecerían, sufrirían un tortuoso camino durante el siglo xx, agobiadas por el endeudamiento, la volatilidad del ciclo externo y la lucha de arrendatarios y aparceros por liberarse del conjunto de restricciones a las que eran sometidos en este contexto.

Si bien el cultivo del café estuvo presente a lo largo de todo el siglo 1830-1929, fue hacia 1910 cuando esta actividad comenzó a

³⁴ En todo caso, no podría decirse que la industria pecuaria fue impulsada de forma directa por la exportación de tabaco, puesto que su destino final era el consumo de carne, independiente de la producción de cueros.

tener implicaciones de un orden cualitativamente distinto para el desarrollo nacional, y cuando el sector externo de la economía colombiana comenzó a depender fundamentalmente de la suerte del grano. Hasta ese momento el cultivo y la exportación de café tenía, en términos de desarrollo, las mismas características que tenía el tabaco y los demás productos agrícolas y forestales exportados en el siglo XIX: un impacto que se circunscribía al aumento de los ingresos de ciertas capas de la población a un nivel regional, sin mayores implicaciones para la transformación estructural de la economía a nivel nacional.

Hasta la gran expansión del siglo XX, el café se había desarrollado en los Santanderes, desde la década de 1830, en la región cunditolimense, desde la década de 1870, y en Antioquia, desde mediados de la década de 1880, basado en todos los casos en sistemas de hacienda, con presencia de pequeña propiedad parcelaria en sus márgenes. En las tres regiones, el impulso para la formación de las haciendas provino del capital comercial, acumulado durante los ciclos de exportación anteriores.³⁵

El sistema de hacienda se soportaba en dos elementos centrales. El primero era la minimización de inversiones monetarias, tanto en capital fijo como en pagos a la mano de obra. Los comerciantes convertidos en hacendados eran propietarios ausentes que vivían en las ciudades atendiendo otros negocios. No se interesaban mucho por mejorar la productividad, de modo que el volumen de su negocio cafetero dependía de cuánta tierra y mano de obra pudieran captar.³⁶ Casi toda la inversión en capital fijo estaba representada por la compra de la tierra. Por lo tanto, su rentabilidad dependía de la minimización de costos monetarios laborales. De ahí que, además de producir café, también fuera importante la producción de alimentos para la población arrendataria o aparcera de la hacienda, y los arreglos en los que parte del pago al trabajador fuera la cesión de tierra para cultivos de

³⁵ Palacios, *El café en Colombia*, p. 189.

³⁶ Palacios, *El café en Colombia*; Bejarano, “Los estudios”, p. 128.

pan coger. Con esto se aislaban los costos laborales de la hacienda del mercado de bienes.

El segundo elemento era la retención de la mano de obra de la hacienda, de manera que esta tuviera que recurrir lo menos posible a la contratación de jornaleros asalariados. La práctica de ceder tierra a las familias campesinas para que cultivaran sus alimentos y tuvieran su casa-habitación era también el mecanismo principal para lograr esta retención. Además, era importante mantener la dependencia económica de los trabajadores frente a la hacienda: de ahí la prohibición de cultivar en sus lotes bienes comerciales, las limitaciones para comercializar sus excedentes, los sistemas de multas y castigos, etc. Con estos sistemas la hacienda no solo aislabía sus costos de los mercados de bienes, sino que también mantenía a los trabajadores alejados de los mismos y, en especial, del incipiente y débil mercado de trabajo.³⁷

Con este sistema, la rentabilidad de las haciendas durante los años de la bonanza fue muy buena. Con los precios de la época, el café se vendía en el exterior por unos 22 a 24 pesos-oro por saco de 60 kg, que le dejaban al propietario entre 12 y 15 pesos-oro. Incluso si se supone que el capital circulante necesario era igual al costo de producir y transportar todo el café del país en un año (unos 10 millones de pesos-oro) y se toma como base el valor total de las haciendas a fines del siglo (15 millones de pesos-oro), la rentabilidad que se obtiene es relativamente alta: de 30 a 40%. Otros cálculos basados en datos de haciendas dan estimativos muy similares. Palacios considera, sin embargo, que la rentabilidad fue mucho más baja y no superó en el periodo 1880-1900 como un todo (que incluye algunos años de crisis) un 16% anual; ella era, en cualquier caso, superior a la que se obtenía en inversiones alternativas.³⁸

Cuando los precios bajaron a fines del siglo XIX, esta rentabilidad se esfumó rápidamente. Además, la imposibilidad de cosechar todo el café y de mantener las plantaciones en buenas condiciones

³⁷ Bejarano, "Los estudios", p. 132.

³⁸ Palacios, *El café en Colombia; Ocampo, Colombia y la economía mundial*.

durante la Guerra de los Mil Días generó en muchos casos daños irreparables.³⁹ Los hacendados que se habían endeudado en el exterior para desarrollar sus plantaciones se vieron enfrentados durante estos años al peso creciente de las deudas adquiridas: a medida que los precios del café bajaban, el tipo de cambio subía y era imposible exportar el grano. Muchos de ellos perdieron sus plantaciones durante la guerra. A partir de este momento comenzó un proceso en el que la hacienda cafetera fue dando paso al predominio de la mediana y pequeña explotación, mientras que los grandes capitales se concentraron en controlar la comercialización.⁴⁰

Si nos preguntamos por qué a partir de ese momento fue el café el cultivo que se desarrolló por parte de familias campesinas, hijas de la colonización antioqueña, y no el tabaco, surgen dos factores fundamentales: el primero, de índole externo, tiene que ver con la extraordinaria demanda de café generada en el mercado de Estados Unidos en las primeras décadas del siglo XX, entre otras razones por la necesidad que los importadores norteamericanos percibieron de tener fuentes de abastecimiento alternativas a Brasil. El segundo factor, de índole interno, tiene que ver con las características del cultivo: el tabaco es un cultivo no perenne, que es muy demandante en nutrientes para el suelo. Esto hace que en ausencia de métodos de arado y abono modernos, el sistema de cultivo requiera el continuo traslado de la plantación, lo que significa que solo se pueda dar en una amplia frontera agrícola abierta. El café, en cambio, es un árbol perenne. Por lo tanto, es un tipo de cultivo que implica estabilidad espacial, y que por lo tanto se adaptaba bien a la estructura agraria surgida de la colonización antioqueña, caracterizada por la pequeña y mediana propiedad campesina en zonas de ladera, y rodeada por grandes latifundios en las zonas más planas; esto es, una frontera agrícola cerrada con desigualdad en la distribución de la tierra, pero con una presencia importante de pequeñas y medianas explotaciones parcelarias.

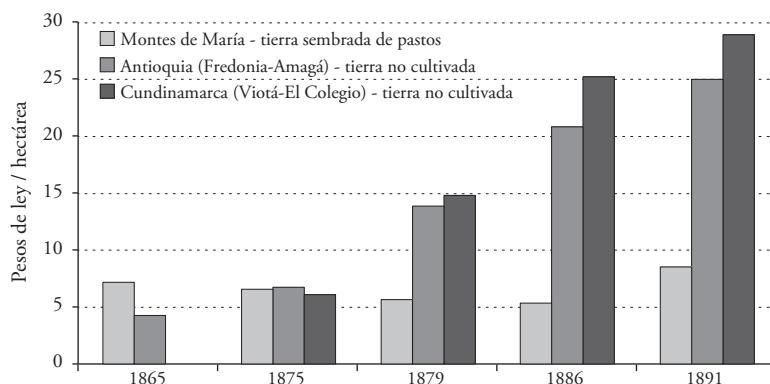
³⁹ Bejarano, “El despegue cafetero”, pp. 165-197.

⁴⁰ Palacios, *El café en Colombia*, p. 269.

La comparación de estas dos estructuras agrarias, que compartían el hecho de que en ambas la pequeña producción campesina era importante, pero diferían en que en una la frontera agrícola estaba relativamente abierta y en la otra relativamente cerrada, se refleja en la evolución de los precios de la tierra en cada una (véase gráfica 6.7). En Montes de María, el precio de la tierra sembrada de pastos se movió ligeramente en el mismo sentido que el ciclo tabacalero, pero en general el precio reflejó más el costo del trabajo de sembrar la tierra con pastos, que la escasez relativa de tierra (escasez que no existía). En cambio, en las zonas cafeteras de Cundinamarca y Antioquia, la tierra *no* cultivada subió rápidamente de precio a partir del auge exportador de las haciendas en la década de 1870.

Si bien la colonización antioqueña de la segunda mitad del siglo XIX reprodujo el patrón de tenencia desigual de la tierra que había en el resto del país, el desarrollo anterior de esta región, basado en una minería del oro que dio gran impulso a una variedad de actividades comerciales, y la particular alianza que hubo entre esta élite comercial de Medellín y algunos de los campesinos que deforestaban el monte, en contra de las pretensiones de viejas familias latifundistas que detentaban títulos de origen colonial, generó

Gráfica 6.7. Precios de la tierra en tres regiones exportadoras, 1865-1891



FUENTES: Montes de María: Colmenares, "La inserción", p. 240. Cundinamarca y Antioquia: Palacios, *El café en Colombia*.

aquí un marco de relaciones sociales más favorable a la movilidad social y a una mayor libertad de los comerciantes y productores, incluso dentro de las haciendas. Además, el desarrollo previo de esta región, basado en la minería del oro, el cual le dio un gran impulso a una variedad de actividades comerciales, también contribuyó a esta especie de apertura social que se dio en la zona de colonización antioqueña. Las aparcerías existentes en las haciendas antioqueñas de finales del siglo XIX tenían más un carácter de asociación entre el dueño de la tierra y las familias campesinas. De hecho, los niveles y las condiciones materiales de vida de estos campesinos debían ser similares a las de las familias campesinas con propiedad individual parcelaria. Además, los hacendados no se opusieron al establecimiento de las pequeñas y medianas propiedades campesinas, pues de hecho se beneficiaban de estas: creaban así una “clientela” a la que podían comercializarle el café y generaban economías de aglomeración que valorizaban la tierra.

La ventaja competitiva de la producción de café en economías campesinas es la misma que las haciendas buscaban afanosamente desde el siglo XIX: la autosuficiencia de bienes necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo. Los campesinos combinaban el cultivo de café con el de alimentos como maíz, frijol, yuca y plátano (que además servía para darle sombra a los cafetos), siendo el primero el cultivo de tipo comercial que brindaba a la familia productora un ingreso monetario. Los escasos requerimientos de inversiones monetarias en estas condiciones (apenas algunas herramientas de trabajo básicas) hacía que los cafetos de las familias campesinas pudieran seguir produciendo en condiciones de precios externos desfavorables, como ocurrió a principios y en la década de los treinta del siglo XX. Según vimos en la tercera sección, sobre esta base fue como se dio la verdadera era de las exportaciones en Colombia.⁴¹

⁴¹ No debe desconocerse, sin embargo, que en la zona de colonización antioqueña también existieron otros sistemas laborales, similares a la aparcería pero adaptados a las condiciones de fincas pequeñas y medianas. Estos fueron los sistemas de contratos por “compañía”, por “compañía de beneficio” y por “compra”, que en todo caso fueron minoritarios frente a la propie-

La producción parcelaria de café no solo producía a costos monetarios bajos, sino que al final resultó tener una mayor capacidad para mejorar la productividad. Al darse, a ojos del trabajador, una relación directa entre la productividad de su trabajo y su ingreso monetario, los incentivos para aumentar la primera eran importantes. De acuerdo con el censo cafetero de 1932, la pequeña propiedad en Caldas duplicaba la productividad por cafeto y por área a la de Cundinamarca, y triplicaba a la de los Santanderes. Entre las innovaciones técnicas introducidas en las primeras décadas de siglo por los campesinos de esta región se encuentran: el café interplantado, el sombrío, el uso de abonos animales y vegetales derivados del proceso de despulpe, sistemas de drenaje, el deshierbe con machete en lugar de la azada, entre otros.⁴²

La transición de la expansión cafetera basada en la hacienda a la expansión basada en la producción parcelaria implicó también cambios importantes en la comercialización. Básicamente la producción y la comercialización, que en el viejo sistema estaban unidas en la figura del comerciante-hacendado, ahora se escindieron, al realizarse la primera por las familias campesinas y la segunda por los intermediarios (llamados “fonderos” en Antioquia) y las casas exportadoras. Esto le dio una mayor estabilidad a la estructura de producción-comercialización, pues en períodos de precios bajos el campesino sigue produciendo, mientras que, en el sistema de haciendas, las malas expectativas podían llevar al hacendado-comerciante a dedicar sus rentas en trabajo a otras labores productivas de la hacienda en detrimento de la actividad exportadora.⁴³ Esto implicó que, en el siglo XX, la caída de los precios del café ya no ponía en cuestión la continuidad de la producción, como sí solía ocurrir con los ciclos exportadores del siglo XIX.

Los efectos sobre el desarrollo nacional generados por el auge cafetero de comienzos del siglo XX fueron considerables. Durante

dad familiar individual. Para un análisis de todos estos sistemas véase Machado, *El café*, pp. 150-159.

⁴² Kalmanovitz, *Economía y nación*, pp. 197-198.

⁴³ Nos basamos en los argumentos desarrollados en Bejarano, “Los estudios”, y “El despegue cafetero”.

la segunda y tercera décadas del siglo XX, Colombia comenzó a tener un desarrollo industrial importante. Las primeras interpretaciones históricas sobre el desarrollo del café vincularon estos dos procesos por el efecto que tuvo el aumento del ingreso en manos de pequeños y medianos campesinos, el cual habría generado una demanda de manufacturas, que hizo posible y rentable el inicio de algunas ramas industriales en el país.⁴⁴ Investigaciones posteriores⁴⁵ cuestionaron esta tesis, al considerar que los beneficios de la expansión cafetera se concentraron en la red de comerciantes.⁴⁶ Según esta tesis, el gran efecto de la expansión del café fue la promoción de la acumulación de capital.

La exportación de la producción del café en la zona de colonización antioqueña generó eslabonamientos y externalidades que terminarían por conducir al país a un estadio de desarrollo diferente. Los eslabonamientos fueron evidentes en el surgimiento de una demanda importante de herramientas y máquinas necesarias para el procesamiento del grano, tales como lavadoras, secadoras, trilladoras, máquinas para seleccionar el grano y, sobre todo, despulpadoras. La demanda de estas últimas se disparó al mismo ritmo que se creaban nuevas plantaciones, pues no era posible centralizar el proceso de despulpar el grano. Hacia 1926 en Antioquia y Caldas había unas 17 240 despulpadoras para un total de 20 260 fincas.⁴⁷ Aunque en un principio esta demanda fue satisfecha con importaciones, desde finales del siglo XIX comenzaron a ser producidas por las fundiciones antioqueñas, que habían surgido algunas décadas antes, también para producir algunas herramientas necesarias en la minería del oro. Por su parte, la demanda de herramientas como picas,

⁴⁴ Nieto Arteta, *Economía y cultura*; Parsons, *La colonización antioqueña*.

⁴⁵ Arango, *Café e industria 1850-1930*; Palacios, *El café en Colombia*.

⁴⁶ Con base en un estudio de la época (Antonio García, *Geografía económica de Colombia-Caldas*, Bogotá, 1937), Arango, en *Café e industria*, pp. 192-197, estima que los campesinos eran explotados por parte de los fondos, al recibir por el grano solo un 50% de los precios vigentes en las plazas comerciales de la región.

⁴⁷ Brew, *El desarrollo económico*, pp. 301-303.

azadones y machetes, supuso el surgimiento de industrias metalme-cánicas en poblaciones como Medellín, Amagá y Manizales.⁴⁸

El otro eslabonamiento importante del sector cafetero con el manufacturero consistió en la demanda de sacos para el empaque del café. Durante el siglo XIX estos se importaban de Escocia, pero a comienzos del XX comenzaron a producirse en cabuya en distintas re-giones. La demanda de sacos creció al mismo ritmo extraordinario de las exportaciones de café durante las primeras décadas del siglo XX, sobre todo durante la primera Guerra Mundial, cuando colapsaron las importaciones de sacos. Tras la guerra, el gobierno puso un aran-cel a ese producto, y la industria nacional de sacos siguió creciendo.⁴⁹

El gran incremento de la demanda de bienes manufacturados de consumo, resultado del aumento en el ingreso monetario de campesinos, trabajadores y comerciantes vinculados a la economía cafetera, permitió el crecimiento de sectores como: materiales de construcción, alimentos y bebidas, productos de cerámica y vi-drio, industrias metalmecánicas y textiles. Especial mención merece este último, por su importancia en el proceso de industrializa-ción antioqueño y como parte de un proceso de sustitución de importaciones que se perfiló dinámicamente desde comienzos del siglo XX. La vinculación del desarrollo textil con la exportación de café fue directa, tanto por el lado de la demanda⁵⁰ como por el de la oferta, a partir de la acumulación de capital realizada por ca-sas y familias comerciantes que tenían en la trilla o exportación del café una de sus principales actividades económicas.⁵¹ El grupo de familias empresariales que instauraron las fábricas textiles en el occidente del país se formó, así, a partir de una secuencia de acti-

⁴⁸ Kalmanovitz, *Economía y nación*, p. 210 y siguientes.

⁴⁹ Brew, *El desarrollo económico*, pp. 304-305.

⁵⁰ Todavía en 1953 una alta proporción de la demanda de bienes indus-triales en esta región provenía del sector rural, particularmente en el sector textil. Véase CEPAL, *Análisis y proyecciones*, cuadro 222.

⁵¹ Para un recuento de la creación de empresas textiles por parte de nota-bles familias comerciantes antioqueñas, como Vásquez, Restrepo, Echavarría, Ospina, Medina y Mejía, véase Brew, *El desarrollo económico*, pp. 378-385.

vidades económicas cuyas principales fases fueron la producción y exportación de oro, la formación de haciendas cafeteras, el procesamiento y comercialización del café y, finalmente, la inversión en industrias secundarias para el mercado interno. Para este último momento, la región no solo contaba con capitales acumulados en esta secuencia de negocios, sino también con los conocimientos técnicos y administrativos necesarios para dar un salto hacia un proceso de industrialización más intensivo.⁵²

En cuanto a desarrollo de infraestructura de transportes, así como el inicio de la navegación fluvial a vapor estuvo asociada a la exportación de tabaco, existe una clara correlación entre la exportación de café y el desarrollo ferroviario. En la década de 1870 se construyó el ferrocarril de Cúcuta, que conectaría la región cafetera de Norte de Santander con el río Zulia. En la década siguiente se iniciaría la construcción del ferrocarril de Girardot, que serviría para transportar café de las haciendas cundinamarquesas hacia el río Magdalena. Más importante aún, a mediados de los setenta se iniciaría en Puerto Berrio la construcción del ferrocarril de Antioquia, el cual llegaría hasta Medellín en 1914 y seguiría extendiéndose en años posteriores a diferentes puntos de la región cafetera. Este sería fundamental no solo para mejorar la competitividad del grano, sino también para permitir la importación de maquinaria necesaria para el desarrollo industrial de esta región. Por su parte, el ferrocarril del Pacífico, que se fue construyendo desde fines del siglo XIX, llegaría a Cali en 1915 y posteriormente se extendería hacia la zona cafetera central. Finalmente, mediante un cable aéreo

⁵² Dado que lo que interesa aquí es la relación entre el sector exportador y la industrialización, dejamos de lado otros factores que no son menos importantes en la explicación del desarrollo textil en las primeras décadas del siglo XX en Antioquia. Estos son los recursos existentes en la región para obtener fuerza hidráulica, la disponibilidad de mano de obra barata (mujeres y niños), la protección natural dada por los costos de transporte, el proteccionismo arancelario, la Guerra Civil de 1899-1902, la primera Guerra Mundial, y la devaluación de la moneda. Al respecto véase Brew, *El desarrollo económico*, pp. 373-375.

entre Manizales y Mariquita, la producción cafetera de Caldas fue conectada con el río Magdalena.

Todos estos procesos de crecimiento económico generados por la expansión cafetera terminarían por resquebrajar las estructuras de producción basadas en la aparcería y el arrendamiento que aún subsistían en las viejas haciendas decimonónicas. Los campesinos agregados y residentes en esas unidades productivas tenían ahora alternativas económicas. Por lo tanto, comenzaron a exigir mayor libertad para la comercialización de los productos cultivados en sus parcelas, la abolición del pago de rentas en especie y con trabajo obligatorio, a pedir el reconocimiento de las mejoras realizadas a la tierra en caso de expulsión, e incluso a cuestionar la legalidad de la propiedad hacendaria. Este fue el contexto en el que se dio un auge de las luchas agrarias en la década de 1920, y a las que la República liberal intentaría dar tratamiento mediante la primera ley de reforma agraria, la Ley 200 de 1936. Con ello se dieron pasos importantes para la modernización de las relaciones sociales de producción en las zonas rurales.

En síntesis, el desarrollo de la economía cafetera en el occidente del país fue la base que sustentó una serie de procesos de expansión del mercado interno y acumulación de capital que repercutiría en el desarrollo industrial urbano y moderno en Colombia. El aumento del recaudo fiscal, fruto de este auge, y el acceso al endeudamiento externo que permitió al final del proceso, repercutió a su vez en el incremento de la capacidad del Estado para direccionar el proceso de desarrollo en el país, en particular mediante una mayor inversión en infraestructura.

Balance general y epílogo

Durante el siglo que va de 1830 a 1929, Colombia pasó de estar fuertemente lastrado por las rigideces propias de las estructuras económicas y sociales de tipo colonial, a ser un país que lograría finalmente vincularse de forma estable a la economía internacional. En el siglo XIX, cuando el desarrollo exportador se caracterizó por una

diversidad de esfuerzos que estuvieron confinados al ámbito de algunas regiones, cada una con sus propias particularidades respecto a sus estructuras agrarias, dicha transición fue lenta. A esto siguió, sin embargo, un rápido crecimiento de las exportaciones entre 1910 y 1929. Este se cimentó en el aumento de la producción cafetera sobre la base de las economías campesinas del occidente del país. La rápida expansión económica generada por el auge del café también se reflejó en el crecimiento de la manufactura moderna, en mejoras significativas de la infraestructura y, en un plano más general, en la paulatina consolidación del capitalismo como la relación socioeconómica básica, tanto en las áreas rurales como en las urbanas.

No hay, entonces, un caso para la teoría de la dependencia en el desarrollo exportador de Colombia, pues es evidente que la exportación de café rompió con las limitaciones propias de la economía de “archipiélagos” regionales, y propició el desarrollo industrial del país. En esto ha habido siempre un consenso entre las distintas corrientes historiográficas. Lo que sí ha estado en discusión, en cambio, es el mecanismo por medio del cual la economía cafetera generó este tipo de desarrollo: ya sea por la vía de aumentar la demanda de bienes industriales por parte de los sectores campesinos vinculados al café o bien por la vía de permitir una acumulación de capital que terminó irrigando el crecimiento industrial, dos procesos que fueron complementarios y estuvieron apoyados además en la mejora de infraestructura facilitada por la mayor disponibilidad de recursos fiscales.

El éxito tardío del modelo agroexportador en el caso colombiano no niega, sin embargo, que las presiones económicas a las que está sometida una nación que logra el desarrollo industrial por la vía de la exportación de productos básicos son de una índole distinta que la de los países que logran tal tipo de desarrollo principalmente mediante procesos de ampliación del mercado interno, impulsado por fuerzas endógenas. Durante el siglo xx, el sector externo de la economía sería muy dependiente de la suerte de un solo producto, lo cual traería problemas y complejidades en términos macroeconómicos y de economía política.

Como en el resto de América Latina, la Gran Depresión produjo un impacto negativo significativo sobre la economía colombiana.⁵³ Dada la dependencia de las exportaciones de café, la caída de los precios del grano fue uno de los principales canales de transmisión y se reflejó en una caída de 50% de los términos de intercambio del café entre 1925-1929 y 1935-1939, y una disminución adicional con el estallido de la segunda Guerra Mundial. El problema no fue la disminución de la demanda en Estados Unidos y Europa, sino el exceso de oferta generado por la sobreproducción brasileña. Durante la década de 1930, este problema sería manejado unilateralmente por Brasil, como lo había sido desde comienzos del siglo. Este país llegó a un acuerdo con Colombia para regular el mercado del grano, pero dicho acuerdo solo duró unos pocos meses, en 1936. Con el estallido de la Guerra, Estados Unidos promovió el primer acuerdo internacional exitoso, el Acuerdo Interamericano del Café, firmado a finales de 1940.

Aun así, en la década de 1930 la producción cafetera siguió creciendo a un ritmo impresionante, como reflejo del efecto retrasado del alto nivel de siembras en la década anterior, siembras que continuaron a un ritmo más reducido en los treinta. Las cantidades exportadas aumentaron 62% entre 1925-1929 y 1935-1939. Esto, junto al crecimiento aún más rápido de las exportaciones de oro, explica por qué las exportaciones reales aumentaron 56% en los mismos años.⁵⁴ Lo anterior evitó una caída marcada del poder de compra de las exportaciones, que solo disminuyó 8% en 1930-1934 respecto al quinquenio anterior, y comenzó a recuperarse desde medianos de la década. Como lo hemos señalado a lo largo de este ensayo, la capacidad de la economía campesina de resistir bajos precios fue la clave del dinamismo cafetero durante estos años. No obstante, en la década de 1930 el ritmo de siembras se

⁵³ El análisis que sigue se basa Ocampo, “La crisis mundial” y Ocampo y Montenegro, *Crisis mundial*.

⁵⁴ El petróleo y el banano, en cambio, tuvieron un escaso crecimiento, y el segundo experimentó los efectos de la huelga en las plantaciones en 1928 y de la sigatoka negra con posterioridad.

redujo y las plantaciones comenzarían a envejecer, factores que afectaron negativamente la producción del grano hacia fines de los años 1940.

La crisis del sector externo fue mucho más marcada por el lado de los flujos de capital. El auge de financiamiento externo, que había beneficiado a Colombia ampliamente en 1926-1928, se interrumpió súbitamente con el colapso de Wall Street. La reversión de los flujos de capital, sumado a la aplicación de políticas macroeconómicas ortodoxas, con el propósito de mantenerse dentro de las reglas del patrón oro, generaron una recesión inicial. A partir de septiembre de 1931, la introducción del control de cambios facilitó la adopción de una política monetaria y crediticia expansiva. Este giro, unido a la moratoria de la deuda externa, al fuerte aumento de aranceles y a una moderada expansión fiscal, fueron las claves de una fuerte recuperación económica, a ritmos en todo caso inferiores a los de los años 1920.

Los eslabonamientos de la expansión cafetera de las décadas anteriores a la crisis fueron claves en la recuperación. La expansión del mercado interno generada por el auge cafetero generó un ambiente propicio para un rápido crecimiento de la producción industrial, especialmente de la producción textil, basada en una activa sustitución de importaciones. La integración del mercado interno generada por la expansión tardía de la infraestructura de transporte contribuyó igualmente a este proceso y se acentuó con el giro hacia la construcción de una mayor red vial durante los años 1930. El auge industrial se acentuaría aún más con la recuperación de los precios del café desde fines de la segunda Guerra Mundial.

En síntesis, las décadas de 1930 y 1940 significaron para Colombia la consolidación de un proceso de industrialización que tenía raíces firmes en el auge exportador de 1910-1929. No es casual que los cuatro focos de desarrollo industrial (Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla) se caracterizaran por tener fuertes nexos con la economía exportadora de café, bien sea por su cercanía geográfica con las zonas productoras o por servir de puerta de salida hacia los mercados externos.

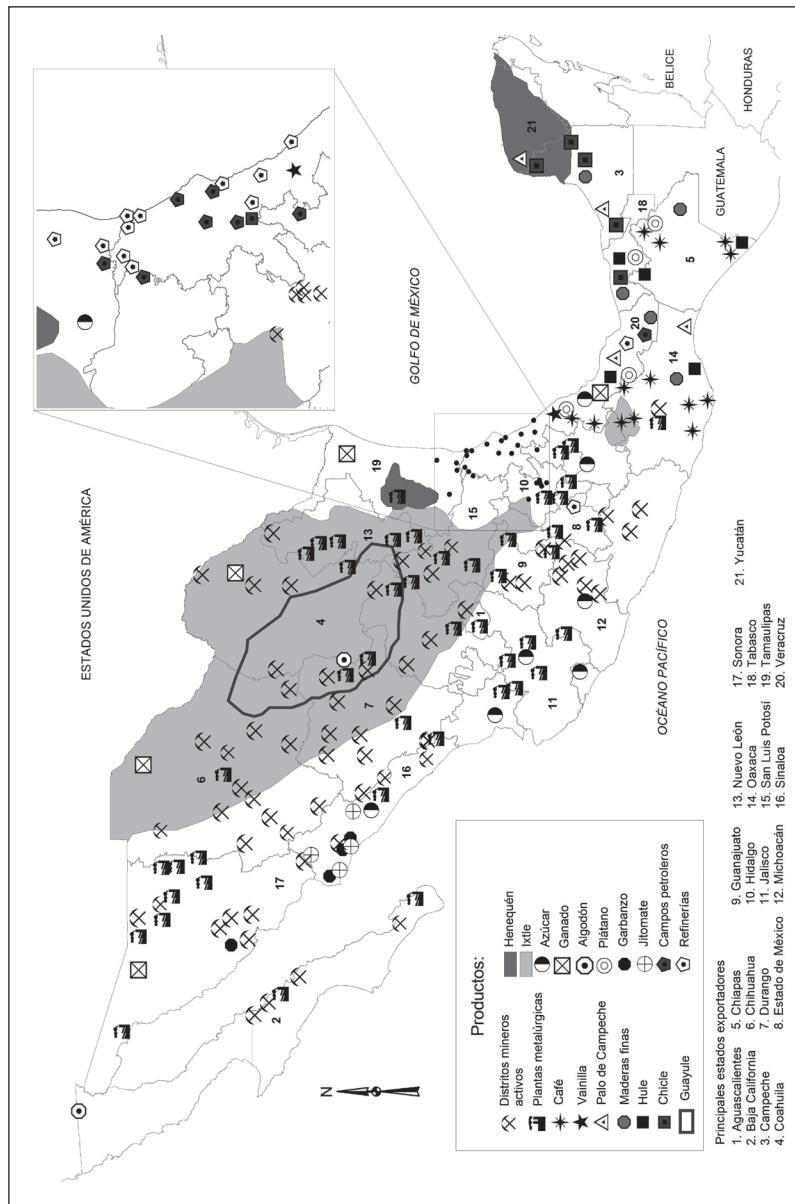
Referencias

- Arango, Mariano, *Café e industria 1850-1930*, Bogotá, Carlos Valencia Editores, 1977.
- Bejarano, Jesús Antonio (ed.), *El siglo XIX visto por historiadores norteamericanos*, Bogotá, La Carreta, 1977.
- , “Los estudios sobre la historia del café en Colombia”, *Cuadernos de Economía*, 1, 2 (1980), pp. 115-140.
- , “El despegue cafetero (1900-1928)”, en Ocampo (comp.), *Historia económica de Colombia*, 2015, pp. 165-197.
- Bejarano, Jesús A., y Orlando Pulido, *El tabaco en una economía regional: Ambalema, siglos XVIII y XIX*, Bogotá, CID, Universidad Nacional de Colombia, 1986.
- Botero, María M., y Jaime Vallecilla, “Intercambios comerciales en la Confederación Granadina según la Comisión Corográfica, 1850-1856”, *Historia y sociedad*, 19 (2010), pp. 143-174.
- Brew, Roger, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, Bogotá, Talleres Gráficos del Banco de la República, 1977.
- Bucheli, Marcelo, *Bananas and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*, Nueva York, New York University Press, 2005.
- CEPAL, *Análisis y proyecciones del desarrollo económico*. Tomo III: *El desarrollo económico de Colombia*, México, Naciones Unidas, 1957.
- Colmenares, Santiago, “La inserción de economías regionales periféricas al mercado mundial: el caso del tabaco en el Caribe colombiano, 1850-1914”, tesis de doctorado en Historia Económica, Barcelona, Universidad de Barcelona, 2017.
- , “Crédito, coerción y fidelidad laboral en una frontera agrícola exportadora: Montes de María (Colombia), 1850-1914”, *Investigaciones de Historia Económica-Economic History Research*, 14 (2018), pp. 174-187.
- De la Pedraja, René, “Los cosecheros de Ambalema: un esbozo preliminar”, *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 9 (1979), pp. 39-61.
- Fals Borda, Orlando, *Historia doble de la Costa: el presidente Nieto*, Bogotá, El Áncora Editores, 2002.
- Flórez, Carmen Elisa, *Las transformaciones socio-demográficas en Colombia durante el siglo XX*, Bogotá, Banco de la República–Ediciones Tercer Mundo, 2000.

- Flórez, Carmen Elisa, y Lucía Romero, “La demografía de Colombia en el siglo XIX”, en Meisel y Ramírez (eds.), *Economía colombiana*, 2010, pp. 375-417.
- Gilmore, Robert Louis, y John P. Harrison, “Juan Bernardo Elbers y el inicio de la navegación a vapor en el río Magdalena”, en Bejarano (ed.), *El siglo XIX*, 1977, pp. 177-220.
- Greco, *El crecimiento económico colombiano en el siglo XX*, Bogotá, Grupo de Estudios del Crecimiento Económico. Banco de la República, Fondo de Cultura Económica, 2002.
- Harrison, John Parker, *The Colombian Tobacco Industry from Government Monopoly to Free Trade 1778-1876*, Bogotá, CEDE, Universidad de Los Andes, 1969.
- Kalmanovitz, Salomón, *Economía y nación: una breve historia de Colombia*, Bogotá, Norma, 2003.
- Kalmanovitz, Salomón, y Edwin López, *Las cuentas nacionales de Colombia en el siglo XIX*, Bogotá, Universidad Jorge Tadeo Lozano, 2009.
- LeGrand, Catherine, “From public lands into private properties: Landholding and rural conflict in Colombia, 1870-1936”, tesis doctoral en Historia, Stanford, Stanford University Press, 1980.
- Machado, Absalón, *El café: de la aparcería al capitalismo*, Bogotá, Ediciones Tercer Mundo, 1988.
- McGreevey, William Paul, *Historia económica de Colombia, 1845-1930*, Bogotá, Ediciones Tercer Mundo, 1982.
- Meisel Roca, Adolfo, y María Teresa Ramírez (eds.), *Economía colombiana del siglo XIX*, Bogotá, Fondo de Cultura Económica-Banco de la República, 2010.
- Melo, Jorge Orlando, “Las vicisitudes del modelo liberal (1850-1899)”, en Ocampo (comp.), *Historia económica de Colombia*, 2015, pp. 111-164.
- Ministerio de Hacienda, *Comercio exterior de la República de Colombia, año de 1916*, Bogotá, Imprenta Nacional, 1919.
- Nieto Arteta, Luis E., *Economía y cultura en la historia de Colombia*, Bogotá, Editora Viento del Pueblo, 1973.
- Ocampo, José Antonio, *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*, Bogotá, Siglo XXI Editores, 1984.
- , “El sector externo de la economía colombiana en el siglo XIX”, en Meisel y Ramírez (eds.), *Economía colombiana*, 2010, pp. 201-243.
- , “La crisis mundial y el cambio estructural (1929-1945)”, en Ocampo (comp.), *Historia económica de Colombia*, 2015, pp. 198-230.

- (comp.), *Historia económica de Colombia*, Bogotá, Fondo de Cultura Económica–Fedesarrollo, 2015.
- Ocampo, José Antonio, y Santiago Montenegro, *Crisis mundial, protección e industrialización: ensayos de historia económica colombiana*, Bogotá, CEREC, FESCOL, 1984.
- Ospina Vásquez, Luis, *Industria y protección en Colombia 1810-1930*, Medellín, Fondo Rotatorio de Publicaciones FAES, 1979.
- Palacios, Marco, *El café en Colombia, 1850-1970: una historia económica, social y política*, México, El Áncora, 1983.
- Parsons, James, *La colonización antioqueña en el occidente de Colombia*, Bogotá, Carlos Valencia Editores, 1979.
- Safford, Frank R., *Commerce and Enterprise in Central Colombia: 1821-1870*, Bogotá, CEDE, 1965.
- Sierra, Luis F., *El tabaco en la economía colombiana del siglo XIX*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, 1971.
- Tovar P., Hermes, “La lenta ruptura con el pasado colonial (1810-1850)”, en Ocampo (comp.), *Historia económica de Colombia*, 2015, pp. 82-110.
- Vallecilla, J., y Botero, M.M., “Intercambios comerciales en la Confederación Granadina según la Comisión Corográfica, 1850-1856”, *Historia y Sociedad*, 19 (2010), pp. 143-174.

Mapa 7. Exportaciones de México en el clímax de la era exportadora, ca. 1920



FUENTE: elaborado por Emelina Nava, Departamento de Sistemas de Información Geográfica, El Colegio de México.

NOTA: la ubicación de los símbolos es aproximada y solo para propósitos de ilustración; aparecen en las áreas donde predominan las actividades de exportación mencionadas, pero no están a escala.



7 | México en la era de las exportaciones, 1870-1929: auge exportador, modernización económica e industrialización

Sandra Kuntz Ficker

Introducción

Tras lograr su independencia en 1821, México vivió cinco décadas de inestabilidad interna y amenazas externas, incluidas varias intervenciones armadas y la pérdida de la mitad de su territorio. Esta situación afectó su desempeño económico, a tal punto que para la década de 1870 la economía mexicana era pequeña, los mercados eran frágiles y fragmentados y tanto como 80% de la población vivía en el medio rural, la mayor parte de ella dedicada a actividades que tenían lugar al margen de la economía de mercado. Los medios de transporte eran escasos, con una sola línea férrea en operación y unas cuantas compañías marítimas que tocaban algunos puertos. Las conexiones con la economía internacional eran frágiles, pues el país se encontraba en *default* del pago de su deuda externa, la inversión extranjera era exigua, el comercio externo era modesto y la inmigración prácticamente nula. Las exportaciones consistían principalmente en plata (alrededor de 80% del total), complementadas por pequeñas cantidades de ganado, pieles y cueros, tintes, maderas, algunas fibras y vainilla. Las importaciones se componían de artículos de consumo, sobre todo textiles y abarrotes, con muy poco espacio para bienes de capital.

A mediados del decenio de 1870 un grupo que abrigaba un ideario liberal se consolidó en el poder, alcanzando la anhelada



estabilidad política por primera vez desde la independencia. A partir de ese momento, el gobierno promovió reformas económicas, fomentó la inversión extranjera en ferrocarriles y minería y renegoció la deuda externa de México entablando compromisos creíbles con sus acreedores. Se expedieron leyes en ámbitos relacionados con la propiedad de la tierra, la minería, las actividades comerciales y, más tarde, con los ferrocarriles y la banca. La expansión de una red ferroviaria estimuló la integración del mercado y la ampliación de la economía monetaria, facilitó la movilidad de la población y desencadenó la incorporación de regiones otrora distantes a la actividad económica. Aun cuando este impulso fue temporalmente interrumpido por la Revolución mexicana, en los años de 1920 el nuevo régimen continuó impulsando obras públicas que favorecían al mismo tiempo a las exportaciones y al mercado interno. Entre las más notables estaban las carreteras y las obras de irrigación.

Otro factor que impulsó el crecimiento exportador en las últimas décadas del siglo XIX fue la depreciación del peso mexicano, al otorgar un “ premio ” a las exportaciones, pues mientras los costos de producción se pagaban en plata, aquellas se vendían en oro en el mercado exterior.¹ Al mismo tiempo, la devaluación impuso una barrera no arancelaria frente a las importaciones que beneficiaba a quienes producían para el mercado interno, incluyendo por supuesto a la naciente industria.² La política comercial acompañó este fenómeno mediante el diseño de una tarifa en cascada que protegía a las industrias que competían con las importaciones, al mismo tiempo que reducía la altura media del arancel. Igualmente favorable para el auge exportador de México fue la vecindad con Estados Unidos, un país que proveía capitales para la inversión y una demanda robusta y en expansión para las exportaciones mexicanas. La complementariedad con la economía estadounidense ge-

¹ Zabludovsky, “La depreciación”.

² Ambos efectos cesaron cuando México adoptó el patrón de cambio oro a partir de 1905.

neraba una creciente interdependencia de los dos países. Una parte cada vez mayor del comercio de exportación mexicano se dirigía a este país, alcanzando 80% del total para 1913. El resto se orientaba hacia Europa, principalmente al Reino Unido, Alemania y Francia. La concentración de las exportaciones en Estados Unidos no redujo las opciones de México con respecto a sus importaciones, pues los países europeos proveían 50% del total para 1913. En un contexto de comercio creciente, la canasta importadora de México se diversificó y de hecho se desplazó desde una en la que predominaban los bienes de consumo hacia otra que consistía principalmente en bienes de producción.³

La combinación de estos factores trajo consigo el más exitoso periodo de crecimiento económico desde la independencia, desencadenado por un modelo de crecimiento liderado por las exportaciones y con la contribución de la inversión extranjera. A partir de la década de 1870, junto a algunas exportaciones tradicionales, como la vainilla y los tintes, hicieron su aparición nuevas ramas agrícolas, algunas controladas por empresarios nativos (como en las fibras duras, ixtle y henequén), o nacionales y extranjeros por igual (como en la ganadería, el café, el caucho y, más tarde, el garbanzo, el plátano y el jitomate). La minería, controlada mayoritariamente por capital extranjero, se expandió geográfica y productivamente (pues junto a la explotación tradicional de plata, se desarrollaron las de plomo, cobre, oro y zinc, entre otros minerales). A partir de los años de 1890 esta actividad incorporó una fase industrial y tecnológicamente avanzada, con el surgimiento de la metalurgia moderna. Además, la expansión de la minería dotó al sector exportador de un espectro regional amplio, beneficiando áreas que hasta entonces se habían mantenido al margen del progreso económico.

La expansión de las exportaciones fue temporalmente afectada por las crisis económicas internacionales, particularmente en 1891, 1907, 1921 y, por supuesto, 1929. Entre 1912 y 1918 también se vio afectada por la Revolución mexicana (que estalló oficialmente

³ Kuntz Ficker, *El comercio exterior*.

en noviembre de 1910), pero no en una forma unívoca.⁴ Por un lado, la guerra civil tuvo un impacto negativo sobre las actividades mineras (porque los ejércitos obstaculizaban el transporte y frecuentemente confiscaban o imponían contribuciones a la producción minera), lo cual resultó en exportaciones mineras reducidas durante al menos tres años. En contraste, las actividades que se desarrollaban en áreas geográficas periféricas (como la península de Yucatán o el golfo de México) fueron menos afectadas por la contingencia y mostraron una notable continuidad. Por otro lado, el auge de la demanda y los precios externos estimuló la venta de bienes “estratégicos” durante la primera Guerra Mundial. La exportación de fibras (henequén e ixtle, algodón), ganado y sus productos derivados (pieles y cueros), caucho y guayule se mantuvieron o incluso crecieron a lo largo de la década, mientras que el ingreso derivado de ellas se disparó —debido a la inflación en el mercado internacional—.⁵ Aún más, durante esos años México empezó a extraer y exportar petróleo, convirtiéndose en uno de los principales proveedores en el ámbito mundial para el final de la década.⁶ Aun cuando este resultaría ser un fenómeno de corta duración, las ventas de petróleo en el exterior dieron un gran ímpetu a las exportaciones mexicanas entre 1915 y 1924, coadyuvando también a sostener las finanzas públicas en medio de circunstancias difíciles. Para mediados de los años veinte el auge petrolero llegó a su fin, contribuyendo a un declive temprano de las exportaciones y a una recesión de la economía mexicana que tuvo lugar aun antes de que la Gran Depresión de 1929 pusiera fin a la primera era exportadora.

El propósito de este capítulo es ofrecer algunos indicadores del desempeño y la contribución de las exportaciones a la economía

⁴ Haber, Razo y Maurer, *La política de los derechos de propiedad*.

⁵ Henequén e ixtle eran fibras duras, la primera producida en la península de Yucatán y la segunda en el norte del país. El guayule era un arbusto que crecía también en el norte y producía un tipo de hule, mientras el caucho se extraía del árbol cultivado en el área del Golfo y en los estados sureños de Chiapas y Oaxaca. Véase Kuntz Ficker, *Las exportaciones mexicanas*.

⁶ Kuntz Ficker, “La contribución”.

mexicana durante la primera era de las exportaciones, utilizando un conjunto de parámetros analíticos que hacen posible una valoración más precisa de su impacto y facilitan la comparación con otros países. El interés de este caso de estudio aumenta debido a las peculiaridades de México en el contexto latinoamericano. Un sector exportador notablemente diversificado con una difusión geográfica amplia pero de tamaño relativamente pequeño, así como el alto valor agregado en algunos de los componentes de la canasta exportadora, distinguen a México de otras economías en la región. La existencia de estos rasgos separa a México no solo del estereotipo del país mono-exportador, sino también de aquellas versiones del estructuralismo y la teoría de la dependencia que consideraban al modelo exportador como un obstáculo para la industrialización y el cambio estructural. En México, el éxito exportador contribuyó a superar el estancamiento que había caracterizado el desempeño de la economía en las cinco décadas posteriores a la independencia, impulsó la modernización económica y a partir de cierto momento dio paso a los comienzos de la industrialización.⁷

México y la era de las exportaciones: condiciones preexistentes y alternativas disponibles

Debido a su fragilidad, al comienzo de este periodo la economía mexicana no estaba en condiciones de iniciar un proceso de modernización económica e industrialización, mucho menos uno que se pudiera sostener exclusivamente a partir de las energías y recursos internos.⁸ El nivel de la actividad económica era muy reducido como para sustentar un proceso autónomo de formación de capital y promover un mejor aprovechamiento de los re-

⁷ El análisis de las exportaciones mexicanas está basado en la reconstrucción de las series de comercio exterior de acuerdo con fuentes oficiales tanto de México como de sus principales socios comerciales (Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Bélgica y España). Véase Kuntz Ficker, *El comercio exterior y Las exportaciones*.

⁸ Kuntz Ficker, *El comercio exterior*, pp. 17-27.

cursos disponibles, ya no digamos impulsar el inicio de la industrialización. De hecho, esas condiciones no alcanzaron ni siquiera para apuntalar los procesos de expansión ferroviaria y bancaria sin recurrir al capital extranjero. Por otra parte, el mercado interno era raquíctico y fragmentado. Las condiciones de la economía pública no eran más prometedoras. Los ingresos fiscales apenas bastaban para sostener un modesto aparato de gobierno, y la deuda pública representaba un desafío permanente para las finanzas gubernamentales.

En suma, los principales prerrequisitos para la industrialización estaban ausentes, y no hay razones para pensar que hubieran aparecido sin la intervención de fuerzas exógenas. La progresiva —aunque desigual— implementación de un marco institucional de corte liberal y el logro de una situación más estable en el terreno político a partir de la década de 1870 (y particularmente durante el largo régimen autoritario de Porfirio Díaz [1876-1911]), que conocemos como el Porfiriato) crearon el contexto en el cual la idea de aprovechar las ventajas que ofrecía la economía internacional era concebible. Lo que siguió fue un fenómeno de expansión del sector exportador impulsado por fuerzas de mercado con algún respaldo por parte del gobierno en los niveles local, regional y nacional. Los primeros esfuerzos apuntaron a revitalizar la producción minera, abriendo la puerta a la inversión estadounidense en el norte de México mediante derramas de inversión que tuvieron lugar desde fines de los años de 1870. Un segundo paso consistió en perseguir un ambicioso proyecto de construcción ferroviaria, encabezado por inversionistas extranjeros y respaldado por el Estado mediante subsidios monetarios.⁹ Adicionalmente, el Estado promovió la incorporación de nuevas regiones a la actividad económica mediante la identificación y privatización de terrenos baldíos, muchos de ellos ubicados también en el norte del país. Todo ello contribuyó a intensificar la explotación de recursos naturales y diversificar la canasta exportadora. En 1870, solo

⁹ Kuntz Ficker, “México”.

unas pocas áreas del territorio nacional practicaban actividades orientadas a la exportación, sobre todo en el golfo de México. Para 1910, al menos 21 de los 28 estados o territorios tenían actividades de exportación. En 1870, 78% de las exportaciones mexicanas consistían en metales preciosos (plata y, en menor medida, oro), mientras que estos representaron menos de 30% de su valor total a partir de 1892.

Este auge no se hubiera producido sin la participación del ahorro externo en la construcción de infraestructura (ferroviaria, portuaria), así como en inversiones directas en el sector exportador —particularmente en la minería y más tarde en el petróleo, y en menor medida en la agricultura—. En su mayoría, los recursos naturales que explotaron habían permanecido ociosos por falta de capital. La abundancia de recursos aun insuficientemente explotados hacia el final del periodo sugiere que la presencia de capital extranjero no privó a los empresarios nativos de oportunidades de inversión. De hecho, la participación de capital extranjero en el sector exportador elevó el nivel de la actividad económica y de ahorro interno. Ello impulsó nuevas inversiones de capital doméstico, que ahora enfrentaban una demanda fortalecida por el mayor nivel de empleo y la integración del mercado interno. De esta manera, el auge de las exportaciones contribuyó a crear las condiciones (los “prerrequisitos”, Gershenkron *dixit*) para la industrialización. De hecho, tras un comienzo débil en los años de 1830, el crecimiento industrial se intensificó a partir de la década de 1890, estimulado por el auge económico y bajo el amparo de una política comercial deliberadamente proteccionista.

Por estas razones, no es heroico sugerir que la inserción en la economía internacional mediante la especialización en la producción de bienes exportables apoyada en la inversión extranjera constituía la única opción disponible para superar el estado de estancamiento en que se encontraba la economía mexicana desde la independencia. Solo en un segundo momento pudo fortalecerse el sector interno de la economía e iniciarse un proceso sostenido de crecimiento económico y cambio estructural.

Algunos indicadores descriptivos

En este capítulo basamos nuestro análisis en la reconstrucción de los valores del comercio exterior que proporciona la autora en un trabajo anterior, en la cual los registros oficiales mexicanos fueron contrastados, corregidos y complementados por datos tomados de fuentes oficiales de los principales socios de México, a saber, Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Alemania, Bélgica y España.¹⁰

Empecemos por ofrecer algunos indicadores que describen el desempeño de las exportaciones de México durante este periodo. La gráfica 7.1 ilustra la evolución de largo plazo del valor de las exportaciones, distinguiendo entre las ventas de mercancías y las transferencias de *specie*.¹¹

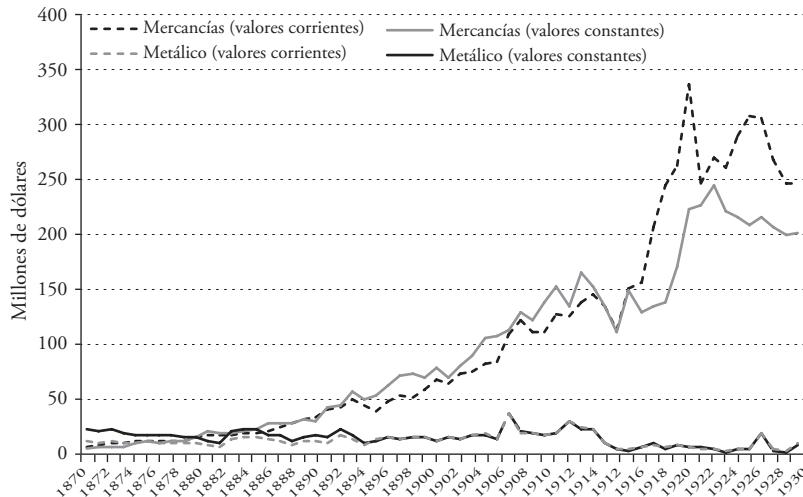
Separamos las exportaciones de mercancías de las transferencias de *specie* por dos razones: primero, porque el oro y plata metálicos eran utilizados como medio de cambio en el mercado mundial y podían ser utilizados para una variedad de propósitos, no necesariamente relacionados con el comercio, como hacer depósitos en un país extranjero o el pago de deudas (usos que los hacían parte de la cuenta de capital). Segundo, porque las transferencias de metálico no necesariamente reflejan el desarrollo del sector exportador que tuvo lugar durante este periodo, como lo ilustra la gráfica 7.1 en el desempeño contrastante entre exportaciones crecientes de mercancías y transferencias declinantes de metálico. Consecuentemente,

¹⁰ Kuntz Ficker, *Las exportaciones*.

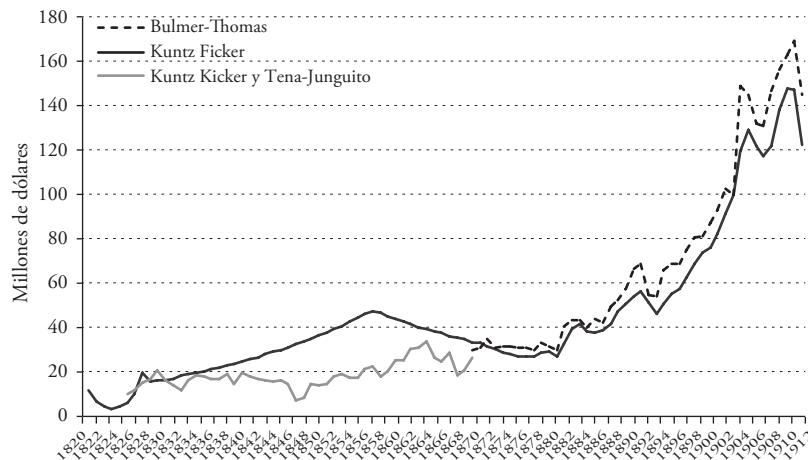
¹¹ Se entiende por transferencias de *specie* o metálico las de oro (monedas y lingotes) y plata (en monedas). La moneda de plata mexicana servía como medio de pago en muchos países de Asia y constituía la forma principal de saldar las importaciones. El sistema monetario de México fue bimetálico hasta que en 1905 la plata se desmonetizó y se estableció un patrón de cambio oro. Sin embargo, el desorden monetario generado por la Revolución derivó en la reanudación de la acuñación de moneda de plata a partir de 1918, la cual persistió hasta principios de 1927. Sterrett y Davis, *The Fiscal and Economic Condition*, pp. 121-22; Cárdenas y Manns, "Inflación y estabilización monetaria".

Gráfica 7.1. Valor de las exportaciones mexicanas

1870-1930 (valores FOB en dólares, precios corrientes y constantes de 1913)



1820-1913 (valores totales en dólares en precios corrientes)



FUENTES: Arriba: para la lista de fuentes primarias y el método, véase Kuntz Ficker, *El comercio exterior y Las exportaciones mexicanas*. Abajo: Kuntz Ficker y Tena-Junguito, "Mexico's foreign trade"; Kuntz Ficker, *Las exportaciones mexicanas*; Bulmer-Thomas, *The Economic History*.

en este trabajo nos ocupamos del desempeño de las exportaciones de mercancías, dejando de lado las remisiones de *specie*. Dicho esto, vale la pena mencionar que un monto considerable de plata se incluye también en las exportaciones de mercancías, debido a que se vendía bajo la forma de mineral o metal para uso industrial.

Respecto a las series de valor de las exportaciones de mercancías, lo más destacable es su arranque desde un nivel considerablemente bajo (apenas 6 millones de dólares en 1870) y su crecimiento continuo, tanto en términos corrientes como constantes, hasta inicios de la década de 1910. Aun cuando experimentaron descensos asociados con crisis económicas internacionales, en 1893, 1900 y 1907, las ventas externas de mercancías se multiplicaron por 28 (en precios constantes) entre 1870 y 1910. Luego sufrieron una caída transitoria por efecto de la Revolución, que en el caso del valor nominal de las exportaciones se superó rápidamente gracias al alza de precios en el mercado internacional resultante de la primera Guerra Mundial. Por lo que hace a su valor real (en precios constantes), la recuperación se retardó algunos años más, pero fue también de gran intensidad, en este caso como resultado del aumento de las ventas petroleras, que aparecieron en la canasta mexicana a inicios de ese decenio.¹² El desempeño en la década de 1920 fue a todas luces menos exitoso, aunque las ventas al exterior tenían lugar a una escala mayor que la alcanzada antes de la Gran Guerra. La razón, como se mencionó antes, fue doble: la caída de las exportaciones petroleras y una demanda y precios decrecientes para otras exportaciones mexicanas.

En su libro clásico sobre la historia económica de América Latina, Victor Bulmer-Thomas afirma que “México fue uno de los países de peor desempeño en América Latina antes de la primera Guerra Mundial”.¹³ La mayor parte de los indicadores que incluye

¹² Como veremos más adelante, el efecto de la Revolución mexicana sobre las ventas externas no fue tan serio como el impacto que tuvo sobre los eslabonamientos y derramas de las exportaciones en el resto de la economía nacional.

¹³ Bulmer-Thomas, *The Economic History*, p. 511.

parecen validar este juicio. Sin embargo, me parece que su descripción de México es equivocada, principalmente debido al uso de datos erróneos. Para probarlo, la segunda parte de la gráfica 7.1 compara dos series del valor total de las exportaciones para el periodo 1820-1913: la que presenta Bulmer-Thomas y la que han reconstruido Kuntz Ficker y Tena Junguito, por un lado, y Kuntz Ficker, por otro.¹⁴ Ambas series son contrastantes a primera vista, particularmente para el periodo entre 1840 y 1870. En el Apéndice 3 de su libro, Bulmer-Thomas explica que ha tomado todos los datos de la edición de 1985 del INEGI¹⁵ y ha estimado las cifras faltantes por interpolación. La única cifra que ofrece el INEGI para este periodo de 30 años (1840-1870) es 1857; debido a la falta de información de fuentes mexicanas, esta cifra difícilmente es confiable y es claramente exagerada. El problema con esto es que Bulmer-Thomas eligió el año 1850 (para el cual la cifra para México fue confeccionada a partir de la interpolación de una pieza de información única y probablemente falsa) como la base de sus estimaciones. La severa sobreestimación del comercio de exportación de México en ese año y la prolongación de la era exportadora en dos décadas (entre 1850 y 1870) en las cuales las exportaciones mexicanas estaban estancadas, lo llevaron a concluir que el crecimiento fue modesto entre 1850 y 1913 —para no mencionar el hecho de que su serie subestima las exportaciones a partir de 1871, como muestra la misma figura—.¹⁶

El cuadro 7.1 ofrece algunos indicadores del desempeño de las exportaciones de mercancías. Su tasa de crecimiento para 1870-

¹⁴ Kuntz Ficker y Tena-Junguito, “Mexico’s foreign trade”; Kuntz Ficker, *Las exportaciones mexicanas*.

¹⁵ INEGI, *Estadísticas históricas*.

¹⁶ El valor erróneo para 1857 representa una sobreestimación tres veces mayor al valor efectivo de las exportaciones en ese año. En su cuadro 1.2, él calcula una tasa de crecimiento de 2.2% entre 1850 y 1912, en lugar de la de 4.1% que resultaría de acuerdo con los datos correctos. Otra diferencia con el análisis de Bulmer-Thomas en este sentido es que él considera las transferencias de moneda de plata como parte de las exportaciones mexicanas, lo que lo lleva a sobreestimar el desarrollo del sector exportador en los años tempranos del periodo. Cfr. Bulmer-Thomas, *The Economic History*.

1930 promedió 6% anual y fue positiva para la mayor parte del periodo, con solo una década (1920-1930) en la que se experimentó una tasa promedio de crecimiento negativa.

El desempeño en general sobresaliente de las exportaciones (de mercancías) resultó en un crecimiento considerable, tanto en términos absolutos como per cápita. Su valor absoluto pasó de menos de 6 millones de dólares en 1870 a 224 millones en 1920 (ambos en precios constantes de 1913), en tanto su valor per cápita creció

Cuadro 7.1. Tasa de variación y valor de las exportaciones mexicanas de mercancías, 1870-1930

	Valor en el año inicial (precios constantes de 1913, dólares)		Tasa media de variación (porcentaje)		
	Total (millones)	Per cápita	Precios corrientes	Precios constantes (de 1913)	Quantum
<i>Fases de Maddison</i>					
1870-1930			6	6	3
1870-1913			7	8	5
1913-1930			2	1	0
<i>Por década</i>					
1870-1880	6	1	11	14	3
1880-1890	22	2	8	7	5
1890-1900	43	4	4	5	8
1900-1910	70	5	7	7	6
1910-1920	135	9	10	5	1
1920-1930	224	16	-6	-3	-3
<i>Otros periodos</i>					
1870-1890			10	11	4
1870-1911			8	9	6
1870-1920			8	8	5
1870-1929			6	6	4
1890-1911			6	7	7
1911-1920			10	3	1
1913-1929			4	3	1
1920-1929			-3	-1	-3

FUENTE: elaboración propia a partir de datos en Kuntz Ficker, *Las exportaciones mexicanas*.

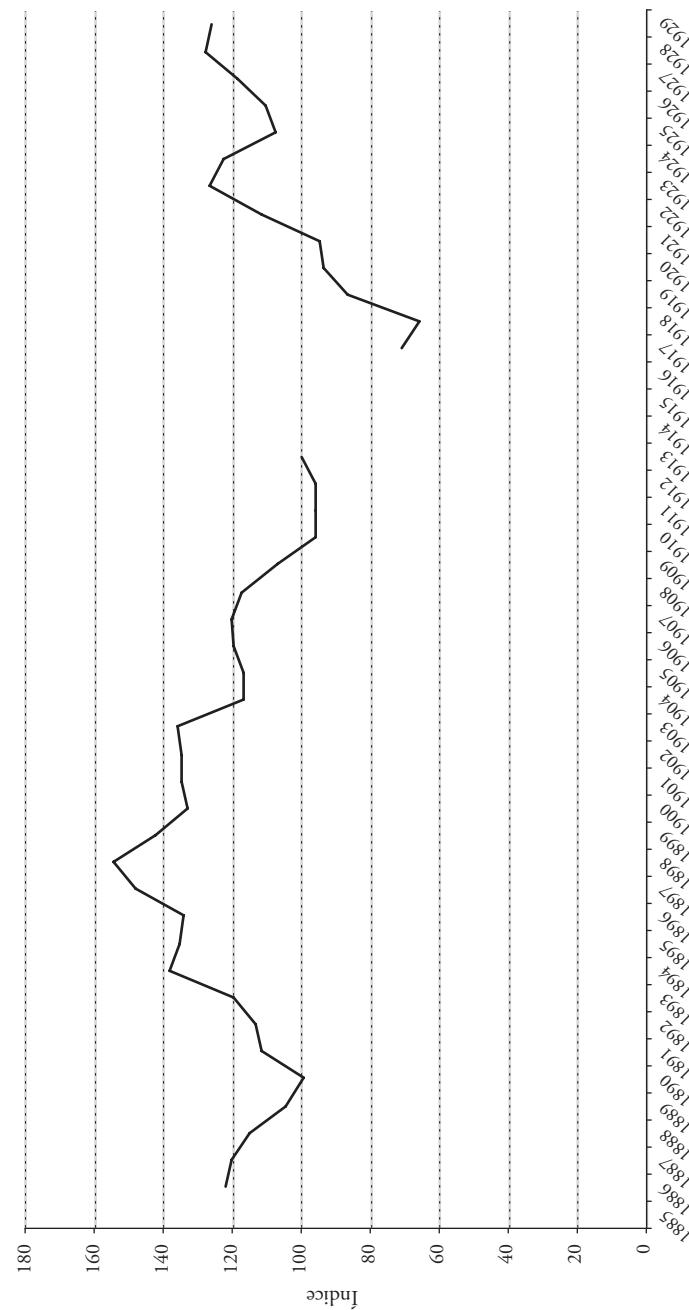
de 70 centavos (de dólar) en 1870 a 16 dólares en 1920. Las tasas de crecimiento promedio fueron altas para todo el periodo (6% anual entre 1870 y 1929), pero fueron realmente sobresalientes entre 1870 y 1911 (7.8% anual en precios corrientes y 8.5% en precios constantes de 1913). Respecto al *quantum* de las exportaciones, las tasas promedio más elevadas se alcanzaron en las dos décadas entre 1890 y 1911 (7% por año), pero fueron significativas desde 1870 (5.6% entre 1870 y 1911). En cualquier sentido, el crecimiento fue menos impresionante a partir de 1913, y francamente decepcionante en los años veinte.

Conviene preguntarse hasta qué punto el auge exportador pudo resultar contraproducente para el conjunto de la economía debido al fenómeno conocido como “enfermedad holandesa”. Su existencia puede detectarse estimando el indicador del tipo de cambio real bilateral respecto a Estados Unidos, el principal socio comercial de México (véase la gráfica 7.2, en la página siguiente).¹⁷

La gráfica indica fases sucesivas de apreciación y depreciación. La primera fase de apreciación real del peso mexicano fue de corta duración (1886-1890) y se originó en una variedad de causas, mientras que la segunda fase fue más duradera (1899-1910) y puede haber reducido la competitividad de los productos mexicanos en el exterior. En dos momentos distintos observamos una depreciación real del tipo de cambio. El primero tuvo lugar durante los años de 1890 y fue en buena medida el resultado de la depreciación de la plata. El segundo momento, en el que tuvo lugar una tendencia más consistente a la depreciación real de la moneda local, empezó en 1917 y continuó (con una breve interrupción) hasta el final del periodo. Extrañamente, el breve auge de las exportaciones petroleras que comenzó a fines del decenio de 1910 y terminó a mediados de los años veinte no provocó, según estas cifras, un fenómeno de enfermedad holandesa.

¹⁷ Al no disponer de un índice de precios al consumidor para este país, hemos recurrido para su construcción al índice de precios de la ciudad de México, que desafortunadamente abarca solo una parte del periodo. Por esta razón, la estimación es algo frágil y está sujeta a revisión.

Gráfica 7.2. Tipo de cambio real bilateral (con Estados Unidos), 1885-1929 (1913=100)



FUENTES: para el índice de precios al consumidor de Estados Unidos, véase Officer, "An improved long-run consumer price index". Para el índice de precios de la ciudad de México, Gómez Galvárrato y Musacchio, "Un nuevo índice de precios para México". Para el tipo de cambio nominal de México, INEGI, *Estadísticas históricas*, pp. 810-811.

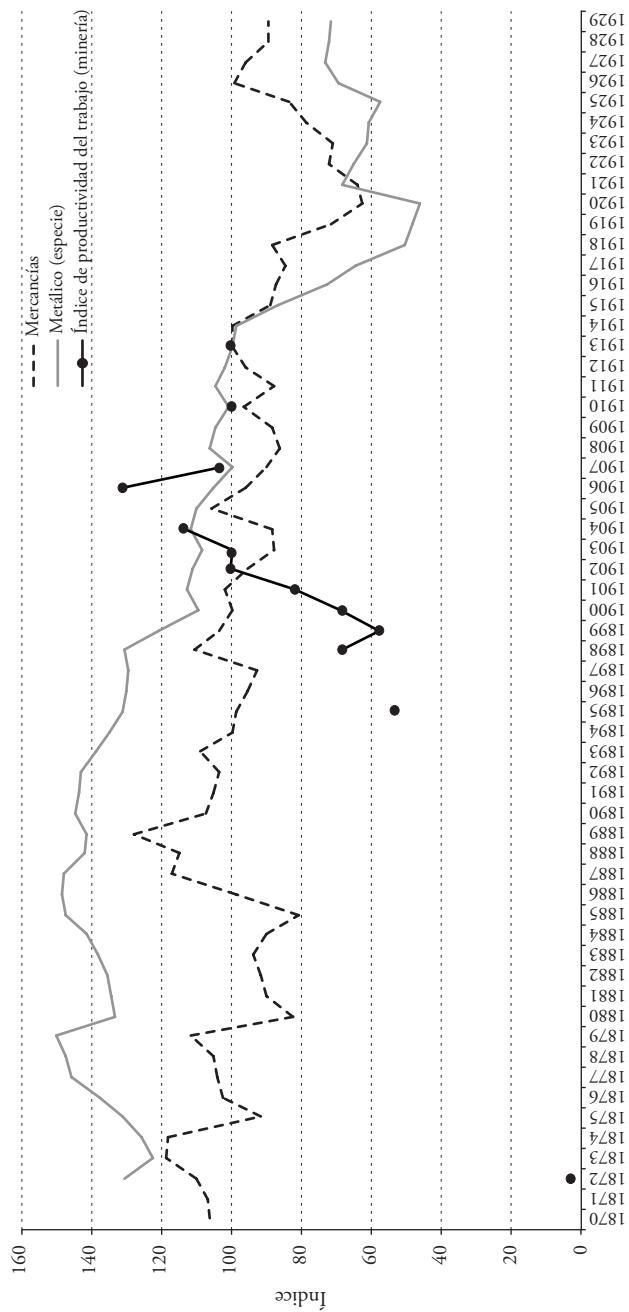
Un indicador más que merece atención es el de las relaciones reales de intercambio netas, o términos de intercambio (TI). Para este propósito, la gráfica 7.3 ofrece dos series: una referida a las exportaciones de mercancías y otra a las de *specie* o metálico, ya que nos ha parecido pertinente realzar el efecto de la depreciación de la plata sobre los términos de intercambio de las exportaciones mexicanas. De hecho, precisamente por esta razón los términos de intercambio para las exportaciones de mercancías muestran una variación mucho menor que para las de metálico: las primeras se mueven dentro de un rango de $\pm 20\%$, excepto en los años 1920-1924.

Detengámonos brevemente a analizar el deterioro de los términos de intercambio debido a la depreciación de la plata. Aun cuando su existencia es innegable, su significado no es unívoco. De acuerdo con la tradición estructuralista, un empeoramiento prolongado en los términos de intercambio representaba una pérdida de ingreso para las economías que lo padecían, por lo general exportadoras de productos primarios. Esto sería así porque la caída de los precios de las exportaciones primarias habría sido más que proporcional a las ganancias de productividad en la producción primaria con respecto a las obtenidas en la producción industrial. La pérdida sería menor, o incluso nula, en el caso de aquellos sectores que experimentaran un rápido progreso tecnológico, algo que no se esperaba que sucediera en un país latinoamericano promedio.¹⁸ Sin embargo, esto es precisamente lo que sucedió en el sector minero mexicano y particularmente en la industria metalúrgica que se desarrolló desde la década de 1890. Esta era una industria intensiva de capital que incorporó tecnología de punta y cuya productividad era comparable a la de Estados Unidos.¹⁹ Una reducción en los costos de producción que fuera proporcional a la caída en el precio de la plata habría contrarrestado la pérdida de ingreso para la economía exportadora. Si bien no es posible ofre-

¹⁸ Prebisch, "El desarrollo económico", pp. 482-484.

¹⁹ Bernstein, *The Mexican*.

Gráfica 7.3. Términos de intercambio de las exportaciones mexicanas de mercancías y de metálico, y productividad en el sector minero, 1870-1929 (1913 = 100)



FUENTES: el producto por trabajador se calculó con información tomada de Flores Clair, Velasco Ávila y Ramírez Bautista, *Estadísticas mineras*; González Reyna, *Riqueza minera*; El Colegio de México, *Estadísticas económicas de México. Comercio exterior*, pp. 131, 139, 140, 173; INEGI, *Estadísticas históricas*, P. 404. El índice de precios de las importaciones se tomó de Kuntz Ficker, *El comercio exterior*, pp. 495-496. Acerca del índice de precios de las exportaciones, se construyó un índice Fisher con base en 1913 (1913 = 100).

cer una estimación precisa de este fenómeno debido a la escasez de información, la gráfica 7.3 incluye un índice de la productividad del trabajo en el sector minero para algunos años dentro del periodo. Aunque tosco, este indicador sugiere que hubo un aumento sustancial en la productividad, particularmente entre 1872 y 1905, al punto de compensar la caída en los TI de la plata. Lo que es más, en tanto este índice de productividad se refiere a todo el sector minero, pudo también implicar mejores términos de intercambio para productos minerales que no experimentaron una caída en el precio durante este periodo.

La afirmación de Williamson según la cual términos de intercambio *crecientes* habrían obstaculizado la industrialización de un país tampoco parece pertinente en este caso, en tanto no existe una tendencia al alza en las series mexicanas que sea consistente en el largo plazo entre 1870 y 1929.²⁰ Tal como se observa, los términos de intercambio pudieron haber desempeñado un papel en períodos más cortos o coyunturas específicas, pero no parecen haber tenido un efecto de larga duración sobre la economía mexicana durante la era exportadora.

La contribución económica de las exportaciones: algunos parámetros de análisis

Auge exportador y crecimiento económico: el impacto directo

Una gran parte de los recursos empleados en la producción exportadora se encontraban ociosos o destinados a un uso menos productivo antes de la expansión de las exportaciones. En la medida en que el costo de oportunidad de estos recursos era muy bajo, su incorporación a un uso (más) productivo representaba una ganancia neta para la economía, incluso si la magnitud de esta ganan-

²⁰ Acerca del argumento de Williamson sobre la desindustrialización, véase Williamson, “Globalization, de-industrialization and underdevelopment”. Para una valoración del caso de México antes de la era exportadora, véase Dabado González, Gómez Galvarriato y Williamson, “Mexican exceptionalism”.

cia no puede ser calculada con precisión. Por otro lado, la contribución directa de las exportaciones al crecimiento económico general puede ser estimada considerando el ritmo de crecimiento en el sector exportador con respecto al que tenía lugar en el conjunto de la economía mexicana. En la medida en que las actividades exportadoras crecieran más rápido que la economía en general, aquellas impulsaban hacia arriba la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB).

Hacer este cálculo se dificulta en el caso de México por la escasez y poca confiabilidad de las cifras disponibles sobre el PIB.²¹ La primera estimación de que se dispone para nuestro periodo corresponde al año de 1877, y luego las hay a partir de 1895, con un hueco entre 1911 y 1920. Con base en estas cifras, que empleamos con la reserva del caso, se puede concluir que las ventas externas se incrementaron (en precios constantes de 1900) a una tasa mucho mayor que el producto nacional entre 1877 y 1929: 5 y 2% anual en promedio, respectivamente. Como resultado de este intenso crecimiento del sector exportador, su participación en el producto se quintuplicó, pasando de un tamaño raquílico de 2.7% del PIB en el momento inicial a 14% en 1910 (5 y 17%, respectivamente, si se incluyen las transferencias de *specie*).²² Al inicio de los años veinte esa presencia se acentuó aún más como resultado del breve auge petrolero, alcanzando un máximo de 23% en 1922 y descendiendo a partir de entonces hasta llegar a 17% en 1929.²³

²¹ Riguzzi, "From globalization to revolution?", p. 350.

²² Nuestras cifras contrastan de nuevo con las que ofrece Bulmer-Thomas para este indicador: de acuerdo con el cuadro A.2.1, de su libro, el *ratio exportaciones / PIB* sería 0.097 (es decir, una participación porcentual de 9.7%) para 1908-1910 incluyendo *specie*, un porcentaje que se encuentra muy por debajo de nuestra estimación. Véase Bulmer-Thomas, *The Economic History*, p. 467.

²³ Estas estimaciones deben tomarse con cierta reserva por la fragilidad de la información disponible sobre el PIB. El dato correspondiente a 1877 se tomó de Coatsworth, *Los orígenes del atraso*, p. 117. El autor ofrece datos en precios corrientes y constantes de 1900. Entre 1895 y 1929, los datos se tomaron de INEGI, *Estadísticas históricas*, t. 1, pp. 311-320, que ofrece cifras

Cuadro 7.2. Contribución de las exportaciones de mercancías al crecimiento del PIB, 1895-1929 (porcentajes)

Periodos	Participación promedio de X en el PIB	Tasa media anual de variación del PIB	Tasa media anual de variación de X	Contribución de X al crecimiento del PIB
1895-1910	13	2.6	5.2	26
1895-1929	15	1.6	3.5	32
1910-1921	18	0.5	4.9	162
1921-1929	19	1.5	-1.5	-20

X = exportaciones (de mercancías); para 1910-1921, la participación estimada de las exportaciones en el PIB es un promedio de 1910 y 1921, pues no existen datos del PIB para el resto del decenio de 1910.

FUENTES: para el PIB, INEGI, *Estadísticas históricas*, pp. 311-320; para las exportaciones, Kuntz Ficker, *Las exportaciones mexicanas*.

El grado de apertura —aquí estimado como la participación de las exportaciones en el PIB— sirve también para otro propósito, a saber, para estimar la contribución directa de las exportaciones al crecimiento del PIB. El cuadro 7.2 ofrece este cálculo para el periodo posterior a 1895.

Aun cuando la falta de datos nos impide estimar este indicador para los años anteriores a 1895, el cuadro 7.2 confirma la noción de que en prácticamente todas las fases de la era exportadora, las exportaciones dieron un impulso importante a la economía mexicana. La última columna muestra el porcentaje de crecimiento del PIB atribuible al crecimiento de las exportaciones: un promedio de 32% entre 1895 y 1929. Esta parece ser una contribución considerable, tomando en cuenta que el sector exportador de México era más pequeño que el de otros países latinoamericanos. Entre 1910 y 1921, una contribución mayor a 100% puede explicarse por el

en pesos constantes de 1950. Para uniformar la información, se cambió el año base de la serie a 1900 utilizando el índice de precios implícito. Ambas series se convirtieron a dólares a la tasa de cambio incluida en la misma fuente (pp. 810-811). Finalmente, se efectuó un cambio de base (a 1900 = 100) de la serie de exportaciones (deflactada originalmente con un índice de precios que tiene como base 1913 = 100).

hecho de que las exportaciones crecieron a un ritmo considerable mientras otros sectores de hecho se encogieron, dejando el PIB prácticamente estancado. Finalmente, en los años de 1920 el PIB creció más rápido que las exportaciones, al menos en promedio, lo que significa que estas últimas ya estaban siendo desplazadas como el motor de crecimiento de la economía mexicana.

Se podría argumentar que el impulso que las exportaciones dieron al crecimiento del PIB tuvo una contraparte negativa al inhibir la industrialización y otras actividades orientadas al sector interno —en tanto los recursos se habrían desviado de estos destinos para invertirse en actividades de exportación—. Este no parece haber sido el caso en México. Debido a la combinación de una difusión regional amplia con un tamaño relativamente modesto de las actividades de exportación en la mayor parte de las regiones, había amplio espacio para la inversión en una gran variedad de actividades alternativas orientadas al mercado interno. Asimismo, en tanto las actividades de exportación más intensivas de capital estaban en su mayoría bajo el control de capital extranjero (la minería-metallurgia y el petróleo), los empresarios nativos podían concentrar frecuentemente sus recursos en actividades menos demandantes de capital o en aquellas vinculadas al mercado interno. Evidencia de que el dinamismo exportador no opacó la inversión en el sector interno es el desempeño contrastante de las exportaciones y el PIB en el periodo 1921-1929, con el PIB experimentando un crecimiento pese al impacto negativo del sector exportador (cuadro 7.2). El crecimiento del PIB en la última década de la era exportadora se explica en buena medida por el estímulo del sector industrial, que retomó su senda de crecimiento inmediatamente después de la revolución.²⁴ Esta constatación cuestiona la noción (derivada de la teoría de la dependencia) de que un modelo orientado por las exportaciones y la industrialización eran mutuamente excluyentes. Retomaremos esta cuestión más adelante.

²⁴ Sobre la industrialización en México a finales del siglo XIX véase Cárdenas, *La industrialización mexicana*; Haber, *Industria y subdesarrollo*, y “The political economy”; Cerutti, *Burguesía, capitales e industria*.

Por otra parte, es preciso tomar en consideración la diversa importancia de las actividades exportadoras en el plano regional. Mientras que algunos estados encontraban en las exportaciones su principal (si no única) actividad, en ocasiones rozando la monoproducción (Yucatán), otros mostraron una mayor diversificación productiva en las exportaciones (Veracruz, Sinaloa) o en exportaciones y empresas domésticas por igual (Nuevo León, Coahuila), y aun otros se mantuvieron prácticamente ajenos al auge exportador (Puebla, Querétaro). Además, la contribución de las exportaciones a la economía de cada estado o región varió de acuerdo con un conjunto de factores: el tipo de productos, el grado de diversificación, la propiedad de los activos (nacional/extranjera), el origen y tipo de fuerza de trabajo empleada, así como las conexiones de las actividades de exportación con el sector no exportador, entre otros. En algunos estados las exportaciones actuaron como una fuerza realmente modernizadora (particularmente en el norte de México), mientras que en otros mantuvieron estructuras atrasadas y obstaculizaron la formación de un mercado de trabajo (Chiapas, Oaxaca). En el norte, las actividades de exportación estimularon un proceso de expansión de frontera, con efectos positivos sobre la colonización y la incorporación de recursos antes ociosos a la actividad económica.

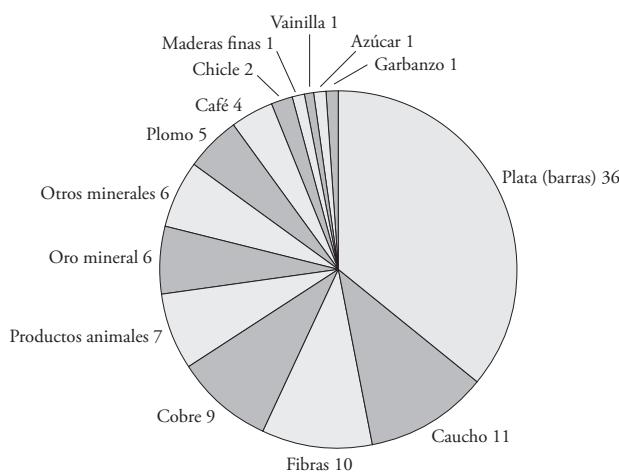
Desafortunadamente, con la información disponible no es posible calcular la contribución regional de las exportaciones o su efecto sobre el crecimiento a nivel estatal. El único indicio que podemos de su impacto positivo es que los ingresos fiscales crecieron más rápido en estados exportadores que en estados sin actividades de exportación.²⁵ Como tales ingresos no necesariamente se originaron en actividades relacionadas con el sector exportador, podemos asumir que se explican por la prosperidad general asociada al éxito de las exportaciones.

Estrechamente relacionada con la regionalización de las actividades de exportación en México está la cuestión de la diver-

²⁵ Véase Kuntz Ficker, "La contribución".

sificación. En contraste con lo que ocurrió en otras economías latinoamericanas, la canasta exportadora mexicana era considerablemente variada, a tal punto que para 1910 el valor total exportado se alcanzaba con la suma de alrededor de veinte productos, ninguno de los cuales representaba más de 36% del total. La gráfica 7.4 presenta la composición de la canasta mexicana de exportaciones (de mercancías) en ese año. Nótese que algunos de los productos que se presentan son en realidad rubros genéricos, que por lo tanto contienen más de un artículo, y que cada uno de ellos solía producirse en distintas regiones (véase el mapa 7, en la página 276). Por ejemplo, el ítem “fibras” incluye henequén de Yucatán e ixte de Coahuila y Nuevo León. En “caucho” englobamos el producto de un árbol (*Castilla elastica*) del sur de México y el de un arbusto (guayule, *Parthenium argentatum*) del norte.

**Gráfica 7.4. Canasta exportadora de México, 1910
(participación porcentual en el valor de las exportaciones
de mercancías)**



NOTA: las fibras incluyen ixte y henequén; los productos animales incluyen ganado, pieles y cueros; otros minerales incluye antimonio y zinc; las maderas finas incluyen caoba y cedro.

FUENTE: elaborada con base en Sandra Kuntz Ficker, *Las exportaciones mexicanas*.

Por otro lado, algunos artículos se producían en varias regiones, lo que significa que la concentración en un producto no necesariamente reflejaba concentración geográfica. Para dar un ejemplo, la fuerte presencia en la canasta exportadora de las barras de plata (28% del total de exportaciones de mercancías) y otros productos minerales (cobre, plomo, etc.) corresponde a un sector minero difundido y con una importancia variada a lo largo de una docena de estados. Asimismo, materias primas que se extraían de cientos de distritos mineros se procesaban en plantas metalúrgicas localizadas en más de una docena de ciudades, particularmente en el centro-norte y norte de la República.

La diversificación por producto y la difusión regional de las exportaciones poseían varias implicaciones en el plano regional. Para ponerlo en términos de Bulmer-Thomas, las exportaciones pueden seguir tres modelos exportadores diferentes: aditivo, destructivo o transformativo.²⁶ Ello significa que la producción de una mercancía de exportación puede tener distintos efectos sobre la economía a nivel local y regional, dependiendo de un conjunto de factores: si se trata de un producto cosechado o de recolección; si es producido por familias campesinas, empresarios nativos o corporaciones extranjeras; si la fuerza de trabajo es libre, posee cierto grado de calificación y percibe salarios monetarios; si el producto requiere cierto tipo de empaque o procesamiento; si demanda servicios de crédito, comercialización y distribución y si estos son provistos por empresas nacionales o extranjeras, y si es procesado y contiene valor añadido antes de dirigirse al mercado exterior. Todas estas diversas condiciones hacen una gran diferencia en términos de la contribución de las exportaciones: desde la más básica de proveer de recursos adicionales para el consumo o proporcionar una derrama temporal de riqueza sobre una región particular hasta el de elevar el nivel de la actividad económica y acelerar el cambio estructural. Por estas razones, los efectos específicos de las actividades de exportación variaban considerablemente de una región a otra y en distintas etapas de la era de las exportaciones.

²⁶ Bulmer-Thomas, *The Economic History*, p. 83.

Auge exportador y modernización económica: la contribución indirecta

El valor de retorno

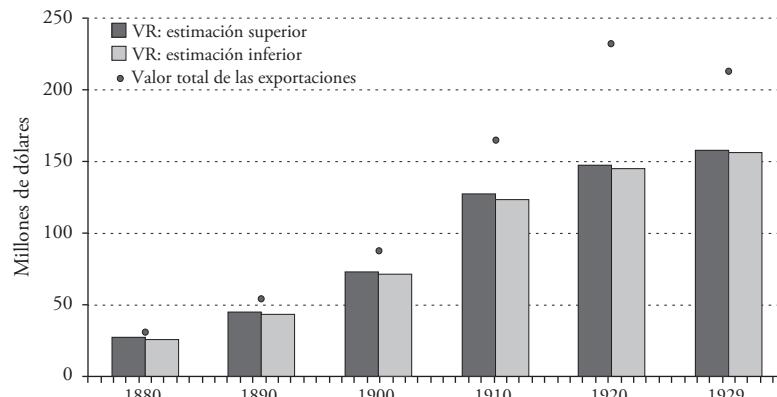
Con la información disponible no es posible reconstruir una serie anual del valor de retorno de las exportaciones mexicanas para este periodo. No existe una balanza de pagos que ofrezca cálculos de las utilidades pagadas al capital extranjero u otras remisiones al exterior, y tampoco poseemos una cuantificación exacta del monto de la inversión extranjera directa o de la retribución a los factores locales de producción. No obstante esta carencia, existe una pieza de evidencia que es útil para nuestro propósito: me refiero a un informe publicado a fines de la década de 1920 por un experto estadounidense que se proponía valorar la capacidad que México tenía para pagar su deuda externa. Basado en información cualitativa y observación directa, estimó la balanza de pagos de México para 1909-1910 y 1926, la cual permite discernir la parte del valor de las exportaciones que se enviaba al exterior y la que permanecía dentro del país.²⁷ Es esta última, también llamada “valor retenido” de las exportaciones, la que deseamos identificar, en tanto contribuyó a la formación de capital fijo y a incrementar la demanda agregada dentro de la economía mexicana. La estimación resultante no es precisa, pues no calcula la parte de las remisiones al exterior que volvió a México bajo la forma de reinversiones de capital extranjero, y deja también de lado los insumos adquiridos en el extranjero para su consumo dentro del sector exportador. No obstante, más que ofrecer un cálculo exacto de estos recursos, nuestro propósito es mostrar, en órdenes de magnitud, la significación económica de la riqueza producida que, habiéndose originado en el sector exportador, se derramó en la economía nacional año con año.

²⁷ Sherwell, *Mexico's Capacity to Pay*.

Comentemos brevemente las estimaciones de Sherwell para los años de 1909-1910 y 1926, pues proporcionan una imagen interesante sobre el origen nacional de la propiedad de activos en el sector exportador. De acuerdo con sus cifras, el valor de retorno era relativamente pequeño en algunas actividades caracterizadas por la participación externa en la producción y distribución. Este fue el caso del petróleo (una rama que no existía en 1909), de cuyas exportaciones apenas 39% del valor fue retenido por la economía mexicana en 1926, y de algunas actividades agrícolas (caucho, guayule, chicle). En cambio, el valor de retorno fue considerablemente alto en el sector minero (79 y 81% del valor total exportado en 1909 y 1926, respectivamente) y en otras actividades agrícolas de gran importancia en la canasta exportadora, como el henequén (97% en 1909, 87% en 1926) y el café (92 y 84%). En el caso de la minería, el alto valor de retorno fue atribuido a la gran cantidad de insumos domésticos empleados, mientras que en el café y el henequén, al predominio de capital nacional en el proceso productivo, pese a la participación extranjera en el financiamiento o la distribución. En la ganadería, las exportaciones también exhibieron un alto valor de retorno (91 y 86% en ambos años, respectivamente). En conjunto, el autor llegó a la conclusión de que el valor de retorno había sido más elevado en 1909-1910 (77%) que en 1926 (65%), sugiriendo que entre ambos años tuvo lugar una desnacionalización de activos —lo cual resulta un tanto paradójico dada la retórica nacionalista del régimen revolucionario en los años veinte—.

Para la estimación que ofrecemos aquí (gráfica 7.5), hemos utilizado los porcentajes de valor retenido que Sherwell proporciona para cada rubro de las exportaciones (mineras, agrícolas, etc.), considerando el porcentaje de 1909-1910 como una estimación máxima y el de 1926 como una mínima. Luego, usamos estos porcentajes para estimar los valores absolutos del valor de retorno respecto al valor total exportado por rubro en años seleccionados entre 1880 y 1929. Mediante este procedimiento, hacemos depender el valor de retorno de la composición de las exportaciones en distintos momentos dentro del periodo.

Gráfica 7.5. Valor de retorno de las exportaciones, comparado con su valor total, 1880-1929
(dólares constantes a precios de 1913)



NOTA: elaborada a partir de las estimaciones de Sherwell para 1910 y 1926 sobre la porción del valor de las exportaciones que permaneció en México (valor de retorno) o fue remitido al exterior (fuga), por rubro de exportaciones. Para nuestra estimación, ponderamos la participación anual de cada rubro en el valor total de las exportaciones y tomamos las proporciones que ofrece Sherwell para 1910 y 1926 como estimaciones máxima y mínima del valor de retorno en cada año.

FUENTE: Sherwell, *Mexico's Capacity to Pay, passim*.

La gráfica 7.5 ilustra hasta qué punto la proporción del valor exportado que fue retenido por la economía mexicana (valor de retorno) respecto al valor total de las exportaciones varió considerablemente como resultado de su composición (véase la distancia entre las estimaciones VR y los puntos que representan el valor total de las exportaciones). Fue mucho más elevado en los decenios iniciales del periodo que a partir de 1910, y encontró su punto más bajo durante el auge del petróleo, ya que este sector era abrumadoramente controlado por empresas extranjeras. El valor de retorno pasó de más de 80% del valor exportado entre 1880 y 1900 a 63% en 1920. En consecuencia, a medida que las ventas petroleras disminuyeron, el valor de retorno de las exportaciones se recuperó, alcanzando 73% del valor total exportado en 1929. El origen de la propiedad de los activos (nacional o extranjero) no fue el único determinante del destino de los ingresos derivados de la exportación.

La minería era también una actividad controlada en buena medida por el capital extranjero, pero utilizaba muchos insumos locales y empleaba una fuerza de trabajo numerosa. En contraste, la producción de petróleo era menos intensiva de mano de obra y operaba más como un enclave, proveyendo una contribución menor a la economía mexicana.

En cualquier caso, el valor de retorno de las exportaciones representaba un flujo de recursos considerable y creciente: un alivio bienvenido para una economía que había padecido tradicionalmente por la escasez de capital y la debilidad de los mercados. Para dar una idea de la entidad relativa de estas cifras, digamos tan solo que el valor retenido de las exportaciones en 1880 (unos 26 millones de dólares a precios constantes) era mayor que los ingresos federales de ese mismo año (alrededor de 22 millones). En 1910, el valor de retorno era equivalente a 68% del monto de la deuda pública y a 14% del PIB.²⁸ Parte de estos recursos se empleaba para el pago de factores de producción domésticos (tierra, trabajo y capital), así como para la compra de insumos producidos localmente. Otra parte se destinaba al pago de impuestos. Los impuestos directos a las actividades de exportación eran relativamente bajos y cambiaron en el transcurso del tiempo, pero algunos de ellos (particularmente en la minería) se mantuvieron a lo largo del periodo y poseían la ventaja de proveer recursos a nivel municipal, estatal y federal.²⁹ Aún más, el éxito exportador trajo consigo prosperidad en muchas otras áreas, beneficiando a las finanzas públicas con recursos adicionales, que al mismo tiempo se gastaban productivamente en in-

²⁸ Ingresos públicos según Pérez Siller, “Los ingresos federales”, p. II. Deuda pública de acuerdo con Carmagnani, *Estado y mercado*.

²⁹ Para dar un par de ejemplos, en 1883 una planta procesadora en Guanajuato pagó 10.4% del producto en impuestos, de los cuales 0.9% eran contribuciones municipales, 3.2% impuestos estatales y 6.2% impuestos federales. En los años de 1920 la compañía Real del Monte pagó entre 9 y 11% de su producto total en impuestos. Algunos productos agrícolas, como henequén y café, pagaban impuestos que eran significativos para las finanzas estatales, mientras que a nivel federal poseían menor importancia. Véase Kuntz Ficker, *Las exportaciones mexicanas*.

fraestructura y servicios públicos.³⁰ Por lo que hace al uso de utilidades y rentas, es difícil valorar hasta qué punto se invirtieron en actividades productivas o se gastaron en consumo improductivo. La ampliación de empresas productivas alrededor de las zonas mineras y de las actividades de exportación en general sugiere que los empresarios locales aprovecharon las crecientes oportunidades de inversión. En cualquier caso, la evidencia apunta a que el uso de estos recursos fue mucho más productivo en períodos de paz que durante la guerra civil en México. De hecho, es probable que la fuga de capital e importaciones crecientes hayan reducido el valor retenido de las exportaciones drásticamente durante la mayor parte del decenio de 1910.

El poder de compra de las exportaciones y la cambiante composición de las importaciones

Otra forma de ver el ingreso generado por el sector exportador es la capacidad para importar que aquel suministró a la economía mexicana. El poder de compra de las exportaciones creció a una tasa promedio de 5% anual entre 1870 y 1911, o 4% por año entre 1870 y 1926. Ahora bien, la medida en que las divisas obtenidas por las ventas externas pudieron actuar como un estímulo para la economía depende del uso que se les diera. Hasta los años de 1870, las importaciones mexicanas consistían mayormente en bienes de consumo, que no tenían efecto sobre la actividad económica. Esto empezó a cambiar a medida que el impulso modernizador se consolidó entre la élite mexicana y los recursos disponibles se invirtieron en medida creciente en la construcción de infraestructura y el equipamiento de la economía. El gobierno participó en este esfuerzo mediante una política comercial desarrollista que liberalizó la importación de bienes de capital al mismo tiempo que otorgó protección

³⁰ Véase Carmagnani, *Estado y mercado. Acerca del desempeño diferencial de las finanzas estatales para estados con y sin actividades exportadoras*, véase Kuntz Ficker, “La contribución económica”.

selectiva a las actividades que competían con las importaciones.³¹ La altura media de la barrera arancelaria cayó (como resultado tanto de la depreciación del peso como de la liberalización arancelaria) de alrededor de 50% del valor de las importaciones que había promediado hasta los años de 1880, a 23% a partir del decenio de 1890.³² En el marco de esta tendencia general, insumos productivos vieron reducir sus derechos de importación a un mínimo (10% o menos, *ad valorem*), mientras los textiles, artículos de hierro y acero y otros productos que competían con la industria naciente, mantuvieron derechos arancelarios altos (de 50% o más, *ad valorem*).³³

El cambio estructural en la economía mexicana y la política arancelaria convergieron para provocar un vuelco dramático en la estructura de las importaciones, desde una compuesta en 70% por bienes de consumo en 1880 hasta una que consistía en el mismo porcentaje en bienes de producción para 1910 (gráfica 7.6).

El cambio en la estructura de las importaciones tuvo lugar debido a que, en un contexto de aumento sostenido del valor total de las importaciones, las de bienes de producción crecieron mucho más rápido que las de artículos de consumo, con una tasa promedio de 5% para los primeros y 2% para los segundos entre 1870 y 1928. Dentro de los bienes de capital, las importaciones de todo tipo de maquinaria crecieron a una tasa media anual de 11% entre 1870 y 1911 y de 8% para todo el periodo (1870-1929).³⁴ Si bien esta transición fue impulsada inicialmente por la adquisición de

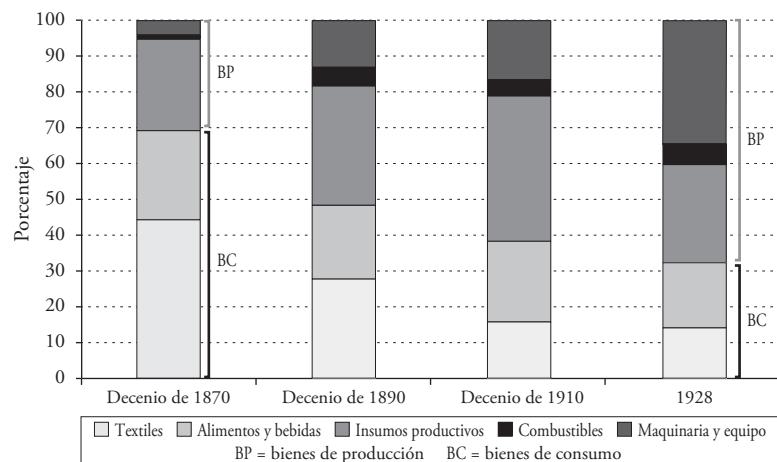
³¹ Beatty, "Trade policy".

³² El hilo de algodón pasó de un derecho de 70% a uno de 2% *ad valorem* entre 1890 y 1929, mientras que las pieles curtidas pasaron de 82 a 18% en el mismo lapso. Otros bienes de producción, como maquinaria, exhibieron las tarifas más bajas, de menos de 5% *ad valorem*, o estuvieron exentas durante la mayor parte del periodo.

³³ Todo esto ocurrió, como se dijo antes, en un contexto de disminución general de los derechos arancelarios. Para solo dar algunos ejemplos, las telas burdas de algodón pasaron de un *ad valorem* de 134% en 1889 a uno todavía elevado de 46% en 1929, y los artículos de piel de 64 a 50% *ad valorem* en el mismo lapso. Kuntz Ficker, "Política comercial".

³⁴ Kuntz Ficker, *El comercio exterior*, p. 279.

Gráfica 7.6. Estructura de las importaciones mexicanas, 1870-1928
(porcentaje sobre el valor)



FUENTE: elaboración propia a partir de la reconstrucción del valor y la composición del comercio, en Kuntz Ficker, *El comercio exterior*. La falta de datos completos impide ofrecer una estimación más precisa a partir de las cantidades.

equipo ferroviario, a partir de los años de 1890 recibió un fuerte estímulo de la importación de maquinaria industrial. Así, la presencia creciente de bienes de capital en la canasta de importaciones de México denota un proceso de modernización económica que incluyó el despegue de la industrialización y que se sostuvo con mayor o menor intensidad a lo largo de todo el periodo, con excepción de la fase álgida de la Revolución. En particular, el hecho de que las importaciones de rubros como el de textiles hayan crecido a una tasa apenas superior a la del crecimiento demográfico (1.4% para las importaciones frente a 1.1% para la población) en un contexto de crecimiento económico y expansión del mercado, sugiere que tanto la sustitución de importaciones como la nueva demanda fueron fuentes de crecimiento industrial.³⁵

El vuelco en la composición de las importaciones contradice la percepción convencional en el sentido de que la capacidad para

³⁵ Beatty, "The impact of foreign trade".

importar generada por las exportaciones era utilizada mayormente para satisfacer el consumo suntuario de una “oligarquía compradora” y no tenía un efecto perceptible sobre la economía.³⁶ Lejos de ello, indicadores parciales demuestran que estos recursos fueron fundamentales para el equipamiento de la economía mexicana, contribuyendo al cambio estructural y la industrialización. Como se mencionó antes, el vínculo entre las importaciones y la modernización económica fue temporalmente interrumpido durante el auge de la Revolución mexicana en la década de 1910. En esos años, la importación de bienes de capital cayó dramáticamente, mientras la mayor parte del poder de compra de las exportaciones se utilizó para financiar a las facciones beligerantes, y en particular para la compra de armas y municiones en el exterior a precios internacionales inflados. Fue también empleado para paliar la escasez de alimentos y otros bienes de consumo en el marco de la guerra civil. Por este y otros medios, la Revolución mexicana rompió temporalmente el vínculo entre exportaciones y crecimiento económico. Tan pronto como la guerra terminó, las importaciones de bienes de capital se recuperaron rápidamente, como resultado de la recuperación de inventarios y la reanudación de la inversión por parte de empresarios privados (nacionales y extranjeros) y del Estado.

Inversiones asociadas al auge exportador y externalidades positivas

En México, la expansión de las actividades exportadoras atrajo inversiones con fuertes efectos externos positivos que beneficiaban al conjunto de la economía. Un claro ejemplo de ello fue el sector minero. La maquinaria introducida para extraer el agua de los socavones encontró de inmediato un empleo adicional en la intro-

³⁶ Enrique Cárdenas reconoció que los bienes de consumo terminaron representando alrededor de un tercio de las importaciones mexicanas, pero no le dio a este rasgo la importancia debida en términos del uso de las importaciones como un instrumento para promover el cambio estructural de la economía. Véase Cárdenas, *La industrialización mexicana*, p. 23.

ducción de drenaje para los asentamientos urbanos. Las compañías eléctricas que iniciaron operaciones para dotar de iluminación a las minas ampliaron sus servicios para proveer de electricidad a las poblaciones aledañas. A inicios del siglo xx había alrededor de 100 compañías eléctricas operando en el país. El cenit de estos emprendimientos fue el sistema hidroeléctrico Necaxa, que para el momento de su inauguración en 1905 era considerado el más grande del mundo y que por décadas fue el más importante en Latinoamérica.³⁷ Estos efectos externos positivos están a la vista, pero son difíciles de cuantificar. En cambio, entre las inversiones usualmente asociadas al auge de las exportaciones se encuentra una que tuvo un impacto poderoso y mensurable sobre la economía mexicana. Se trata de los ferrocarriles, que fueron también el mayor logro de la modernización económica durante la era exportadora.

Entre 1880 y 1910 se construyeron en México casi 20 000 km de vías férreas, bajo los auspicios del gobierno (que otorgó subsidios en efectivo por kilómetro construido) y el impulso decisivo del capital extranjero. La interpretación convencional difundida en los años de 1970 (y producida bajo la influencia del paradigma dependiente) reconocía la importancia de los ferrocarriles en términos de ahorros sociales, dado que México carecía de medios alternativos eficientes de transporte. Para 1910, los ferrocarriles habrían provisto ahorros sociales equivalentes a entre 11 y 25% del PIB, contribuyendo con al menos 29% del ingreso nacional y 36% del crecimiento de la productividad entre 1895 y 1910. Sin embargo, de acuerdo con esta visión, la mayor parte de los beneficios se habrían concentrado en el sector exportador y habrían estimulado la orientación exportadora de la economía, la cual era considerada como fundamentalmente negativa para el desarrollo económico de largo plazo. La principal pieza de evidencia que sustentaba esta valoración era el vuelco que se produjo en la composición de la carga ferroviaria entre 1884 y 1907, desde una que consistía predominantemente de bienes agrícolas hasta una en la que prevalecían los productos mine-

³⁷ Peña Guzmán, “Frederick Stark Pearson”.

rales.³⁸ Al presuponer que toda la carga mineral pertenecía al sector exportador, se consideraba demostrado que el transporte ferroviario beneficiaba a las exportaciones y no al mercado interno.

Estudios más recientes han cuestionado esta interpretación.³⁹ Para los propósitos de este capítulo, solo mencionaremos que el problema radica en el supuesto de que todos los productos minerales transportados por los ferrocarriles eran de exportación. Nuestra investigación encontró que 60% de la llamada “carga mineral” se componía de carbón y coque y materiales de construcción, es decir, de artículos para el consumo productivo en el sector moderno de la economía mexicana que, de hecho, eran en parte importados. Otro 36% estaba compuesto por piedra mineral, el principal insumo de la industria metalúrgica que, al procesar esos minerales, convertía materias primas en concentrados y bienes intermedios, añadiendo valor a las exportaciones antes de enviarlas al exterior. Aunque esta industria era en buena medida de propiedad extranjera y empleaba tecnología importada, consumía también un amplio rango de insumos locales y contrataba fuerza laboral nativa, incluyendo trabajadores calificados que percibían los mejores salarios disponibles en el país. El producto de esta industria proveía 3% de la carga mineral en 1907, la cual constituía el único componente de este rubro que se destinaba directamente a la exportación.

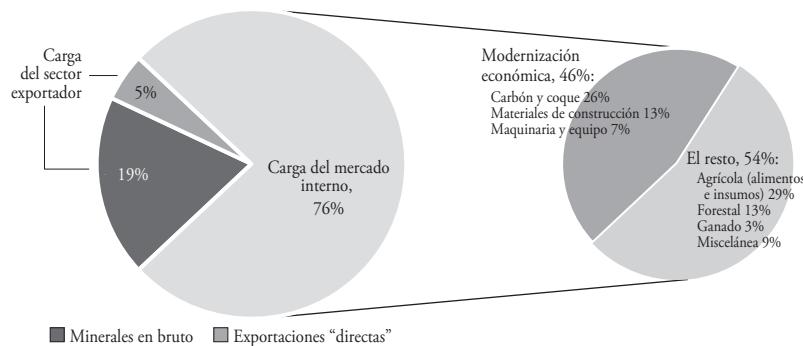
Considerando que el agrupamiento que los ferrocarriles hicieron originalmente de los rubros de la carga puede generar equívocos, proponemos una forma diferente de clasificar la carga con el fin de discernir el tipo de actividades que fueron beneficiadas por el transporte ferroviario. La gráfica 7.7 considera la carga transportada por 20 líneas ferroviarias en 1906-1907, que en conjunto aportaron 85% de la carga ferroviaria total en ese año.⁴⁰ La muestra no

³⁸ Coatsworth, *El impacto económico*.

³⁹ Kuntz Ficker, “México”; Riguzzi, “Inversión extranjera e interés nacional”.

⁴⁰ Las empresas ferroviarias incluidas en la muestra son los ferrocarriles Central Mexicano, Nacional Mexicano, Mexicano, Internacional, Interoceánico, Sud-Pacífico, Monterrey al Golfo, Chihuahua al Pacífico, Coahuila y

Gráfica 7.7. Composición de la carga ferroviaria según su destino, 1906-1907 (porcentaje sobre el tonelaje total)



NOTA: para fuentes y empresas ferroviarias incluidas, véase texto y nota 40.

subestima la carga de exportación, en tanto incluye todas las empresas que cubrían las zonas mineras y las de la zona henequenera.

En la gráfica 7.7 agrupamos primero toda la carga en tres categorías: piedra mineral, exportaciones “directas” y carga del mercado interno. Como explicamos antes, si bien la piedra mineral pertenecía al sector exportador, pasaba por un procesamiento industrial antes de ser exportada. Así, las exportaciones “directas” incluyen la carga que se envió al exterior sin pasar por un proceso adicional de elaboración (metales en barras y lingotes, café, cacao, fibras, así como 20% de los productos forestales y 40% del ganado transportado). Juntos, estos dos grupos (piedra mineral y exportaciones “directas”) representaban carga relacionada con el sector exportador y contribuían con 24% de la carga total.⁴¹ La participación más grande en esta gráfica (76% de la carga total) corresponde a carga que pertenecía al mercado interno, y que aparece desglosada

Zacatecas, Río Grande, Sierra Madre y Pacífico, Torres a Minas Prietas, Saltillo a Torreón, Nacozari, Carbonífero de Coahuila, Kansas City, Cananea y Rio Yaqui, Mexicano del Sur, Tehuantepec, Unidos de Yucatán. Los datos de carga se obtuvieron de AGN, SCOP.

⁴¹ Hay cierta sobreestimación de las exportaciones en este cálculo, pues, como se dijo arriba, la piedra mineral se exportaba generalmente bajo la forma de metales.

en una clase de artículos que contribuían a la modernización económica (46% de la carga ferroviaria total) y otra que contiene la carga restante, denominada como “resto” (54% del total). Junto a los productos agrícolas, forestales y de ganadería para el consumo interno, el “resto” incluía productos misceláneos, principalmente abarrotes y manufacturas, todos para el mercado interno.

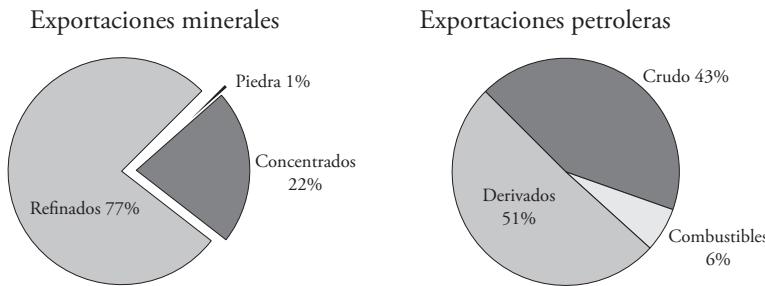
Estos criterios de agrupación de la carga permiten revalorar el papel de los ferrocarriles en la economía mexicana. En primer lugar, la carga considerada aquí como perteneciente al sector exportador incluía también el principal insumo de una actividad industrial que producía exportaciones con alto valor agregado y múltiples enlaces con la economía (la piedra mineral). Solo 5% de la carga total se componía de artículos que se dirigían a los mercados externos sin proceso alguno de elaboración. En contraste, los componentes más importantes de la carga ferroviaria (76% del total) pertenecían al sector doméstico de la economía y contribuían a la modernización económica y a la integración del mercado interno. Esta constatación posee implicaciones de vasto alcance. Significa, primero, que una parte significativa de los ahorros sociales favorecía a la economía nacional más que a las exportaciones y, segundo, que el número de beneficiarios era más amplio de lo que se reconocía antes, e incluía productores agrícolas, industriales, empresarios de la construcción, comerciantes y consumidores. Si alguien pudiera aún argumentar que los ferrocarriles fueron construidos para promover las exportaciones, debería al menos reconocerse que sus externalidades positivas fueron mayores que los beneficios brindados al sector exportador.

Eslabonamientos hacia delante: exportaciones e industrialización

En una primera etapa de la era exportadora, la economía mexicana se especializó en la producción de bienes primarios para el mercado exterior. Los minerales extraídos de los yacimientos se exportaban en forma bruta, principalmente a Estados Unidos, junto con algunos alimentos (café) y materias primas con escaso

nivel de elaboración (maderas, tintes naturales, fibra de henequén). Un salto cualitativo se produjo a partir de 1890, cuando la expedición de un arancel proteccionista en Estados Unidos para los minerales plumbosos (como los que exportaba México) motivó la relocalización de plantas metalúrgicas de ese país a México. Este evento transformó dramáticamente la naturaleza del sector minero mexicano, al añadir una fase industrial a la actividad extractiva. Progresivamente, las exportaciones de productos minerales incluyeron productos intermedios de la metalurgia.⁴² Para 1929 la mayor parte de los minerales exportados eran productos refinados (metales en barras y lingotes) con valor añadido industrial. Algo similar sucedió con el petróleo. En México, la extracción y las exportaciones de petróleo empezaron en 1910, y el petróleo se convirtió en un componente estelar de la canasta exportadora para la segunda mitad de la década, al mismo tiempo que empezó a ser refinado dentro del país. Aun cuando las exportaciones de petróleo declinaron severamente después de 1925, las actividades de refinación continuaron. Para 1929 el volumen de las exportaciones de petróleo se había reducido considerablemente, pero su composición denotaba un mayor nivel de procesamiento, que incluía pro-

Gráfica 7.8. Exportaciones minerales y petroleras de acuerdo con su grado de procesamiento, ca. 1929
(porcentaje sobre el volumen)



FUENTE: Kuntz Ficker, *Las exportaciones mexicanas*.

⁴² Kuntz Ficker, *Las exportaciones mexicanas*, pp. 209-213.

ductos derivados y combustibles.⁴³ Ambos procesos se ilustran en la gráfica 7.8.

Al mismo tiempo, algunas actividades agrícolas incorporaron innovaciones en el uso de los recursos y en la organización del proceso productivo, a tal punto que, sin transformar dramáticamente su función de producción, se volvieron más eficientes. En varios casos, la exportación de la materia prima requería algún procesamiento o empaque más elaborado, lo que condujo al establecimiento de plantas dotadas de maquinaria y una fuerza de trabajo más especializada. Por ejemplo, hacia el final del periodo el algodón y el henequén se empacaban utilizando prensas de alta presión.

Algunos productos agrícolas originalmente destinados a la exportación desarrollaron enlaces industriales; aunque por lo general eran aún modestos al término del periodo, sentaron las bases para su despliegue posterior. En Yucatán, donde se expandió el monocultivo de henequén para la exportación, se estableció a principios del siglo xx una planta industrial para la producción de manufacturas de fibra. Tras múltiples vicisitudes, no solo abasteció parte de la demanda interna de sacos y cuerda, sino que empezó a exportar sus productos a Argentina. El algodón de la región norteña de La Laguna se destinaba al principio a satisfacer la demanda de la industria textil nacional. Al expandirse la producción, sus excedentes se destinaron en parte a la exportación y en parte como insumos para una serie de iniciativas empresariales domésticas. Los eslabonamientos industriales del algodón incluyeron entonces la producción de pasta de semilla de algodón, jabón, aceites y glicerina (un insumo empleado en la producción de dinamita, la cual también dio inicio en México en la primera década de siglo xx). En la década de 1920 en el estado noroccidental de Sinaloa adquirió gran importancia el cultivo de jitomate para

⁴³ En este sentido, Enrique Cárdenas caracteriza en forma imprecisa al sector exportador al afirmar que “prácticamente todos los productos exportados fueron materias primas y casi siempre no procesadas”. Cárdenas, *La industrialización mexicana*, p. 28.

la exportación, impulsado por la demanda estacional de verduras en California. Una producción excedente creciente estimuló un encadenamiento industrial a nivel local, que condujo al establecimiento de una industria de conservas alimenticias con marcas que se volvieron famosas a lo largo del siglo xx, como Del Monte, Herdez y Del Fuerte.

Otros productos de exportación que se vincularon con el sector interno de la economía mediante eslabonamientos industriales fueron las pieles curtidas, insumo principal de la industria del calzado y otros artefactos de piel, y las frutas, utilizadas en la elaboración de jugos enlatados o embotellados. Estos productos de la industria manufacturera tenían como destino natural el mercado interno, y solo en un segundo momento enriquecieron la canasta de exportación. Para 1929, las ventas externas incluían cordelería, pasta de semilla de algodón, calzado y artefactos de piel y jugos de cítricos, aportando en conjunto medio millón de dólares al ingreso por exportaciones.⁴⁴ Aunque modestas en un inicio, estas ramas de las exportaciones cobraron auge en los años de 1940.

Además de los eslabonamientos con la industria, las exportaciones generaron enlaces significativos con el sector de servicios, en la medida en que fomentaron el establecimiento de empresas de empaque, almacenaje, distribución y comercialización. Estudios recientes han mostrado la importancia de estas actividades en el ámbito regional y su capacidad para promover la urbanización, así como efectos de arrastre sobre el empleo y cambios en la estructura de la fuerza laboral. Su impacto fue más visible en el norte y noroccidente, una región inmensa de asentamiento reciente, en la que este proceso dio lugar al florecimiento de ciudades que se convirtieron en polos de atracción para capitales y gente.⁴⁵ Aunque estos procesos rebasan los alcances de nuestro análisis, deben mencionarse como uno más de los efectos modernizadores del auge exportador.

⁴⁴ Kuntz Ficker, *Las exportaciones mexicanas*, p. 563.

⁴⁵ Carrillo Rojas y Cerutti, *Agricultura comercial*.

Auge exportador y transición energética

En el caso de México, como probablemente en el resto de América Latina, el uso del carbón se volvió indispensable desde el momento en que se introdujo la tecnología ferroviaria en gran escala. Al principio, y pese a la existencia probada de yacimientos carboníferos, este combustible debió importarse, debido a restricciones institucionales que impedían su explotación.⁴⁶ A partir de la década de 1890 esas restricciones se levantaron y la minería del carbón cobró auge, destinándose en primer lugar a abastecer de combustible a las empresas ferroviarias. La operación de plantas metalúrgicas a partir de los años noventa del siglo XIX intensificó la demanda de combustibles fósiles. Como el carbón mexicano no siempre era apropiado para este uso, la producción local debía complementarse con importaciones. Para 1920, la producción nacional de carbón rebasó los ocho millones de toneladas, y hasta 50% de ella se convertía en coque para su consumo en la industria de la refinación de metales.⁴⁷

La idea de una transición energética meramente “inducida” por el complejo exportador⁴⁸ no parece aplicar al caso de México. Si bien aquí los ferrocarriles y la industria metalúrgica fueron ciertamente los principales consumidores de energías modernas, la transición energética se dio también en el sector interno de la economía y acompañó el proceso de industrialización. De hecho, la disponibilidad de recursos energéticos modernos para la economía mexicana puede ser considerada una externalidad positiva de actividades que originalmente se desarrollaron en estrecha vinculación con el sector exportador, como lo fueron la minería del carbón y la extracción de petróleo. De acuerdo con el *Primer censo industrial* de 1930,⁴⁹ de todo el consumo energético de la industria mexicana, 86% consis-

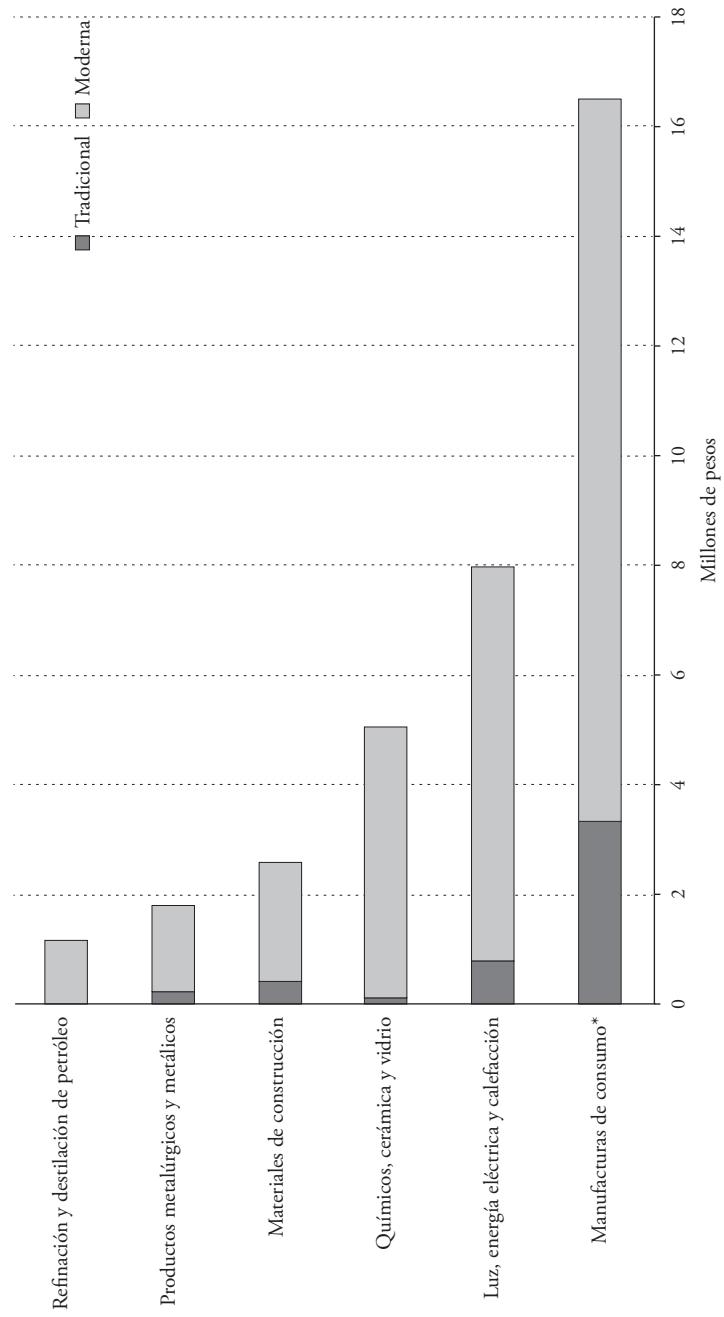
⁴⁶ Riguzzi, “Un modelo histórico”.

⁴⁷ Sterrett y Davis, *The Fiscal and Economic Condition of Mexico*, p. 194.

⁴⁸ Travieso, “Transición energética”, pp. 1-37.

⁴⁹ Secretaría de la Economía Nacional, *Primer censo industrial*.

Gráfica 7.9. Tipos de energía consumida en las industrias mexicanas, 1929



* Incluye textiles, artículos de piel, alimentos, tabaco, papel, joyería, artes gráficas y objetos de arte.
FUENTE: Secretaría de la Economía Nacional, *Primer censo industrial*.

tía en energías modernas (carbón mineral, petróleo y sus derivados y electricidad) y tan solo 14% en energías tradicionales (carbón vegetal y leña). La gráfica 7.9 ofrece un desglose por actividad.⁵⁰

Como muestra la gráfica, las ramas industriales que aparecen como las principales consumidoras de energía son la industria de bienes de consumo (textiles, alimentos y bebidas, tabaco) y el sector eléctrico. Estas eran también las mayores consumidoras de energéticos tradicionales, pero en una proporción modesta respecto al total. Otras industrias orientadas al mercado interno completaban la demanda de energías modernas: materiales de construcción, química, cerámica y vidrio. Es de destacar que incluso si el predominio de energías modernas fue probablemente una consecuencia de la transición energética inducida por el auge exportador, las actividades industriales en mayor medida orientadas al mercado externo (petróleo y metalurgia) consumían una cantidad de energía pequeña en relación con el resto. De nuevo, la externalidad positiva fue más efectiva que el propósito original de la inversión.

Balance

Los acercamientos convencionales, incluso en sus versiones más radicales, frecuentemente han considerado a Méjico como un caso singular de relativo éxito en el contexto latinoamericano. La experiencia de este país destacó por su contraste con una imagen en la cual el modelo liderado por las exportaciones involucraba “una gran especialización de la economía” en un pequeño número de productos y “fuertes salidas de excedentes”, evitando la creación de un mercado interno debido a la “concentración de ingresos en el sector de enclave”.⁵¹ En Méjico, cuando la situación política

⁵⁰ El uso de valores en lugar de alguna medida de volumen energético puede sesgar los resultados. Sin embargo, la información disponible no es uniforme en lo que respecta a la provisión energética de cada tipo de energía. Aun así, el claro predominio de energías modernas reduce la importancia de las posibles distorsiones.

⁵¹ Cardoso y Faletto, *Dependencia y desarrollo*, pp. 49-50.

interna y el marco institucional finalmente convergieron con condiciones internacionales favorables, una dotación abundante y variada de recursos hizo posible su despliegue desde una economía cerrada con una presencia discreta en el mercado mundial, hasta una nación exportadora exitosa con un sector exportador diversificado y robusto. Las exportaciones mexicanas incluían productos agrícolas, ganaderos, forestales, mineros y petroleros. Con el paso del tiempo, esta canasta de exportaciones incluyó no solo productos primarios, sino también intermedios e industriales. Durante la fase más expansiva de crecimiento liderado por las exportaciones entre 1870 y 1912, las exportaciones ofrecieron una contribución significativa al crecimiento de la economía mexicana. Desencadenaron la recuperación económica tras décadas de estancamiento, impulsaron la inversión en infraestructura (ferrocarriles, puertos, electricidad, drenaje) con fuertes externalidades positivas sobre el resto de la economía, produjeron derramas que contribuyeron a incrementar el nivel de ahorro interno y la demanda agregada, generaron enlaces intersectoriales y contribuyeron a la industrialización y a la transición energética. Irónicamente, estudios más recientes han rechazado la excepcionalidad positiva del caso mexicano y arribado a un juicio opuesto, a saber, que México fue una experiencia de fracaso durante la era exportadora.⁵² Como hemos tratado de mostrar, este juicio está desencaminado, en buena medida por el uso de evidencia errónea. Así pues, la caracterización optimista de México por parte de los teóricos de la dependencia era más exacta. Queda por valorar hasta qué punto esta imagen favorable se debe a las especificidades de México en relación con otros países latinoamericanos o a la caracterización equivocada del patrón de crecimiento por parte de las visiones convencionales.

En México los recursos se encontraban distribuidos en forma desigual sobre la vasta república, lo cual produjo una clara regio-

⁵² Bulmer-Thomas subestima el éxito de México también debido a que excluye la metalurgia de su recuento del PIB industrial. Como consecuencia, subvalora la posición de este país en el contexto latinoamericano. Véase Bulmer-Thomas, *The Economic History*, pp. 145, 206.

nalización de las actividades de exportación, con intensidades y efectos diferenciados a nivel regional. La contribución de las exportaciones a la economía de regiones particulares dependió de muchos factores, como el tipo y duración de la actividad, el origen nacional de la inversión, las derramas salariales y fiscales, y sus eslabonamientos intersectoriales en el plano local. El resultado fue un paisaje heterogéneo en términos de la presencia de actividades exportadoras y de la contribución de cada una en el nivel local, dependiendo de sus rasgos y contexto específico.

Bulmer-Thomas ha argumentado que el sector exportador de México no fue lo suficientemente grande y que su auge exportador no duró lo suficiente como para ser considerado un caso exitoso de crecimiento liderado por las exportaciones.⁵³ Si se juzga por los resultados de esta experiencia, esta no parece ser una conclusión razonable. La evidencia disponible indica que las exportaciones ofrecieron una contribución significativa al crecimiento del PIB durante más de cuatro décadas, entre 1870 y 1912. Además, las dimensiones relativamente modestas y la dispersión geográfica del sector exportador en México no necesariamente disminuyeron su contribución a la economía mexicana. De hecho, estos rasgos pueden haber tenido un efecto positivo, porque los beneficios y derramas de las exportaciones se difundieron a lo largo y ancho del territorio. Otra ventaja de un sector exportador relativamente pequeño pero regionalizado fue que no absorbió todos los recursos disponibles y tampoco amenazó el desarrollo de otras actividades, las cuales, a su vez, se beneficiaron del fortalecimiento e integración del mercado interno y de la infraestructura que acompañó al éxito exportador. Aun si el desempeño exportador de México no fue tan notable en términos de su magnitud como el de otros países latinoamericanos, sí se compara favorablemente en lo que respecta a las tasas de crecimiento, la diversificación y la composición sectorial; lo que es más, aquel fue sobresaliente también en relación con la propia trayectoria y las alternativas disponibles en este país.

⁵³ Bulmer-Thomas, *The Economic History*, p. 67.

La principal desventaja de esta experiencia particular se asocia con la Revolución mexicana. Como hemos visto, hasta 1912 las exportaciones crecieron con rapidez y detonaron tanto el cambio estructural como la industrialización. La guerra civil tuvo un impacto más profundo que el de afectar transitoriamente el volumen de exportaciones. Rompió una dinámica virtuosa que existía entre las actividades exportadoras y el crecimiento económico y sus vínculos fructíferos con el sector doméstico de la economía. La reinversión de utilidades fue severamente frenada en tanto muchos inversionistas extranjeros huyeron del estado de guerra interna y los empresarios nativos reorientaron sus recursos de los usos productivos. Los impuestos que se recaudaban de las actividades de exportación se desviaron de sus empleos habituales a medida que el control centralizado de la administración hacendaria se perdió y que los líderes militares se apropiaron de esas rentas para financiar a los distintos ejércitos que participaban en la guerra civil. Si las condiciones de estabilidad hubieran prevalecido en México durante los años de la primera Guerra Mundial, el país se habría beneficiado de la demanda internacional de productos estratégicos para dar un impulso adicional a su plataforma exportadora que apenas se había ampliado con la valiosa adición del petróleo. La falla aquí no se originó en el patrón de desarrollo, sino en la ruptura del mecanismo que conecta a la generación de riqueza con el crecimiento económico. Cuando este mecanismo se reinstauró en los años veinte, había un ambiente internacional menos favorable para el crecimiento orientado por las exportaciones. Con el declive prematuro de las ventas petroleras y la caída progresiva en la demanda y los precios de otros productos, el ciclo exportador mexicano empezó a desvanecerse aun antes de que la crisis económica de 1929 lo llevara a un final definitivo.

Epílogo

Para el momento en que la Gran Depresión golpeó a la economía mexicana, esta ya se encontraba pasando por una recesión, agravada por políticas procíclicas fiscales y de gasto. El impacto de

la crisis se sintió en todos los sectores de la economía mexicana y las finanzas públicas. Entre 1929 y 1932 las exportaciones cayeron 65% y el PIB real 18%, en tanto que los ingresos públicos cayeron 34% (respecto a 1925). No obstante, la recuperación inició con relativa rapidez, gracias al abandono de las políticas fiscal, monetaria y de tipo de cambio ortodoxas. Aun cuando en 1937 otra recesión en Estados Unidos afectó a México, las condiciones cambiantes y el estallido de la segunda Guerra Mundial limitaron la duración y la profundidad de sus efectos.⁵⁴ Entretanto, el gobierno mexicano implementó medidas que fortalecieron el mercado interno y cambiaron el balance económico entre las inversiones públicas y privadas, nacionales y extranjeras, como la reforma agraria y la nacionalización de los ferrocarriles (1937) y el petróleo (1938).

La segunda Guerra Mundial benefició a la economía mexicana incrementando la demanda externa, mejorando los términos de intercambio para las exportaciones mexicanas, apuntalando las finanzas públicas y creando condiciones para una negociación favorable de la deuda externa. La producción industrial cobró auge en medio de estas condiciones pero cayó después de la guerra, justificando la adopción oficial del proteccionismo y la política de sustitución de importaciones. Una corriente de pensamiento inspirada en el estructuralismo ha interpretado esta coyuntura como el inicio de la industrialización en México.⁵⁵

Para nuestro propósito, es importante enfatizar que la industrialización había comenzado y echado raíces en México en el marco del crecimiento liderado por las exportaciones, mucho antes de que las políticas de sustitución de importaciones fueran oficialmente adoptadas. El crecimiento exportador se intensificó en los años de 1890, precisamente durante los momentos de prosperidad directamente asociados a la expansión exportadora. Para 1910, varias actividades industriales se habían consolidado en el país, en ramas de bienes de consumo (textiles de algodón, cerveza, tabaco, jabón,

⁵⁴ Cárdenas, *El largo curso*.

⁵⁵ Moreno Brid y Ros, “La dimensión internacional”, p. 762.

pastas y otros) y también en algunas de bienes de producción (cemento, vidrio, hierro y acero, dinamita). Bajo el doble paraguas de la depreciación de la moneda y la protección arancelaria, las industrias manufactureras abastecieron la demanda creciente representada por el mercado doméstico y empezaron a sustituir importaciones de muchos artículos. Al mismo tiempo, algunas actividades de exportación generaron enlaces industriales, produciendo manufactureras para el mercado interno o añadiendo valor a las exportaciones.

Aunque la Revolución mexicana frenó temporalmente este proceso, la Constitución de 1917 no impuso amenaza alguna al sector industrial, en tanto este se percibía como representante de la burguesía nacional progresista. De hecho, los nuevos derechos laborales consagrados por la Constitución solo se pusieron en práctica en forma parcial y fueron más bien negociados al nivel estatal hasta que una ley federal del trabajo fue dictada en 1931. La volatilidad del sector externo, la continuidad en las políticas protecciónistas y cambios en los precios relativos favorecieron el crecimiento industrial en los años veinte. A las actividades originadas en el Porfiriato se sumaron nuevas ramas dentro de la industria química y las de bebidas, calzado, conservas alimenticias y carnes empacadas. Para 1929, tanto como 80% del abasto nacional de bienes de consumo manufacturados se originaba en la industria doméstica. Aunque en menor medida, la sustitución de importaciones también había alcanzado los bienes intermedios: en ese año, 65% de la oferta total de estos artículos provenía del exterior, mientras que el resto se fabricaba en México.⁵⁶ El sector exportador también se estaba industrializando, pues para entonces 75% de las exportaciones mineras consistían en productos intermedios de la metalurgia y 50% de las exportaciones de petróleo era productos refinados o derivados. Las actividades industriales, tanto las del sector manufacturero orientado al mercado interno como el sector metalúrgico mayormente destinado a la exportación, contribuyeron con 20% del PIB en 1929.⁵⁷

⁵⁶ Cárdenas, *La industrialización mexicana*.

⁵⁷ Kuntz Ficker, “How industrialized was Mexico...?”, p. 15.

Todos los factores que favorecieron la continuidad de la industrialización durante los años de 1920 se vieron reforzados durante el periodo de recuperación de la Gran Depresión, particularmente cuando el gobierno adoptó políticas monetarias y fiscales heterodoxas con el fin de impulsar la actividad económica. La devaluación de la moneda favoreció la sustitución de importaciones, mientras que la incertidumbre generada por la reforma agraria creó incentivos para la inversión industrial. Entre 1932 y 1934 el producto industrial creció en promedio 21% al año, promoviendo la recuperación económica y consolidando un curso de eventos que venían teniendo lugar al menos desde los años de 1890. El proceso continuó en el resto de la década y recibió un estímulo adicional durante la segunda Guerra Mundial. Sin embargo, la mayor parte del crecimiento industrial que tuvo lugar en este periodo fue en buena medida posible gracias a la capacidad instalada en el contexto del crecimiento exportador.

Referencias

Fuentes

Archivo General de la Nación (México). Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas (AGN, SCOP).

Bibliografía

- Beatty, Edward, "The impact of foreign trade on the Mexican economy: Terms of trade and the rise of industry 1880-1923", *Journal of Latin American Studies*, 32 (2000), pp. 399-433.
- , "Trade policy in Porfirian Mexico: The structure of protection", en Haber y Bortz (eds.), *The Mexican Economy, 1870-1930*, 2002, pp. 205-254.
- Bernstein, Marvin D., *The Mexican Mining Industry, 1890-1950. A Study of the Interaction of Politics, Economics and Technology*, Nueva York, State University of New York, 1964.
- Bulmer-Thomas, Victor, *The Economic History of Latin America Since In-*

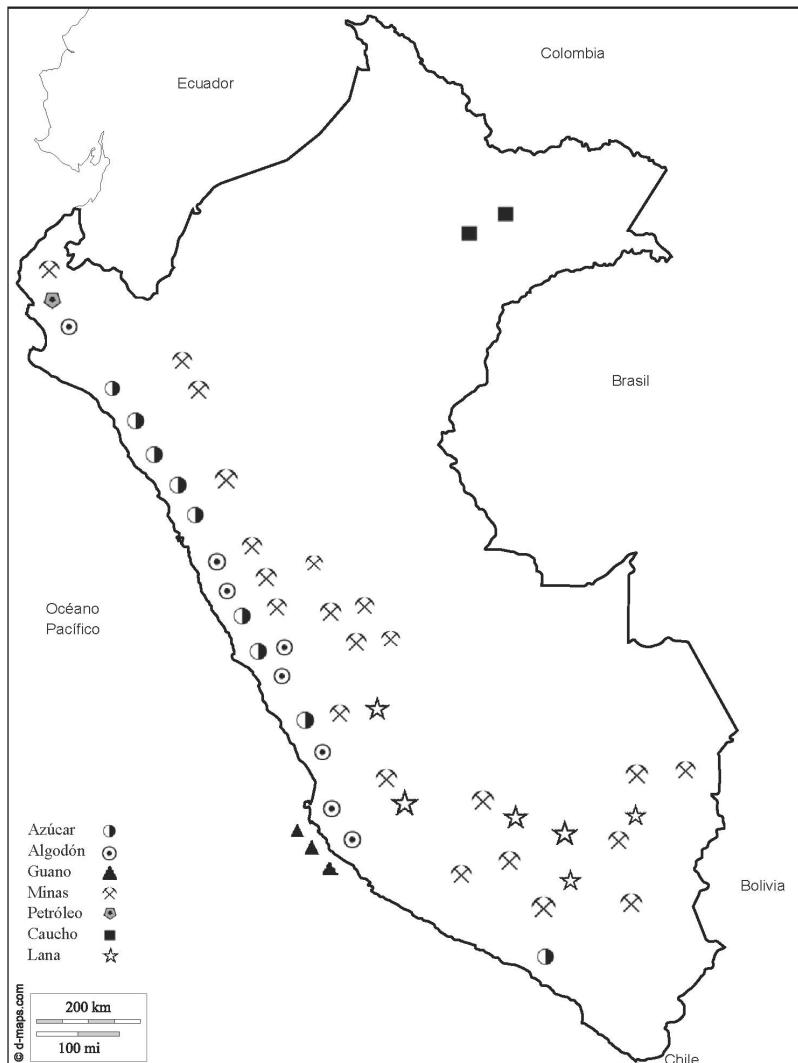
- dependence*, Nueva York, Cambridge University Press, 2014, p. 467. [No hay versión en español para esta edición. Para la primera edición, de 1994, véase *La historia económica de América Latina desde la independencia*, trad. de Mónica Utrilla de Neira, México, Fondo de Cultura Económica, 2010].
- Bulmer-Thomas, Victor, John H. Coatsworth y Roberto Cortés Conde (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America. Vol. II. The Long Twentieth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006.
- Cárdenas, Enrique, *La industrialización mexicana durante la gran depresión*, México, El Colegio de México, 1987.
- (comp.), *Historia económica de México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1992, Lecturas de *El Trimestre Económico*, 64, t. III.
- , *El largo curso de la economía mexicana, 1780-2012*, México, Fondo de Cultura Económica–El Colegio de México, 2015.
- Cárdenas, Enrique, y Carlos Manns, “Inflación y estabilización monetaria en México durante la Revolución”, en Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, 1992, pp. 447-470.
- Cardoso, Fernando Henrique, y Enzo Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*, 3^a ed., México, Siglo XXI Editores, 1971.
- Carmagnani, Marcello, *Estado y mercado. La economía pública del liberalismo mexicano, 1850-1911*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994.
- Carrillo Rojas, Arturo, y Mario Cerutti (coords.), *Agricultura comercial, empresa y desarrollo regional en el noroeste de México*, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa–Universidad Autónoma de Nuevo León, 2006.
- Cerutti, Mario, *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910)*, México, Alianza Editorial–Universidad Autónoma de Nueva León, 1992.
- Coatsworth, John H., *El impacto económico de los ferrocarriles en el Porfiriato. Crecimiento contra desarrollo*, México, Ediciones Era, 1984.
- , *Los orígenes del atraso. Nueve ensayos de historia económica de México en los siglos XVIII y XIX*, México, Alianza Editorial Mexicana, 1990.
- Dobado González, Rafael, Aurora Gómez Galvarriato y Jeffrey G. Williamson, “Mexican exceptionalism: Globalization and de-industrialization, 1750-1877”, *The Journal of Economic History*, 68:3 (septiembre de 2008), pp. 758-811.

- El Colegio de México, *Estadísticas económicas de México. Comercio exterior*, México, El Colegio de México, 1961.
- Flores Clair, Eduardo, Cuauhtémoc Velasco Ávila y Elia Ramírez Bautista, *Estadísticas mineras de México en el siglo XIX*, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1985.
- García Ruiz, José Luis, José Morilla *et al.* (eds.), *Las claves del desarrollo económico. Ensayos en homenaje al profesor Gabriel Tortella*, Madrid, Universidad de Alcalá, 2010.
- Gómez Galvarriato, Aurora, y Aldo Musacchio, “Un nuevo índice de precios para Méjico, 1886-1929”, *El Trimestre Económico*, LXVII:1, 265 (enero-marzo de 2000), pp. 47-91.
- González Reyna, Jenaro, *Riqueza minera y yacimientos minerales de Méjico*, 3^a ed., México, Banco de Méjico, 1956.
- Haber, Stephen, *Industria y subdesarrollo. La industrialización de Méjico, 1890-1940*, Méjico, Alianza Editorial, 1992.
- , “The political economy of industrialization”, en Bulmer-Thomás, Coatsworth y Cortés Conde (eds.), *The Cambridge Economic History*, vol. II, 2006, pp. 537-584.
- Haber, Stephen H., y Jeffrey Bortz (eds.), *The Mexican Economy, 1870-1930: Essays on the Economic History of Institutions, Revolution, and Growth*, Stanford, CA, Stanford University Press, 2002.
- Haber, Stephen, Armando Razo y Noel Maurer, *La política de los derechos de propiedad. Inestabilidad política, compromisos creíbles y crecimiento económico en Méjico, 1876-1929*, trad. de Rossana Reyes Vega, Méjico, Instituto Mora-Conacyt, 2015.
- INEGI, *Estadísticas históricas de Méjico*, Méjico, INEGI, 1985, 2 vols.
- Kuntz Ficker, Sandra, *El comercio exterior de Méjico en la era del capitalismo liberal, 1870-1929*, Méjico, El Colegio de Méjico, 2007.
- , *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización, 1870-1929*, Méjico, El Colegio de Méjico, 2010.
- , “Política comercial, importaciones e industrialización en Méjico, 1880-1929”, en García Ruiz, Morilla *et al.* (eds.), *Las claves del desarrollo económico*, 2010, pp. 127-148.
- (coord.), *Historia económica general de Méjico. De la colonia a nuestros días*, Méjico, El Colegio de Méjico-Secretaría de Economía, 2010.
- , “La contribución económica de las exportaciones en Méjico: un acercamiento desde las finanzas estatales, 1880-1926”, *América Latina en la Historia Económica*, 21:2 (2014), pp. 7-39. En <<http://alhe.mora.edu.mx/index.php/ALHE/article/view/567/994>>; <<http://dx.doi.org/10.18232/alhe.v21i2.567>>.

- Kuntz Ficker, Sandra, “México”, en Kuntz Ficker (coord.), *Historia mínima de la expansión*, 2015, pp. 63-101.
- (coord.), *Historia mínima de la expansión ferroviaria en América Latina*, México, El Colegio de México, 2015.
- , “How industrialized was Mexico by 1929? A small but necessary correction to Mexico’s national accounts”, *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 35:1 (2017), pp.1-18, en <<http://doi.org/10.1017/S0212610916000197>>.
- Kuntz Ficker, Sandra, y Antonio Tena-Junguito, “Mexico’s foreign trade in a turbulent era (1821-1870): A reconstruction”, *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 36:1 (2018), pp. 149-182.
- Marichal, Carlos (ed.), *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada*, México, Fondo de Cultura Económica, 1995.
- Moreno Brid, Juan Carlos, y Jaime Ros, “La dimensión internacional de la economía mexicana”, en Kuntz Ficker (coord.), *Historia económica general de México*, 2010, pp. 757-788.
- Officer, Laurence H., “An improved long-run consumer price index for the United States”, *Historical Methods: A Journal of Quantitative and Interdisciplinary History*, 40:3 (verano de 2010), pp. 135-148. Disponible en línea en <doi.org/10.3200/HMTS.40.3.135-148>.
- Peña Guzmán, Celina, “Frederick Stark Pearson y la construcción de la hidroeléctrica de Necaxa”, *Simposio internacional globalización, innovación y construcción de redes técnicas urbanas en América y Europa, 1890-1930*, Barcelona. Disponible en <http://www.ub.edu/geocrit/Simposio/cPeña_Frederick.pdf> (consultado en abril de 2017).
- Pérez Siller, Javier, “Los ingresos federales en México, 1867-1913”, tesis de licenciatura en Sociología, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1982.
- Prebisch, Raúl, “El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas”, *Desarrollo Económico*, 26:103 (1995), pp. 479-502.
- Riguzzi, Paolo, “Inversión extranjera e interés nacional en los ferrocarriles mexicanos, 1880-1914”, en Marichal (ed.), *Las inversiones extranjeras en América Latina*, 1995, pp. 159-177.
- , “Un modelo histórico de cambio institucional: la organización de la economía mexicana, 1857-1911”, *Investigación Económica*, LIX:229 (julio-septiembre de 1999), pp. 205-235.
- , “From globalization to revolution? The Porfirian political econo-

- my: An essay on issues and interpretations”, *Journal of Latin American Studies*, 41 (2009), pp. 347-368.
- Secretaría de la Economía Nacional, *Primer censo industrial de 1930. Resúmenes generales*, México, 1933, vol. I.
- Sherwell, Butler G., *Mexico's Capacity to Pay. A General Analysis of the Present International Economic Position of Mexico*, Washington, 1929.
- Sterrett, Joseph Edmund, y Joseph Stancliffe Davis, *The Fiscal and Economic Condition of Mexico. Report Submitted to the International Committee of Bankers on Mexico*, sp, 1928.
- Travieso, Emiliano, “Transición energética bajo una era de exportaciones: el caso de Uruguay, 1900-1950, Seminario Internacional *La era de las exportaciones*, México, El Colegio de México, 2015.
- Williamson, Jeffrey, “Globalization, de-industrialization and underdevelopment in the Third World before the Modern Era, *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 24:1 (2006), pp. 9-36.
- Zabludovsky, Jaime, “La depreciación de la plata y las exportaciones”, en Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, 1992, pp. 290-326.

Mapa 8. Principales exportaciones de Perú





8 | Exportaciones y su impacto en la economía. El caso de Perú, 1830-1930

Luis Felipe Zegarra

CENTRUM Católica Graduate Business School

Pontificia Universidad Católica del Perú

Introducción

Economistas e historiadores han dedicado tiempo a analizar el sector exportador de Perú en los siglos xix y xx. Una limitación para el estudio de las exportaciones en el Perú ha sido la falta de estadísticas oficiales. Sin embargo, ha habido intentos para estimar las exportaciones y superar la falta de información oficial.¹ A pesar de la limitada información, algunos investigadores han examinado la evolución del sector exportador y su impacto en la economía. Yepes, por ejemplo, analiza el sector exportador de Perú en 1820-1920; mientras que Thorp y Bertram estudian el sector exportador de Perú de finales del siglo xix.² Más recientemente, Zegarra examina el sector exportador en la primera Guerra Mundial y en la década de 1920.³

Algunos de los estudios históricos sobre el sector exportador peruano tienen serias limitaciones. Los estudios de Yepes y de Thorp y Bertram, por ejemplo, carecen de consideraciones de equilibrio general: gran parte del análisis es consistente con modelos de equi-

¹ Véase por ejemplo Hunt, *Price and Quantum*; Seminario, *El desarrollo de la economía*; Zegarra, “Exports”.

² Véase Yepes, *Perú, 1820*, y Thorp y Bertram, *Perú: 1890*.

³ Zegarra, “Perú, 1920”, y “La economía peruana”.

librio parcial. Como seguidores de la teoría de la dependencia, los autores también parecen partir del supuesto de que las relaciones de comercio internacional entre países pueden ser definidas como un juego de suma cero y que las economías emergentes están sometidas a los deseos de las economías desarrolladas. Asimismo, esos estudios no prestan mucha atención a consideraciones de eficiencia social. En consecuencia, los autores parecen considerar que la exportación de materias primas y la presencia de mucha inversión extranjera fueron negativas para la economía peruana, y que era deseable contar con políticas gubernamentales distorsionadoras que fomentaran la inversión nacional, especialmente en sectores de mayor valor agregado, independientemente de la magnitud de las fallas del mercado, sin tomar en cuenta que esas políticas habrían producido resultados socialmente ineficientes.

Este capítulo analiza la evolución del sector exportador entre 1830 y 1930 y examina el impacto del sector exportador en la economía. En particular, describe el auge del guano, la caída drástica de las exportaciones después de la guerra del Pacífico y la recuperación posterior, especialmente durante la primera Guerra Mundial y la bonanza de la década de 1920. El capítulo también analiza los efectos positivos y negativos del sector exportador en la economía. Muestra que las exportaciones explican una parte importante del crecimiento del producto interno bruto (PIB) y que el auge de las exportaciones durante la época del guano y entre 1913 y 1929 condujo a una significativa expansión en la capacidad del país para importar. Asimismo muestra que el sector exportador generó externalidades positivas y negativas en el resto de la economía mediante la disponibilidad de fondos y el tipo de cambio real. Es importante señalar que este capítulo discute las limitaciones del análisis de equilibrio parcial y presta atención a las consideraciones de eficiencia social.

Indicadores del sector exportador

En esta sección discutimos brevemente los métodos para calcular los siguientes indicadores del sector exportador: valor de las ex-

portaciones, el índice del *quantum* de las exportaciones, el grado de apertura, los términos de intercambio y el tipo de cambio.

La información oficial sobre el valor de las exportaciones es escasa para la mayor parte del siglo XIX, especialmente antes de 1890. Para finales del siglo XIX y el siglo XX, existe información oficial; esta, sin embargo, presenta problemas importantes. Para 1830-1930, calculamos el valor de los principales productos de exportación consultando la base de información sobre volúmenes y precios. Las cifras se divulan en Zegarra.⁴ El cuadro 8.1 muestra los principales productos de exportación en varios períodos que fueron usados para la estimación del valor de las exportaciones. En otro artículo⁵ ofrecemos una descripción de las fuentes de información. Con la misma información de volúmenes y precios de los principales productos de exportación, calculamos el índice de precios y el índice del *quantum* de las exportaciones. Las gráficas 8.1 y 8.2 muestran la evolución del valor y el índice del *quantum* de las exportaciones, respectivamente. El cuadro 8.2 muestra información sobre el valor y el índice del *quantum* de las exportaciones.

La gráfica 8.3 muestra los índices de precios de las exportaciones e importaciones, así como el índice de términos de intercambio. Los precios de las exportaciones e importaciones están expresados en dólares corrientes. Los precios de las exportaciones fueron recolectados por Zegarra.⁶ El índice de precios de las exportaciones refleja la evolución de los precios de una canasta de productos de exportación.⁷ Los precios de las importaciones provienen de Seminario.⁸ El índice de precios de las importaciones refleja la evolución de los precios de los principales socios comerciales del Perú. Para 1830-1896, Seminario contó con información mundial de precios de la base de datos de Allen y Unger para 1830, precios FOB de las exportaciones

⁴ Zegarra, "Exports". Una versión actualizada se encuentra publicada en Zegarra, "Reconstruction".

⁵ Zegarra, "Exports".

⁶ Zegarra, "Exports".

⁷ La canasta de productos de exportación se reporta en el cuadro 8.1.

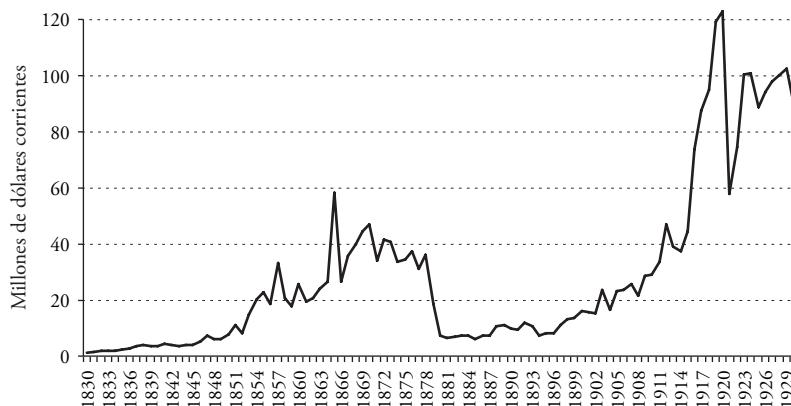
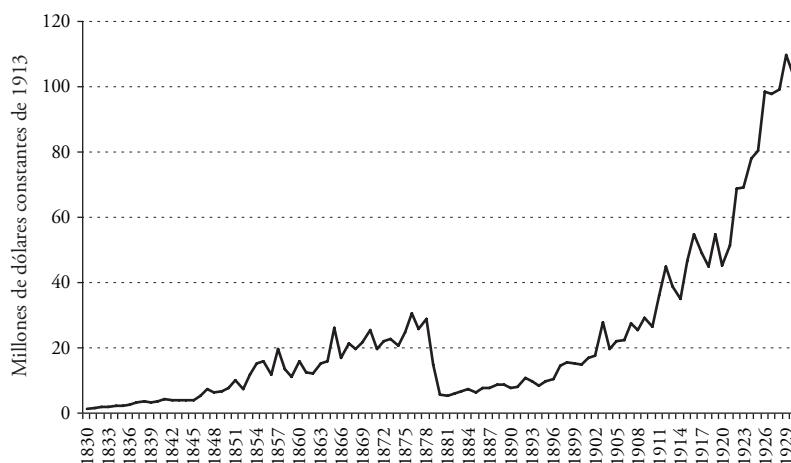
⁸ Seminario, *El desarrollo de la economía*, pp. 865-868, 1026.

Cuadro 8.1. Bienes incluidos en el cálculo del valor de las exportaciones e índice de precios de las exportaciones

Periodo	Año base	Bienes incluidos en la canasta de productos		
		Fertilizantes	Minería	Agricultura
1830-1841	1830	Salitre	Oro, plata, cobre	Azúcar, algodón, lana, café, cascarilla, cacao
1842-1885	1841-1885	Guano, salitre	Oro, plata, cobre	Azúcar, algodón, lana, café, cascarilla, cacao
1886-1900	1885-1900		Oro, plata, cobre	Azúcar, algodón, lana, café, cascarilla, cacao
1901-1930	1900-1930		Petróleo, oro, plata, cobre	Azúcar, algodón, lana, café, cacao, caucho, cuero

NOTAS: el cuadro incluye los principales productos de exportación para cada periodo. Solo tomamos en cuenta la información de estos productos para la estimación del valor de las exportaciones y el índice de precios de las exportaciones.

Gráfica 8.1. Valor de las exportaciones, 1830-1929

Gráfica 8.2. *Quantum* de las exportaciones, 1830-1929

FUENTE: (ambas gráficas) elaboración propia.

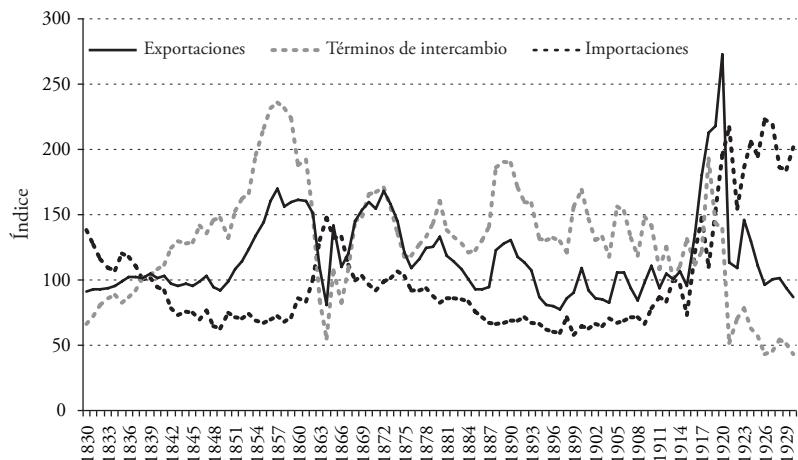
de textiles del Reino Unido para 1831-1873 y el índice de precios al por mayor en el Reino Unido para 1874-1896. Para 1897-1930, Seminario emplea el índice de precios al consumidor en Estados Unidos como *proxy* de las importaciones peruanas. Los términos de intercambio se calcularon como el cociente de dividir el índice de precios de las exportaciones por el índice de precios de las importaciones.

Cuadro 8.2. Indicadores del sector exportador, 1830-1930

Período	Valor corriente de exportaciones	Quantum de exportaciones	Tasa anual de crecimiento (porcentaje)		Valor corriente de las exportaciones*		Valor constante de las exportaciones*	
			Total (millones de dólares)	Per cápita (dólares)	(millones de dólares de 1913)		Indice (1913 = 100)	Per-capita* (dólares de 1913)
					Total (millones de dólares)	Per cápita (dólares)		
1830-1840	11.6	10.3	2.5	1.8	2.5	2.5	6.5	1.8
1840-1850	7.7	8.1	5.1	2.9	5.2	5.2	13.3	2.9
1850-1860	13.1	7.7	18.3	8.2	12.7	12.7	32.7	5.7
1860-1870	6.2	4.8	33.5	13.2	18.4	18.4	47.4	7.3
1870-1880	-16.8	-14.0	32.9	12.3	21.9	21.9	56.3	8.2
1880-1890	2.8	3.0	7.9	2.8	7.1	7.1	18.2	2.5
1890-1900	5.0	6.9	10.9	3.7	11.3	11.3	29.1	3.8
1900-1910	6.1	6.0	21.7	6.1	22.7	22.7	58.4	6.4
1910-1920	15.5	5.5	66.3	14.6	43.3	43.3	111.4	9.7
1920-1930	-3.0	8.6	93.8	17.9	81.9	81.9	210.6	15.5

* Niveles promedio anuales.

Gráfica 8.3. Índice de precios de exportaciones e importaciones y términos de intercambio (1913 = 100)

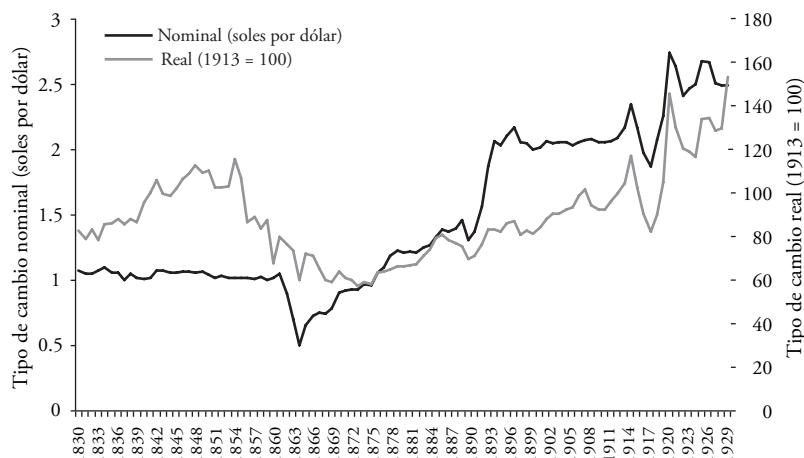


NOTAS: los índices de exportación y los precios de las importaciones se expresaron en dólares-oro. El índice de precios de las exportaciones proviene de Zegarra, “Exports”. El índice de precios de las importaciones se calculó con la información de Seminario, “El desarrollo de la economía”, pp. 865-868, 1026.

La gráfica 8.4 muestra la evolución de los tipos de cambio nominales y reales. El tipo de cambio nominal se define como la cantidad de soles por dólar. Para 1830-1882, calculamos el tipo de cambio nominal usando información sobre el contenido de plata del peso y el sol, el contenido de oro de la libra esterlina, el precio relativo entre oro y plata y el tipo de cambio entre el dólar y la libra esterlina.⁹ El tipo de cambio real (TCR) mide el precio de los bienes extranjeros expresado en términos de bienes domésticos. Un aumento en el tipo de cambio real implica que los productos nacionales son relativamente menos caros con respecto a productos extranjeros, por lo que

⁹ El tipo de cambio entre el dólar y la libra esterlina y el precio relativo entre el oro y la plata, en Officer, “Dollar-pound exchange rate from 1791”, y “The price of gold, 1257-2009”. Por otro lado, hemos utilizado información oficial sobre el tipo de cambio entre el sol y la libra esterlina para 1883-1902 y sobre el tipo de cambio entre el sol y el dólar para 1903-1930, publicada por el Ministerio de Hacienda y Comercio, *Extracto estadístico ... 1931-1932-1933*, pp. 33, 35.

Gráfica 8.4. Tipos de cambio nominal y real, 1830-1929



FUENTE: véase la nota 9.

cuanto mayor sea el tipo de cambio real, más competitiva será la economía nacional. El tipo de cambio real se calculó como $TCR = TCN \times IPe / IPd$, donde TCN =tipo de cambio nominal, IPe =índice de precios del extranjero, e IPd =índice de precios internos. Para calcular el índice de tipo de cambio real, hemos utilizado el tipo de cambio nominal entre el sol y el dólar (expresado en términos de cantidad de soles por dólar), el deflactor del PIB de Estados Unidos y el índice de precios al consumidor de Lima.¹⁰

Evolución del sector exportador

El sector exportador, así como otros sectores económicos de Perú, enfrentó graves dificultades en los primeros años después de la independencia en 1821. La inestabilidad política condujo al estancamiento económico. Desde la década de 1830, sin embargo, las exportaciones se recuperaron. Según nuestras estimaciones, el valor de las exportaciones mantuvo una tendencia creciente en la

¹⁰ La información proviene de Williamson, “What was the U.S.”, y Seminario, *El desarrollo de la economía*.

década de 1830, pasando de 2.1 millones de dólares en 1830 a 5 millones en el año 1840. En 1845, el valor de las exportaciones fue 5.8 millones de dólares. El índice del *quantum* de las exportaciones experimentó un crecimiento significativo en los años 1830 y 1840. Según nuestras estimaciones, el índice del *quantum* de las exportaciones (1913 = 100) aumentó de 3.4 en 1830 a 10.5 en 1845, creciendo más de 200% en estos 15 años. Las exportaciones de cobre, por ejemplo, aumentaron de 141 toneladas en 1830 a 501 en 1845. Las exportaciones de algodón se incrementaron de 61 toneladas en 1830 a más de 1 400 toneladas en 1845; mientras que las exportaciones de lana aumentaron de solo 3 toneladas en 1830 a más de 1 200 toneladas en 1845.

El sector exportador experimentó una importante transformación desde mediados de la década de 1840. El auge del guano llevó a una significativa expansión de las exportaciones. En particular, según nuestras estimaciones, su valor aumentó de 3.9 millones de dólares corrientes en 1845 a 7.6 millones en 1850 y 25.9 millones en 1860. En los años siguientes, las exportaciones disminuyeron, pero permanecieron por encima de los niveles de la década de 1830. En promedio, el valor de las exportaciones fue de 18 millones de dólares en 1860-1870 y de 34.5 millones en 1875. El índice del *quantum* de las exportaciones aumentó durante el auge del guano, especialmente en 1845-1870. En particular, el índice del *quantum* de las exportaciones (1913 = 100) aumentó de 10.5 en 1845 a 19.7 en 1850 y 41.2 en 1860: es decir, aumentó casi 300% en 1845-1860. Luego, creció de 41.2 en 1860 a 65 en 1870, declinando a 64 en 1875.

La explotación de guano, con gran demanda internacional, especialmente en Europa, tuvo un impacto importante en el sector exportador. Las exportaciones de guano se incrementaron desde alrededor de 10 000 toneladas en 1845 a casi medio millón en 1860 y permanecieron por encima de las 300 000 toneladas por año en la mayor parte del periodo 1861-1878. Considerando las exportaciones peruanas a Gran Bretaña, las de guano representaron 67% del valor total en 1870. Mientras tanto, Perú aumentó las exportaciones de salitre de menos de 20 000 toneladas en 1845 a 62 000

en 1860 y más de 300 000 toneladas en 1875. También aumentaron las exportaciones agrícolas. Las de azúcar, por ejemplo, pasaron de 570 toneladas en 1860 a 41 000 toneladas en 1875, mientras que las de algodón aumentaron de menos de 1 000 toneladas en 1860 a más de 4 000 en 1875.

A finales del decenio de 1870 e inicios del siguiente, las exportaciones experimentaron una caída significativa. En particular, según nuestras estimaciones, su valor se redujo de 36 millones de dólares en 1878 a solo 7.4 millones en 1883. Esta gran caída de las exportaciones fue causada por la disminución de las reservas de guano y la guerra del Pacífico (1879-1883) entre Perú, Bolivia y Chile. Como resultado de la guerra, Perú perdió territorio rico en salitre y sufrió la destrucción de capital. Por lo tanto, el índice del *quantum* de las exportaciones (1913 = 100) cayó de 74 en 1878 a solo 18 en 1883, o más de 70% en solo cinco años. Las exportaciones de guano disminuyeron desde alrededor de medio millón de toneladas en 1878 a menos de 100 000 en 1883. Mientras tanto, al perder Perú la provincia de Tarapacá, se dejó de exportar salitre, cuyas exportaciones habían superado las 300 000 toneladas en 1878. Otras exportaciones también sufrieron una importante disminución debido a la destrucción de infraestructura y la desorganización productiva durante los años de la guerra. Las de azúcar, por ejemplo, cayeron de alrededor de 50 000 toneladas en 1878 a 31 000 en 1883.

En los años siguientes se recuperó el sector exportador. El valor de las exportaciones aumentó de 7.2 millones de dólares en 1887 a 16 millones en 1900. El índice del *quantum* de las exportaciones (1913 = 100) pasó de 17.6 en 1883 a 25 en 1895 y 38 en 1900. La recuperación a finales del siglo XIX, sin embargo, fue solo parcial: el valor de las exportaciones y el índice del *quantum* de las exportaciones en el año 1900 estaban todavía por debajo de los niveles alcanzados en 1878, antes de la guerra del Pacífico. A inicios del decenio de 1900, el valor de las exportaciones experimentó una recuperación. En particular, aumentó de 16 millones de dólares en 1900 a 23 millones en 1905 y 29 millones en 1910. Por tanto, el valor de las exportaciones se incrementó 81% entre

1900 y 1910. Además, el índice del *quantum* de las exportaciones creció en casi 80% entre 1900 y 1910.

La primera Guerra Mundial tuvo un impacto importante en las exportaciones peruanas. Su valor aumentó de 39 millones de dólares en 1913 a 119 millones en 1919, es decir, más de 200% en ese lapso. Este aumento en el valor de las exportaciones obedeció al aumento en su volumen, así como al incremento en los precios. El índice del *quantum* de las exportaciones creció en 41% entre 1913 y 1919; mientras que el índice de precios de las exportaciones aumentó 117 por ciento.¹¹

En el inicio de la primera Guerra Mundial, el sector del algodón sufrió las consecuencias de los cambios en la oferta y la demanda internacional de materias primas. Sin embargo, los precios se recuperaron pronto. Según Thorp y Bertram, la primera Guerra Mundial condujo a una disminución inicial en los precios en 1914-1915 que, junto con las dificultades en el transporte marítimo, contribuyó a la desaceleración del crecimiento de la producción. Los precios eran excepcionalmente altos y la interrupción de los envíos de algodón desde Egipto durante la guerra le dio a los agricultores peruanos la oportunidad de entrar en el mercado de Estados Unidos.¹² Ante el incremento en los precios, aumentó la oferta agrícola nacional. El número de haciendas de algodón, por ejemplo, pasó de 236 en 1915-1916 a 674 en 1917-1918. La superficie dedicada al algodón se incrementó de 56 000 hectáreas en 1915-1916 a casi 89 000 en 1918-1919; mientras que el número de obreros creció de 20 500 en 1915-1916 a más de 32 000 en 1918-1919. Las exportaciones de algodón pasaron de 24 000 toneladas en 1913 a 37 000 en 1919, mientras que su valor aumentó de 6.7 millones de dólares en 1913 a 7.9 millones en 1916 y 32 millones en 1919.¹³ El incremento de la superficie cultivada fue facilitado

¹¹ Basadre, *Historia de la Cámara*, p. 104, argumenta que la guerra europea llevó desde 1915 a un aumento prodigioso en el valor de las exportaciones peruanas.

¹² Thorp y Bertram, *Perú: 1890*, p. 79.

¹³ Zegarra, "La economía peruana", p. 106.

por los nuevos proyectos de riego así como por la reasignación de tierras de cultivo.¹⁴

El azúcar también experimentó un aumento en el volumen de producción y exportación. En Estados Unidos, el precio del azúcar subió de 4.3 centavos en 1913 a 6.9 centavos en 1916 y 8.9 centavos en 1919. Al parecer, el sector azucarero estaba preparado para tomar ventaja de la mejora en las condiciones para la exportación. Como Thorp y Bertram sostienen, muchas plantaciones establecieron planes para la instalación de nueva maquinaria. Entre esos planes, Casagrande, de Gildemeister, obtuvo en 1910 fondos de socios alemanes para la compra de un nuevo ingenio gigantesco. Otras importantes plantaciones que instalaron nuevos ingenios en los años siguientes fueron Santa Bárbara en Cañete, Laredo en La Libertad y Tumán, Pátao, Pucalá y Cayaltí en Lambayeque. La industria peruana estaba, de esta manera, en buenas condiciones para responder al incremento de los precios mundiales.¹⁵ El número de haciendas de caña de azúcar aumentó durante la guerra de 90 en 1913, a 94 en 1916 y a 117 en 1919, y la superficie cultivada pasó de menos de 40 000 hectáreas en 1913 a 48 754 en 1919. Además, la fuerza de trabajo en las haciendas y los ingenios aumentó de 20 942 en 1913 a 26 496 en 1919.¹⁶

Las exportaciones mineras también se beneficiaron de la creciente demanda internacional. Como consecuencia de las aplicaciones industriales del cobre y su empleo en la producción de artefactos militares,¹⁷ el precio de una libra de cobre en Estados Unidos aumentó de 15.7 centavos en 1913 a casi 28 centavos en 1916, aunque más tarde disminuyó a 19.1 centavos en 1919. Las exportaciones de cobre aumentaron de 41 000 toneladas en 1913 a más de 52 000 en 1916, aunque más tarde disminuyeron a 44 000 toneladas en 1919; y su valor aumentó de 9.6 millones de dólares en 1913 a 22 millones en 1919. En este escenario de alza de los precios hubo gran

¹⁴ Thorp y Bertram, *Perú: 1890*, p. 79.

¹⁵ Thorp y Bertram, *Perú: 1890*, p. 107.

¹⁶ Zegarra, "La economía peruana", pp. 107-108.

¹⁷ Basadre, *Historia de la Cámara*, p. 105.

interés por invertir en la minería. El número de las concesiones mineras aumentó de 5 029 en 1913 a más de 6 000 en 1919.¹⁸

Después del final de la primera Guerra Mundial, el valor de las exportaciones aumentó de 119 millones de dólares en 1919 a 123 millones en 1920, pero luego bajó a 58 millones en 1921. El nivel de 1921, sin embargo, estaba aún por encima de los niveles previos a la guerra. Más aún, en los años siguientes, las exportaciones se recuperaron parcialmente, alcanzando el valor de 102 millones de dólares en 1929. Los precios de las exportaciones cayeron entre 1919 y 1921 y luego se recuperaron solo parcialmente. En Estados Unidos, por ejemplo, el precio de una libra de azúcar bajó de 12.7 centavos en 1920 a 6.2 en 1921 y 5.5 centavos de dólar en 1925; mientras que el precio del algodón bajó de 33.9 centavos de dólar por libra en 1920 a 15.1 centavos en 1921. Mientras tanto, el precio de una libra de cobre cayó de 18 centavos en 1920 a 12.6 en 1921, aunque posteriormente se recuperó a 14.1 centavos en 1925; y el precio de una libra de plata cayó de 1.34 dólares en 1920 a 70 céntimos en 1925. En 1929 los precios de las exportaciones estaban 57% por debajo del nivel de 1919. Los términos de intercambio cayeron drásticamente a principios de 1920 y luego se mantuvieron relativamente constantes hasta 1929.

La disminución de los precios de los *commodities* obedeció a la caída de la demanda internacional, especialmente de las economías industrializadas. Bulmer-Thomas sostiene que hubo cambios en la demanda y la oferta de largo plazo de materias primas que condujo a una tendencia a la baja en los precios.¹⁹ La oferta mundial aumentó debido a cambios tecnológicos, nuevas inversiones en infraestructura y la protección de la agricultura en parte de Europa.

Aunque los precios en los años de 1920 no fueron tan altos como durante la primera Guerra Mundial, tampoco fueron tan bajos como para desincentivar la inversión y la producción en el sector exportador. En el caso del azúcar, por ejemplo, la superficie cultivada aumentó

¹⁸ Zegarra, "La economía peruana", p. 108.

¹⁹ Bulmer-Thomas, *The Economic History*.

tó de 48 000 hectáreas en 1919 a 77 000 en 1929, mientras que las exportaciones lo hicieron de 272 000 toneladas en 1919 a 363 000 toneladas en 1929. Los productores de azúcar acumularon grandes sumas de dinero durante la primera Guerra Mundial, que luego fueron utilizadas para invertir en el sector, en particular en la compra de tierras y la instalación de nuevos ingenios. Basadre, por ejemplo, indica que algunas haciendas instalaron maquinarias grandes y modernas.²⁰ Como Thorp y Bertram sostienen, a principios de 1920 la capacidad productiva en las haciendas de azúcar alcanzó alrededor de 320 000 toneladas, dos veces el nivel antes de la primera Guerra.²¹

El algodón también experimentó una expansión de la superficie cultivada y las exportaciones. La superficie cultivada de algodón aumentó de 88 000 hectáreas en 1919 a casi 130 000 en 1927. El volumen de las exportaciones de algodón creció de 37 000 toneladas en 1919 a 57 000 en 1927, aunque luego declinó a 45 000 toneladas en 1929. A pesar de que los precios del algodón en la década de 1920 fueron más bajos que en 1919, seguían siendo muy atractivos. En 1924, por ejemplo, un observador argumentó que en años recientes el precio y la rentabilidad del algodón habían desplazado al pisco (la bebida), a un lugar menos importante en Pisco (el puerto).²² En otras palabras, los altos precios del algodón generaron un aumento en la inversión y la producción a expensas de otros productos.

Mientras tanto, las exportaciones mineras también experimentaron un incremento del volumen, a pesar de la disminución en los precios internacionales. Las exportaciones de plata, por ejemplo, aumentaron de 276 toneladas en 1920 a casi 652 toneladas en 1929. Las exportaciones de cobre subieron de alrededor de 33 000 toneladas en 1920 a más de 57 000 en 1929. Asimismo, las exportaciones de petróleo pasaron de 178 000 toneladas en 1920 a más de 1.5 millones en 1929.

²⁰ Basadre, *Historia de la Cámara*.

²¹ Thorp y Bertram, *Perú: 1890*.

²² Thorp y Bertram, *Perú: 1890*, p. 84.

Como se explica en esta sección, el sector exportador peruano dependía en gran parte de productos como el guano, el salitre, el azúcar y el algodón, entre otros; Perú era un exportador de materias primas. Sin embargo, no careció de industrialización. Aunque de manera limitada, el sector exportador peruano experimentó un proceso de industrialización, especialmente en el caso de los productos agrícolas. En el siglo XX, por ejemplo, Perú procesó la caña de azúcar antes de su exportación; según la información oficial, no exportó caña de azúcar, sino azúcar blanca, chancaca, azúcar rubia y azúcar moscabada.²³

La industrialización en Perú, sin embargo, fue mucho más limitada que en otras economías. No podemos explicar por qué Perú no se embarcó en un proceso de industrialización como en Estados Unidos o Europa occidental. Es posible que fuera competitivo en la producción de materias primas, no en la producción de bienes manufacturados. También es posible que las políticas del gobierno no promovieran la industrialización mediante aranceles u otro medio de protección para la fabricación doméstica. De hecho, Thorp y Bertram sostienen que Perú no llevó a cabo políticas que fomentaran la industrialización. Desde un punto de vista social, si la razón de la falta de una mayor industrialización era la ausencia de políticas como los aranceles y la protección de la fabricación nacional, entonces la falta de industrialización fue socialmente eficiente. Habría sido socialmente ineficiente embarcarse en un proceso de industrialización como resultado de una competitividad artificial.

Impacto económico de las exportaciones

La evolución y, en particular, el crecimiento del sector exportador tienen implicaciones más allá del sector exportador. Las exportaciones, por ejemplo, pueden tener una vinculación con otros sectores económicos, por lo que su crecimiento estará asociado con

²³ Ministerio de Hacienda y Comercio, *Extracto estadístico*.

cambios en otros sectores. En esta sección presentaremos indicadores que generalmente están asociados con el impacto económico del sector exportador.²⁴ Reportamos estimaciones de la contribución de las exportaciones al crecimiento económico, y del poder adquisitivo de las exportaciones. También analizamos otras consecuencias del crecimiento de las exportaciones, tales como la presencia de externalidades positivas y negativas.

Contribución al crecimiento económico

La contribución al crecimiento económico es uno de los indicadores más comunes en la evaluación del impacto de las exportaciones en una economía, especialmente en un análisis de equilibrio parcial. Este indicador mide la contribución directa de las exportaciones al PIB y se calcula sobre la base de la tasa de crecimiento del *quantum* de las exportaciones, la tasa de crecimiento del PIB y la participación de las exportaciones en el mismo.

Nos basamos en la participación de las exportaciones en 1913, la cual se calculó con nuestra estimación del valor de las exportaciones (en dólares corrientes), y la estimación del PIB nominal de Seminario y Beltrán, también en dólares corrientes.²⁵ Para 1913, la participación de las exportaciones en el PIB fue de 12.8%. El cuadro 8.3 presenta la contribución de las exportaciones al crecimiento económico. La columna 1 muestra la tasa de crecimiento anual del *quantum* de las exportaciones. La columna 2 muestra la tasa de crecimiento anual del PIB. La columna 3 muestra el porcentaje de crecimiento del PIB explicado por el crecimiento de las exportaciones. Se calculó como $I = U/y$, donde U = contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB, y y =tasa de crecimiento del PIB. La contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB (denotado como U) se calculó como $U = ab$, donde a =tasa anual de

²⁴ Estos indicadores son útiles en un análisis de equilibrio parcial. Algunos de estos indicadores carecen de relevancia al hacer un análisis de equilibrio general.

²⁵ Seminario y Beltrán, *Crecimiento económico*.

crecimiento del índice del *quantum* de las exportaciones (columna 1) y b =participación del sector exportador en el PIB en 1913. La contribución de las exportaciones al crecimiento económico, $I=U/y$ refleja el porcentaje de la tasa de crecimiento del PIB que se explica directamente por el crecimiento del *quantum* de las exportaciones.

El índice del *quantum* de las exportaciones creció 7.9% por año entre 1830 y 1845, y el PIB creció 3.7% por año. Las exportaciones contribuyeron con un punto porcentual al crecimiento anual del PIB. Considerando la participación de las exportaciones sobre este en 1913, la contribución de las exportaciones fue equivalente a 27% del crecimiento del PIB.

Entre 1845 y 1855 —periodo que puede ser denominado como la era temprana del guano—, el PIB creció 3.5% promedio por año; las exportaciones crecieron rápidamente debido a la explotación de guano. En particular, el índice del *quantum* de las

Cuadro 8.3. Contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB, 1830-1929

	<i>Tasa de crecimiento anual (porcentaje)</i>		<i>Contribución al crecimiento del PIB (porcentaje) (3)</i>
	<i>Quantum de exportaciones (1)</i>	<i>PIB (2)</i>	
1830-1845	7.86	3.68	27.33
1845-1855	14.41	3.51	52.41
1855-1878	2.65	2.05	16.52
1878-1883	-24.96	-13.83	23.06
1883-1900	4.64	3.94	15.03
1900-1913	7.73	4.35	22.70
1913-1919	5.87	4.24	17.68
1919-1929	7.19	5.52	16.65

NOTAS: las columnas 1 y 2 reportan las tasas de crecimiento anual del índice del *quantum* de las exportaciones y el PIB real, respectivamente. La columna 3 reporta la contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB como un porcentaje de la tasa de crecimiento del PIB. La contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB (denotado como U) se calculó como $U=ab$, donde a = tasa anual de crecimiento del *quantum* de las exportaciones (columna 1), y b = participación de las exportaciones en el PIB en 1913, estimada en 12.8%. La columna 3 es igual a $I=U/y$ en puntos porcentuales, donde y = tasa anual de crecimiento del PIB.

exportaciones aumentó 14.4% en promedio por año. La contribución de las exportaciones al crecimiento anual del PIB fue de 1.8 puntos porcentuales, equivalente a 52% de la tasa de crecimiento del PIB. Entre 1855 y 1878 —periodo que puede ser descrito como la época tardía del guano—, el índice del *quantum* de las exportaciones creció 2.7% por año y el PIB creció solo 2% por año. La contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB fue de alrededor de 0.3 puntos porcentuales por año; es decir, alrededor de 16.5% de la tasa de crecimiento del PIB. En el periodo asociado con el auge del guano, de 1845 a 1878, el crecimiento del índice del *quantum* de las exportaciones fue de 6% por año y la tasa de crecimiento anual del PIB fue de 2.5%. Por lo tanto, la contribución de las exportaciones al PIB fue de alrededor de 31% de la tasa de crecimiento de este.

Durante la guerra del Pacífico, el *quantum* de las exportaciones experimentó una gran caída debido a la destrucción de la infraestructura y la pérdida de territorio rico en salitre. En particular, el *quantum* de las exportaciones se redujo 25% por año entre 1879 y 1883. La contracción económica no se limitó al sector exportador. El PIB cayó 13.8% por año en el mismo periodo. Las exportaciones contribuyeron con 3.2 puntos porcentuales por año a la caída del PIB. Por lo tanto, la caída de las exportaciones contribuyó con 23% de la tasa de crecimiento (negativa) de este.

En las décadas de 1880 y 1890, el *quantum* de las exportaciones y el PIB se recuperaron. Entre 1883 y 1900 el *quantum* de las exportaciones creció 4.6% por año, mientras que el producto creció casi 4% por año. La contribución de las exportaciones fue de 0.6 puntos porcentuales por año; es decir, la contribución de las exportaciones fue de 15% de la tasa de crecimiento del PIB. Entre 1900 y 1913 el PIB creció 4.4% por año; el *quantum* de las exportaciones creció 7.7% por año, contribuyendo con alrededor de un punto porcentual al crecimiento del PIB, equivalente a 23% de su tasa de crecimiento.

Durante la primera Guerra Mundial, el sector exportador se benefició de los altos precios de las exportaciones, que atrajeron la

inversión en los sectores agrícola y minero. Entre 1913 y 1919, la expansión productiva condujo al aumento del *quantum* de las exportaciones, de 5.9% por año. El resto de la economía también experimentó un crecimiento importante. En particular, el PIB creció 4.2% por año. La contribución de las exportaciones para el crecimiento del PIB fue 0.8 puntos porcentuales. Por ello, la contribución de las exportaciones fue equivalente al 18% de la tasa de crecimiento del PIB. En el periodo de posguerra, Perú fue afectado por la disminución de precios de los *commodities*. Sin embargo, la expansión productiva durante los años de la guerra permitió a Perú incrementar el volumen de las exportaciones. Entre 1919 y 1929, el *quantum* de las exportaciones aumentó 7.2% por año, a un ritmo mayor que durante la primera Guerra Mundial. La contribución del sector exportador al crecimiento el PIB fue de alrededor de 0.9 puntos porcentuales por año, es decir, 17% de su tasa de crecimiento.

Por lo tanto, la expansión del sector exportador tuvo importantes efectos directos sobre el crecimiento del PIB. Para los subperiodos registrados en el cuadro 8.3, la contribución nunca estuvo debajo de 15% de la tasa de crecimiento del PIB, y fue superior a 50% durante la era temprana del guano.

A pesar de que el indicador es ilustrativo, uno debe ser cuidadoso con su interpretación. En primer lugar, es importante tener en cuenta que las diferencias en la contribución de las exportaciones se pueden explicar por un mayor o menor crecimiento de los sectores no exportadores; por ejemplo, si los sectores no exportadores crecieron rápidamente en un cierto periodo debido a factores exógenos, entonces la contribución de las exportaciones sería baja. Más importante aún es que, a partir de este indicador, no se pueden obtener conclusiones acerca de lo que podría haber sucedido en la economía si el sector exportador hubiese crecido más rápidamente; por ejemplo, si la tasa de crecimiento del PIB es de 1% y la contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB es de 20%, uno no puede sostener que si el sector exportador hubiese crecido dos veces más, la economía habría crecido en 0.2 puntos porcentuales más. Después de todo, los recursos de la economía

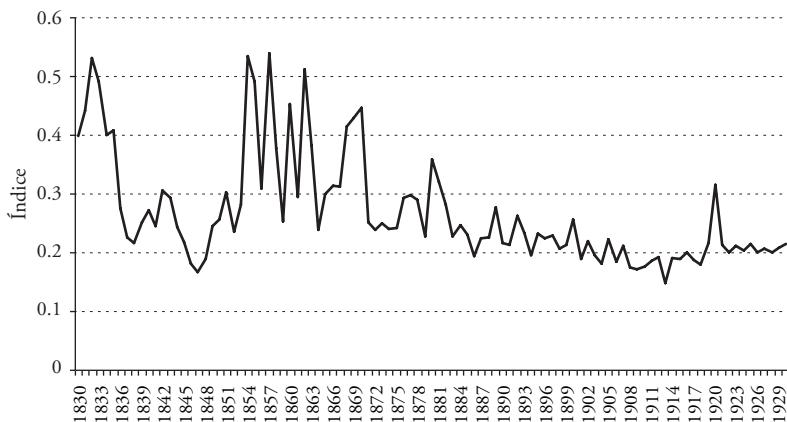
podrían haber sido empleados de manera distinta. En el caso de Perú, por ejemplo, si más trabajadores hubiesen cultivado azúcar en los siglos xix y xx en las plantaciones costeras, habrían tenido que dejar de trabajar en otros sectores productivos.

Al analizar la contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB, es interesante evaluar la composición de las exportaciones. Si la canasta exportable es altamente diversificada, el crecimiento de las exportaciones beneficiará a un gran número de sectores, lo cual a su vez puede tener un impacto en otros sectores.

La composición de las exportaciones cambió con el tiempo (gráfica 8.5). En el siglo xix, especialmente antes de la Guerra del Pacífico, la canasta de exportación se concentraba en unos pocos productos, especialmente guano y salitre. En 1855, por ejemplo, el índice de Herfindahl, que mide el grado de concentración, fue de 0.49. En promedio, en 1850-1875 el índice fue de 0.34. Después de la drástica disminución de exportaciones de guano y salitre, el índice de Herfindahl cayó a 0.23 en 1885-1900. El auge de las exportaciones durante la primera Guerra Mundial fue el resultado de una canasta menos concentrada que en las décadas de 1850 o 1860. De hecho, el índice de Herfindahl permaneció en alrededor de 0.2 en esos años.

Por lo tanto, existen notables diferencias en el tipo de crecimiento del sector exportador durante el auge del guano y durante el de las exportaciones en 1913-1929. El auge de las exportaciones en las décadas de 1850 y 1860 se concentró en la exportación de pocos productos. En gran parte, dos productos (guano y salitre) dominaban la oferta exportadora. El auge de las exportaciones a principios del siglo xx fue mucho menos concentrado, beneficiando directamente a un mayor número de sectores productivos.

Ciertamente, las diferencias entre ambos períodos de auge de las exportaciones no se limitan al grado de concentración del valor de las exportaciones. También hubo diferencias importantes en la localización regional de los sectores de exportación. La explotación de guano se produjo en las islas de guano, especialmente en Ica, mientras que la producción de salitre tuvo lugar en la provincia sur

Gráfica 8.5. Índice de Herfindahl del sector exportador

NOTA: tomamos en cuenta el valor de los productos principales de las exportaciones que figuran en el cuadro 8.1. El índice de Herfindahl mide la suma de los cuadrados de las participaciones de todos los productos de exportación. Este índice puede tomar valores entre 0 y 1. Un mayor valor del índice indica que el sector exportador está más concentrado.

de Tarapacá. Por el contrario, la expansión de la producción de azúcar y algodón a inicios del siglo xx se produjo a lo largo de la costa peruana. Por su parte, la expansión de la producción de cobre se realizó en gran parte en la sierra, especialmente en la sierra central. En ese sentido, la expansión de las exportaciones en el siglo xx estuvo relacionada no solo con una mayor variedad de sectores productivos, sino también con un mayor número de regiones.

Poder de compra de las exportaciones

Otro indicador empleado generalmente para determinar el impacto de las exportaciones en una economía es el poder adquisitivo de las exportaciones. Este se calcula como el cociente entre el valor de las exportaciones y el índice de precios de las importaciones. En teoría, bajo el supuesto de que el país no tiene acceso a otras fuentes para financiar las importaciones, el poder adquisitivo de las exportaciones mide la capacidad del país para adquirir importaciones con los ingresos de las exportaciones. Si el poder adquisitivo de las

exportaciones es mayor, el país tiene más ingresos para adquirir importaciones de consumo y bienes de capital. Reconocemos, sin embargo, que esta interpretación del indicador solo es válida a partir del supuesto de que el país no puede financiar las importaciones con cualquier medio distinto de las exportaciones. Si una economía tiene acceso a los recursos financieros de otros países, pueden financiar las importaciones con deuda externa o inversión extranjera.²⁶

Calculamos el poder adquisitivo de las exportaciones como el cociente de dividir el valor de las exportaciones por el índice de precios de las importaciones (1913 = 100).²⁷ El cuadro 8.4 reporta las tasas de crecimiento de esos indicadores.

Entre 1830 y 1845 el valor de las exportaciones creció 2% al año. Los precios de las importaciones bajaron en promedio, por lo que el poder adquisitivo de las exportaciones aumentó 12.7% por año. Este fue un periodo de recuperación del sector exportador peruano después del estancamiento en la década de 1820. En 1845-1855 (era temprana del guano), el valor de las exportaciones experimentó una gran expansión debido al auge del guano, creciendo casi 20% por año. En el mismo periodo, Perú se benefició del descenso en los precios de las importaciones: los precios cayeron alrededor de 1% al año, por lo que el poder adquisitivo de las exportaciones creció más de 20% al año. Algunas cifras indican un

²⁶ Es necesario tener en cuenta que, en términos macroeconómicos, los habitantes de un país eligen su consumo de bienes importados no solo como consecuencia de cuánto exporta el país en un solo año. Un país no determina el nivel de importaciones a partir del valor actual de las exportaciones, sino de las expectativas futuras de crecimiento económico y, en particular, del valor presente de las exportaciones. Es posible que en varios años la balanza comercial esté en déficit debido a un fuerte crecimiento de las importaciones. De hecho, en periodos de fuerte inversión y optimismo sobre el futuro, los habitantes de un país pueden exigir grandes volúmenes de bienes de capital y consumo, independientemente del valor de las exportaciones. Por otra parte, en algunos años una economía puede experimentar un crecimiento significativo de las exportaciones y superávit comercial, pagando deudas anteriores con ese excedente.

²⁷ Hemos empleado nuestras estimaciones del valor de las exportaciones publicadas como Zegarra, "Exports".

Cuadro 8.4. Tasas anuales de crecimiento, 1830-1929

	<i>Valor corriente de las exportaciones</i>	<i>Índice de precios de las importaciones</i>	<i>Poder de compra de las exportaciones</i>
1830-1845	8.21	-4.02	12.74
1845-1855	19.18	-1.09	20.49
1855-1878	2.04	1.49	0.50
1878-1883	-27.10	-1.97	-25.52
1883-1890	4.21	-2.95	7.38
1890-1900	5.00	-0.60	5.64
1900-1913	7.02	3.40	3.50
1913-1919	20.52	7.25	12.37
1919-1929	-1.50	1.93	-3.36

NOTAS: el cuadro muestra las tasas de crecimiento del valor de las exportaciones, del índice de precios de las importaciones y del poder adquisitivo de las exportaciones. Nos basamos en nuestras estimaciones del valor de las exportaciones.

aumento en el valor de las importaciones, probablemente facilitado por las expectativas positivas sobre el futuro de la economía peruana. Entre 1855 y 1878 —periodo que puede ser referido como la era tardía del guano—, el valor de las exportaciones creció a un ritmo menor, de 2% por año. Los precios de las importaciones aumentaron menos de 2%, por lo que el poder adquisitivo de las exportaciones creció 0.5% por año. Durante estos años, las importaciones aumentaron. No contamos con información sobre la composición de las importaciones durante estos años, pero es posible que el auge de la inversión en ferrocarriles se haya debido en parte al auge de las exportaciones.

Durante la Guerra del Pacífico, el valor de las exportaciones cayó drásticamente. Como se ha mencionado, las exportaciones de guano cayeron, y Perú dejó de exportar salitre, el segundo producto de exportación, después del guano. En consecuencia, el valor de las exportaciones disminuyó en más de 27% al año entre 1878 y 1883. Los precios de las importaciones también se contrajeron, pero a un ritmo menor: estos bajaron 2.1%. Debido a la importante disminución en el valor de las exportaciones, el poder adquisitivo de las exportaciones de Perú cayó 25% al año. Debido a las

expectativas negativas de crecimiento económico, las importaciones disminuyeron también en gran medida.

Entre 1883 y 1890, el valor de las exportaciones aumentó 4.2% al año, mostrando una clara recuperación después del colapso económico originado por la Guerra del Pacífico. Los precios de las importaciones disminuyeron, de tal manera que el poder adquisitivo de las exportaciones cayó casi 3% al año. En los últimos diez años del siglo XIX, el valor de las exportaciones continuó creciendo. En particular, el valor de las exportaciones creció 5% al año. El poder adquisitivo de las exportaciones creció 5.6% al año. Entre 1900 y 1913, el valor de las exportaciones creció 7% al año. Este ritmo de crecimiento fue menor que durante la primera Guerra Mundial. Sin embargo, desde inicios de los años 1880 Perú experimentó un crecimiento económico sostenido. Los precios de las importaciones, sin embargo, también crecieron, por lo que el poder adquisitivo de las exportaciones solo creció 3.5% al año.

Durante la primera Guerra Mundial, el valor de las exportaciones creció en más de 20% al año, en parte debido al aumento en los precios de las exportaciones. Este periodo, sin embargo, fue inflacionario: los precios de las importaciones aumentaron 7.3% al año. Debido al aumento en los precios de las importaciones, el crecimiento en el valor de las exportaciones no se reflejó totalmente en una mayor capacidad para importar. El poder adquisitivo de las exportaciones, no obstante, creció: aumentó 12% al año. En la década de 1920, sin embargo, a pesar de la expansión de la capacidad productiva de las empresas exportadoras, especialmente en el sector agrícola, el valor de las exportaciones disminuyó. En particular, entre 1919 y 1929, cayeron los precios de las exportaciones y su valor disminuyó 1.5% al año. Los precios de las importaciones crecieron 1.9% al año, así que el poder adquisitivo de las exportaciones disminuyó 3.4% al año. A pesar de la disminución en el valor de las exportaciones, su poder adquisitivo en 1929 era todavía 43% mayor que el nivel de 1913.

Por lo tanto, basados en la evidencia, el poder adquisitivo de las exportaciones aumentó durante un siglo, entre 1830 y 1930. El

poder adquisitivo de las exportaciones en 1929 era 63 veces el nivel de 1830. La mayor expansión se produjo entre 1845-1855 y 1913-1919, es decir, durante la era temprana del guano y durante la primera Guerra Mundial.

No contamos con información sobre la composición de las importaciones para la mayor parte del siglo XIX. Por lo tanto, no es posible llegar a una conclusión definitiva sobre el uso del mayor poder adquisitivo de las exportaciones durante los períodos de auge de las exportaciones, sobre todo durante el auge del guano. En particular, no podemos determinar si el mayor poder adquisitivo de las exportaciones condujo a un aumento en la demanda de consumo o de bienes de capital. La expansión durante la época del guano permitió a los peruanos invertir en infraestructura, especialmente en ferrocarriles. Tanto el sector privado como el Estado invertieron grandes sumas de dinero en la construcción de ferrocarriles en la costa y en la sierra.

Para el siglo XX la información es más abundante, lo cual nos permite determinar cómo Perú empleó el mayor poder adquisitivo de las exportaciones. Como se mencionó, el aumento en los precios de las exportaciones en 1913-1919 y en el índice del *quantum* de las exportaciones en la década de 1920 condujeron a un mayor poder adquisitivo de las exportaciones entre 1913 y 1929. Según información oficial, las importaciones aumentaron de 29 millones de dólares en 1913 a 70 millones en 1928. Para 1917, las importaciones sumaron 68 millones de dólares, pero solo 54 millones si excluimos metálico. Para este año, la información muestra que la mayoría de las importaciones fueron de productos manufacturados. En particular, Perú importó textiles por un monto de 16 millones de dólares, que representan 29% del total de importaciones (excluyendo metálico). Las importaciones de alimentos y bebidas fueron 5 millones de dólares (16% del valor de las importaciones). Otras importaciones importantes fueron automóviles, instrumentos musicales, medicinas, jabones y perfumes y papel, cuyo valor fue 6.7 millones de dólares (alrededor de 12% de las importaciones). La maquinaria representó una porción mu-

cho más pequeña de las importaciones: Perú importó 3.2 millones de dólares en maquinaria y repuestos, lo cual representó 6% del total de importaciones.

Una comparación entre 1913 y 1917 muestra que las importaciones (excluyendo metálico) aumentaron 91%. Las importaciones de textiles aumentaron 162%. Las importaciones de alimentos y bebidas crecieron 101%. Las importaciones de autos, instrumentos musicales, medicinas, jabones y papel aumentaron 192%. Por el contrario, las importaciones de maquinaria se incrementaron solo 15%. Por lo tanto, gran parte del crecimiento de las importaciones fue asociado a las importaciones de bienes de consumo, no bienes de capital.

En la década de 1920, las importaciones de bienes de consumo continuaron siendo muy importantes. De 1919 a 1928, aumentaron de 21 millones de dólares a 37 millones. Por el contrario, las importaciones de insumos bajaron de 17 millones de dólares en 1919 a 11 millones en 1928 y las importaciones de bienes de capital apenas aumentaron de 21.1 millones en 1919 a solo 21.8 millones en 1928. Es posible que la expansión de las importaciones de bienes de consumo haya sido causada por el optimismo generado en la década de 1920, durante el gobierno de Augusto B. Leguía.

Que gran parte de la expansión de las importaciones fuera de bienes de consumo, y no de bienes de capital, merece atención. No podemos establecer una razón concluyente de este fenómeno. Es posible que los inversionistas no esperaran que las condiciones favorables para las exportaciones se mantuvieran en el futuro, o que incluso si los precios no eran bajos, las condiciones de inversión eran aún mejores en otras economías. Algunos podrían argumentar que faltaban políticas del gobierno. Por ejemplo, subvenciones para invertir en la economía doméstica o impuestos para la repatriación de utilidades podrían haber promovido la inversión en Perú. Las subvenciones y los impuestos a la exportación de utilidades, sin embargo, son políticas distorsionadoras y no habrían conducido a resultados socialmente eficientes.

Valor de retorno

Un indicador comúnmente utilizado para evaluar el impacto del sector exportador en una economía es el valor de retorno. Este mide la cantidad de ingresos generados por el sector exportador que se mantuvieron en la economía nacional. En otras palabras, el valor de retorno representa la contribución de las exportaciones a la renta nacional. Si una empresa obtiene importantes ingresos de sus operaciones de exportación, pero solamente emplea insumos extranjeros y no paga impuestos significativos, su contribución directa a la renta nacional será muy limitada. Uno debe ser cuidadoso sobre este indicador, sin embargo, especialmente cuando está expresado como un porcentaje de los ingresos totales de las exportaciones. Que una empresa exportadora deje una menor porción de sus ingresos en la economía para el pago a recursos nacionales que otra empresa no significa necesariamente que la primera empresa deje una menor cantidad de dólares que la segunda.²⁸

Thorp y Bertram estiman el valor de retorno para la industria minera a principios del siglo xx. Como un porcentaje de los ingresos totales, el valor de retorno de la Cerro de Pasco Copper Corporation, el mayor productor de cobre en Perú, varió entre 44 y 73% de 1916 a 1930.²⁹ Para 1925, por ejemplo, el valor de retorno fue de 53%. Los ingresos totales fueron de 14 millones de dólares. La empresa pagó 3.9 millones, 1 millón y 4.8 millones de dólares como

²⁸ Comparemos dos empresas, *A* y *B*. La empresa *A* genera una contribución directa a la renta nacional igual a x veces sus ingresos de exportación, NA , y la empresa *B* genera una contribución directa a la renta nacional igual a y veces sus ingresos de exportación, NB . Supongamos que $x < y$ y $NA > NB$. También supongamos que la empresa *A* es más productiva que la empresa *B*, que ambas empresas usan el mismo nivel de recursos domésticos y extranjeros y que los impuestos son cero. Como ambas empresas utilizan el mismo nivel de recursos domésticos, $xNA = yNB$. Así que, aunque la empresa *A* deja una porción más baja de sus ventas a la economía nacional, la contribución en dólares de ambas empresas es la misma.

²⁹ Thorp and Bertram, *Perú: 1890*, p. 128.

salarios, impuestos y compras a proveedores, respectivamente. Mientras tanto, como un porcentaje de las ventas totales, el valor de retorno de la International Petroleum Company, el productor de petróleo en Perú, osciló entre 11 y 26% de 1916 a 1930.³⁰ Examinemos, por ejemplo, 1925. El total de las ventas de esta empresa fueron 23 millones de dólares. De las ventas totales, 5 millones de dólares correspondieron a ventas a la economía nacional y 18 millones fueron exportaciones. El valor de retorno, es decir, pagos a la economía nacional en forma de salarios, impuestos y pagos a proveedores nacionales, fue 3.6 millones de dólares, equivalentes a 15% del total de las ventas de esta empresa.

No contamos con información para estimar el valor de retorno para los sectores agrícolas. Sin embargo, cabe destacar que las empresas exportadoras de propiedad extranjera, como la Cerro de Pasco Copper Corporation y la International Petroleum Company, tuvieron un importante valor de retorno. Los sectores de exportación contribuyeron directamente con el ingreso nacional mediante el pago de sueldos, impuestos y compras a proveedores nacionales.

Externalidades positivas: liquidez y obras públicas

La evidencia sugiere que la expansión del sector exportador generó externalidades positivas en el resto de la economía. Las externalidades positivas se produjeron por medio de dos canales: *a*] mayor liquidez que facilitó la creación de bancos y la expansión del crédito, y *b*] mayores fondos para inversión pública.

Como se mencionó, uno debe tener cuidado con el concepto de externalidades. Que haya externalidades no significa necesariamente que en ausencia de crecimiento de las exportaciones esos efectos no habrían ocurrido. La liquidez, por ejemplo, podría haber sido atraída incluso si el sector exportador estaba estancado, en la medida en que haya habido posibilidades de crecimiento en otros

³⁰ Thorp and Bertram, *Perú: 1890*, p. 154.

sectores; mientras que se pudieron haber generado recursos fiscales si otros sectores experimentaban crecimiento económico.

Analicemos el posible efecto de las exportaciones en la liquidez y la aparición de los bancos. En teoría, en un marco de equilibrio parcial, el crecimiento de las exportaciones puede llevar a un superávit en balanza comercial y el incremento en la oferta de fondos prestables. Estos fondos pueden hacer posible la financiación de proyectos de inversión, incluyendo proyectos en sectores no directamente relacionados con el sector exportador. Es importante señalar que lo que es significativo aquí no es el crecimiento del valor de las exportaciones en un año específico, sino los cambios en las expectativas sobre el futuro crecimiento de la economía. De hecho, que una economía experimente un aumento en las exportaciones sin un cambio importante en las expectativas no necesariamente traerá más fondos. Tras un aumento en las exportaciones, los beneficios obtenidos por las empresas exportadoras podrían fluir hacia otras economías en forma de préstamos o inversiones si no cambian las expectativas sobre la economía nacional. Por el contrario, después de un auge de las exportaciones y la mejora en las expectativas de la economía, los inversionistas nacionales y extranjeros podrían optar por prestar sus fondos a la economía nacional, beneficiando a otros sectores que necesitan liquidez.

Esto parece haber sido el caso del auge de crédito de la banca en los años de 1860 e inicios del decenio siguiente. Debido a una mayor liquidez, varios bancos de emisión y de descuento abrieron oficinas desde finales de 1862. En la década de 1870, los bancos peruanos operaron no solo en Lima sino también en otras ciudades de Perú, especialmente a lo largo de la costa. Bancos como el Bank of London, Mexico and South America, el Banco del Perú, el Banco Nacional, el Banco de Lima, el Banco de Arequipa y el Banco de Trujillo, entre otros, satisficieron las necesidades de financiación, especialmente crédito de corto plazo. Desde 1866, los bancos hipotecarios también funcionaron en Perú, ofreciendo créditos a largo plazo. Un análisis de los principales accionistas de estos bancos muestra que grandes comerciantes, muchos de ellos vincu-

lados al negocio del guano, participaron directamente en la creación de bancos.

Los bancos peruanos fueron útiles no solo para satisfacer las necesidades de crédito de las empresas exportadoras. De hecho, los bancos comerciales financiaron operaciones de corto plazo de comerciantes en Lima y en otras ciudades; mientras que los bancos hipotecarios financiaron inversión no solo para exportaciones agrícolas sino también para la recuperación de fincas urbanas. Por otra parte, los bancos de emisión hicieron posible que los peruanos tuvieran billetes, algo inusual en el Perú de mediados del siglo xix. Ante la falta de un medio de pago, la creación de los bancos contribuyó al desarrollo de la economía peruana.

La liquidez de las exportaciones facilitó la creación de bancos y la canalización de fondos para el resto de la economía no solo durante el auge del guano. En la segunda mitad de la década de 1910 y en la de 1920, después de la expansión del sector exportador, los ahorros de los exportadores facilitaron el crecimiento de la oferta de crédito. El número de bancos aumentó de 7 en 1913 a 10 en 1920 y 13 en 1929. El capital pagado en el sistema bancario aumentó de 6 millones de dólares en 1913 a 7.5 millones en 1919 y 21 millones en 1929, mientras que los depósitos bancarios aumentaron de 39 millones de dólares en 1913 a 70 millones en 1919, manteniendo esos niveles en 1929. Mientras tanto, el crédito bancario aumentó de 31 millones de dólares en 1913 a 37 millones en 1919 y 72 millones en 1929.

No hemos realizado un estudio econométrico para determinar si de hecho el crecimiento del sector exportador generó una expansión en la liquidez. Sin embargo, la información sugiere que el crecimiento del sector exportador se relacionó con el crecimiento de la liquidez en la economía peruana.

Por otra parte, el sector exportador también generó externalidades mediante la expansión de los ingresos fiscales. Esto fue particularmente importante durante la época del guano. Entre 1850 y 1870, el auge del guano condujo a una expansión en los ingresos fiscales. Puesto que el guano era propiedad del Estado, los ingresos crecien-

tes del guano repercutieron en los ingresos fiscales. Como afirma Contreras, los ingresos fiscales aumentaron de 3.1 millones de dólares en 1830-1839 a 5.3 millones en 1840-1849, 13.4 millones en 1850-1859 y 36 millones en 1860-1869.³¹ Estos ingresos permitieron al Estado cumplir con sus compromisos. Como ha sostenido el historiador Jorge Basadre en su obra enciclopédica, el pago de la deuda externa, de la deuda interna, de la manumisión y los gastos del conflicto entre España y Perú y otros problemas internacionales provinieron de los ingresos del guano, así como la inversión en grandes obras públicas, especialmente ferrocarriles.³²

A finales de la década de 1910 y durante la siguiente, el Estado también se benefició de la expansión del sector exportador. Los ingresos fiscales aumentaron de 17 millones de dólares en 1913 a 30 millones en 1919 y 56 millones en 1929. La expansión de los ingresos fiscales permitió al Estado la construcción de grandes obras públicas. La mayor expansión de las obras públicas se produjo durante el gobierno de Augusto B. Leguía (1919-1930). Entre esas obras se pueden mencionar grandes proyectos de riego como El Imperial, La Chira, Sechura, Esperanza y Olmos. Además, el gobierno financió los centros de experimentación agrícola en el norte de la costa, el cultivo de arroz en la sierra, las granjas de ovejas y ganado bovino en la sierra sur y la Escuela Nacional de Agricultura en La Molina. Asimismo, el gobierno invirtió grandes sumas de dinero en las carreteras Lima-Canta-Chanchamayo, Cerro de Pasco-Huánuco, Puquio-Chalhuanca, Ica-Nasca-Molinos, entre otras. Mientras tanto, la red ferroviaria se amplió de 3 275 kilómetros en 1913 a 4 522 kilómetros en 1929. El Estado también construyó los muelles de Supe y de Cerro Azul y la terminal marítima del Callao. Lima se benefició de la expansión en el gasto fiscal. Además de agua potable, las calles fueron pavimentadas y se construyeron avenidas.³³

³¹ Contreras, *La economía pública*, p. 375.

³² Basadre, *Historia de la República del Perú*, vol. III, p. 90.

³³ Zegarra, "La economía peruana", pp. 27-28.

Por lo tanto, en un análisis de equilibrio parcial, la evidencia sugiere que el crecimiento del valor de las exportaciones generó externalidades positivas, relacionadas con el crecimiento de la liquidez y el aumento de los ingresos fiscales, utilizados para la construcción de obras públicas.

Externalidades negativas: ¿enfermedad holandesa?

La expansión de las exportaciones puede generar externalidades no solo positivas, sino también negativas. En teoría, en un análisis de equilibrio parcial, un auge de las exportaciones de algunos productos puede generar fuertes desincentivos a la inversión y la producción en otros sectores. Una fuerte entrada de ingresos para el país debido al auge de las exportaciones de un producto puede generar una disminución en el tipo de cambio nominal. Si tal disminución en el tipo de cambio no se acompaña de una disminución en los precios internos (y en los costos para las empresas), otras empresas exportadoras pueden experimentar una disminución en sus márgenes de ganancia. Por otra parte, incluso si no se ve afectado el tipo de cambio nominal, un auge en las exportaciones de un producto puede afectar a otros sectores por el impacto en los precios internos. Por ejemplo, si el crecimiento de la producción en un sector exportador provoca un aumento en la demanda de bienes y servicios no transables, entonces los precios de estos pueden aumentar. Si el tipo de cambio nominal no aumenta en la misma proporción, los márgenes de beneficio de otras empresas exportadoras se verán afectados. El efecto negativo del auge de las exportaciones en un sector sobre otros sectores de exportación se conoce como enfermedad holandesa.

Evaluemos los posibles efectos del auge de las exportaciones sobre el tipo de cambio real para determinar si productos como el guano en las décadas de 1850 y 1860 o productos agrícolas en las décadas de 1910 y 1920 tuvieron un impacto negativo sobre las posibilidades de crecimiento en otros sectores. Durante el auge del guano, el tipo de cambio nominal permaneció alrededor de

1 sol = 1 dólar, excepto durante la guerra civil de Estados Unidos, cuando el dólar se depreció con respecto al sol. Sin embargo, debido al aumento en los precios internos en Perú (medido por la evolución del índice de precios al consumidor en Lima), el tipo de cambio real experimentó una clara disminución desde mediados de la década de 1850. En particular, el índice de tipo de cambio real (1913 = 100) bajó de 116 en 1854 a solo 57 en 1873. En otras palabras, en 20 años, la tasa de cambio real cayó en alrededor de 50%. Algunos productos de exportación que pudieron haber sido rentables en la década de 1850 podrían haber perdido competitividad debido a la disminución significativa en el tipo de cambio real.³⁴

La disminución del tipo de cambio real es consistente con el aumento en los salarios nominales, un factor importante en la estructura de costos de las empresas peruanas. Durante el periodo del guano, la demanda de mano de obra puede haber aumentado debido a los requisitos de mano de obra para la agricultura, ferrocarriles y comercio. De hecho, en las décadas de 1850 y 1860, los salarios nominales aumentaron. Un estudio de la Junta Municipal de Lima proporciona información sobre los salarios nominales en 1855 y 1869.³⁵ Ramón Montero indica que el salario diario de un trabajador libre osciló entre 3 y 4 reales en 1855; en 1869, el salario diario osciló entre 6 y 8 reales.³⁶ Según B. Elguera, el jornal diario en 1855 fue de 4 reales para los trabajadores calificados y 3 reales para otros trabajadores; 14 años más tarde, los salarios de los trabajadores libres fueron de alrededor de un peso. Otras fuentes indican también un aumento en los salarios en la década de 1860.

³⁴ Seminario muestra que Perú exportó algunas manufacturas a Bolivia antes de 1870 (Seminario, *El desarrollo de la economía*). Con el tiempo, sin embargo, las manufacturas disminuyeron en importancia. Es posible que una apreciación real explique parcialmente la declinación de la exportación de manufacturas.

³⁵ Junta Municipal de Lima, *Datos e informes*.

³⁶ Un peso era igual a ocho reales. Un peso de plata equivalía a un sol de plata. Un peso feble era equivalente a 0.8 soles de plata.

Según Macera, los trabajadores en Lima, Chorrillos y Callao recibían un salario diario de 0.8 soles en promedio.³⁷

Engelsen sostiene que uno de los mayores problemas de los hacendados era la falta de trabajadores; en particular, según él, los hacendados sostenían que los cultivos se perdían debido a la falta de trabajadores. Como los exportadores de azúcar y de algodón fueron capaces de pagar más por la mano de obra y la tierra, los fundos que producían otros cultivos experimentaron un aumento en sus costos de operación.³⁸ Del mismo modo, el hacendado J.F. Lembcke indicó en 1870 que los salarios habían aumentado debido a la falta de trabajadores, que empezó con la manumisión de los esclavos y aumentó desde entonces, en la medida en que los esclavos habían desaparecido. Antes de 1854 el salario diario de un trabajador libre en los fundos en Lima fue de 5 o 6 reales. En 1870 fue de 8 reales. Y, sin embargo, había dificultad para encontrar trabajadores para los fundos, porque los trabajadores de los ferrocarriles ganaban 12 reales y hasta 2 pesos.³⁹ Las observaciones de Manuel Vilcapampa, otro hacendado, también sugieren que hubo falta de trabajadores en la década de 1860. El salario diario que un trabajador libre generalmente obtenía en 1855 era de 5 reales, incluyendo los alimentos. El salario de un esclavo era de alrededor de 4 reales, incluyendo alimentos y ropa. En 1870, sin embargo, ningún trabajador libre laboraba por menos de un peso feble y la mayor parte regularmente ganaba un peso fuerte.⁴⁰

El tipo de cambio nominal aumentó después de la Guerra del Pacífico de 1.1 soles por dólar en 1877 a 1.3 soles en 1890 y más de 2 soles de 1894. Entonces, el tipo de cambio real experimentó una recuperación. En particular, el índice de tipo de cambio real (1913 = 100) aumentó de 64 en 1877 a 84 en 1894, y continuó aumentando en los años siguientes. Es posible que parte de la re-

³⁷ Macera, *Trabajos de historia*.

³⁸ Engelsen, "Social aspects", pp. 107, 273.

³⁹ Junta Municipal de Lima, *Datos e informes*, pp. 10-11.

⁴⁰ Junta Municipal de Lima, *Datos e informes*, pp. 19-20.

cuperación del sector exportador a finales del siglo XIX obedeciera al aumento en el tipo de cambio real.

El nuevo auge de las exportaciones durante la primera Guerra Mundial tuvo un impacto en el tipo de cambio. El tipo de cambio nominal bajó de 2.2 soles en 1914 a 1.87 en 1918, aunque luego se recuperó a 2.1 soles en 1919. En los años siguientes continuó aumentando a más de 2.4 soles por dólar en todos los años de la década de 1920. Mientras tanto, el tipo de cambio real (1913 = 100) cayó 18% entre 1913 y 1918, pero luego se recuperó en los años siguientes. El índice del tipo de cambio real (1913 = 100) llegó hasta 130 en 1929. En comparación con 1900, el tipo de cambio real en la década de 1920 fue superior. Entonces no se puede sostener que el auge de las exportaciones durante la primera guerra y especialmente durante la década de 1920 tuvo un efecto negativo en el tipo de cambio real. Por el contrario, el tipo de cambio real fue superior al nivel alcanzado a finales del siglo XIX.

Balance

El sector exportador experimentó diversos cambios entre 1830 y 1930. Antes de la Guerra del Pacífico, Perú exportó guano y salitre, así como lana, azúcar y algodón. En la década de 1850, sin embargo, el guano fue el producto predominante en la canasta de productos de exportación. En los siglos XIX y XX, el Perú exportó en gran parte azúcar, algodón, caucho y cobre. Hubo un gran aumento del *quantum* y el valor de las exportaciones en las décadas de 1850 y 1860. Décadas más tarde, Perú experimentó un incremento sustancial en los precios y el valor de las exportaciones a finales de la década de 1910 y un aumento del *quantum* en la década de 1920.

En este capítulo hemos mostrado algunos indicadores útiles para determinar el impacto económico de las exportaciones. La contribución de las exportaciones se mantuvo entre 15 y 30% de la tasa de crecimiento del PIB, a excepción de la era temprana de guano, cuando superó 50%. Mientras tanto, el poder adquisitivo de las exportaciones mantuvo una tendencia creciente, excepto

durante la Guerra del Pacífico y la década de 1920. Por otra parte, el sector exportador generó externalidades positivas y negativas. La expansión del sector exportador generó una mayor liquidez, fomentando el desarrollo financiero y la inversión pública. Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones durante la época del guano generó una apreciación real de la moneda nacional que podría haber reducido la competitividad de otros sectores.

La mayoría de las exportaciones de Perú fueron materias primas. Algunos han señalado que la falta de industrialización de Perú fue negativa para la economía y que el Estado debió haber adoptado políticas orientadas a fomentar la industrialización, como si la industrialización fuese deseable a cualquier costo. No estamos de acuerdo con ese punto de vista. Si la falta de industrialización obedeció a imperfecciones de mercado, como falta de información o la concentración del mercado, de hecho habría un argumento teórico a favor de la intervención del gobierno para eliminar fallas de mercado. Sin embargo, si la falta de industrialización se explica por el hecho de que Perú no tenía ventaja comparativa en la producción de bienes de alto valor agregado, el resultado socialmente eficiente para Perú era exportar materias primas. Los aranceles y otras políticas distorsionadoras podrían haber promovido una industrialización socialmente ineficiente. De hecho, la experiencia de Perú con las políticas de sustitución de importaciones en las décadas de 1940, 1960 y 1970 es un fuerte recordatorio de las consecuencias negativas de la tentativa de los gobiernos para proteger la industria doméstica y promover industrialización mediante aranceles u otras políticas distorsionadoras.

Epílogo⁴¹

La Gran Depresión tuvo efectos importantes en la economía peruana y, en particular, en el sector exportador. Uno de sus efectos fue la disminución de la demanda internacional de materias primas. Como exportador de materias primas, Perú sufrió una caí-

⁴¹ Esta sección se basa en gran parte en Zegarra, "Perú, 1920".

da en los precios de las exportaciones de 21% al año entre 1929 y 1932. Por ejemplo, el precio de una libra de azúcar disminuyó de 5.1 centavos en 1929 a 4 centavos en 1932; y el precio de una libra de algodón bajó de 19 centavos en 1929 a 6.4 en 1932. Además, el sector exportador peruano se vio seriamente afectado por las políticas de protección en Estados Unidos y Europa occidental. El valor de las exportaciones se redujo en más de 30% al año en este periodo. La Gran Depresión afectó a Perú no solo por el sector exportador. En general, según Thorp y Bertram, el PIB de Perú cayó 11% en 1930, 8% en 1931 y 4% en 1932.⁴²

La situación económica cambió a partir de 1933. La tasa de crecimiento del PIB pasó de -4% en 1932 a 13.5% en 1934 y 9% en 1935. En la medida en que se recuperaron las economías industrializadas, aumentó la demanda internacional de materias primas. Los precios de las exportaciones aumentaron 4.9% al año entre 1932 y 1937. El valor de las exportaciones aumentó de 42 millones de dólares en 1932 a 81 millones en 1935 y 92 millones en 1937. El sector exportador se recuperó; sin embargo, Perú no era el mismo que en la década de 1920. De hecho, la década de 1930 fue un periodo en el que se dio una mayor intervención del gobierno, en particular en políticas que favorecían a sindicatos y el subsidio de las manufacturas. El gobierno aprobó una ley de trabajo a favor de los sindicatos y creó el Ministerio de Salud Pública, Trabajo y Prevención Social, así como el Banco Industrial.

La segunda Guerra Mundial constituyó un acontecimiento significativo para la economía peruana. Inicialmente, la guerra significó el cierre de importantes mercados para los productos de exportación, especialmente en Alemania. Europa occidental era un importante socio comercial para Perú, así que la guerra implicó inicialmente un factor negativo. Las exportaciones peruanas a Alemania bajaron de 8.1 millones de dólares en 1938 a 4 millones en 1939 y a menos de un millón en 1940. Las exportaciones a Inglaterra y Francia se redujeron en más de 50% entre 1938 y 1940. Esta-

⁴² Thorp y Bertram, *Perú: 1890*.

dos Unidos se convirtió entonces en un importante socio comercial para Perú. Los precios de las exportaciones bajaron en 1939 pero luego se recuperaron parcialmente en 1940 y 1941, y el valor oficial de las exportaciones disminuyó de 77 millones de dólares en 1938 a 66 millones en 1940. A partir de 1940, sin embargo, mejoraron las condiciones externas. El valor de las exportaciones aumentó a 71 millones de dólares en 1943 y 84 millones en 1945. La recuperación de las exportaciones se produjo como resultado de la búsqueda de nuevos mercados y la mayor demanda de productos agrícolas.

Durante estos años, el gobierno peruano implementó políticas a favor de sindicatos, clases bajas y medias urbanas y la manufactura nacional. En particular, decretó controles de precios y alquileres, favoreció la expansión de la burocracia estatal e impuso rigideces en el mercado laboral. Desde 1945, la intervención gubernamental fue aún mayor en términos de controles de precios, inflación y aumento del gasto público. El gobierno también implementó políticas que protegieron la manufactura doméstica mediante aranceles, tipos de cambio especiales y subsidios. Pronto, sin embargo, Perú sufrió las consecuencias negativas de las rigideces en el mercado laboral, las políticas macroeconómicas expansivas y la protección de la producción nacional.

Referencias

- Basadre, Jorge, *Historia de la Cámara de Comercio de Lima*, Lima, Valverde, 1963.
- , *Historia de la República del Perú*, Lima, Librería Universitaria, 1983.
- Bulmer-Thomas, Victor, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
- Contreras, Carlos, *La economía pública en el Perú después del guano y del salitre*, Lima, BCRP–IEP, 2012.
- , *Compendio de historia económica del Perú, 1930-1980*, vol. v, Lima, BCRP, 2014.
- Engelsen, Juan, “Social aspects of agricultural expansion in Coastal Peru, 1825-1878”, tesis de doctorado en Historia, Los Ángeles, Universidad de California, 1978.
- Hunt, Shane, *Price and Quantum Estimates of Peruvian Exports, 1830-1962*, Princeton, Princeton University Press, 1973, *Discussion Paper 33*.

- Junta Municipal de Lima, *Datos e informes sobre las causas que han producido el alza de precios de los artículos de primera necesidad que se consumen en la capital*, Lima, Imprenta del Estado, 1870.
- Macera, Pablo, *Trabajos de historia*, Lima, Instituto Nacional de Cultura, 1977, vol. IV.
- Ministerio de Hacienda y Comercio, *Extracto estadístico del Perú 1918*, Lima, Imprenta Americana, 1919.
- , *Extracto estadístico del Perú, 1931-1932-1933*, Lima, Imprenta Americana, 1935.
- Novak, Fabián, y Jorge Ortiz, *El Perú y la primera Guerra Mundial*, Lima, PUCP, 2014.
- Officer, Lawrence H., “Dollar-pound exchange rate from 1791”, *MeasuringWorth*, <<http://www.measuringworth.org/exchangepound/>>, 2016.
- , “The price of gold, 1257-2009”, *MeasuringWorth*, <<http://www.measuringworth.org/gold/>>, 2016.
- Seminario, Bruno, *El desarrollo de la economía peruana en la era moderna. Precios, población, demanda y producción desde 1700*, Lima, Universidad del Pacífico, 2015.
- Seminario, Bruno, y Arlette Beltrán, *Crecimiento económico en el Perú: 1896-1995. Nuevas evidencias estadísticas*, Lima, Universidad del Pacífico, 1998.
- Thorp, Rosemary, y Geoffrey Bertram, *Perú: 1890-1977. Crecimiento y políticas en una economía abierta*, Lima, Mosca Azul Editores–Universidad del Pacífico–Fundación Friedrich Ebert, 1985.
- Williamson, Samuel, “What was the U.S. GDP then?”, *MeasuringWorth*, <<https://www.measuringworth.com/datasets/usgdp/>>, 2016.
- Yepes, Ernesto, *Perú, 1820-1920. ¿Un siglo de desarrollo capitalista?*, Lima, Signo Universitario, 1981.
- Zegarra, Luis Felipe, “Perú, 1920-1980. Contexto internacional, políticas públicas y crecimiento económico”, en Contreras, *Compendio de historia*, 2014, pp. 19-104.
- , “La economía peruana durante y después de la primera Guerra Mundial”, en Novak y Ortiz, *El Perú y la primera Guerra Mundial*, 2014, pp. 101-130.
- , “Exports, 1830-1930”, *Working Paper*, Lima, CENTRUM Católica Graduate Business School, 2017.
- , “Reconstruction of export series for Peru before the Great Depression”, *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 36:3 (2018), pp. 393-421.





9 | La primera era exportadora de Latinoamérica: un balance preliminar (hacia una nueva síntesis)

Sandra Kuntz Ficker

Una valoración preliminar

Los estudios de caso que hemos abordado en este volumen muestran que, contrariamente a la visión convencional, el crecimiento liderado por las exportaciones durante la primera globalización no fue en general una experiencia negativa. En todos los países analizados, la expansión exportadora trajo consigo un uso más productivo de los recursos, la construcción de infraestructura, el auge de las finanzas públicas, mercados domésticos más fuertes, recuperación económica y crecimiento. No hay evidencia de que la trayectoria anterior hubiera dado mejores resultados en el mediano plazo, y no existe caso alguno en el cual la ruta adoptada condujera a una situación peor. Cuando la economía internacional abrió la puerta a la globalización, el crecimiento orientado por las exportaciones era probablemente la única vía para que las economías latinoamericanas superaran el estancamiento estructural heredado del periodo colonial y para crear las condiciones internas para un crecimiento económico sostenido.

Habiendo dicho esto, es claro que el crecimiento hacia fuera no fue igualmente positivo para todas las naciones latinoamericanas. La famosa noción de una lotería de productos, que consideraba condiciones diferenciales para cada país tanto desde el lado de la oferta como de la demanda, aún es útil para entender por qué

algunos países se beneficiaron en mayor medida que otros de su inserción a la economía internacional.¹ El análisis en profundidad de los siete estudios de caso nacionales nos permite arrojar luz sobre algunas de estas diferencias desde una perspectiva comparativa. Aunque información escasa o incompleta derivó en resultados diferenciados respecto a los indicadores cuantitativos que pudimos construir para cada país, los hemos agrupado, junto con otras valoraciones más cualitativas, en el cuadro 9.1.

Las primeras filas presentan los años de inicio y finalización de los indicadores que se han incluido para cada país, dependiendo de la información disponible. Antes de entrar a analizarlos, vale la pena hacer un breve comentario sobre el *timing* y la duración del crecimiento liderado por las exportaciones. En ambos aspectos existe una gran diversidad entre países. Solo algunos de ellos se ajustan estrictamente a la temporalidad convencional de este modelo y comparten un patrón común de auge exportador que inicia en algún momento de los años de 1870 y concluye en 1929: Argentina, Chile y México. Hasta cierto punto, Bolivia compartió esta periodización, aunque experimentó una expansión exportadora más bien modesta en las primeras décadas y de alguna forma regresó a un proceso de crecimiento exportador tras recuperarse de la depresión económica de 1929, manteniéndolo hasta fines de los años de 1940. Otro grupo de países vivió al menos dos fases de crecimiento hacia fuera en el siglo XIX, a saber, Brasil, Perú y Colombia. Estas naciones pasaron por una integración relativamente temprana a la economía mundial que retrocedió antes de recomenzar más vigorosamente en las últimas décadas del siglo XIX o incluso a principios del XX. Más que un desafío a la periodización convencional, lo que observamos aquí son dos fenómenos distintos: en la fase temprana, estas naciones vivieron un periodo de expansión exportadora con pocas consecuencias para el desarrollo nacional; en una segunda fase, se engancharon en el crecimiento orientado por las exportaciones, es decir, en un proceso de creci-

¹ Díaz-Alejandro, *Trade*.

Cuadro 9.1. Indicadores sobre las exportaciones en siete países Latinoamericanos

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú
Año inicial							
(para los indicadores)	1875	1900	1821	1880	1905-1909	1870	1880
Año final	1929	1950	1913	1929	1929	1929	1929
Valor (exportaciones de mercancías)							
A precios corrientes (millones de dólares)							
Año inicial	67	13	19	32	14	7	7
Máx.	1019	113	362	284	111	337	123
Año máx.	1928	1948	1913	1920	1925-1929	1920	1920
A precios constantes (millones de dólares)							
Año inicial	91	17	12	7	18	6	6
Máx.	865	75	373	394	66	227	282
Año máx.	1927	1943	1901	1929	1925-1929	1921	1929
Máx./año inicial (núm. de veces)	10	4	31	56	4	38	47
Tasas de crecimiento (de valores a precios constantes)							
1870-1913 ^a	4.6		3	9	2.1	8	1
1913-1929 ^b	2.7	2		0.1	6.2	3	6.7
1870-1929 ^c	4			7	3	6	2.5
1900-1950		2					
Per cápita, a precios constantes (dólares)							
Inicial	27	9	2.6	1.7	4	0.7	3
Máx.	56	28		67	9	16	16
Otros indicadores:							
Valor de retorno (sobre el valor total exportado) ^d							
Mín.	52	32				63	
Máx.	93	57				82	
Promedio	82	42	ca. 80	38 a 60	"alta"	76	
			(café, 1880)				
X: PIB (proxy para grado de apertura)							
Mín.		7		8	10	13	
Máx.	20	28	33	19	10	19	
Promedio	20	16	25	17	10	15	
Contribución al crecimiento del PIB							
Mín.	5	-10	17	2		-20	15
Máx.	39	29	40	44		162	23
Promedio	18	21	24	22	11	32	18

NOTAS: valores constantes a precios de 1913, deflactados con un índice de precios Fischer.

^a Argentina: 1875-1919; Colombia: 1871/1875-1910/1914.

^b Chile: 1913-1930; Colombia: 1910/1914-1925/1929.

^c Argentina: 1875-1929; Colombia: 1871/1875-1925/1929.

^d Bolivia: 1935-1950; Brasil: café, decenio de 1880; Chile: impuesto + costo de producción.

miento económico con cambios estructurales impulsados por las exportaciones. En Brasil, la primera y segunda oleadas estuvieron dominadas por un producto, el café, aunque la segunda trajo consigo alguna diversificación exportadora. En Colombia, el tránsito de una a la otra correspondió a dos ciclos de producto distintos: la primera expansión representó también fases de un sector exportador relativamente diversificado que operaba a una escala más bien pequeña, mientras que la segunda expansión significó la consolidación del café como el producto líder entre las exportaciones. Finalmente, en Perú el ciclo del guano dejó cierta prosperidad de corto plazo y retardó el inicio del crecimiento liderado por las exportaciones, el cual se caracterizó por algún grado de diversificación, como muestra Zegarra en su contribución.

La duración es un factor importante cuando apuntamos a valorar los efectos y la contribución del crecimiento orientado por las exportaciones. Argentina, Brasil, Chile, México y, hasta cierto punto, Perú experimentaron períodos más largos de crecimiento exportador —aunque en el caso de México hubo una disrupción de diez años provocada por la guerra civil—. Del otro lado, Colombia y Bolivia experimentaron procesos más cortos de crecimiento hacia fuera. Como Colmenares y Ocampo destacan en su capítulo, el auge de las exportaciones de café en Colombia tuvo consecuencias positivas significativas en términos de modernización económica e industrialización, pero duró demasiado poco como para transformar dramáticamente la estructura económica del país. En Bolivia, más que una larga ola de crecimiento exportador, parece haber ciclos exportadores breves. Dentro del periodo analizado por Carreras-Marín y Peres-Cajías (la primera mitad del siglo xx), hubo uno de expansión moderada de 1900 a 1929 y otro más intenso durante la segunda Guerra Mundial. Sin embargo, ni su duración ni su intensidad llevan a esperar mucho en términos de una contribución visible a la economía.

Por lo que se refiere a los indicadores presentados en el cuadro 9.1, un primer rasgo de interés es el nivel considerablemente distinto del valor de las exportaciones que se observa en el punto de

partida. Hablemos primero de los valores a precios corrientes. Mientras que la mayoría de los países arrancaron con cifras moderadas, Chile y en particular Argentina exhibían valores de exportación relativamente altos en el año inicial: las exportaciones chilenas (de mercancías) eran cuatro veces mayores que las peruanas o las mexicanas, mientras que las argentinas eran casi diez veces más grandes. Los valores de las exportaciones en el punto de partida son menos discrepantes en precios constantes (de 1913), con Argentina como única excepción —lo que revela el sólido arranque de este país en todos los sentidos—. El resultado de esto fue que tasas de crecimiento exportador que no estaban tan alejadas entre sí, llevaron a los distintos países a un nivel muy distinto. Con una tasa de crecimiento de las exportaciones de 4% como promedio anual en toda la era exportadora, Argentina alcanzó un nivel máximo de 865 millones de dólares, mientras que México, con una tasa promedio sobresaliente de 6% al año alcanzó un valor máximo de 227 millones de dólares (ambas a precios constantes de 1913). Es decir, observando ambos en su punto más alto, el sector exportador de México representó un cuarto del tamaño del de Argentina. Si se considera solo la magnitud del proceso, Argentina era un caso aislado, mientras que Brasil, Chile, México y Perú se mantuvieron dentro de un rango de entre 200 y 400 millones de dólares en su mejor año. Solo dos países estuvieron debajo de los 100 millones de dólares: Bolivia, con 74 millones, y Colombia, con 66 en sus mejores años. En suma, la escala del fenómeno fue completamente distinta para Argentina que para cualquier otro país latinoamericano. Por otra parte, los valores de las exportaciones per cápita cuentan una historia un tanto distinta. En este aspecto, Chile muestra el mejor desempeño, con un valor máximo de 67 dólares per cápita, mientras que Argentina aparece en segundo lugar (56 dólares per cápita) y Bolivia en un inesperado tercer lugar (con 28 dólares per cápita). En un segundo grupo, México y Perú comparten un valor máximo de 16 dólares de exportaciones per cápita, y Colombia se queda atrás con apenas 9 dólares en su mejor momento.

No obstante, esta perspectiva comparativa no debería hacernos olvidar que en cierto sentido lo que más importa es el progreso que cada país experimentó respecto a su propia trayectoria. Si se considera el tamaño de la economía y el progreso que cada una alcanzó durante la era exportadora, un crecimiento de las exportaciones que multiplica el valor (constante) inicial por 56 (Chile), 38 (México), 31 (Brasil) o 20 (Perú) (para llegar al valor más alto alcanzado), debe haber sido realmente significativo y no puede considerarse un fracaso. Las exportaciones argentinas se multiplicaron “solo” por un factor de 10, pero habiendo empezado desde un nivel tan alto, el resultado fue notable. En contraste, hubo dos casos (Bolivia y Colombia), en los cuales, empezando de un nivel modesto, el valor (real) de las exportaciones solo se multiplicó por cuatro. En Colombia esto puede atribuirse a la corta duración del ciclo cafetalero, mientras que en Bolivia fue probablemente la consecuencia de un desempeño exportador más bien débil.

De acuerdo con la información presentada en cada capítulo y sintetizada en el cuadro 9.1, la contribución de las exportaciones al crecimiento económico fue desde un mínimo de 18% (para Argentina y Perú) hasta un máximo de 32% (para México) en promedio para toda la era exportadora. No obstante, como era de esperar, varió ampliamente a lo largo del periodo, pues hubo fases en las cuales contribuyó con 40% o más (en Argentina, Brasil, Chile y México) del crecimiento del PIB y otras en las cuales la contribución fue mínima o incluso negativa. Por otra parte, aunque con la información disponible no podemos ofrecer una medida de apertura, tenemos un indicador aproximado que es la ratio de las exportaciones respecto al PIB.² En este aspecto, es interesante hacer notar que el tamaño de la contribución de las exportaciones al crecimiento

² El grado de apertura usualmente se mide como la ratio del comercio total (importaciones más exportaciones) respecto al PIB. Como en este volumen nos hemos concentrado en las exportaciones, el indicador que podemos ofrecer es una medida parcial. No obstante, bajo el supuesto de un comercio balanceado, podemos estimar el grado de apertura como aproximadamente el doble del tamaño de la ratio de las exportaciones con relación al PIB.

económico no necesariamente coincide con el grado de apertura. En casos en los que las exportaciones eran relativamente pequeñas al inicio, aun después de crecer mucho más rápido que el PIB, si-guieron siendo modestas. Un rápido crecimiento arrojó una contribución directa al PIB de dimensiones significativas (como sucedió en Chile y México) pese a un bajo grado de apertura. En otros casos, un menor grado de apertura simplemente reflejaba una importancia discreta de la contribución directa de las exportaciones al crecimiento económico (como en Colombia). Aun cuando estas estimaciones son algo frágiles, parecen confirmar un papel relevante pero no abrumador de las exportaciones en el crecimiento económico para casi todos los países de la muestra.

Es preciso considerar otros aspectos para valorar el éxito relati-vo y la contribución económica del crecimiento liderado por las exportaciones, aun cuando no puedan ser cuantificados. El más importante es probablemente la diversificación, por cuanto esta involucraba una distribución regional más amplia de las exporta-ciones y una mayor variedad de vínculos con el sector no expor-tador. En este ámbito, México encabezó por mucho el panorama regional, al ser el único país latinoamericano que desarrolló en un grado significativo actividades de exportación tanto en la minería como en la agricultura, incluyendo en esta la ganadería y el sector forestal. Más aún, en México se empalmaron varios ciclos de pro-ducto, generando auges de exportación simultáneos en diferentes regiones, mientras que en otros países, como Bolivia o Chile, los ciclos de producto ocurrieron uno a la vez, lo cual sucedió también en Colombia respecto a los ciclos del tabaco y el café. Solo Perú tuvo exportaciones significativas de productos agrícolas y mineros al mismo tiempo, aunque en este caso con una variedad más limi-tada. Segundo en el número de productos que participaron en la expansión exportadora fue Argentina, que disfrutó una diversifica-ción significativa dentro del sector agrícola. En Brasil, como expli-can Absell y Tena-Junguito en su capítulo, una relativa diversifica-ción en etapas tardías fue opacada por la preeminencia del café durante toda la era de las exportaciones.

El asunto de la diversificación de las exportaciones por países de destino es algo más complejo y no le hemos concedido mucha atención en este volumen. Esto se explica en parte por el hecho bien conocido de que la primera globalización fue protagonizada por unas cuantas potencias comerciales que monopolizaban los movimientos internacionales de capital y los medios de transporte marítimos, al mismo tiempo que constituyan las principales fuentes de demanda para los artículos con los que Latinoamérica participaba en este proceso. De ahí que los capítulos de este libro se ocuparan del destino de las exportaciones de cada país pero generalmente obvieran su análisis. Para todos los países estudiados, Reino Unido y las principales potencias de Europa continental (Alemania y Francia), más Estados Unidos fueron los destinos más importantes de las exportaciones. El caso típico fue probablemente Colombia, que enviaba 95% de sus ventas externas al Reino Unido, Estados Unidos, Alemania y Francia.³ Dicho esto, ciertamente había diferencias entre países que merecen mencionarse. Algunas naciones mostraban una más elevada concentración que otras en una o dos potencias comerciales. Este era el caso de México, cuya vecindad geográfica con Estados Unidos provocó una concentración relativamente alta en el comercio de exportación que, por cierto, no coincidía con una concentración similar en las importaciones, como ha mostrado Kuntz Ficker.⁴ En el otro extremo, Argentina mantuvo una diversificación geográfica considerable de su comercio de exportación a lo largo del periodo, en la cual participaban no solo el Reino Unido y un conjunto más amplio de países de la Europa continental, sino también países vecinos de Sudamérica, como Brasil, Chile, Uruguay y Bolivia. Este último país, por su parte, se vio forzado por su falta de acceso al mar a utilizar a los países vecinos (sobre todo Perú y Chile) como intermediarios para llevar a cabo su comercio de exportación, dirigido principalmente a Estados Unidos, el Reino Unido y Alemania. Pese

³ Ocampo, *Colombia*.

⁴ Kuntz Ficker, *El comercio exterior*.

a todo, el comercio intrarregional de las naciones latinoamericanas se mantuvo en el mínimo nivel durante la era exportadora. De acuerdo con una investigación reciente, promedió 10% del comercio total para una muestra representativa de países latinoamericanos, a saber, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile y Perú.⁵ Además, era “fuertemente dependiente de los recursos naturales” y muy probablemente una función de la complementariedad económica entre las naciones. Países más alejados, como México, o separados de los mercados potenciales por barreras naturales (como lo estaba Colombia de Brasil y Perú), mantuvieron todavía menos transacciones intrarregionales. Las únicas instancias en las cuales el comercio intrarregional fue más allá de un nivel mínimo y ofreció una oportunidad para enlaces industriales fueron las exportaciones textiles de Brasil a sus países vecinos y las exportaciones de México a Argentina, estas últimas a partir de la primera Guerra Mundial. Aun cuando el comercio intrarregional no desempeñó un papel significativo en el impulso de exportaciones con valor agregado durante la primera era exportadora, sentó las bases para un intercambio más fructífero en el periodo subsiguiente. Sobre todo a partir de la coyuntura creada por la segunda Guerra Mundial y sus repercusiones, los países menos industrializados de la región se convirtieron en mercados importantes para las economías más avanzadas en Latinoamérica.

Las externalidades positivas y las inversiones asociadas tuvieron un impacto mucho mayor. En casi todos los países latinoamericanos, la expansión exportadora atrajo recursos externos e impulsó inversiones importantes en puertos, ferrocarriles, electrificación y servicios públicos, las cuales tuvieron externalidades positivas sobre el resto de la economía. El equipamiento del sector exportador requirió la importación de maquinaria y herramientas que implicaron transferencias de conocimiento y tecnología. De hecho, el crecimiento liderado por las exportaciones generó modernización hasta un punto que era desconocido y que probablemente hubiera

⁵ Carreras-Marín, Badiá-Miró y Peres-Cajás, “Intraregional trade”.

sido inalcanzable de haber continuado la trayectoria anterior. En este sentido, la primera ola de modernización económica estuvo intrínsecamente asociada con la primera era de crecimiento exportador. Desafortunadamente, en este aspecto la información que corresponde a los países estudiados es mucho menos uniforme, lo que hace difícil una apreciación general. Seguramente hubo diferencias significativas entre naciones. En Colombia, Perú y Bolivia, la expansión ferroviaria no fue tan importante como en otros países, pero aun así tuvo un papel en la provisión de transporte interno barato. En Chile, como afirman Badía-Miró y Díaz-Bahamonde, los beneficios de los ferrocarriles se concentraron en el sector exportador, con escasas economías externas positivas debido a su aislamiento del resto del país. En Argentina y Brasil, las externalidades positivas de los ferrocarriles fueron mayores, y en México, realmente notables. Todavía más difícil es valorar las externalidades positivas de otras inversiones asociadas con el auge exportador, como las de la banca y el crédito, la electricidad, los puertos y otras infraestructuras. En cualquier caso, resulta claro a partir de nuestra exploración que este aspecto del crecimiento orientado por las exportaciones merece mayor investigación.

Otra dimensión que amerita una valoración comparativa es la relación de la expansión de las exportaciones con la industrialización. Esta cuestión requiere abordarse desde una perspectiva doble. Un aspecto es el uso dado al creciente poder de compra de las exportaciones derivado de la expansión exportadora. Solamente en un país (Méjico) existe evidencia sólida de la implementación de una política arancelaria proteccionista orientada a ofrecer protección a las industrias que competían con las importaciones y a modificar la composición de las importaciones en favor de los bienes de producción (incluyendo maquinaria, insumos y combustibles). Con evidencia más débil sobre el papel del Estado, la estructura de las importaciones muestra cambios similares en Argentina, Brasil y Chile. En todos estos países, un proceso de sustitución de importaciones en textiles y otros artículos de consumo —y en ocasiones también en bienes de producción— acompañó la composi-

ción cambiante de las importaciones desde los últimos años del siglo XIX. Más tarde, la región de Antioquia en Colombia experimentó un proceso comparable en estrecha conexión con la mayor capacidad para importar que aportaron las exportaciones de café en auge.

Otro aspecto de la relación entre crecimiento liderado por las exportaciones e industrialización es el de los eslabonamientos hacia delante de las actividades de exportación. El más notable de estos tuvo lugar en México, en al menos dos ámbitos. El primero fue el surgimiento de un sector metalúrgico moderno y tecnológicamente avanzado (responsable del procesamiento de al menos 75% de las exportaciones de minerales hacia finales de los años veinte) y una rama de refinación del sector petrolero. El segundo se relaciona con el hecho de que, a partir de cierto punto, la producción excedente de las exportaciones agrícolas creó enlaces industriales cuyo producto se destinó al mercado interno. Por este medio, las actividades de exportación proveyeron la base para industrias orientadas al mercado interno que florecerían en los siguientes años. En Argentina, el sector ganadero creó significativos enlaces hacia delante con el establecimiento de refrigeradores y el surgimiento de una industria de productos lácteos, como Kuntz Ficker y Rayes muestran en su capítulo. Los frutos de la primera se destinaron originalmente a la exportación, aunque tuvieron una creciente demanda interna, mientras que los de la segunda, inicialmente orientados hacia dentro, encontraron mercados externos a partir de la segunda Guerra Mundial. También la producción de trigo generó un eslabonamiento hacia delante en la elaboración de harina, tanto para la exportación como para el consumo interno. En Perú el principal enlace hacia delante tuvo lugar en el procesamiento de azúcar para la exportación, mediante el establecimiento de grandes plantas industriales (ingenios). En Brasil y Colombia, los enlaces hacia delante de las actividades de exportación fueron limitados porque el principal artículo no necesitaba mayor procesamiento. No obstante, las exportaciones de café en Colombia precipitaron el surgimiento de una

industria de bolsas de empaque que floreció durante el auge del café. En dos países que exportaban minerales (Bolivia, estaño, y Chile, nitratos), las condiciones internas o el desinterés de parte de los inversionistas evitaron la creación de una rama industrial para la actividad extractiva.

El cuadro 9.2 utiliza la información del cuadro 9.1 y los comentarios anteriores para proponer una tipología provisional del desempeño del crecimiento liderado por las exportaciones para los países estudiados en este volumen. Los criterios empleados para ubicar a cada país en alguno de los tres grupos son más bien laxos y quizá hasta cierto punto arbitrarios, y solo buscan diferenciar a los países en esos aspectos de acuerdo con rangos definidos de manera amplia. Como no tenemos estimaciones cuantitativas para la diversificación y la industrialización, he colocado a los siete países en el grupo que, a mi juicio, refleja mejor la valoración que cada autor ofrece en su capítulo. Como se dijo antes, los criterios son laxos pero también explícitos, de manera que cada lector puede decidir que un país en particular no pertenece a cierto grupo en alguna categoría específica. El cuadro 9.3 resume esta información añadiendo la frecuencia con que cada país aparece en cada grupo o categoría. Finalmente, la última columna presenta el grupo con la frecuencia más alta para cada país, lo que definiría de manera gruesa su desempeño general en el crecimiento exportador, de acuerdo con estos criterios. El ejercicio no busca ser exacto o definitivo, por supuesto, no solo porque los rangos son laxos sino también porque puede haber otros criterios que no estamos considerando aquí. Además, un procedimiento más riguroso no otorgaría el mismo peso y significación a todos los criterios. Por ejemplo, diversificación o industrialización poseen significados múltiples y probablemente más profundos que el valor inicial de las exportaciones. No obstante, para nuestros propósitos este ejercicio ofrece una pista de lo que pensamos haber logrado con nuestro acercamiento, a saber, una tipología de países que permite discernir varios grados de éxito y efectos positivos diferenciales del crecimiento orientado por las exportaciones.

Cuadro 9.2. Tipología provisional del crecimiento exportador en siete países latinoamericanos

Duración corrientes	Valor inicial (a precios constantes)	Valor máximo (a precios corrientes)	Valor inicial (a precios constantes)	Valor máximo (a precios corrientes)	Valor inicial (a precios constantes)	Valor máximo (a precios constantes)	Tasa de crecimiento (del valor)	Valor máxmo / valor inicial	Tasa de crecimiento (del valor)	Contribución al crecimiento del PIB (promedio)
Grupo 1	Ar, Br, Ch, Mx	Ar, Ch	Ar	Ar	Br, Ch, Mx	Ch, Mx	Ar, Ch	Ar, Br, Co, Mx	Mx	Ar, Br, Mx
Grupo 2	Pe	Br, Bo	Bo, Br, Co, Pe	Br, Ch, Mx	Ar, Pe	Ar, Co	Bo, Br, Mx, Pe	Bo, Ch	Ar, Bo, Br, Ch, Pe	Co, Pe
Grupo 3	Bo, Co	Co, Mx, Pe	Ch, Mx	Bo, Co, Pe	Bo, Co, Pe	Bo, Br, Pe	Co	—	Co	Bo, Ch, Co
										Bo, Ch

ABREVIATURAS: Ar: Argentina; Bo: Bolivia; Br: Brasil; Ch: Chile; Co: Colombia; Mx: México; Pe: Perú.

NOTA: los indicadores corresponden a la información presentada en el cuadro 9.1. Los grupos se clasifican comenzando con el mejor desempeño en cada indicador, según los criterios incluidos abajo.

RANGOS Y CRITERIOS DE LA AGRUPACIÓN:

Duración (del crecimiento liderado por las exportaciones): G1: x > 30; G2: 10 < x < 30; G3: 0 < x < 10.
 Valor inicial (en precios corrientes y constantes): G1: x > 30; G2: 10 < x < 30; G3: 0 < x < 10.

Valor máximo (en precios corrientes y constantes): G1: x > 400; G2: 200 < x < 400; G3: 0 < x < 200.
 Valor máximo / valor inicial (en precios constantes): G1: x > 30; G2: 10 ≤ x ≤ 20; G3: 0 < x < 10.

Tasa de crecimiento de las exportaciones (valores a precios constantes) (promedio): G1: x ≥ 6; G2: 3 ≤ x ≤ 6; G3: 0 < x < 3.
 Valor máximo per cápita (a precios constantes): G1: x > 30; G2: 10 ≤ x ≤ 30; G3: 0 < x < 10.

Valor de retorno (promedio): G1: x > 70 o “alta”; G2: 30 < x < 60; G3: 0 < x < 30.
 Contribución al crecimiento del PIB (promedio): G1: x > 30; G2: 15 < x < 30; G3: 0 < x < 15.

Diversificación e industrialización: valorización cualitativa de acuerdo con los capítulos precedentes.

Cuadro 9.3. Frecuencia de las clasificaciones por país

	<i>Grupo 1</i>	<i>Grupo 2</i>	<i>Grupo 3</i>	<i>Total de indicadores disponible</i>	<i>Grupo con mayor frecuencia</i>
Argentina	8	4	0	12	1
Bolivia	0	5	7	12	3
Brasil	4	7	0	11	2
Chile	5	4	3	12	1
Colombia	1	3	8	12	3
México	7	3	2	12	1
Perú	0	7	4	11	2

NOTA: la frecuencia se refiere a los grupos presentados en el cuadro 9.2.

De acuerdo con el cuadro 9.3, el modelo pudo haber sido más exitoso para tres países, Argentina, Chile y México. Una mirada más cercana muestra que Chile parece ser un caso limítrofe que carece de algunas de las ventajas cualitativas que los otros dos países exhibían, es decir, diversificación e industrialización, particularmente en términos de enlaces hacia delante de su sector exportador. En un segundo grupo aparecen Brasil y Perú, por distintas razones. Brasil experimentó un ciclo exportador largo con escasa diversificación y un crecimiento exportador más bien modesto. Perú tuvo una fase temprana de expansión exportadora (la era del guano) en la cual la contribución de las exportaciones al crecimiento económico fue más bien magra. Luego, experimentó una era de crecimiento liderado por las exportaciones con dos fases identificables: la primera, en las últimas décadas del siglo XIX, con características similares a las mencionadas para Brasil (lento crecimiento exportador con limitada diversificación), y la segunda, más corta, de más intenso crecimiento en todos los indicadores y una mayor diversificación. Finalmente, dos países en nuestra muestra pertenecen a un tercer grupo: Bolivia y Colombia. En ambos casos, fases tempranas de expansión exportadora se quedaron cortas en todos los indicadores, mientras que fases más tardías imprimieron un mayor impulso y mayores contribuciones, pero fueron de más corta duración. Especialmente en estos casos, sería muy útil

valorar la medida en que el crecimiento orientado por las exportaciones fue una mejor opción respecto a la alternativa que efectivamente enfrentaban esos países en aquel momento. Solo entonces podremos alcanzar un juicio más definitivo respecto a la conveniencia de la ruta seguida para el desarrollo de esos países durante la era exportadora.

Victor Bulmer-Thomas, en su libro clásico sobre la historia económica de América Latina, realiza un ejercicio similar al nuestro, al menos por lo que se refiere a su motivación. Emplea algunos indicadores comunes para aplicar a todos los países latinoamericanos utilizando la información que tuvo disponible. Con ellos, estima la tasa objetivo de crecimiento exportador que era necesario mantener durante cierto tiempo para que el modelo exportador fuera exitoso, dada cierta tasa de crecimiento del sector no exportador de la economía.⁶ Su ejercicio resulta en una dicotomía que define los casos en los cuales los países experimentaron un crecimiento liderado por las exportaciones exitoso.⁷ De acuerdo con su apreciación, solo tres países alcanzaron el objetivo: Argentina, Chile y Uruguay, mientras que los 18 países latinoamericanos restantes habrían fracasado en este respecto. Mientras que el estudio de Bulmer-Thomas es más complejo y rico en algunos aspectos, pensamos que su valoración en este tema en particular es un tanto simplista. Por un lado, la información que utiliza para construir los indicadores es cualquier cosa menos completa o confiable. Por el otro, una respuesta de *sí* o *no* obviamente carece de los matices y tonalidades que se vuelven manifiestos cuando uno emprende un estudio en profundidad de cada país. Nuestras apreciaciones son provisionales e incompletas, pero desde nuestro punto de vista van en la dirección correcta.

⁶ En esta apreciación, un desarrollo exportador exitoso habría sido aquel que permitió alcanzar una tasa objetivo de crecimiento de 1.5% en el PIB real per cápita durante un periodo relativamente largo. Bulmer-Thomas, *The Economic History*, pp. 55-73.

⁷ Bulmer-Thomas, *The Economic History*, p. 67.

¿Qué hacer con los buenos, viejos conceptos?

De acuerdo con nuestros hallazgos, hay al menos dos premisas centrales de las interpretaciones convencionales que deben descartarse como rasgos característicos o generales de la primera era exportadora latinoamericana. La primera pertenece al estructuralismo y es la idea de que hubo un deterioro de largo plazo en los términos de intercambio. La segunda es la noción fundamental de la teoría de la dependencia y afirma que los enclaves fueron la forma predominante que tomaron las actividades de exportación durante este periodo.

La tesis del deterioro de los términos de intercambio durante la era exportadora fue propuesta originalmente por Raúl Prebisch y Hans Singer y no hace mucho reformulada por Luis Bértola y Jeffrey Williamson. Conforme a la estimación de Prebisch, el declive ocurrió al menos desde 1885 hasta 1931-1935.⁸ En un trabajo reciente, Bértola y Williamson incorporan en el “venerable debate de los términos de intercambio” el papel desempeñado por la revolución en el transporte, la cual incrementó los términos de intercambio “tanto para el centro como para la periferia” y el giro de eventos que tuvo lugar en los años de 1890. Ofrecen una estimación de los términos de intercambio para América Latina como el promedio no ponderado de ocho países que incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México, Perú y Uruguay. De acuerdo con esto, los términos de intercambio se incrementaron desde los años de 1820 hasta los primeros años de 1890, para después caer de un índice de alrededor de 130 a cerca de 70 en 1930.⁹ Ambos reconocen los resultados diferenciados para países que producían bienes primarios de clima templado respecto a aquellos que se especializaban en productos mineros o materias primas tropicales. Con la información que se presenta en este volumen, hemos calcu-

⁸ Prebisch, *El desarrollo económico*, p. 483.

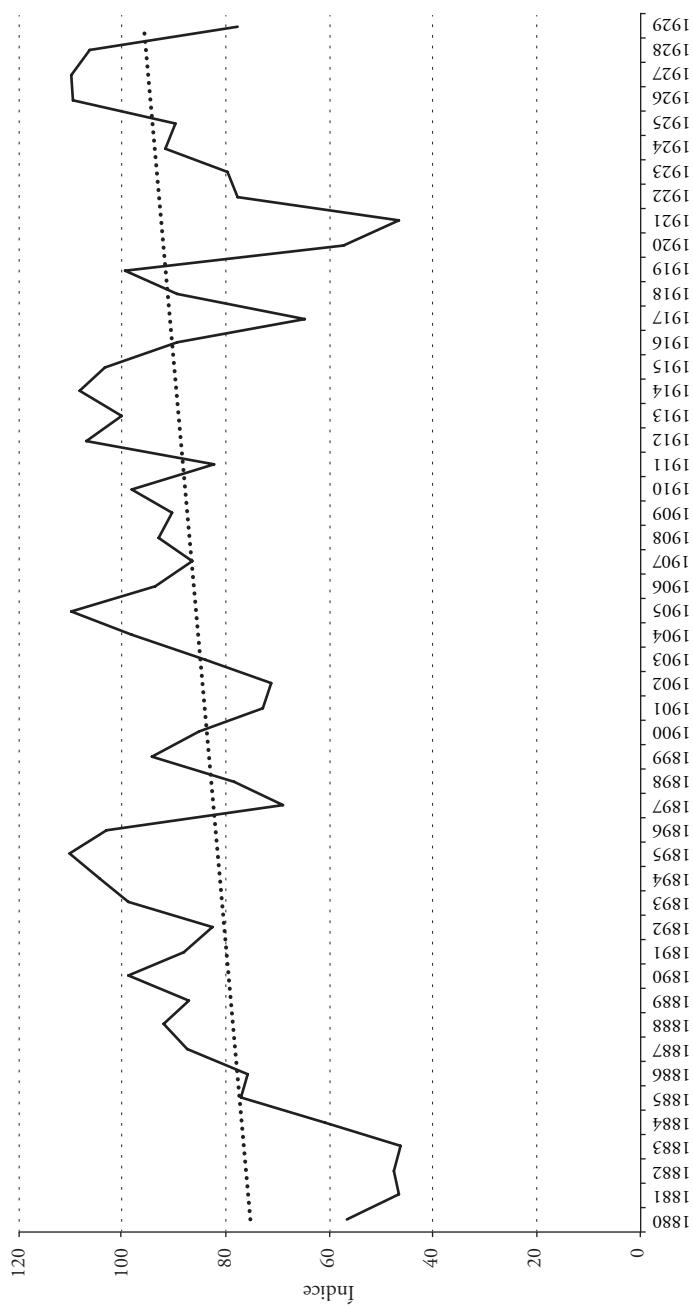
⁹ Bértola y Williamson, “Globalization”, pp. 32-33.

lado un promedio ponderado de seis (todos los estudios de caso excepto Bolivia) de los ocho países incluidos en la estimación de Bértola y Williamson (que además incluye Cuba y Uruguay). Nuestro promedio se pondera por la participación de cada país en la suma de las exportaciones procedentes de los seis países en conjunto y arroja resultados bastante distintos (véase gráfica 9.1).

Coincidimos con Bértola y Williamson en observar una tendencia ascendente que va de 1883 a 1895, seguida por una caída abrupta en ese último año y términos de intercambio desfavorables hasta 1902. Pero a partir de entonces nuestra serie muestra un giro hacia arriba y una década de términos de intercambio más estables hasta 1915, cuando ocurre la caída más pronunciada del periodo, que continúa hasta 1921. En ese año el índice comienza a moverse hacia arriba de nuevo, para alcanzar su punto más alto en 1927, antes de volver a caer en los últimos años de ese decenio. Nuestra percepción, por tanto, no es la de una caída pronunciada y continua desde los años de 1890 hasta la Gran Depresión, sino más bien una de ciclos más cortos (de alrededor de diez años cada uno) que hacen ver la curva de largo plazo como algo más estable o, si acaso, moviéndose ligeramente hacia arriba. En cualquier caso, no encontramos un “deterioro secular” de los términos de intercambio como el que describen Prebisch y Singer, ni un deterioro de 40 años como el que plantean Bértola y Williamson (entre 1890 y 1930). De hecho, hay un periodo de 30 años (1885-1915) dentro de la era exportadora en el cual los términos de intercambio para las seis economías latinoamericanas no muestran una tendencia al alza o a la baja, y en cambio se mantienen dentro de un índice promedio de 91 con una desviación estándar de 11.

Lo que es cierto es que hay una variación importante entre países en este respecto. Tras 15 años de términos de intercambio declinantes (1880-1895), Argentina experimentó una tendencia ligeramente ascendente desde fines de los años 1890 hasta 1914, mientras Brasil y Colombia tuvieron una experiencia opuesta: un movimiento favorable hasta los años noventa y luego un declive prolongado. Por lo que hace a Chile, los términos de intercambio

Gráfica 9.1. Términos de intercambio para seis países latinoamericanos, 1880-1929 (promedio ponderado) (1913 = 100)



fueron bastante estables hasta que se produjo una subida repentina que inició hacia finales de los años de 1890. Solo en México y Perú hubo una tendencia decreciente que duró más de 15 años. En el caso de México, sin embargo, hemos argumentado que en la medida en que refleja una caída en los precios de la plata, no representa una pérdida de ingreso para la economía, pues probablemente esta fue compensada por una creciente productividad en el sector minero.

Este punto nos lleva a un problema relacionado. Si la idea de un deterioro de largo plazo en los términos de intercambio latinoamericanos que habría persistido durante la era exportadora parece difícil de sostener, el significado de este indicador es aún más discutible. La tesis reciente¹⁰ de que términos de intercambio al alza habrían sido negativos para Latinoamérica —por cuanto precios relativos decrecientes en el mercado internacional para los artículos industriales desalentaban la industrialización— nos deja con una percepción en la que la región perdía en cualquier escenario. Términos de intercambio decrecientes habían tenido un impacto negativo de corto plazo bajo la forma de pérdida de ingreso, mientras que términos de intercambio crecientes habrían producido el efecto negativo de largo plazo de obstaculizar la industrialización o incluso provocar desindustrialización. Como ninguna tendencia definitiva es observable en la mayor parte de nuestros casos de estudio, es probable que ninguno de estos impactos negativos afectara el desempeño de largo plazo durante la era exportadora. En cualquier caso, es un asunto que se resiste a cualquier intento de generalización y debería ser evaluado caso por caso.

Ocupémonos ahora de la segunda cuestión. El argumento de que las actividades de exportación operaban como enclaves estuvo presente en toda la literatura de la teoría de la dependencia. Más recientemente ha sido reciclada por una suerte de corriente de pensamiento neodependentista y por la bibliografía contemporánea que se ocupa de la globalización actual y del rol de los enclaves,

¹⁰ Williamson, “When, where, and why?”.

ahora *industriales*, en el crecimiento económico.¹¹ No hace mucho tiempo, Conning y Robinson emprendieron el análisis de la noción dependiente de enclave.¹² Trataron de averiguar, primero, qué tan generalizada era su presencia en los países latinoamericanos durante la primera era exportadora y, segundo, si tuvieron efectos negativos en términos del desarrollo de largo plazo, la desigualdad o el tamaño del gobierno. Aun cuando la motivación de su estudio es similar a la nuestra (construir indicadores operativos que permitan enfrentar las interpretaciones convencionales con evidencia empírica), encontramos que el criterio que ellos adoptan para definir una actividad económica como enclave es algo estrecho. Ellos utilizan una dicotomía y definen como enclaves no solo sectores, sino países, en los cuales la principal actividad exportadora fuera propiedad de extranjeros. En este volumen hemos procurado adoptar un acercamiento más comprensivo a esta cuestión central.

En primer lugar, consideramos que, en términos generales, lo que puede definirse como enclave es una actividad o incluso un sector, pero no un país. El mismo país puede tener actividades que son enclaves y otras que no lo son, e incluso dentro del mismo sector, puede haber actividades que difieren de otras en términos de su conexión a la economía local. Una clasificación dicotómica de todo el sector (o país) exportador como enclave o no enclave ignora los beneficios diferenciales y acumulativos de cada actividad de exportación en el sector no exportador de la economía.

En segundo lugar, aceptamos que la propiedad puede ser un criterio relevante para definir si una actividad económica es o no un enclave, pero no es el único. La teoría de la dependencia usa este como el criterio principal porque la propiedad extranjera habría definido la

¹¹ Sobre una nueva oleada de la teoría de la dependencia, podrían citarse varios trabajos originados en la academia latinoamericana, pero resulta interesante hacer notar que su influencia se extiende a proyectos más globales. Véase, por ejemplo, Szlajfer, *Economic Nationalism*, p. 245; Weaver, *Latin America*, p. 75. Para el uso actual del término, véase Dietz, “Export-enclave economies”; Warr, “Export promotion”, entre otros.

¹² Conning y Robinson, “Enclaves”.

forma en que se desenvolvía el sector de enclave, arrebatándolo al control doméstico e imponiendo una racionalidad externa a la actividad económica. Aún más, la propiedad extranjera de activos habría generado una pérdida consistente de ganancias de las exportaciones mediante las remesas al exterior, lo cual habría limitado las posibilidades de acumulación de capital y crecimiento económico. No obstante, este criterio puede ser equívoco. Por un lado, como muestra el capítulo sobre Bolivia, hubo casos en los cuales la propiedad se encontraba en manos de empresarios nacionales que se comportaban como extranjeros, por cuanto no reinvertían las utilidades dentro de la economía boliviana, sino que las enviaban al exterior. Más allá de esta situación anómala, no es la propiedad en sí misma, sino los patrones de reproducción los que definen una actividad particular como enclave. En otras palabras, un criterio decisivo es la medida en la cual la actividad en cuestión está conectada o no con el resto de la economía, y el número y tipo de estas conexiones. Esto, por su parte, significa que debemos basarnos en un cierto número de indicadores para valorar el grado en el cual una actividad específica corresponde a la definición de enclave. Como asienta correctamente Bulmer-Thomas:

Por ejemplo, la industria de exportación de carne incluyó tantos procesos separados (postura, cercados, engorda, matanza y empaque), que no se le pudo organizar con éxito sin transformar muchas ramas de la economía no exportadora. En contraste, las exportaciones de plátano fueron posibles a partir de enclaves física y económicamente separados del resto de la economía.¹³

A esta observación podemos añadir que había sectores de mayor complejidad que la industria de la carne en Argentina, como el sector minerometalúrgico en México, los cuales poseían mayores y más profundas conexiones con el sector no exportador.

Tercero, significa que, en lugar de una clasificación dicotómica de actividades como enclaves o no enclaves, lo que podemos observar

¹³ Bulmer-Thomas, *The Economic History*, p. 89.

es un *continuum* que va desde actividades que se encontraban totalmente desconectadas de la economía nacional, hasta aquellas que tenían vínculos múltiples y complejos con ella, pasando por una variedad de situaciones entre ambos extremos. En este sentido, cabría agregar que es difícil pensar que hubiera una actividad que careciera completamente de vinculaciones con la economía doméstica y pueda ser definida como enclave *stricto sensu*. Aun en el que probablemente sea el caso más extremo documentado en este volumen (los nitratos en Chile), existía cierta clase de conexiones con y beneficios para la economía en su conjunto. Con respecto a esto, una valoración de cada caso debería considerar el costo de oportunidad de los recursos y las alternativas viables a la ruta que efectivamente se adoptó. Para seguir con el ejemplo, ¿es conceible que, en ausencia de inversión extranjera, Chile hubiera podido sacar provecho de esos recursos en aquel momento, dadas sus capacidades tecnológicas, financieras y organizativas? ¿Alguna otra actividad hubiera arrojado los beneficios que proporcionó la explotación del nitrato, en términos de enlaces hacia atrás, infraestructura ferroviaria, salarios e impuestos?

Algunos de los parámetros empleados en este volumen confirman lo inapropiado que resulta el concepto de enclave para describir a la mayor parte de los sectores exportadores en América Latina. Un indicador medible para abordar esta cuestión es el valor de retorno de las exportaciones. Este da cuenta del pago de los factores locales de producción y, entonces, introduce matices a la dicotomía simple representada por la ecuación nacional/extranjero. Los activos pueden estar en manos de inversionistas nativos y no obstante transferir la mayor parte de las ganancias de la actividad a redes de distribución externas (como sucedió frecuentemente en el sector cafetalero). A la inversa, una actividad podía ser de propiedad extranjera y pagar rentas a los propietarios locales de tierras y sueldos y salarios a los trabajadores nativos (como sucedió en el sector petrolero mexicano). De acuerdo con las estimaciones presentadas en el cuadro 9.1 (tomadas de los capítulos que componen este volumen), el valor de retorno resultó ser alto en Argentina, Brasil (respecto al café en los años de 1880), Colombia y México, y moderado

do en Chile y Bolivia. Las razones que subyacen a estas diferencias son más bien diversas. En Argentina y Colombia el principal factor que explica un elevado valor de retorno fue la propiedad doméstica de los activos de exportación; en México, las significativas conexiones con la economía no exportadora. En Chile, pese a elevados impuestos en el sector productor del fertilizante, había una fuga de ganancias de las exportaciones debido a que la mayor parte de los activos era de propiedad extranjera y el combustible debía ser importado. En Bolivia, los propietarios eran nativos, pero transferían sus utilidades al exterior. Adicionalmente, hemos identificado un conjunto de formas en que las actividades de exportación podían beneficiar a la economía nacional. Externalidades positivas de inversiones en infraestructura, inversiones de derrame desde el sector exportador hacia el sector interno, enlaces hacia atrás con actividades proveedoras de insumos y bienes salario consumidos en las actividades de exportación, y eslabonamientos hacia delante con actividades en los sectores manufacturero o de servicios, entre otras.¹⁴

Aun si los beneficios de las actividades de exportación eran mayores que la mejor alternativa disponible, es claro que los efectos positivos y las conexiones virtuosas de aquellas eran más abundantes en algunos sectores y países que en otros. Algunos de los capítulos de este libro también se refieren a los costos de estas actividades, como aquellos derivados de una especialización excesiva, la destrucción ambiental, la concentración de la tierra y la desigual distribución de las ganancias. No exploramos las posibles consecuencias de largo plazo de las actividades que la sabiduría convencional ha caracterizado como enclaves, pero Conning y Robinson realizan este ejercicio para lo que consideran países enclave y no enclave. Los autores no encuentran diferencias de largo plazo

¹⁴ Un trabajo reciente que aborda el crecimiento liderado por las exportaciones en la actualidad propone formas de superar la naturaleza de enclave de las actividades en África. Consisten, precisamente, en la clase de conexiones con la economía no exportadora que hemos identificado en la primera era exportadora latinoamericana. Véase Isik, Opalo y Toledano, *Breaking Out of Enclaves*.

en ingreso per cápita, desigualdad o tamaño del gobierno entre ambos grupos.¹⁵ En cualquier caso, nuestra exploración confirma que no podemos hablar de enclaves como una realidad homogénea, que toda generalización en este sentido es abusiva, y que esta cuestión debe abordarse caso por caso.

Algunas consideraciones finales

El fin abrupto de la era exportadora como resultado de la Gran Depresión de 1929 alimentó una cultura económica que percibía en forma negativa esta fase del desarrollo latinoamericano. El giro al crecimiento hacia dentro, en buena medida impuesto por las condiciones externas, se reforzó por una creciente presencia estatal y por el ascenso de movimientos sociales en la región. En este contexto, la idea de que la industrialización era la única ruta posible para alcanzar el desarrollo sostenible tomó fuerza, y fue acompañada por la noción de que esta ruta había sido bloqueada por el crecimiento hacia fuera. El estructuralismo articuló ambas nociones en un paradigma que estaba muy de acuerdo con las posturas nacionalistas y antiimperialistas de los regímenes latinoamericanos de la época, los cuales lo adoptaron como parte de sus propios programas de modernización económica e industrialización, con logros importantes en toda la región. Las generaciones sucesivas aportaron nuevos elementos a la interpretación original, radicalizando algunos de sus postulados y añadiendo una dimensión político-ideológica que profundizó las críticas contra la manera en que América Latina participó en la primera globalización del mundo moderno. Esta corriente es conocida como teoría de la dependencia y salió de las aulas universitarias para apoderarse del imaginario social y la cultura económica, desembocando a la larga en movimientos antiglobalización de todo tipo.¹⁶

No obstante, el desarrollo hacia dentro también llegó a su fin, si no como algo abrupto y catastrófico, sí igualmente inevitable

¹⁵ Conning y Robinson, “Enclaves”, pp. 374-375.

¹⁶ Packenham, *The Dependency Movement*, p. 5.

para todas las economías de la región. La crisis económica que marcó sus momentos finales en muchos países alimentó las críticas contra el estatismo y el proteccionismo, en lo que pareció un reconocimiento de los límites del crecimiento hacia dentro. Con el tiempo, la cultura económica nutrida en la nueva ola de la globalización también alcanzó una visión acrítica extrema que consideraba que el medio siglo de nacionalismo e introspección que acababa de pasar había sido un error garrafal. En esta interpretación, el crecimiento liderado por las exportaciones aparecía como la panacea para cada país, en cualquier momento de la historia.

Lo más probable es que ninguna de estas posturas sea enteramente correcta. El estructuralismo y la teoría de la dependencia apuntaron algunas de las debilidades del crecimiento hacia fuera que siguen siendo válidas, mientras que el neoliberalismo actual ha enfatizado algunas desventajas del crecimiento hacia dentro que resultan ciertas. Ambas corrientes de pensamiento han incurrido en generalizaciones excesivas y han subestimado la importancia del razonamiento inductivo y la investigación empírica en la búsqueda de una valoración balanceada de sus pros y contras.

Por lo que respecta a la naturaleza de los patrones de crecimiento, existen algunos rasgos que son ampliamente conocidos, pero frecuentemente olvidados. El primero es que se trata de fenómenos históricos, que se siguen uno al otro en ciclos largos y cuyo curso puede ser influenciado por las grandes potencias económicas del momento, pero es exógeno a la mayoría de los países individualmente considerados. Más que patrones de desarrollo buenos y malos, cada uno representa conjuntos de oportunidades, que abren nuevas rutas y la posibilidad de lograr un periodo de crecimiento económico sostenido para los países que las aprovechan. El segundo es que los modelos de crecimiento no funcionan como comparatismos estancos que se excluyen uno a otro de manera absoluta, de modo que, por ejemplo, la industrialización era inconcebible durante el crecimiento liderado por las exportaciones y debía esperar al desarrollo hacia dentro para florecer desde cero. En la América Latina del siglo XIX, el crecimiento exportador exitoso creó

condiciones para la industrialización. Lo que es más, una vez que las condiciones en la economía internacional se deterioraron, las recién nacidas actividades industriales empezaron a actuar como motores del crecimiento, anticipando el tránsito al nuevo patrón de desarrollo. Una aseveración similar aplica al crecimiento hacia dentro: como Prebisch mismo proclamó, mientras más se abrazaran las actividades de exportación como parte del modelo, mayores posibilidades tenía de funcionar.

Este volumen ofrece un análisis de la primera era exportadora que intenta evitar tanto el prejuicio como la generalización, partiendo en cambio del análisis en profundidad de estudios de caso nacionales a fin de empezar a armar en forma inductiva una nueva síntesis interpretativa. No glorifica el crecimiento guiado por las exportaciones, pero tampoco lo descarta como totalmente inadecuado. Nos acercamos a este objetivo mediante la acumulación de nueva evidencia basada en fuentes originales e investigación empírica y la presentación de esta evidencia en una forma relativamente uniforme y susceptible de comparación. Mediante el uso de un conjunto de parámetros comparables, revaloramos aspectos específicos de la contribución económica de las exportaciones a las economías latinoamericanas durante la primera era exportadora. Nuestra conclusión, necesariamente provisional, es que algunas generalizaciones deben ser descartadas de una vez por todas, y que los resultados del crecimiento exportador fueron diferentes para cada país, en algunos aspectos positivos para todos y probablemente mejores que la alternativa disponible en ese momento. Sin embargo, este es apenas el comienzo de nuestra empresa. En el mediano plazo, aspiramos a alentar una comparación sistemática de casos (países, regiones, sectores, productos) que nos pueda llevar a elaborar una tipología que reconozca matices y particularidades, una gradación variada de éxitos y fracasos, y los factores que los causaron.

Naturalmente, este primer esfuerzo abre una agenda para la investigación futura. En nuestra perspectiva, debería incluir al menos tres ámbitos interrelacionados. Primero, necesitamos construir más evidencia con respecto a los parámetros que hemos elegido para nues-

tro análisis. En muchas áreas, la uniformidad a la que aspirábamos en los distintos capítulos se vio minada por la falta de información o por la baja calidad o escasa confiabilidad de la evidencia de que disponemos. En el mismo sentido, necesitamos encontrar la forma de convertir algunas de las apreciaciones cualitativas que presentamos aquí en indicadores cuantitativos, de manera que las comparaciones sean más precisas y fructíferas. Segundo, necesitamos poder construir más parámetros analíticos que abarquen distintas áreas y nos permitan ofrecer una apreciación más comprensiva de la primera era exportadora. En este volumen nos hemos enfocado en la contribución de las exportaciones a la economía, pero valdría la pena abordar este fenómeno desde una perspectiva más amplia. Particularmente importante sería valorar el papel del crecimiento orientado por las exportaciones en la construcción del Estado, en la distribución de la riqueza y del ingreso, o en el desarrollo institucional. Finalmente, la culminación de este proyecto implicaría incorporar al análisis nuevos estudios de caso nacionales. El objetivo no es tan fácil de alcanzar como parece. Por cuanto nuestro propósito es emprender investigación empírica que nos permita construir un conjunto de indicadores y parámetros que ofrezcan una base común para la comparación, impone condiciones materiales y de capital humano que desafortunadamente no están siempre presentes en todos los países. No obstante, esta sería la única forma de alcanzar nuestra meta principal, a saber, la de construir, en forma progresiva e inductiva, una nueva síntesis interpretativa que abarque a toda la región y coloque a la primera era de las exportaciones latinoamericana en su justa perspectiva histórica.

Bibliografía

- Bértola, Luis, y Jeffrey Williamson, “Globalization in Latin America before 1940”, en Bulmer-Thomas, Coatsworth y Cortés Conde (eds.), *The Cambridge Economic History*, 2006, pp. 11-56.
- Bulmer-Thomas, Victor, John H. Coatsworth y Roberto Cortés Conde (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America. Vol. II. The Long Twentieth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006.

- Bulmer-Thomas, Victor, *The Economic History of Latin America since Independence*, Nueva York, Cambridge University Press, 2014.
- Carreras-Marín, Anna, Marc Badia-Miró y José Peres-Cajás, "Intraregional trade in South America, 1912-1950: The cases of Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, and Peru", *Economic History of Developing Regions*, 28:2 (2013), pp. 1-26. <doi:10.1080/20780389.2013.866379>.
- Conning, Jonathan, y James Robinson, "Enclaves and development: An empirical assessment", *Studies in Comparative International Development*, 44 (2009), pp. 359-385.
- Díaz-Alejandro, Carlos, *Trade, Development, and the World Economy. Selected Essays of Carlos F. Díaz-Alejandro*, Oxford, Basil Blackwell, 1988.
- Dietz, James, "Export-enclave economies, international corporations, and development", *Journal of Economic Issues*, xix:2 (1985), pp. 513-522.
- Isik, Gözde, Kennedy Opalo y Perrine Toledano, *Breaking out of Enclaves. Leveraging Opportunities from Regional Integration in Africa to Promote Resource-Driven Diversification*, Washington, World Bank, 2015.
- Kuntz Ficker, Sandra, *El comercio exterior en la era del capitalismo liberal*, México, El Colegio de México, 2007.
- Ocampo, José Antonio, *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*, Bogotá, Siglo XXI Editores, 1984.
- Packenham, Robert, *The Dependency Movement. Scholarship and Politics in Development Studies*, Cambridge, Harvard University Press, 1992.
- Prebisch, Raúl, "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", *Desarrollo Económico*, 26:103 (octubre-diciembre de 1986), pp. 479-502.
- Szlajfer, Henryk, *Economic Nationalism and Globalization*, Leiden y Boston, Brill, 2012.
- Warr, P., "Export promotion via industrial enclaves: The Philippines' Bataan export processing zone", *Journal of Development Studies*, 23:2 (1987), pp. 220-241.
- Weaver, Frederick Stirton, *Latin America in the World Economy. Mercantile Colonialism to Global Capitalism*, Boulder, Westview, 2000.
- Williamson, Jeffrey, "When, where, and why? Early industrialization in the poor periphery, 1870-1940", *NBER Working Paper 16344* (septiembre de 2010).



Acerca de los autores

Christopher David Absell

Estudiante de doctorado en Historia Económica del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Carlos III de Madrid. Licenciado en Ciencias Políticas de la Universidad de Queensland (Australia), posee una Maestría en Relaciones Económicas Internacionales del Centro Universitario de Ciencias Económicas Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara (México). Su investigación actual se centra en la economía de exportaciones brasileña durante el siglo XIX.

Email: <cabsell@gmail.com>

Marc Badia-Miró

Profesor Agregado en el Departament d'Història Econòmica, Institucions, Política i Economia Mundial de la Universitat de Barcelona, España. Su investigación se ha centrado en el estudio de la geografía económica en América Latina, en el largo plazo, y en el comercio latinoamericano antes de la segunda Guerra Mundial. Ha publicado varios artículos en revistas indexadas como *Economic History Review*, *European Economic History Review*, *Rivista de Historia Económica*, *Australian Economic History Review*, *Business History* y *Economic History of Developing Regions*. Es coautor del libro *Natural Resources and Economic Growth: Learning from History*, publicado por Routledge Explorations in Economic History, donde además ha publicado tres capítulos de libro.

Sitio web: <<https://webgrec.ub.edu/webpages/000005/cat/mbadia.ub.edu.html>>

Email: <mbadia@ub.edu>

Anna Carreras-Marín

Profesora permanente e investigadora en historia económica en la Universitat de Barcelona, España. Su campo de especialización es el comercio internacional latinoamericano entre 1870-1950. Ha publicado nueve artículos revisados por pares y seis capítulos de libros. Galardonada con el Premio Hamilton al mejor artículo publicado en revistas internacionales por la Asociación Española de Historia Económica, en coautoría con Badia-Miró y Peres-Cajías. Ha sido miembro del Comité editorial de *IHE, Investigaciones de Historia Económica*, de 2012 a 2015.

Sitio web: <https://webgrec.ub.edu/webpages/000005/cat/anna_carrerasmarin.ub.edu.html>

Email: <annacarrerasmarin@ub.edu>

Santiago Colmenares Guerra

Profesor de Historia Económica en la Universidad Jorge Tadeo Lozano y en la Universidad Javeriana de Bogotá, Colombia. Doctor en Historia Económica por la Universidad de Barcelona, España. Sus trabajos sobre la historia de la agroexportación en Colombia y América Latina ha merecido distinciones por parte de la Asociación Española de Historia Económica y la Fundación Alejandro Ángel Escobar. Recientemente ha publicado *Trabajando para el mundo, pastando para la región: transformaciones de la economía agraria de los Montes de María durante la Primera Globalización* (1850-1914), coeditado por el Banco de la República y la Universidad Nacional de Colombia.

Email: <santico99@yahoo.com>

José Díaz-Bahamonde

Doctor por la Universidad de Alcalá, España; es profesor docente asociado del Instituto de Economía e investigador de Economic History & Cliometrics Lab, Pontificia Universidad Católica de Chile. Investiga temas de historia económica chilena y latinoamericana. Recientemente publicó *Chile 1810-2010. La República en cifras. Historical Statistics* (con Gert Wagner y Rolf Lüders).

Es miembro del Consejo Editorial de *RHE - Journal of Iberian and Latin American Economic History*.

Sitio web: <<http://economia.uc.cl/profesor/jose-diaz/>>

Email: <jdiazb@uc.cl>

Sandra Kuntz Ficker

Historiadora económica. Profesora-investigadora de El Colegio de México. Se especializa en la historia económica de México y América Latina de inicios del siglo XIX a mediados del XX. Ha publicado 18 libros como autora o editora y más de 60 artículos. Fue presidente de la Asociación Mexicana de Historia Económica y desde 2015 es miembro del Comité Ejecutivo de la Asociación Internacional de Historia Económica. Desde 2013, es coeditora de la *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*.

Sitio web: <<http://www.colmex.mx/academicos/ceh/kuntz/>>

Email: <skuntz@colmex.mx>

José Antonio Ocampo

PhD en Economía de la Universidad de Yale. Es miembro de la Junta Directiva del Banco de la República (banco central de Colombia) y presidente del Comité de Políticas de Desarrollo del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas. También es profesor (en licencia por servicio público) de la Universidad de Columbia. Ha ocupado numerosos cargos en las Naciones Unidas y en Colombia, incluyendo secretario general adjunto para Asuntos Económicos y Sociales de la ONU, secretario ejecutivo de la CEPAL y ministro de Hacienda, ministro de Agricultura y director del Departamento Nacional de Planeación de Colombia.

Email: <ocampo.joseantonio@yahoo.com>

José Alejandro Peres-Cajías

Investigador Beatriu de Pinós en el Departamento de Historia Económica, Instituciones, Política y Economía Mundial de la Universidad de Barcelona, España. Antes fue profesor de tiempo com-

pleto en la Escuela de la Producción y la Competitividad (Universidad Católica Boliviana “San Pablo”). Obtuvo su doctorado en Historia Económica en la Universidad de Barcelona. Sus áreas de interés son el crecimiento económico de largo plazo, las finanzas públicas en países en vías de desarrollo, el comercio en América Latina y la desigualdad regional. Ha publicado diferentes artículos en revistas internacionales como *Cliometrica*, *Journal of Latin American Studies*, *Revista de Historia Económica* y *Economic History of Developing Regions*, así como capítulos en libros publicados por Routledge y Springer.

Sitio web: <<https://joseperescajias.com/>>

Email: <joseperescajias@gmail.com> <jalperes@ub.edu>

Agustina Rayes

Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas y de la Universidad Nacional de San Martín, en Argentina. Se ha especializado en historia económica de su país y ha estudiado temas de relaciones internacionales de América Latina, desde mediados del siglo XIX hasta la actualidad, cuyos principales resultados han sido publicados en diversos artículos de revistas nacionales y extranjeras. Asimismo, ha dictado clases de grado y de posgrado en la Universidad Torcuato Di Tella, Universidad del Salvador y Flacso-Argentina, entre otras.

Sitio web: <http://www.unsam.edu.ar/escuelas/politica/cehp/_investigadores.asp>

Email: <agusrayes@hotmail.com>

Antonio Tena-Junguito

Catedrático de Historia Económica en el Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Carlos III de Madrid. Realizó sus estudios de posgrado en el Departamento de Historia y Civilización del European University Institute. Doctor en Economía por la Universidad de Alcalá de Henares, España. Sirvió como editor en jefe de la *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History* y como director del Instituto Fi-

guerola de Historia y Ciencia Social. Su investigación actual se ubica en el campo de la historia económica internacional en los siglos XIX y XX, especialmente en el sur de Europa y América Latina.

Sitio web: http://portal.uc3m.es/portal/page/portal/dpto_ciencias_sociales/profesorado/antonio_tena

Email: <antonio.tena@uc3m.es>

Luis Felipe Zegarra

Profesor asociado de la Pontificia Universidad Católica del Perú. PhD en Economía de la Universidad de California en Los Ángeles. Se especializa en microeconomía aplicada, organización industrial, economía financiera y economía histórica. Ha publicado artículos en revistas académicas internacionales como *Explorations in Economic History*, *European Review of Economic History*, *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, *Agricultural Finance Review*, *Investigaciones en Historia Económica* e *Historia Agraria*. Sus más recientes artículos analizan el mercado de crédito de Lima, Perú, en el siglo XIX, enfocándose en el impacto de la intermediación financiera, la inestabilidad política, las leyes anti-usura y la discriminación en la asignación de préstamos.

Email: <lfzegarrab@pucp.edu.pe>





Índices de cuadros, gráficas y mapas

Cuadros

Argentina

2.1 Tasas de variación de las exportaciones argentinas, 1875-1929	64
2.2 Impacto directo de las exportaciones en el crecimiento del PIB, 1875-1929	68
2.3 Exportaciones con y sin valor agregado	79

Bolivia

3.1 Tasa de crecimiento de las exportaciones, volatilidad y exportaciones per cápita	117
3.2 Contribución directa de las exportaciones al crecimiento del PIB	126
3.3 Composición de las importaciones de Bolivia, 1913-1927	129

Brasil

4.1 Tasas porcentuales de crecimiento de las exportaciones totales de café, azúcar, algodón y caucho, 1821-1913	148
4.2 Composición de las exportaciones de varios productos, como porcentaje de las exportaciones totales, 1821-1913	149
4.3 Contribución directa de las exportaciones al PIB, 1821-1913	157
4.4 Participación de las casas exportadoras en las exportaciones totales de café de Rio de Janeiro y Santos, 1858-1899	160
4.5 Costo por bolsa de café de 60 kg, y porcentaje del precio final retenido en cada etapa de la cadena de mercancías, Rio de Janeiro, decenio de 1880	162
4.6 Inversión extranjera pública y privada asociada a la economía de exportaciones, 1824-1913	165

4.7 Composición de las importaciones por categoría, Brasil y Rio de Janeiro, 1841-1913	172
<i>Chile</i>	
5.1 Tasa de crecimiento anual de la variación y del valor de las exportaciones de recursos naturales de Chile, 1830-1930	191
5.2 Contribución directa al crecimiento económico, varios períodos	206
<i>Colombia</i>	
6.1 Tasa de crecimiento anual de las exportaciones	240
6.2 Índices de comercio exterior, 1835-1929	244
6.3 Precios de tabaco obtenidos por las distintas clases sociales: Ambalema <i>vs.</i> Montes de María, 1856-1862	257
<i>México</i>	
7.1 Tasa de variación y valor de las exportaciones mexicanas de mercancías, 1870-1930	288
7.2 Contribución de las exportaciones de mercancías al crecimiento del PIB, 1895-1929	295
<i>Perú</i>	
8.1 Bienes incluidos en el cálculo del valor de las exportaciones e índice de precios de las exportaciones	332
8.2 Indicadores del sector exportador, 1830-1930	334
8.3 Contribución de las exportaciones al crecimiento del PIB, 1830-1929	345
8.4 Tasas anuales de crecimiento, 1830-1929	351
<i>Balance preliminar</i>	
9.1 Indicadores sobre las exportaciones en siete países latinoamericanos	371
9.2 Tipología provisional del crecimiento exportador en siete países latinoamericanos	381
9.3 Frecuencia de las clasificaciones por país	382

Gráficas

Argentina

2.1 Exportaciones argentinas, 1875-1929	63
2.2 Términos de intercambio de Argentina, 1875-1929	65
2.3 Tipo de cambio real bilateral (Argentina-Estados Unidos), 1875-1930	67
2.4 Valor de retorno de las exportaciones argentinas	71
2.5 Poder de compra de las exportaciones argentinas, 1880-1929	74
2.6 Progreso en la sustitución de importaciones: consumo aparente de manufacturas, 1913	80

Bolivia

3.1 Precios de los principales productos de exportación de Bolivia	112
3.2 Composición de las exportaciones de Bolivia, 1900-1950	113
3.3 Exportaciones de Bolivia, valores corrientes y constantes	116
3.4 Términos de intercambio de Bolivia, 1900-1950	121
3.5 Tipos de cambio nominales y reales de Bolivia respecto al dólar, 1900-1950	123
3.6 Capacidad de compra de las exportaciones de Bolivia, 1900-1950	128
3.7 Valor de retorno de la minería, 1900-1950	131

Brasil

4.1 Desempeño de las exportaciones de Brasil, 1821-1913	146
4.2 Apertura de la economía brasileña. Porcentaje de las exportaciones totales en el PIB, 1821-1913	151
4.3 Índices de precios de importaciones y exportaciones, y términos de intercambio, 1821-1913	151
4.4 Índice del tipo de cambio real efectivo ponderado por las exportaciones, 1821-1913	153
4.5 Poder adquisitivo de las exportaciones, 1827-1913	173

<i>Chile</i>	
5.1 Exportaciones chilenas, 1830-1930	190
5.2 Exportaciones de salitre como porcentaje del total de exportaciones, 1880-1930	193
5.3 Media de producción por trabajador, 1880-1936	196
5.4 Exportaciones como porcentaje del PIB, 1880-1930	201
5.5 Composición de las exportaciones	202
5.6 Precios de las exportaciones y de las importaciones, 1880-1930	202
5.7 Términos de intercambio, 1880-1930	203
5.8 Tipo de cambio real de Chile, 1830-1940	204
5.9 Contribución directa al crecimiento económico, 1830-1945	207
5.10 Costos de producción e impuestos como porcentaje de las exportaciones salitreras, 1880-1923	209
5.11 Poder de compra de las exportaciones, 1870-1930	212
5.12 Importaciones por tipo de productos, 1882-1950	218
<i>Colombia</i>	
6.1 Valor de las exportaciones, 1835-1929	239
6.2 Participación de las cinco principales exportaciones en el total exportado	241
6.3 Términos de intercambio	242
6.4 Exportaciones e importaciones, 1835/1839–1925/1929	246
6.5 Ambalema: precios del tabaco en los tres nodos de la cadena de comercialización, 1849-1863	252
6.6 Montes de María: precios del tabaco en los cuatro nodos de la cadena de comercialización, 1855-1913	254
6.7 Precios de la tierra en tres regiones exportadoras, 1865-1891	263
<i>México</i>	
7.1 Valor de las exportaciones mexicanas, 1870-1930 y 1820-1913	285
7.2 Tipo de cambio real bilateral (con Estados Unidos), 1885-1929	290
7.3 Términos de intercambio de las exportaciones mexicanas de mercancías y de metálico, y productividad en el sector minero, 1870-1929	291
7.4 Canasta exportadora de México, 1910	298

7.5 Valor de retorno de las exportaciones, comparado con su valor total, 1880-1929	302
7.6 Estructura de las importaciones mexicanas, 1870-1928	306
7.7 Composición de la carga ferroviaria según su destino, 1906-1907	310
7.8 Exportaciones minerales y petroleras de acuerdo con su grado de procesamiento, <i>ca.</i> 1929	312
7.9 Tipo de energía consumida en las industrias mexicanas, 1929	316

Perú

8.1 Valor de las exportaciones, 1830-1929	333
8.2 <i>Quantum</i> de las exportaciones, 1830-1929	333
8.3 Índice de precios de exportaciones e importaciones, y términos de intercambio	335
8.4 Tipos de cambio nominal y real, 1830-1929	336
8.5 Índice de Herfindahl del sector exportador	349

Balance preliminar

9.1 Términos de intercambio para seis países latinoamericanos, 1880-1929	386
--	-----

Mapas

1 Países latinoamericanos que se estudian en este libro	16
2 Principales actividades exportadoras de Argentina, <i>ca.</i> 1910	58
3 Las exportaciones bolivianas, <i>ca.</i> 1935	98
4 La economía exportadora brasileña, <i>ca.</i> 1900	142
5 Localización de los principales recursos naturales de Chile, <i>ca.</i> 1925	188
6 Producción regional de las cinco principales exportaciones de Colombia, 1830-1930	228
7 Exportaciones de México en el clímax de la era exportadora, <i>ca.</i> 1920	276
8 Principales exportaciones de Perú	328

*La primera era exportadora reconsiderada:
una revaloración de su contribución
a las economías latinoamericanas,*
se terminó de imprimir en octubre de 2019
en los talleres de Editorial Color, S.A. de C.V.,
Naranjo 96 bis, P.B., Col. Santa María La Ribera,
06400, Ciudad de México.
Portada: Enedina Morales.
La edición consta de 500 ejemplares.
Composición tipográfica y formación: Socorro Gutiérrez.
Cuidaron la edición Sandra Kuntz Ficker y Antonio Bolívar.