

Capítulo 1

AMÉRICA LATINA Y LA ECONOMÍA INTERNACIONAL, 1870-1914

INTRODUCCIÓN

El medio siglo que siguió a las guerras de independencia en América Latina, esto es, el período comprendido entre el decenio de 1820 y el de 1860 o 1870, había sido, en general, decepcionante en lo que se refiere al crecimiento económico, si bien aquí y allá, en el ámbito de alguna estructura un tanto precaria pero, a pesar de ello, cambiante, se hicieron modestos progresos materiales y de organización. En el conjunto de la región, la desigual difusión de la comercialización durante el período colonial había dejado un complejo mosaico de relaciones de producción capitalistas y no capitalistas, que iban desde las redes de trabajo recíproco, la esclavitud, otros regímenes de trabajo obligatorio y la remisión de deudas por medio del trabajo, hasta la aparcería y diversas formas de terrazgo, el trabajo asalariado y la producción de artículos básicos en pequeña escala por parte de artesanos y pequeños campesinos. La propiedad comunal de la tierra seguía existiendo al lado de propiedades privadas, tanto grandes como pequeñas, a la vez que otras propiedades rurales eran controladas por las autoridades eclesiásticas y públicas. Poco a poco, sin embargo, a lo largo de varios decenios, ganaron terreno relaciones más compatibles con los modos de interacción capitalistas, a medida que iban cayendo en desuso los antiguos mecanismos coloniales de distribución de recursos y tenía lugar la expansión del sistema capitalista mundial. Medio siglo de cambio incremental no había bastado para transformar la organización económica de América Latina, pero sí produjo una alteración suficiente de las condiciones que harían posibles los avances institucionales y tecnológicos de tipo más extenso que hubo en el período 1870-1914.

Se estaba procediendo a dismantelar los sistemas reguladores creados durante el período colonial, al mismo tiempo que la administración pública se venía abajo y se trazaban nuevas fronteras nacionales, que a veces eran motivo de disputas. Estos acontecimientos perturbaron el comercio local y en muchos casos detuvieron las anteriores corrientes interregionales (que a la sazón ya eran entre países)



América Latina en 1900

del comercio dentro de América Latina, a la vez que la fuerte atracción gravitatoria de las economías en expansión del Atlántico Norte reorientaba la vida económica hacia una participación paulatinamente mayor en un intercambio mundial que ya no se veía determinado por la política comercial ibérica. Por ejemplo, se había registrado un auge súbito de las exportaciones de guano de Perú a principios del decenio de 1840; en el mismo decenio empezó el rápido crecimiento de las exportaciones de mineral chileno y lana argentina; lo mismo ocurrió con las de café brasileño, y en otras partes se hicieron notables progresos, sobre todo en la exportación de productos agrícolas, antes de 1870.

Además de brindar nuevas e importantes oportunidades de crecimiento, esta reorientación trajo consigo una dislocación del comercio que entrañó costes para varios elementos de la economía de la región: la mengua de la producción artesanal y la extinción virtual de los talleres manufactureros u obrajes, la decadencia económica de algunas regiones, el deterioro de los sistemas de transporte interregionales. Pero difícilmente podía preverse en aquel momento lo que a la larga quizá fue una de las pérdidas institucionales más significativas. La integración de la región en la economía mundial y la correspondiente facilidad de obtener préstamos del extranjero contribuyeron a sofocar el potencial para la producción local de tecnología que pudiera existir aun después de los intentos de modernización que la corona española hiciera en los últimos decenios de la época colonial, así como a obstaculizar el crecimiento de la experiencia manufacturera en el continente. Las transferencias de tecnología que tuvieron lugar aumentaron la productividad en las Américas, y es indudable que con ello la producción total creció más rápidamente de lo que hubiera crecido sin ellas. A pesar de todo, es un hecho que este tipo de prestación cultural cruzada no consiguió persuadir ni ayudar a los países prestatarios a emprender el perfeccionamiento de su propia tecnología. Debido a la relación coste-beneficio, a corto plazo era mucho más fácil —y más racional— adquirir nuevos métodos de producción en Europa que crear la clase de ambiente social que hubiera estimulado la generación local de tales métodos.

Al pasar el control y la utilización del superávit económico de los gobernantes imperiales a los nuevos gobiernos nacionales, las disputas entre facciones se mezclaron con las rivalidades interregionales y la inexperiencia político-administrativa, lo que originó conflictos tan perjudiciales para la buena marcha de los negocios como antes lo había sido el derrumbamiento casi total de la estructura financiera colonial. De hecho, los primeros tiempos después de la independencia, con sus repetidos golpes de Estado y levantamientos militares, habían constituido un período de excepcional fluidez política. No es siempre fácil determinar la correlación de fuerzas sociales que dieron forma a la política económica un tanto irregular de las naciones durante el período posterior a la independencia. Nuevos sistemas monetarios interpusieron nuevas incertidumbres, cosa que hizo también el estado de frecuente desorden de las finanzas públicas. La ineficiencia, la indisciplina y la corrupción que atormentan a tantos estados nuevos de hoy no eran menos funestas y extendidas entonces. Y, en cierta medida, estos factores fueron la causa de la inestabilidad y la inseguridad, en modo alguno insignificantes, que aquejaban el ambiente contractual y jurídico, especialmente en los casos de las operaciones en gran escala y las transacciones que tenían lugar durante períodos largos.

Por desgracia, los trastornos institucionales de esta clase habían sido un obstáculo para América Latina durante un período en el cual el volumen real del comercio mundial fue en aumento; después de 1850, creció a un ritmo posiblemente más rápido incluso que entre 1870 y 1914. El crecimiento demográfico en Europa y América del Norte, los efectos aceleradores de las inversiones que indujo dicho crecimiento, junto con los cambios en la tecnología de la producción y el transporte, obraron recíprocamente en las economías metropolitanas e incrementaron la capacidad de exportar e importar. Con el paso del tiempo, esto ofrecería oportunidades comerciales cada vez más atractivas para América Latina cuando mejorase su ambiente político. Hasta que llegó ese momento, y a pesar de las numerosas empresas que fracasaron durante el período anterior a 1870, fue acumulándose mucha información, que luego tendría valor económico, relativa a los recursos y las posibilidades productivas de la región. Los europeos habían establecido cabezas de playa mercantiles en los principales puertos y otros centros de población, nuevas rutas marítimas conectaban América Latina con los centros de crecimiento del Atlántico Norte y, cada vez más, se disponía de los medios que hacían falta para explotar los mercados de capital y dinero europeos y, en menor medida, estadounidenses. Durante todo este tiempo, segmentos influyentes de la sociedad latinoamericana fueron adquiriendo una apreciación más completa de lo que tal vez tenía en reserva el futuro (al menos para ellos) si se lograba consolidar los lazos con la vanguardia de la Revolución industrial.

Al entrar América Latina en el último tercio del siglo xix, el clima económico, que desde la independencia se había visto trastornado en su mayor parte por la inestabilidad política, empezó a adquirir un carácter más sosegado. Lo mismo ocurrió con el traslado del marco de referencia derivado de la política jurídica y pública. Esto no quiere decir que en la vida política latinoamericana dominase un clima de serena sobriedad. Personajes estrafalarios seguían abarrotando el escenario político de la América Latina finisecular, cuya característica sobresaliente era a menudo un faccionalismo desequilibrador. La manipulación de los procesos electorales era corriente. Con no poca frecuencia, la vida política recordaba la de principios de siglo. Sin embargo, a pesar de disputas episódicas entre regiones, clases y facciones, poco a poco la autoridad gubernamental fue haciéndose más estable y más omnipresente. Asimismo, los conflictos internacionales serios fueron pocos, lo que tal vez sea sorprendente, y el más importante de ellos fue la guerra del Pacífico (1879-1883), en la cual la desventurada Bolivia perdió su acceso al mar y tanto ésta como Perú fueron desposeídos por Chile de sus principales yacimientos de nitrato. Brasil, Chile, Argentina y México se destacaron de la mayoría de las otras naciones latinoamericanas en la medida en que la estabilización de la vida política nacional permitió que la maquinaria del Estado se dedicara a afianzar la base normativa de la prosperidad material. En el caso de Brasil, que se había librado de los anteriores tiempos turbulentos de la América hispánica, el largo reinado de un monarca progresista y esclarecido, dentro de la mejor tradición europea del siglo xix, culminó, durante el período 1888-1889, con la abolición notablemente pacífica de la esclavitud y la instauración de una república. Exceptuando

5 una breve guerra civil a comienzos del decenio de 1890, la estabilidad nunca se vio seriamente amenazada, a la vez que una dirección política razonablemente constructiva permitió mantener un clima favorable a las inversiones, llamó la atención de los extranjeros e hizo posible que la economía se beneficiara considerablemente del auge de las exportaciones que estaba transformando las pautas económicas y geográficas de la nación. También Chile, que gozaba de relativa estabilidad incluso antes de 1850, había empezado con buen pie la tarea de crear un ambiente económico y social que fuera relativamente favorable al progreso material. Hubo las interrupciones de la guerra del Pacífico (aunque ésta aumentó de modo considerable la base de recursos de Chile) y la guerra civil de 1891, que supuso el fin de la administración nacionalista e intervencionista de Balmaceda. Pero en Chile, como en Argentina, que hasta 1880 estuvo sometida a graves conflictos internos, una clase de propietarios reformadores se unió a una plutocracia de origen mercantil y financiero (y, en el caso de Chile, de propietarios de minas) para crear una coalición que presidió una oleada larga, aunque sujeta a fluctuaciones, de expansión económica. Tan afortunado fue el gobierno oligárquico en Argentina, que una región que se encontraba en su mayor parte vacía al finalizar el período colonial se convirtió en un núcleo económico singularmente receptivo a las nuevas ideas, actitudes y modos de conducta, así como a los nuevos métodos de producción fomentados por los contactos económicos con otros países. En México, el otro escenario principal de crecimiento económico en el período 1870-1914, tras padecer medio siglo de desorden casi constante después de separarse de España, una época cada vez más autocrática de gobierno liberal, conocida por la Reforma, dio paso, en 1876, al porfiriato, administración firmemente autoritaria que impuso la estabilidad política al país y cortó a las empresas extranjeras hasta su caída en 1911. Si bien el gobierno de Porfirio Díaz dejaba mucho que desear desde el punto de vista de la democracia liberal, recibió el espaldarazo de los inversionistas extranjeros, conscientes de las fortunas que podían amasarse vinculando los diversos recursos de México a los mercados en rápido crecimiento de los Estados Unidos y Europa.

En otras partes de América Latina la historia de este período fue desigual. Donde existió cierta apariencia de orden político lo más frecuente era que ello se debiese a la tutela de los dictadores, algunos de los cuales duraron mucho; por ejemplo, Antonio Guzmán Blanco (1870-1887) y Juan Vicente Gómez (1908-1935) en Venezuela, Justo Rufino Barrios (1871-1885) y Manuel Estrada Cabrera (1898-1920) en Guatemala. No obstante, incluso en los estados donde reinaba mayor desorden político, es evidente que las tasas de rendimiento que se esperaban en, como mínimo, algunas empresas comerciales y algunas emisiones de bonos alcanzaban el nivel necesario para inducir a empresarios e inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, a cargar con la tarea de crear nuevas empresas comerciales y agrícolas, aunque sólo fueran empresas destinadas a satisfacer las necesidades de los consumidores ricos de las capitales y otros centros urbanos principales.

Dicho de otro modo, en el decenio de 1870, zonas importantes de América Latina ofrecían un clima mucho más hospitalario —esto es, seguro— para la inversión de capitales extranjeros que el que habían ofrecido hasta entonces, reforzando la afinidad cultural básica que les daba vínculos más estrechos y más am-

6 HISTORIA DE AMÉRICA LATINA

plios con los países exportadores de capital que los que existían entre éstos y Asia, África o el Oriente Medio. (En estas regiones, la subyugación política sustituía en parte a la afinidad cultural en la creación de los sistemas de información económica y la estructura común de transacciones y expectativas asociados con la propagación de un mercado mundial.) La mayor estabilidad de la estructura institucional de los negocios no sólo hizo que América Latina resultara más atractiva a ojos de los inversionistas extranjeros, sino que, además, contribuyó a la acumulación de capital y a las inversiones privadas en los propios países latinoamericanos. Asimismo, por medio de los efectos en los cálculos de riesgos y la amortización de las deudas, influía directamente en el nada despreciable movimiento de capitales desde los mercados de las economías del Atlántico Norte hacia los sectores públicos de América Latina, movimiento que probablemente beneficiaba mucho más a los intermediarios financieros y a los políticos que negociaban estas operaciones que a los prestatarios o los prestamistas propiamente dichos. Si bien los años comprendidos entre 1870 y 1914 fueron claramente los del alto capitalismo, con todo lo que ello entrañaba para la dependencia del sector privado, conviene no pasar por alto que estas grandes transferencias de recursos también se efectuaban a través del mecanismo de préstamos del gobierno, con una mejora importante de la infraestructura de la región (y el crecimiento de su deuda exterior) como resultado;

Asimismo, si bien la improbidad gubernamental y cierta flexibilidad de la administración fiscal distaron mucho de eliminarse de alguna parte de la región, la estabilidad de los regímenes, prescindiendo de cuáles fueran los costes humanos, tendía a elevar la eficiencia con que se utilizaban las transferencias de capital a largo plazo, aunque sólo fuese porque eran menores el despilfarro y el hurto asociados con los cambios de gobierno frecuentes e irregulares, y porque aumentaba bastante la oportunidad de acumular competencia administrativa por medio del aprendizaje práctico. Poca duda cabe de que las inversiones sociales se llevaban a cabo con mayor eficiencia en Argentina o en Chile, pongamos por caso, que en Bolivia y Ecuador, en México o Brasil que en Haití o El Salvador, aunque esto no equivale a negar que, desde el punto de vista de las capacidades de crecimiento a largo plazo, tanto los gobiernos como los mercados distribuyeron desafortunadamente cantidades importantes de recursos, incluso en las principales economías de la región.

Aunque las condiciones políticas más estables contribuyeron al crecimiento de las inversiones, la producción y el comercio, la relación no era sólo unidireccional, sino también interactiva por cuanto el crecimiento de los ingresos de exportación y, por ende, de la capacidad de importar facilitó la recaudación de recursos tanto para las inversiones patrocinadas por el gobierno como para los gastos corrientes. La subida a largo plazo de los impuestos comerciales, principalmente de los derechos de importación, dio a los gobiernos una base fiscal mucho más amplia de la que tenían antes, tanto directamente, bajo la forma de los ingresos propiamente dichos, como indirectamente, bajo la forma de un mayor volumen de empréstitos que podrían emitirse en el extranjero gracias a la recaudación impositiva que se preveía. A su vez, las finanzas públicas generadas por el crecimiento del sector exterior no sólo permitieron a los gobiernos comprar más fácilmente los medios de represión (aspecto que probablemente se ha exage-

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL, 1870-1914

7 rado en la historia política), sino que también proporcionaron los medios para no tener que recurrir a una mayor carga de impuestos internos, lo que siempre era motivo de conflictos políticos, y para generar el empleo y los beneficios que incrementarían la aceptabilidad del régimen entre importantes sectores locales. Puede que la hinchazón de las nóminas públicas fuese tachada de «empleomanía» por más de un crítico de la época, pero facilitó una forma políticamente conveniente de tratar con gentes que tal vez hubieran causado problemas si les hubieran dejado hacer lo que quisieran.

A la larga, fue la complementariedad de los recursos con el mercado lo que influyó de modo importante en la respuesta que las distintas economías latinoamericanas dieron a las oportunidades que ofrecía el crecimiento del comercio internacional. La totalidad del siglo xix se caracterizó por la expansión general de las exportaciones, y el comercio mundial de productos básicos creció más rápidamente que el de manufacturas hasta el último cuarto de dicho siglo, período durante el cual las dos tasas de expansión fueron aproximadamente iguales: alrededor de un 3 por 100 anual. Luego, una vez empezado el siglo xx, el comercio de manufacturas creció con mayor *rapidez, a razón del 4,5 por 100* anual, comparado con, aproximadamente, el 3 por 100 de los productos básicos. Los efectos de estas tendencias en la región fueron grandes, aunque tan diversos, sin embargo, que una heterogeneidad creciente ya caracterizaba a la región a medida que iba acercándose al último cuarto de siglo. Con todo, la amplia divergencia de experiencias entre los países latinoamericanos, en lo que se refiere a la exportación de productos básicos, sólo en parte podía explicarse atendiendo a los recursos naturales de los distintos países y a las consecuencias sociales de los diferentes métodos de producción de las industrias exportadoras. Las condiciones institucionales dentro de las repúblicas también contribuían a configurar sus diferentes resultados económicos. En este sentido, la estabilidad y la continuidad políticas constituían factores tan influyentes, y no en menor medida porque estuvieran tan íntimamente relacionados con los movimientos internacionales de capital, tecnología y, en algunos casos, mano de obra, que creaban recursos partiendo de las dotaciones naturales de tierra, minerales y clima.

En cierto sentido, lo que ocurrió en América Latina entre 1870 y 1914 fue irrefutable. El motor principal del crecimiento en este período fue la producción industrial en países del centro económico, con los cambios sociales y económicos que la acompañaban. La tasa total de crecimiento en estas economías avanzadas la determinaba en gran parte la tasa de crecimiento de la producción industrial, que a su vez determinaba la tasa de incremento de la demanda de exportaciones procedentes de las economías periféricas, incluyendo las latinoamericanas. Al mismo tiempo, los aumentos del superávit económico del centro, así como los cambios en su composición, daban a las regiones industrialmente avanzadas los medios técnicos y económicos que hacían falta para que las regiones periféricas se introdujeran cada vez más en el campo de gravedad económico, el mercado mundial capitalista.

Como parte de este proceso mundial, América Latina se vio cada vez más integrada o, como suelen decir los latinoamericanos, «inserta», en la estructura de articulación subordinante que proporcionaba el sistema del mercado mundial.

Algunos estudiosos opinan que este proceso empezó con la conquista; otros, hacia mediados del siglo xvni. Sin embargo, no es necesario que nos preocupemos aquí por la medida en que los sistemas económicos de América Latina estaban relacionados con los del capitalismo del Atlántico Norte antes de mediados del siglo xix. Lo que para nuestros fines es más importante es que en 1870 el proceso ya había empezado e incluso se estaba acelerando en la mayor parte de América Latina. Que la tasa de crecimiento del comercio mundial de productos básicos mostrara un promedio un poco más alto antes de 1870 (por ejemplo, alrededor del 4,3 por 100 anual de 1853 a 1872) que en lo sucesivo (alrededor del 3 por 100 anual de 1872 a 1913) no contradice la creciente influencia del mercado mundial en las pautas nacionales de distribución de recursos en América Latina. En primer lugar, la magnitud absoluta de los incrementos en el comercio mundial de productos básicos generalmente aumentaba incluso cuando la tasa descendía a causa de una expansión de la base estadística. Además, el comercio mundial de manufacturas incluía de forma creciente el comercio de bienes de inversión, con lo cual partes importantes de los sistemas de producción de América Latina se vieron transformadas entre 1870 y 1913.

El crecimiento de los sectores exteriores latinoamericanos no fue un proceso continuo, toda vez que chocó con el obstáculo de la inestabilidad periódica de las economías centrales del capitalismo. La crisis posterior a 1873, por ejemplo, debilitó un poco los precios de las exportaciones e hizo necesaria una reprogramación de la deuda exterior de Honduras, Costa Rica, la República Dominicana, Paraguay, Bolivia, Guatemala, Uruguay y Perú. Argentina, Chile y Colombia también resultaron hondamente afectados. La recesión que las economías británica y francesa sufrieron entre mediados y finales del decenio de 1880 tuvo menos repercusiones, pero la crisis económica de la mayoría de los países industriales avanzados durante la primera mitad del decenio de 1890 coincidió con la crisis de Baring, el incumplimiento de los pagos por parte de Argentina y una fuerte caída de los empréstitos extranjeros en general. México, con su régimen político cada vez más impopular, sufrió de modo especial las consecuencias de la recesión de 1907-1908, desaceleración que también se hizo sentir en otras partes. La inestabilidad de los precios de las exportaciones vino a complicar aún más la situación. Los precios del algodón, de la lana y del trigo, por ejemplo, en general descendieron entre finales del decenio de 1860 y mediados del de 1890. Los precios del café bajaron a principios del decenio de 1880, subieron mucho después, luego descendieron aún más hasta principios del decenio de 1900. De modo más amplio, los términos de intercambio correspondientes a los productos básicos registraron un movimiento un tanto adverso en los decenios de 1880 y 1890, pero mejoraron a comienzos del de 1900. El sector exterior, pues, no fue una fuente infalible de apoyo, ni siquiera antes de las serias crisis del siglo xx.

No obstante, dejando a un lado las variaciones del volumen comercial y de los precios, lo cierto es que la expansión económica de América Latina en el período que estamos estudiando continuó siendo inducida abrumadoramente por las exportaciones y, por ende, por la atracción de la demanda en las economías industriales avanzadas. Las economías latinoamericanas reaccionaron de diversas maneras ante estos estímulos, y el resultado fue que la diferenciación estructural entre los países y las regiones del hemisferio, que, por supuesto, ya existía

antes de 1870, aumentó todavía más. En 1914 los contrastes económicos en América Latina ya eran mucho más acentuados que medio siglo y pico antes. De hecho, la época se caracterizaba tanto por una reorientación de los procesos económicos hacia el mercado mundial como por el desarrollo desigual de unos sectores y regiones comparados con otros. Sobre esto existe un acuerdo más o menos general. Donde los estudiosos discrepan, con todo, es en la interpretación de los detalles de cómo nació este proceso, para empezar, y en la valoración de sus consecuencias para las futuras alternativas de actuación en la región. El presente capítulo concluirá con un examen de estas diferencias de interpretación. Primeramente, sin embargo, nos será útil examinar con mayor atención las formas concretas en que la economía internacional afectó a la organización económica de América Latina. En primer lugar, nos ocuparemos de los mercados de productos, sobre todo de los mercados de productos de exportación, debido a que la creciente demanda de importaciones por parte de los centros industriales del Atlántico Norte fue lo que impulsó el avance de la vida económica latinoamericana. Luego estudiaremos la respuesta adaptativa de las economías de América Latina, para lo cual exploraremos los cambios habidos en los mercados de factores: la tierra, el trabajo y el capital.

LOS MERCADOS DE EXPORTACIÓN

Al verse América Latina atraída hacia el interior de la economía atlántica, tuvieron lugar cambios trascendentales en la pauta y, en algunos casos, en el marco geográfico de producción en respuesta a la demanda extranjera de los minerales de la región, así como de sus productos agropecuarios. Por consiguiente, creció el volumen de artículos de consumo y de materias primas para la industria que se enviaban al exterior.

En el Río de la Plata, región que antes contaba poco desde el punto de vista comercial, incluso al finalizar el período de dominio imperial español, la apertura de Argentina y, en menor escala, de Uruguay dio por resultado un torrente de productos propios de zonas templadas, en especial productos derivados de la ganadería y los cereales. La mejora de la cabana ovina, mediante la importación de animales de buena raza y el cruzamiento, se combinó con una importante ampliación de los terrenos de pasto y produjo resultados notables incluso antes de mediados de siglo; en lo sucesivo, el crecimiento de la industria continuó a buen ritmo. Después de exportar sólo 1,6 millones de kilogramos en 1840, por ejemplo, Argentina pudo exportar, por término medio, cerca de 45 millones de kilogramos de lana al año durante el decenio 1860-1869. En el decenio de 1880 las exportaciones de lana ya alcanzaban una media muy superior a los 100 millones de kilogramos al año, a la vez que el promedio anual del período 1895-1899 alcanzó los 211 millones de kilogramos. A partir de entonces, sin embargo, las exportaciones de lana descendieron hasta quedar en una media de sólo 137 millones de kilogramos en 1910-1914. En Uruguay, las ventas exteriores de lana y otros productos ovinos se multiplicaron por tres entre 1876-1880 y 1896-1900. Si bien el volumen total de la producción uruguaya era mucho más pequeño que el de la Argentina, la industria figuró de modo mucho más prominente en las listas

de exportación hasta el final del período. Las exportaciones de lana de los dos países iban destinadas principalmente al continente europeo, sobre todo a Francia, Alemania, Bélgica y Austria. En 1913 poco menos de la quinta parte de la lana exportada desde el Río de la Plata fue a parar al mercado británico.

En Argentina otras industrias exportadoras también estaban experimentando un crecimiento considerable. Los cueros, que eran un producto tradicional, ganaron alrededor de dos tercios del valor de las exportaciones de lana durante la mayor parte del período y casi doblaron el valor total desde mediados del decenio de 1870 hasta 1910-1914. Sin embargo, el avance que supuso el transporte en barcos refrigerados en el decenio de 1870 fue lo que preparó el camino para la rápida subida de los envíos de carne desde Argentina y, en menor medida Uruguay. Al principio, el carnero gozó de predilección, pero a finales de siglo la carne de buey empezó a eclipsar el volumen de carnero que se exportaba, gracias a la mejora de la calidad de la cabana y de otros factores técnicos que tuvo lugar a partir del decenio de 1860. En 1910-1914, el valor de las exportaciones de buey congelado y refrigerado, dos productos relativamente nuevos, ya había aumentado desde la muy pequeña fracción de las exportaciones de carnero que los envíos de buey congelado representaban todavía en el período 1890-1894 hasta seis veces el valor de las exportaciones de aquél. En lo que respecta al volumen, las exportaciones de carnero y cordero congelados crecieron de 36.486 toneladas en 1894 a 58.688 toneladas en 1914; las de buey congelado, de 267 toneladas en 1894 a 328.287 toneladas en 1914. En 1914 también se exportaron 40.690 toneladas de carne de buey refrigerada. Y las exportaciones de carne enlatada aumentaron durante el mismo intervalo: de 1.374 a 13.590 toneladas. Al finalizar el período Uruguay vendía en el exterior cerca de una quinta parte del volumen de buey congelado del que exportaba Argentina y alrededor del 15 por 100 del de las exportaciones de carnero argentinas. Europa era el punto de destino de, virtualmente, todos los cargamentos de carne que salían tanto de Uruguay como de Argentina, así como de diversos productos derivados de la ganadería.

Fue durante las postrimerías del decenio de 1870 cuando Argentina se convirtió en exportadora neta de cereales, actividad que comenzó en pequeña escala pero aumentó rápidamente. Entre 1872 y 1895 la extensión de terrenos pamperos dedicados a diversos cultivos, especialmente cereales, aumentó quince veces, y durante el decenio siguiente la extensión dedicada sólo al cultivo de trigo y maíz se multiplicó por más de dos. Entre 1880-1884 y 1890-1894 el trigo fue la principal fuente de ganancias y el valor de sus exportaciones aumentó veintitrés veces. En el decenio siguiente, no obstante, el valor de las exportaciones de maíz creció más rápidamente y casi se sextuplicó. El crecimiento rápido continuó a partir de entonces. Desde 1900-1904 hasta 1910-1914, las exportaciones de maíz volvieron a multiplicarse por más de dos, a la vez que el valor de las de trigo registraba un aumento de aproximadamente un 42 por 100. En este último quinquenio el valor de las exportaciones de maíz ya casi alcanzaba el de las de trigo y, juntos, los dos productos eran casi tres veces tan valiosos como las ventas de lana en el extranjero. En lo que se refiere al volumen de las exportaciones, tanto los envíos de trigo como los de maíz mostraron un movimiento irregular, lo cual era reflejo de la natural variabilidad de la producción agrícola y de las respuestas a las fluctuaciones de los precios. En 1911-1913, empero, las exportaciones de

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL, 1870-1914 11

trigo ya alcanzaban un nivel de 2,3-2,8 millones de toneladas, mientras que las de maíz registraban un máximo de alrededor de 4,8 millones de toneladas en 1912-1913. Si tenemos en cuenta las modestas cantidades de ambos cereales que se mandaban al extranjero a mediados del decenio de 1870, las cifras citadas representan incrementos impresionantes de la producción argentina.

Poco antes de la primera guerra mundial, las exportaciones principales de Argentina, en orden de importancia de mayor a menor (e indicando los valores en millones de pesos oro), eran: trigo (78,1), maíz (72,4), carne de buey congelada y refrigerada (54), lana (51,9), cueros (44) y linaza (41,0). Entre otras exportaciones de menor importancia cabe citar las siguientes: carnero y cordero, otros cereales (avena, cebada y centeno) y extracto de quebracho y leños. De 1875 a 1914, según cálculos de Carlos Díaz Alejandro, tanto la cantidad como el valor de las exportaciones argentinas aumentaron a un ritmo del 5 por 100 al año como mínimo.

Dentro, del país, la distribución geográfica de la actividad económica había cambiado de forma casi total. La región del noroeste —que en los tiempos coloniales era la zona principal para la agricultura, la ganadería y los oficios artesanales— había sufrido un gran descenso de su importancia relativa a pesar de una industria azucarera que atendía las necesidades del creciente mercado nacional y pasó a ser el principal sostén económico de parte de la región. En su lugar, las pampas y regiones situadas al oeste y al norte de Buenos Aires eran ahora las principales zonas de colonización, a la vez que el cultivo del trigo pasaba de las zonas de colonización agrícola a las pampas situadas al sur y al oeste de Buenos Aires, y la producción de lana se trasladaba de las pampas a la Patagonia.

Más que cualquier otro país latinoamericano, Argentina estaba entregada de modo casi total, directa e indirectamente, a la economía de exportación, gracias a la cual los argentinos alcanzaron una media de nivel de vida notablemente superior a la de los ciudadanos de las demás repúblicas latinoamericanas. El Buenos Aires de 1914 simbolizaba los cambios. En lugar de la primitiva avanzada del imperio que se alzaba a orillas del Río de la Plata al comenzar el siglo xix, había ahora una metrópoli floreciente y cosmopolita que administraba un movimiento de mercancías que entraban y salían del país en cantidades muy superiores a las de antes. Sólo Uruguay rivalizaba con Argentina en la envergadura de su participación en el comercio mundial y en su europeización.

La participación de Chile en la economía internacional también experimentó grandes cambios entre 1870 y 1914, aunque las repercusiones que ello tuvo en el interior fueron bastantes menos que en Argentina, lo que se debió, en parte, a la naturaleza y la ubicación de las principales industrias exportadoras y, en parte, al hecho de que Chile entró en el siglo xix con una estructura institucional de la época colonial más tupida que la de sus vecinos del este. Al empezar el período, la plata, el trigo y el cobre encabezaban las listas de exportación del país, procedentes en su mayor parte de empresas de propiedad nacional. En el caso del cobre, de hecho, Chile fue el mayor productor del mundo hasta 1880. Los años de producción máxima fueron 1869-1876, durante los cuales se alcanzó un nivel de producción de alrededor de 52.000 toneladas. Cerca del 43,6 por 100 de la producción mundial de cobre seguía proveniente de Chile en 1878, aunque, tras un rápido descenso, la parte de la producción mundial que correspondía a

HISTORIA DE AMÉRICA LATINA

Chile había descendido hasta quedar en un 25,3 por 100 en 1880; después, hubo una nueva caída que la situó en un 9,7 por 100 en 1890 y en sólo un 4,3 por 100 en 1900. El punto más bajo de este descenso de la producción se alcanzó en 1897, y ésta permaneció estancada en alrededor de 26.000 toneladas hasta 1906. Se habían agotado los yacimientos de mineral de cobre de calidad superior y la modesta capacidad técnica de las compañías mineras pequeñas y medianas de Chile resultó insuficiente para remediar la situación. Poco después de empezar el siglo xx ingenieros de minas y capital extranjeros habían llegado a Chile e inaugurado una nueva época en la industria del cobre: la época de las técnicas de extracción masiva en gran escala. Bajo los nuevos administradores se abrieron inmensos yacimientos de minerales de calidad inferior y la moderna industria del cobre chilena se puso en marcha. En 1908, la producción ya había subido hasta las 42.000 toneladas, su nivel más alto desde 1884; en 1917, ya se cifraba en 102.500 toneladas.

De haber tenido Chile una estructura exportadora monocultural, el intervalo entre los auges de la industria del cobre hubiera sido de depresión aguda, pero los recursos del país, junto con la animación de la demanda del mercado mundial, brindaron otras opciones. Las exportaciones de trigo, que no eran insignificantes a mediados de siglo, contribuyeron en gran medida a ganar divisas extranjeras a lo largo de los siguientes setenta y cinco años, e iban dirigidas principalmente a Europa y, en menor volumen, a otras partes de América Latina. Aunque adolecía de gran inestabilidad cíclica, el comercio de exportación de trigo registró una expansión gradual hasta 1893, pero, en el siglo xx, experimentó un visible descenso a largo plazo, caracterizado en parte por la continuación de ese elevado nivel de inestabilidad. El volumen medio de las exportaciones anuales de trigo en el período 1870-1874 fue de poco más de un millón de toneladas métricas; al cabo de un decenio el promedio era de 1,25 millones de toneladas métricas; en 1910-1914, sin embargo, fue de sólo 395.000 toneladas métricas. También la lana se enviaba al extranjero en cantidades bastante considerables. Se exportaron unas 18.780 toneladas métricas anuales de 1870 a 1874; aproximadamente, 28.860 toneladas métricas en 1890-1894, y hubo un aumento espectacular, más de 120.000 toneladas métricas al año, a partir de 1912. La cantidad que se vendió en el Reino Unido en 1913, por ejemplo, representaba más de un tercio de la que suministraba Argentina y era superior a la que Uruguay exportaba a la sazón. El carnero congelado se exportaba en una escala comparable con las ventas de Uruguay en el exterior. Se vendió un poco de plata en el mercado mundial, así como de estaño, aunque las exportaciones de estaño chilenas eran sólo alrededor de una sexta parte de las bolivianas. A partir de 1900, aproximadamente, después del descenso de la plata, el sector exportador de Bolivia dependió abrumadoramente del estaño.

Fueron los nitratos, no obstante, los que más contribuyeron a que el sector exportador chileno mostrara una expansión tan acentuada entre los auges del cobre. Destinados principalmente a los mercados continentales de Europa —en especial, al alemán y, en menor grado, al francés— y al mercado norteamericano, los nitratos habían empezado a exportarse mucho antes del período que nos ocupa y habían alcanzado las 59.000 toneladas métricas en 1879. Pero la verdadera bonanza de las exportaciones, una bonanza de magnitud sin precedentes para Chile, vino después de la guerra del Pacífico. La producción (y las exportaciones)

desde el norte de Chile aumentó muchísimo y, de las 356.000 toneladas métricas de 1881, pasó a 1,5 millones en 1900 y a 2,7 millones en 1913. Según un cálculo de Marcos Mamalakis, los derechos de exportación correspondientes a los nitratos (y al yodo) sirvieron para financiar más del 50 por 100 del total del gasto público durante las tres primeras décadas del siglo xx, a la vez que los excedentes de recursos del sector de los nitratos representaron por término medio el 14 por 100 del producto interior bruto de Chile entre 1882 y 1930. Aunque la transformación de la economía chilena inducida por las exportaciones fue menos amplia que la de Argentina o la de Uruguay, es indiscutible que quedó más «modernizada» que la de, pongamos por caso, México, Brasil o Colombia, por no hablar de países tales como Perú, Bolivia o Ecuador.

La experiencia brasileña entre 1870 y la primera guerra mundial se centró principalmente en el auge de la exportación de café que había empezado en los decenios de 1820, 1830 y 1840. Existía una superabundancia de tierra apropiada, junto con un clima igualmente apropiado, en un Estado relativamente poco poblado, como ya había ocurrido en Argentina cuando la producción de cereales y ganado crecía con tanta rapidez. Por consiguiente, las condiciones de la oferta eran sumamente elásticas. De 216.120 toneladas anuales en 1871-1875, las exportaciones de café ascendieron a 311.760 toneladas al año en 1881-1885 y a 740.280 toneladas en 1901-1905. Durante este último quinquenio, una crisis del mercado empujó a Brasil a instituir el primero de los esquemas intervencionistas, que interpretarían un papel muy destacado al organizar la comercialización de posteriores incrementos de la producción de café. Gracias en parte a dicho esquema, a otras medidas de control y a una recuperación de la demanda, el valor de las 826.908 toneladas anuales exportadas en 1906-1910 alcanzó una media de 27.877.000 de libras esterlinas, notable aumento respecto del anterior punto máximo de ganancias obtenidas de la exportación de café: 20.914.000 de libras esterlinas durante 1891-1895, por no citar los 10.487.800 de libras esterlinas que, por término medio, produjeron las exportaciones entre 1871 y 1875. Desde el decenio de 1870 hasta 1911, las exportaciones de café supusieron más de la mitad del valor de todas las exportaciones brasileñas, alcanzando casi dos tercios del total en el decenio de 1890. El mayor mercado para el producto eran los Estados Unidos, pero se enviaban cantidades importantes a Alemania y a Francia.

Durante este período se exportaron otros productos brasileños, cuyo valor y volumen aumentaban y descendían según los casos. Sin embargo, la repercusión que todo ello tenía en Brasil era muy limitada si la comparamos con la posición delantera que el país ocupaba en el mercado mundial del café. El azúcar fue uno de los productos que perdieron. Las exportaciones de azúcar subieron, irregularmente, de una media anual de 169.337 toneladas en 1871-1875 a 238.074 en 1881-1885, pero después las cifras reflejan un descenso importante hasta quedar en sólo 51.338 toneladas anuales durante el período 1906-1910. El azúcar de remolacha y la producción de caña de azúcar caribeña, especialmente la cubana, habían conquistado una posición ventajosa en los principales mercados mundiales, pese a los esfuerzos, cuyo éxito fue parcial, del gobierno brasileño por fomentar la modernización de esta tradicional industria exportadora. En lo que hace a su valor, las exportaciones de azúcar descendieron de casi el 12 por 100

de todas las exportaciones brasileñas en el decenio de 1870 hasta quedar por debajo del 2 por 100 en el decenio 1901-1910.

La producción de tabaco para su venta en el extranjero registró algunos avances en el noreste durante la segunda mitad del decenio de 1880; las exportaciones en 1913, en su mayor parte a Alemania, alcanzaron las 29.388 toneladas, cifra que representaba alrededor del 2,5 por 100 del total de las exportaciones brasileñas. El cacao, otro producto de exportación del noreste de Brasil, disfrutó de cierto auge, especialmente tras la introducción de variedades de gran rendimiento a principios del decenio de 1900. Francia, Alemania y los Estados Unidos constituían los mercados principales, tanto del cacao brasileño como de las crecientes exportaciones de este producto que en el mismo período hacían Ecuador, la República Dominicana y Venezuela. De los exportadores de cacao latinoamericanos, Brasil, que vendió poco menos de 17.000 toneladas en 1900, iba ligeramente rezagado detrás de Ecuador, que vendió casi 19.000 toneladas en el mismo año. En 1914, las cifras de exportación de cacao correspondientes a Brasil y Ecuador ya eran de 40.766 y 47.210 toneladas, respectivamente. El cacao, que tenía gran importancia en el comercio exterior ecuatoriano, representaba poco menos del 4 por 100 de las exportaciones brasileñas en los años anteriores a la guerra. No obstante, ni el tabaco ni el cacao podían compensar el efecto depresivo que el descenso del azúcar surtió en la debilitada estructura económica del populoso noreste.

Al empezar el período que estamos estudiando, Brasil contaba con importantes exportaciones de algodón, lo cual se debía en gran parte al estímulo que proporcionara la guerra de Secesión, que había reducido drásticamente las exportaciones de algodón desde los Estados Unidos. Entre 1871 y 1875, Brasil exportó anualmente casi 50.000 millones de kilos de algodón. Luego, al recuperarse la producción norteamericana y aumentar la de otras partes, disminuyeron los mercados de Brasil, con el resultado de que, en 1896-1900, el promedio anual de exportación de algodón en rama ya había descendido hasta sólo unos 11 millones de kilos. Se registro luego una recuperación y las exportaciones de algodón brasileño superaron los 16 millones de kilos en 1912, pero una parte considerable y cada vez mayor de la producción nacional permanecía en el país para usarla en la creciente industria textil brasileña, que ya en 1904, por ejemplo, recibió unas 35.000 toneladas de dicha fibra. Solamente alrededor del 2 por 100 del valor de las exportaciones brasileñas era fruto de las ventas de algodón al comenzar el segundo decenio del siglo en curso.

El caucho fue el origen del último auge importante de la exportación brasileña antes de la primera guerra mundial, fenómeno del que también participaron Perú y Bolivia. De la región amazónica ocupada en 1880 por los tres países salieron 8.635 toneladas, casi todas ellas de origen brasileño. En 1910, la cifra comparable ya era de 26.693 toneladas y los envíos tenían por destino los centros industriales de América del Norte y Europa. En 1914, la producción brasileña sola superó las 70.000 toneladas, aunque en lo sucesivo los aumentos se vieron contrarrestados por la continua caída de los precios. Los precios habían subido casi sin interrupción hasta 1910, pero la producción de caucho brasileña continuó aumentando incluso después de que el precio de mercado empezara a debilitarse. Durante el decenio 1900-1910, el caucho significó el 28 por 100 de las ganancias

totales derivadas de las exportaciones brasileñas, comparado con sólo poco más del 5 por 100 en el decenio de 1870. Al estallar la primera guerra mundial, sin embargo, el auge del caucho, que fue un asombroso éxito de la exportación mientras duró, ya había tocado a su fin y con él se habían desvanecido las esperanzas de prosperidad en las vastas selvas de la Amazonia.

No obstante, ninguno de los casos de expansión de las exportaciones que afectaron las zonas de Brasil situadas al norte de Río de Janeiro tendría una importancia comparable a la del auge del café, que comenzó alrededor de Río y luego se extendió a través de Sao Paulo y surtió efectos indirectos en otros estados del sur. Un impulso secundario a la expansión económica de la región lo proporcionaron los envíos de cueros, que se cifraban en alrededor del 5 por 100 de las exportaciones brasileñas justo antes de la primera guerra mundial. Así pues, gran parte del país experimentó sólo marginalmente el efecto transformador del crecimiento empujado por la exportación. Podría decirse, sin exagerar mucho, que la región que se benefició del principal auge del café era virtualmente un país nuevo. A diferencia del norte y el centro de Brasil, el sur había permanecido atascado en la oscuridad económica hasta que la expansión capitalista del siglo xix distribuyó una nueva serie de posibilidades de producción alrededor del mundo. Al ocurrir esto, el sur dejó muy rezagadas a las zonas más antiguas del país.

Con los extraordinarios cambios económicos que experimentó durante el porfiriato, México nos ofrece el otro caso notable de participación nacional en los mercados de productos básicos de exportación. Este crecimiento, que es atribuible a los abundantes recursos del país y a su ventajosa ubicación, también debía mucho a las medidas de apoyo que tomó el porfiriato. Situado en el hemisferio norte, México se encontraba relativamente cerca de importantes rutas marítimas que llevaban a Europa, mercado de alrededor del 22 por 100 de sus exportaciones al terminar el porfiriato (principalmente, el Reino Unido, pero Francia, Alemania y otros países eran punto de destino de cantidades más pequeñas). Se hallaba al lado de un mercado en expansión, el norteamericano, que suponía bajos costes de transporte, por lo que a la sazón dicho mercado absorbía las tres cuartas partes de las exportaciones mexicanas. Sin duda, el tamaño y la tasa de crecimiento de ese mercado y la diversidad de los recursos mexicanos eran factores que se influían mutuamente y explicaban el rasgo más sobresaliente de la pauta de la exportación mexicana: a saber, el gran número de productos que la componían. Las exportaciones de plata subieron de 607.000 kilogramos en 1877-1878 a 2,3 millones en 1910-1911, período en el que ya representaban aproximadamente un tercio de las exportaciones mexicanas. La producción de oro, que había crecido de sólo un poco más de 1.000 kilogramos en 1877-1878 a 37.100 kilogramos en 1910-1911, significaba otra sexta parte, mientras que el cobre y el henequén suponían casi una décima parte cada uno. Pero una amplia gama de productos aportaba individualmente entre el 1 y el 5 por 100 del valor total de las exportaciones al terminar el porfiriato: caucho, cueros, café, plomo, ganado vacuno, vainilla, garbanzos, ixtle, maderas finas. Todavía menores eran los ingresos que proporcionaba la exportación de productos tales como fruta, chile, judías y verduras, miel, cerveza, tabaco, sombreros de paja, chicle, cinc, antimonio y mercurio, y varios más. En el primer decenio del siglo xx empezó un crecimiento fenomenal de las exportaciones en la industria petrolera, hasta el punto de que, al dejar

Díaz el poder, México ocupaba el tercer lugar entre las naciones productoras de petróleo.

El volumen y los precios de muchos de los productos que México enviaba al extranjero mostraban una gran inestabilidad, e incluso las tendencias a largo plazo eran variables. Por ejemplo, el volumen de las exportaciones de café aumentó más del doble entre 1877-1878 y 1910-1911, pero no creció más hasta el final del período. Si bien las exportaciones de ganado habían sido de 11.300 cabezas en 1878-1879 y 170.200 cabezas en 1910-1911, el punto máximo se había alcanzado en 1896-1897 con el envío de 313.600 cabezas al norte. Las exportaciones de azúcar presentaban grandes variaciones y alcanzaron el máximo en 1904-1905, mientras que otros productos como, por ejemplo, la vainilla, los garbanzos y el henequén se exportaban en volumen mucho mayor al finalizar el período que al comenzar el mismo y su producción experimentó generalmente una tendencia a aumentar durante toda esta época. Las exportaciones de henequén, por ejemplo, habían alcanzado los 13,3 millones de kilogramos en 1878-1879, pero ascendieron hasta el nivel de 123 millones en 1910-1911. También *los minerales se* vendieron en volumen creciente al extranjero durante la mayor parte del período.

Exceptuando las repercusiones de los principales ciclos económicos en los mercados de exportación, la diversidad misma de las exportaciones mexicanas tendía a proporcionar algo más de estabilidad para el sector exterior en su conjunto de la que hubiera dado una pauta de exportación más concentrada. Desde el decenio de 1870 hasta 1910, el volumen y el valor totales subieron acentuadamente. Entre 1877-1878 y 1910-1911, el cambio del valor total fue, en pesos constantes, de 29,3 a 293,7 millones. Y, como no todos los recursos explotados por la expansión de las exportaciones se hallaban situados unos cerca de otros, el floreciente comercio exterior dejó sentir sus efectos en muchas regiones. Los minerales y la ganadería, por ejemplo, atrajeron negocios hacia el norte; el comercio del henequén, hacia Yucatán; el petróleo, hacia la costa del Golfo. Aunque ninguna de estas regiones cambió lo suficiente como para crear una economía subnacional virtualmente nueva, como ocurrió en Brasil, lo extraño es que el progreso material no fuera más generalizado. En la práctica, la mayoría de los mexicanos se benefició tan poco del crecimiento del sector exterior como los brasileños del noreste, que se quedaron igual que antes cuando el café atrajo el centro de gravedad económico hacia el sur.

Perú emprendió la expansión de sus exportaciones en el siglo xix basándose en el guano y, más adelante, en los nitratos. Interrumpida bruscamente por la ineficacia de la política nacional y por la guerra del Pacífico, a esta primera fase siguió un segundo y más largo período de expansión que empezó a comienzos del decenio de 1880 y duró hasta bastante después de la primera guerra mundial. En esta segunda fase exportadora, la base de productos fue más amplia. Las sierras proporcionaban lana (de oveja y de alpaca), junto con plata, oro, cobre y otros minerales; el interior, café, coca y caucho; la costa, azúcar y algodón. El valor total de estas exportaciones bajó de 1,9 millones de libras esterlinas en 1880 a 1,4 millones tres años después, pero, gradualmente, siguiendo una marcha desigual, el sector de exportación ya se había recuperado en 1889 y, once años más tarde, el valor total ascendía a 3,8 millones. En 1910, el valor de las exportaciones peruanas ya se cifraba en 6,2 millones de libras esterlinas.

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL, 1870-1914

17 El azúcar y el cobre encabezaban las exportaciones peruanas en el decenio de 1890; el algodón y el caucho vieron aumentar su peso relativo durante el decenio siguiente. En la década de la primera guerra mundial aumentó la importancia relativa del petróleo, mientras que el caucho descendía rápidamente hasta quedar en sólo el 5 por 100 de las exportaciones peruanas en 1915, comparado con el 18 por 100 en 1910. De 1890 a 1915, se registró un descenso general de la importancia relativa de la plata. Del 33 por 100 de las exportaciones en el primer año citado, bajó hasta el 5 por 100 en el segundo. Con todo, exceptuando un descenso de la producción de oro a comienzos del decenio de 1900, la de la mayoría de los artículos destinados a la exportación aumentó, con fluctuaciones, hasta 1914, lo cual demostraba la creciente capacidad productiva de la economía peruana. Sin embargo, a pesar del crecimiento, de la diversificación de productos y de una distribución geográfica de las industrias exportadoras, parece que a escala nacional la expansión de las exportaciones peruanas trajo consigo todavía menos cambios beneficiosos que la pauta de exportación de México, que presentaba una diversificación y una dispersión parecidas.

En otras partes de América Latina, la economía exportadora de las postrimerías del siglo XIX tendió a crear una estructura más sencilla, basándose con frecuencia en una pauta de desarrollo monocultural. En Colombia, por ejemplo, el café era el sostén principal del sector exterior desde finales del decenio de 1880. Se había registrado un crecimiento notable de la producción de café en el decenio de 1860 y comienzos del de 1870, período en que había fallado el ciclo exportador de tabaco que empezara en el decenio de 1840. Después, las exportaciones de café colombiano habían bajado, pero en 1880 ya se habían recuperado y alcanzaron los 107.600 sacos (de 60 kilogramos cada uno). Permanecieron en este nivel más o menos hasta que empezaron a subir de nuevo a finales del decenio de 1880. En 1889, después de una fase de fuerte recuperación de los precios que alcanzó su punto máximo a comienzos del decenio de 1890, las exportaciones subieron hasta cifrarse en 475.400 sacos, lo que equivalía aproximadamente al 70 por 100 del total de las exportaciones colombianas; en 1898 la cifra fue de 531.400 sacos. Un marcado descenso de los precios mundiales del café impidió que el volumen de las exportaciones creciera más durante varios años, pero, a la larga, la producción reanudó su subida y, en 1913 y 1914, las exportaciones ya superaban un poco el millón de sacos anuales. Durante el decenio 1905-1914, las exportaciones de café supusieron entre el 40 y el 46 por 100 de las exportaciones colombianas. A principios de siglo también los plátanos habían hecho su aparición en escena, gracias en parte a la organización de la empresa extranjera en ese campo (la United Fruit empezó sus operaciones en Colombia en 1901). Las exportaciones subieron de 263.000 racimos en 1901 a 1.400.000 en 1906 y un poco más de 3.000.000 de racimos en 1909. Durante 1910-1914 representaron el 9 por 100 de las exportaciones colombianas. Pero ni los plátanos ni otros productos de exportación —oro, cueros, chinchona, algodón, tabaco— cuyo comportamiento en el mercado podría calificarse, en su mayor parte, de caprichoso pudieron vencer la inestabilidad básica de una economía exportadora que tanto se basaba en el café.

Desde el decenio de 1830, en que sustituyó al cacao, hasta el de 1920, en que fue sustituido por el petróleo, el café fue también el principal producto de exportación de Venezuela. De hecho, hasta la primera guerra mundial, momento en

HISTORIA DE AMÉRICA LATINA

que Colombia le dio alcance, Venezuela fue, después de Brasil, la principal exportadora de café de la región. Los sectores de exportación de las economías de América Central y el Caribe se hallaban dominados por diversos productos agrícolas de tipo tropical, entre los que destacan los plátanos, el café, el azúcar y el tabaco.

LOS MERCADOS NACIONALES

Aunque no son menos importantes, los cambios habidos en los mercados de productos nacionales pueden tratarse de forma un tanto más sencilla en el nivel regional; hubo menos variación entre países que en el caso de los mercados de productos de exportación. En todos los países, estos mercados acusaron la influencia de cambios pronunciados de los hábitos de consumo (fruto, sin duda, de la disponibilidad de nuevos productos) entre la población urbana, que se encontraba en rápida expansión. A ello hay que sumar, en el caso de la América del Sur meridional, las nuevas preferencias de consumo que llegaron con la inmigración en escala relativamente grande, fenómeno que introdujo gustos europeos también entre la población rural, lo cual contrastaba con la notable separación cultural entre lo urbano y lo rural que predominaba en la mayor parte de América Latina. En no pocos casos, el crecimiento de los mercados urbanos de artículos alimentarios proporcionó un estímulo de cierta importancia para la producción rural en regiones remotas: por ejemplo, la región vinatera de Mendoza y la azucarera de Tucumán, ambas de Argentina, y la azucarera de Morelos, en México.

Los mercados urbanos de manufacturas de consumo eran abastecidos en gran medida por exportadores británicos, aunque con una fuerte competencia por parte de Alemania y los Estados Unidos, y con aportaciones de Francia y, en menor medida, de un gran número de otros países. Muchísimos productos o bien aparecieron por primera vez o empezaron a consumirse en volumen notablemente superior al de antes. Las manufacturas de algodón europeas, en especial las inglesas, destacaban en los mercados de productos de consumo de América Latina, pero, en menor escala, llegaban también importaciones de piezas de lana (donde el clima lo permitía), lino, sedas y un volumen limitado de calzado y prendas confeccionadas. También se importaban artículos de cerámica fina, joyería y menaje, junto con jabones y artículos de tocador, fármacos, papel y una amplia variedad de artículos de ferretería. A las listas de importación se añadieron automóviles hacia las postrimerías del período, e incluso, en el caso de dieciséis unidades enviadas a Brasil desde Francia e Italia en 1913, aviones.

Sin embargo, no todos estos productos manufacturados procedían del extranjero. En las antiguas colonias, las industrias artesanales no se extinguieron del todo debido a la importación de manufacturas, en especial como fuente de abastecimiento de los mercados interiores, tanto rurales como provinciales. Y en casi todas las repúblicas, antes de la primera guerra mundial, se crearon algunas industrias que fabricaban ferretería, productos derivados del tabaco, textiles (géneros de algodón y de lana) y bienes de consumo perecederos de los tipos más bastos, muebles, cristalería, cerillas, bujías, perfumes, productos farmacéuticos,

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL, 1870-1914 19

pinturas, sillas de montar, zapatos y botas, otros artículos de cuero, productos alimentarios y bebidas, jabones, un poco de quincalla, etcétera. Al menos en los países principales, esta industrialización incipiente se reflejaba en los cambios que sufrió la estructura de los programas de importación. Desde luego, la industrialización local era a la vez limitada y dispersa, y la producción no aumentaba de forma continua. La situación en este sentido variaba mucho de un país a otro. No obstante, es apropiado decir que los años comprendidos entre 1870 y 1914 fueron los albores de la era de las manufacturas en América Latina, y con ellos llegaron las nuevas relaciones sociales representadas por las organizaciones sindicales y la crítica social importadas de Europa.

Además de las variaciones de los gustos de los consumidores, sin embargo, los cambios sufridos por los métodos de producción fueron origen de más cambios en los mercados de productos interiores, al aumentar espectacularmente el mercado de bienes de capital producidos en fábricas en comparación con el que existía en épocas anteriores del siglo xix, cuando tecnologías de producción más arcaicas y de origen local predominaban casi en todas partes. A decir verdad, la creciente prominencia de los bienes de producción en el comercio de importación es uno de los rasgos que más distinguieron el período 1870-1914 de, pongamos por caso, la estructura de la importación que existía medio siglo antes. El hecho de que la mayoría de los nuevos tipos de bienes de producción fuesen importados significaba, sencillamente, que las industrias exportadoras habían empezado a funcionar como sector de bienes de capital y no sólo como medio de pagar las importaciones de artículos de consumo.

Los mercados de bienes de producción también se volvieron más complejos. Algunos de tales artículos procedían de fabricantes latinoamericanos de materiales para la construcción y de fundiciones, ferrerías y talleres mecánicos que acababan de crearse en la región, algunos de los cuales se habían fundado para que se encargaran de la reparación y el mantenimiento de productos importados. No obstante, como ya hemos señalado, la mayor parte de los nuevos bienes de producción llegaba del extranjero, principalmente de Inglaterra, Alemania, los Estados Unidos y Francia. Productos químicos y colorantes, pinturas y barnices, fibras e hilos, aceite y grasa lubricantes, carbón y coque, hierro y acero en varias formas (láminas y planchas, barras y varas, formas estructurales), cobre (planchas, lingotes, cable, formas moldeadas), otros metales en estados intermedios de tratamiento, material rodante para las compañías ferroviarias y de tranvías, correas de transmisión, herramientas y aperos, maquinaria e instrumentos eléctricos, y máquinas, motores, maquinaria de toda clase para la minería, la agricultura, las fábricas locales y las nuevas actividades municipales (por ejemplo, sistemas de abastecimiento de agua y fábricas de gas, compañías de luz y fuerza); todo ello llegaba en volumen generalmente creciente y aceleraba la absorción de América Latina en la sociedad industrial, mucho antes de que se pusieran en marcha programas de industrialización ideados especialmente para sustituir las importaciones. No debemos pasar por alto que también entraron en el mercado nuevos servicios de producción, sobre todo servicios financieros y de seguros, aunque también los había de otros tipos: información económica, nuevos cauces de comercialización, elevadores de grano e instalaciones frigoríficas para el almacenamiento, empresas de construcción, etcétera. De hecho, la creciente complejidad

comercial de la región fue una de las transformaciones más notables de la época.

Finalmente, merece citarse otra categoría de mercado de productos, la de bienes y servicios colectivos. Pertrechos militares técnicamente más avanzados y, a veces, los servicios de adiestramiento en el manejo de los mismos figuraban en la mezcla de bienes de consumo de América Latina entre 1870 y 1914. En el caso de los armamentos, las importaciones continuaron abasteciendo a una parte del mercado, como venían haciendo desde decenios anteriores, pero los arsenales del Estado y las fábricas locales revestían cierta importancia en los países mayores. Con todo, no debe exagerarse el peso del militarismo en la economía, a pesar de la prominencia de los líderes militares en la política; los recursos dedicados a la adquisición de armas eran insignificantes comparados con los que se destinaban a tal fin en la mayoría de los países europeos de entonces. Mucho más significativos eran los servicios colectivos para la economía civil. Los servicios municipales (por ejemplo, fábricas de gas, tranvías, alumbrado callejero, abastecimiento de agua y saneamiento), los sistemas de telecomunicaciones, el transporte ferroviario y las instalaciones portuarias modernas se encontraban entre los bienes colectivos más innovadores de este período, y en las principales ciudades de todos los países eran proporcionados por una mezcla de inputs nacionales y extranjeros. En la mayoría de los casos, el capital extranjero participaba en la provisión de estos servicios mediante inversiones tanto directas como de cartera, a la vez que, de modo parecido, los conocimientos técnicos y administrativos se compraban en el extranjero, en muchas ocasiones. No obstante, los inversionistas locales también ponían sus ahorros a trabajar en estos campos nuevos y atractivos, a la vez que era frecuente que entre los empleados de tales empresas hubieran ingenieros, abogados, contables y otros profesionales nativos.

Ningún país se libró de verse afectado por estos cambios de los mercados de productos interiores, aunque el alcance de la transformación fue especialmente grande en el Río de la Plata, el sur de Brasil, Chile y, en menor medida, México. Por otra parte, no sólo cambiaban los bienes con que se comerciaba en esos mercados, sino que, además, debido a los nuevos sistemas de comunicación telegráfica y de transporte, se alteró de forma considerable la articulación de los mercados locales y regionales dentro del sistema general.

EL CARÁCTER Y LAS FUNCIONES DE LOS NUEVOS MERCADOS DE PRODUCTOS

Lo que destaca claramente de la naturaleza de los mercados de productos es que América Latina ingresó por partida doble en el mercado mundial. Por un lado, este compromiso se manifiesta mediante el gran número de recursos que era necesario dedicar al desarrollo de los artículos básicos que se enviaban a los mercados de productos de exportación. En vista de que las condiciones de abastecimiento a largo plazo resultaron ser muy elásticas en la mayoría de los productos de exportación latinoamericanos, a pesar de las limitaciones de una estructura económica que provenía de la época colonial y que empeoró mucho durante la primera mitad del siglo xix, forzoso es concluir que este proceso de organización con miras a la expansión de las exportaciones debió de aportar la dinámica central para los procesos nacionales de asignación de recursos durante el período

que nos ocupa. Ciertamente es que, aquí y allá, el desarrollo agrícola regional se vio estimulado por el crecimiento demográfico y por el aumento de la demanda urbana en los mercados nacionales, y la mayoría de los ejemplos dispersos de industrialización en el siglo XIX —fábricas textiles, industrias de alimentos y bebidas, fábricas de papel, ferreterías, etcétera— se basaban en estos avances locales y regionales. Sin embargo, dejando aparte estos ejemplos, lo cierto es que la voz cantante la llevaba la demanda extranjera y no la nacional. Para que el volumen, el valor y la variedad de las exportaciones latinoamericanas aumentasen como aumentaron, muchas opciones posibles en la utilización de recursos debieron de subordinarse a esta consideración primordial.

Por otro lado, los cambios en los mercados de productos interiores también revelan hasta qué punto las pautas de consumo totales de las diferentes naciones latinoamericanas se comprometieron a participar en el comercio exterior. En el caso de unos cuantos artículos de exportación, una parte de la creciente producción total fue desviada con el objeto de satisfacer los incrementos de la demanda nacional. Pero no hubo muchos casos paralelos al algodón brasileño o mexicano, que en volumen cada vez mayor fue absorbido por las fábricas locales creadas para satisfacer los mercados nacionales. Aun siendo importante la incipiente industrialización, el fenómeno primordial de la época, en lo que se refiere a los mercados de productos nacionales, fue el creciente y cada vez más variado número de bienes y servicios que se obtenían en el extranjero. De hecho, uno de los muchos temas de la historia económica de América Latina que aún no han sido suficientemente estudiados es la medida en que fábricas pequeñas creadas en épocas anteriores del siglo XIX para suministrar manufacturas con destino al consumo local y regional se vieron desplazadas por fábricas más céntricas o por las importaciones al extenderse el transporte por ferrocarril (con la consiguiente reducción del amparo que brindaban los elevados costes de expedición por vía terrestre).

La composición de las importaciones latinoamericanas ofrece una oportunidad complementaria de ver por dentro el funcionamiento de los mecanismos institucionales. En efecto, una garantía para la continuidad del sistema era la gran cantidad de divisas extranjeras que se destinaban a comprar artículos de consumo superfluos en el extranjero. Al proporcionar un colchón que absorbía las fluctuaciones de los ingresos de exportación, en realidad este empleo de las divisas extranjeras protegía de tales fluctuaciones a la capacidad de importar bienes de producción. Dicho de otro modo, mientras el consumo pudo tratarse como una demanda residual sobre los ingresos de exportación, el sistema pudo reproducirse a sí mismo y la serie de relaciones predominante tuvo su supervivencia más asegurada. Sólo más adelante se vio minada esta estructura, cuando la administración de la deuda pública fue finalmente víctima del estado de desorden en que se hallaban las finanzas públicas; cuando, debido a las consecuencias políticas, la escasez de ingresos de divisas extranjeras ya no pudo resolverse con tanta facilidad reduciendo las importaciones, y cuando los cambios de la estructura de éstas hicieron que los niveles vigentes de producción nacional dependiesen más de la importación ininterrumpida de combustibles, materias primas y bienes de producción.

Hablando en términos generales, parece ser que el abastecimiento de produc-

tos nuevos a los mercados latinoamericanos fue razonablemente competitivo, sobre todo en las postrimerías del período, cuando los exportadores alemanes, estadounidenses y franceses ya les habían ganado terreno a sus colegas británicos. Esto no quiere decir que, a escala local, la venta de artículos a los consumidores finales siempre tuviera lugar en condiciones parecidas a la pura competencia ni que el panorama en general estuviera libre de elementos de competencia monopólica. Nada de eso. Cabe suponer sin miedo a equivocarse que el conocimiento que los compradores tenían de las opciones del mercado distaba a menudo mucho de ser completo en el nivel del comercio al por menor, a la vez que las redes de comercialización locales, adonde iban a parar las importaciones con frecuencia, se veían limitadas y a veces se hallaban sometidas a la manipulación de los intermediarios. El apego del comprador (o del intermediario) a ciertos estilos y grados de importaciones, o a determinadas fuentes de abastecimiento, parece que también era un factor. En el caso de las manufacturas nacionales, había también beneficios monopolísticos que eran fruto de un desplazamiento primitivo y esporádico hacia el proteccionismo. Si bien el modelo económico liberal tendía a dominar la formulación de las normas de actuación en este período, en modo alguno puede decirse que un modelo de crecimiento propio de una economía abierta fuera aceptado universal y continuamente por las élites latinoamericanas durante todo el período. En México y Uruguay, después de principios de siglo, e incluso antes en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú, la pauta de crecimiento liberal se vio puesta en entredicho y se hicieron modificaciones en la política de *laissez-faire*: para cubrir costes de producción locales más altos y rendir cierto grado de beneficio monopolístico.

Sin embargo, los tipos de «beneficios monopolísticos» que los críticos sociales latinoamericanos han censurado de forma retrospectiva, al ocuparse del papel histórico del mercado mundial, probablemente no eran los que nacieron de la colusión de los proveedores, del control abrumador por parte del proveedor de un mercado de productos ampliamente definido y, mucho menos, de normas proteccionistas. En lugar de ello, como casi todas las innovaciones de productos tenían su origen en el extranjero, eran los proveedores europeos y estadounidenses los que se hallaban en situación de cosechar la corriente ininterrumpida de beneficios monopolísticos temporales, que se obtenían llevando productos nuevos al mercado antes de que los rivales imitadores pudieran hacer lo propio. En este sentido, parece indiscutible que prácticamente todos los beneficios de las innovaciones que se obtuvieron durante este período correspondieron a los socios comerciales de América Latina y que los extranjeros, tomados como conjunto o categoría (en vez de como compañías individuales), verdaderamente monopolizaron el proceso de innovación. Con cierta licencia, pues, cabe decir que unos considerables beneficios monopolísticos obtenidos por extranjeros fueron un factor de cálculo durante todo el período.

Con menor frecuencia gozaron los proveedores latinoamericanos de parecida ventaja en sus mercados de exportación, aunque hubo algunos casos. La chinchona (para quinina) de Colombia, la coca (para cocaína) de Perú y Bolivia, el caucho de la Amazonia, los nitratos del norte de Chile y el estaño de Bolivia son ejemplos de ello, a los que tal vez cabría añadir los plátanos y el café. Pero a comienzos del decenio de 1890 la chinchona colombiana ya había sido despla-

zada por la producción asiática, el caucho sufrió una suerte similar un par de decenios después, la demanda de coca no era grande y los intermediarios para la comercialización, más que los cultivadores, fueron los que mejor provecho pudieron sacar de los plátanos. No cabe duda de que durante un tiempo hubo un elemento de beneficio monopolístico en la industria cafetera brasileña en su conjunto debido a la posición predominante que dicho país ocupó al principio en el mercado mundial del café, pero la necesidad de un esquema intervencionista poco después de empezar el siglo demostró hasta qué punto dicha posición había resultado erosionada por la expansión del cultivo de café, tanto en Brasil como en otras partes de América Latina. También en el caso del estaño, la estructura del mercado, gracias a la decadencia de las fuentes europeas, hizo que durante mucho tiempo los proveedores bolivianos ocuparan el primer lugar, al mismo tiempo que cantidades menores procedían de Chile y México. En el siglo xx, sin embargo, Asia ya iba adquiriendo prominencia como fuente de este metal y, si bien la propiedad local dominó al principio en la industria de Bolivia, más adelante, de hecho, esta propiedad se desnacionalizaría al trasladar la sede de su organización al extranjero. Los nitratos probablemente representaron la ventaja más duradera que tuvieron los proveedores latinoamericanos en un mercado, y su principal exportador era Chile. Hubo, empero, algunas fuentes sustitutivas de este fertilizante incluso antes de que los avances técnicos europeos en la producción de nitratos sintéticos perjudicasen tanto a la industria después de la primera guerra mundial.

LOS MERCADOS DE FACTORES

La tierra

Huelga decir que los cambios trascendentales en los mercados de productos hubieran sido impensables de no haberse registrado transmutaciones igualmente extensas en los mercados de factores. Parece razonable que de todos ellos consideremos primero la tierra, utilizando este término en su sentido económico para designar a todos los recursos naturales. Estos recursos eran *a)* fundamentales para la naturaleza de las economías exportadoras que surgieron y *b)* críticos por condicionar las organizaciones sociales y políticas del período. A pesar de todas las alteraciones de la estructura económica, la tierra, en su sentido más estrecho, agrícola, siguió siendo el medio de producción básico para la mayor parte de la población en todos los países, y virtualmente todas las exportaciones latinoamericanas (productos agrícolas, productos de la ganadería y minerales) podrían clasificarse como productos principalmente intensivos en tierra, incluso cuando, como en el caso del cobre chileno en el siglo xx, en su obtención se empleaban métodos intensivos en capital.

En cierto modo, el más notable cambio económico de todo el período fue el enorme incremento de la provisión de tierra como móvil principal para el desarrollo capitalista. El incremento salió de tres fuentes principales y estuvo en función tanto de aumentos considerables en la demanda de productos de la tierra como de una extensión y una mejora igualmente considerables de las redes de transporte nacionales e internacionales.

Gran parte de la nueva provisión de tierra tenía su origen en apropiaciones particulares del inmenso dominio público. En el norte de México y en la América del Sur meridional, la población indígena había sido marginada al comenzar el período, a veces recurriendo para ello a la fuerza de las armas, con el fin de que fuera posible usar la tierra de un modo que armonizara más con las exigencias de las condiciones del mercado. Entre estos dos extremos de América Latina, la frontera de la apropiación económica se ensanchó de modo parecido hacia regiones que o bien sólo estaban escasamente pobladas o que antes de aquella época estaban poco (o nada) integradas en la estructura institucional capitalista. En México y América Central, por ejemplo, el extenso margen de cultivos se amplió a partir de los bordes de las zonas altas ya desarrolladas y se introdujo en las regiones subtropicales y en los territorios costeros, de donde salían gran parte de los productos tropicales que en cantidad creciente se mandaban al extranjero. Parecida difusión de la producción comercial ocurrió en Venezuela, Colombia y Ecuador, con el rasgo complementario de que en los primeros dos países la colonización basada en la ganadería se extendió hacia las sabanas del interior, denominadas «llanos».

Cabe discernir por lo menos dos tipos de expansión de la frontera. En el primer caso, la colonización a lo largo del extenso margen se correspondía directamente con el aumento de la producción de artículos básicos para la exportación, como ocurrió con la frontera del café en el sur de Brasil o la de la lana en la Patagonia. En otros casos, no obstante, se hizo evidente un efecto de desplazamiento. Así, por ejemplo, del mismo modo que el auge del índigo durante el siglo xviii en Guatemala y El Salvador había desplazado la producción de ganado hacia Nicaragua y Costa Rica, en el siglo xix la difusión del cultivo de café en América Central empujó la producción de alimentos y la ganadería hacia zonas todavía más remotas. Se observan desplazamientos similares en otras partes. El impulso exportador y el desplazamiento de los cultivos, sumados el uno al otro, modificaron el mapa de colonización del continente.

En Perú, los márgenes de la agricultura comercial fueron empujados a lo largo de la costa al extenderse los riegos, ampliados en bolsas dispersas de las tierras altas o sierras y, en especial durante el auge del caucho, extendidos hacia el interior de la Amazonia. Este último fenómeno se repitió en Colombia y Ecuador, pero el escenario principal de la expansión amazónica fue, por supuesto, Brasil. Mientras tanto, en Brasil, la frontera del café avanzaba hacia el sur y precipitaba una expansión agrícola que penetró en el interior, hacia Paraguay y Bolivia, siguiendo una zona costera que se extendía desde Río de Janeiro hasta bastante antes de llegar a Porto Alegre. En Argentina, aparte del movimiento de colonización hacia el sur que ya hemos señalado, y que también Chile experimentó, la economía rural adquirió más tierra nueva al oeste y al noroeste de Buenos Aires, extendiéndose hacia las zonas de cultivos nuevos junto a los Andes, en una dirección, y hacia la región de Mesopotamia, entre Uruguay y Paraguay, en la otra. Uruguay fue llenando gradualmente sus fronteras con la propagación de la ganadería e incluso hubo cierta ampliación de las zonas de cultivo o de ganadería en Bolivia y Paraguay. Un incremento de la comercialización de productos forestales afectó a zonas de Brasil, el sur de Chile, Paraguay y la costa caribeña de América Central, entre otros lugares.

25 Recursos naturales del subsuelo se introdujeron en el esquema de producción explotando los yacimientos dispersos por una zona considerable de América Latina, pero especialmente en el norte y el norte-centro de México (donde también se explotaron extensiones de la costa del Golfo al encontrarse petróleo en ellas) y la sierra de Perú, Bolivia y Chile. El desierto septentrional de Chile también cobró importancia económica con el auge de la industria de los nitratos.

Varios mecanismos institucionales se utilizaron para que estos recursos agrarios y minerales produjeran, aunque en la minería el procedimiento habitual era una concesión oficial de usufructo. En cuanto a la superficie de la tierra, parte del dominio público se repartió en forma de concesiones a las compañías ferroviarias para ayudar a la construcción de líneas; parte se usó para pagar a las compañías agrimensoras; parte fue para las compañías y los proyectos de colonización de la tierra, ya se tratara de programas legítimos, como los que predominaban en Argentina y en el sur de Brasil, o de fraudes apenas disimulados y proyectos mal encaminados que nunca daban fruto. Otras porciones del dominio público se enajenaron por medio de concesiones de tierra o venta de la misma a precios nominales: en forma de parcelas de tamaño medio en algunos casos, como se hizo en las zonas cafeteras de Colombia y Costa Rica, pero con frecuencia en forma de grandes concesiones a individuos y compañías agrarias. De vez en cuando, los poseedores de bonos del Estado eran compensados con títulos agrarios, mientras que en otros casos se hacían concesiones de tierra con la esperanza de fomentar nuevos cultivos, especialmente de productos de exportación. En no pocas ocasiones la tierra de dominio público fue sencillamente ocupada y reclamada luego basándose en la fuerza de la posesión, triquiñuelas jurídicas o un tipo de adquisición por prescripción, procedimiento que tenía mayores probabilidades de salir bien cuando quienes recurrían a él eran ricos o gozaban de influencia política, o ambas cosas a la vez. No hace falta decir que en modo alguno toda la tierra pública «vacante» reclamada así estaba realmente des poblada.

Utilizando tanto medios discutibles como medios legales, grandes extensiones de tierra que antes estaban en poder del Estado, así como la mayoría de los yacimientos de minerales comerciales que a la sazón se conocían, cayeron en manos particulares, y el control de las mismas era ejercido a veces por un individuo, atrás por una familia y en ocasiones por una sociedad comercial. Esta última forma de organización comercial predominaba en la minería. No obstante, debido al tamaño de muchas familias terratenientes de América Latina, también era frecuente que se usara el procedimiento de la sociedad comercial para repartir los derechos agrarios entre numerosos herederos. En lo que se refiere a las grandes propiedades rurales y a las minas que pertenecían a sociedades comerciales, en la mayoría de los casos era probable que el control de gestión, ya fueran propiedades de alguna sociedad o de algún particular, se ejerciera en nombre de propietarios ausentistas, pero también se daban bastantes otros en que grandes propietarios de tierras participaban por lo menos con regularidad, aunque -o necesariamente de forma-continua, en la tarea de organizar la producción y la comercialización. En los casos de tierra perteneciente a sociedades comerciales, a veces en el grupo propietario había inversionistas europeos o estadounidenses que, de hecho, nunca veían sus lejanas propiedades; así ocurría, por ejemplo, en algunas de las compañías ganaderas de propiedad británica que había en el

HISTORIA DE AMÉRICA LATINA

Río de la Plata o en las compañías plataneras y azucareras de propiedad norteamericana en América Central y el Caribe. La situación solía ser parecida en las grandes sociedades del extranjero que explotaban propiedades mineras, algunas de las cuales se habían formado adquiriendo concesiones menores de propiedad nacional. Pero en otros casos los propietarios extranjeros se afincaban en América Latina: por ejemplo, los Gildemeister en Perú, los Hochschild más hacia el sur, no pocos estancieros en Argentina y Uruguay, y rancheros en el norte de México. Desde el Brasil meridional hacia el sur había numerosos casos de inmigrantes europeos convertidos en propietarios rurales, ya fuera a su llegada o más adelante. También en otras partes, aunque con mucha menos frecuencia, hubo inmigrantes que pasaron a ser propietarios o propietarios-administradores de granjas y ranchos, como, por ejemplo, en el caso de las llamadas «fincas» de café en Guatemala.

La enorme escala de las nuevas propiedades formadas a costa del dominio público ha sido objeto de mucha atención, lo cual está muy justificado; era un factor en prácticamente todos los países, pero alcanzó proporciones especialmente notables en Argentina, México y Brasil. Sin embargo, no hemos de pasar por alto los otros lugares donde los proyectos de colonización de la tierra y la migración espontánea motivaron la difusión de la agricultura en pequeñas parcelas o de granjas y ranchos de tamaño mediano relativamente modestos. Por otro lado, el tamaño era una cuestión claramente relativa. Las grandes haciendas agrícolas de, pongamos por caso, las tierras altas de Guatemala o partes de la sierra ecuatoriana y peruana eran difícilmente equiparables con los vastos ranchos ganaderos de la Pampa o la Patagonia, o con los de las regiones septentrionales de Chihuahua o Durango.

La minería, campo en que las mayores explotaciones se hallaban casi invariablemente bajo control extranjero, con la posible excepción de los primeros años del imperio del estaño de los Patino en Bolivia, presentaba parecidas variaciones en lo que se refiere a la escala de las unidades de propiedad. Se encontraban minas pequeñas en todas las zonas de América Latina donde había minerales, y generalmente eran explotadas por ciudadanos del país. En las propiedades mineras de tamaño mediano era más probable la participación extranjera/aunque normalmente se trataba de inmigrantes que habían llegado a América Latina con el propósito de enriquecerse y algunos de ellos con el pensamiento, no siempre hecho realidad, de volver finalmente a su patria natal. Eran estas propiedades mineras de tamaño mediano las que típicamente formaron la base de algunas de las acumulaciones de riqueza más prominentes de la región: por ejemplo, las familias Proaño, Fernandini, Gallo, Rizo Patrón, Boza, Bentín y Mujica de Perú, u Ossa, Puelma, Cousiño y Errázuriz en Chile. En no pocas ocasiones, empero, a los propietarios locales acabaron comprándoles su parte cuando sus propiedades mineras empezaron a parecer especialmente prometedoras, y tales concesiones formaron la base de las propiedades de grandes compañías extranjeras. Para el conjunto de América Latina, es probable que este proceso de desnacionalización fuese mucho más significativo en la minería que en el caso de las propiedades rurales, aun cuando los propietarios extranjeros y ausentistas de tierras agrícolas destacasen en ciertas regiones: por ejemplo, los ingenios de azúcar de Cuba, las plantaciones de plátanos de América Central y Colombia, los ranchos mexicanos, etcétera.

La segunda fuente principal de expansión de la tierra era el uso de un modo más eficiente, desde el punto de vista comercial, de tierras que pertenecían a las tradicionales fincas o haciendas, que es el nombre genérico con que se acostumbra a denominarlas. Lo más frecuente era que esto se hiciera cuando el tendido del ferrocarril alcanzaba nuevas regiones; a veces cuando mejoraba la navegación de cabotaje o cuando se abrían nuevos mercados nacionales o regionales. Ocurría, por ejemplo, con el crecimiento de las capitales y los puertos importantes o con el aumento de las actividades mineras, o con el crecimiento de nuevos mercados provinciales basados en las nuevas pautas de transporte. A veces esta comercialización entrañaba el cultivo o el empleo como pastizales de tierras que hasta entonces no se aprovechaban, para lo cual se contrataban peones, terrazgueros o aparceros de alguna clase, según las circunstancias. En otras ocasiones surgían conflictos cuando los terratenientes intentaban crear una finca grande utilizando las parcelas ocupadas por terrazgueros con diversos tipos de derechos. Si las intrusiones en el dominio público representaban la expansión en el margen extenso, este segundo proceso de conversión agraria representaba un crecimiento de la provisión de tierra siguiendo el margen intenso. El proceso tendía a concentrarse en las partes del continente que estaban colonizadas desde hacía mucho tiempo; sobre todo, pero no siempre, en regiones agrícolas que abastecían a mercados de tierra adentro.

Esta comercialización de la propiedad rural tradicional surtió en algunas partes el efecto de crear un mercado de tierra bastante más activo que el que existía durante la época colonial. Los resultados, con todo, fueron muy desiguales, lo cual reflejaba la extraordinaria diversidad de condiciones entre las regiones productivas de América Latina. En algunos lugares, el Bajío de México y el centro de Chile, por ejemplo, parece que las haciendas (así como unidades agrícolas más pequeñas) experimentaron un proceso de subdivisión entre 1870 y 1914, de tal modo que al finalizar el período había más unidades que al principio. Las propiedades agrícolas también se compraban y vendían, por lo que la subdivisión no iba asociada sencillamente a los traspasos sucesorios. En partes dispersas de América Latina hubo incluso una tendencia a la proliferación de los pequeños propietarios agrícolas, ya fuera por medio de la colonización de nuevas tierras o de la redistribución de títulos rurales más antiguos a través del mercado. Esto no equivale a decir que desapareciera la hacienda grande, toda vez que la concentración en grandes propiedades seguía siendo característica del sistema de tenencia de la tierra en la mayor parte de América Latina, pero sí sirve para indicar las amplias repercusiones de la comercialización en este mercado de factores.

En cambio, había también regiones más antiguas donde la atracción de la demanda del mercado y los cambios en la tecnología de producción parecen haber provocado una fuerte tendencia a la concentración de tierras, mediante la amalgama de propiedades en unidades de producción cada vez mayores. Las zonas productoras de azúcar del noreste de Brasil y de la costa de Perú fueron ejemplos de este fenómeno, pero en modo alguno puede decirse que sólo ocurrió allí. En algunas partes del centro de Chile y de México también tuvo lugar la ampliación de propiedades que ya eran grandes, al igual que sucedió también en zonas de Ecuador, las tierras altas de Perú y otros sitios. Además, si bien parece que la tendencia a crear ingenios de azúcar mayores impulsó la concentración de tie-

rras dondequiera que el cultivo de caña y la elaboración de azúcar se combinaran con el transporte de la caña por tren y las máquinas de vapor en la elaboración, las consecuencias que en la tenencia de la tierra tuvieron los fenómenos habidos en otros cultivos no fueron necesariamente uniformes. El avance de la frontera del café en Colombia y Costa Rica, por ejemplo, creó mayor número de propiedades pequeñas que las que se encontraban entre las fincas de café de Guatemala, a la vez que las *fazendas* de café del sur de Brasil tendían, en general, a ser todavía mayores. El típico cultivo de cereales en Argentina se llevaba a cabo (la mayoría de las veces por terrazgueros) en propiedades más extensas que, pongamos por caso, el sur de Chile, Rio Grande do Sul en Brasil, Michoacán en México o el valle del Mantaro en Perú.

Una tercera fuente de tierra agrícola para el mercado de tierras fueron las propiedades corporativas en las regiones más tradicionales: tierras que pertenecían a la Iglesia o a diversas organizaciones religiosas o de beneficencia (tales como las llamadas «beneficencias públicas» de Perú) y tierras pertenecientes tanto a comunidades indígenas como a comunidades fundadas por los españoles. En México, por ejemplo, reformas jurídicas de inspiración liberal prepararon el terreno, a partir del decenio de 1850, para la enajenación de muchas de estas propiedades, que pasaron a manos particulares, a la vez que los movimientos laicistas de otras partes —por ejemplo, Colombia en el decenio de 1860, Guatemala y Venezuela en el de 1870, Ecuador en el de 1890— también pretendían reducir los bienes raíces de propiedad eclesiástica. La compra en el mercado, las maniobras jurídicas y la simple apropiación fueron métodos que se usaron para que tierras pertenecientes a instituciones cuya principal razón de ser no era el afán de lucro pasaran a poder de empresas capitalistas, y allí donde los títulos de propiedad seguían en manos de tales instituciones, el arrendamiento era generalmente el método que se empleaba para colocarlas bajo gestión comercial (cabría añadir que para ello no siempre se recurría a las ofertas abiertas). Aquí y allá tierras de esta clase pasaban a manos de explotadores agrícolas pequeños y medianos, pero en muchas regiones estas antiguas propiedades corporativas se contaban entre las tierras que eran adquiridas por grandes terratenientes, ya fueran éstos individuos y familias o sociedades comerciales. Incluso allí donde las tierras comunales no desaparecieron del todo como tales, con frecuencia eran ocupadas indebidamente por particulares a causa del valor que les daba el hecho de encontrarse en las proximidades de centros de población consolidados.

El funcionamiento del mercado de tierras durante este período aún no se ha aclarado, y es obvio que habrá que investigar mucho más para distinguir con mayor precisión la gama evidentemente amplia de variaciones y especificar con más exactitud los factores causantes de tales variaciones. Al igual que en tantos otros aspectos de la historia económica de América Latina, todas las generalizaciones deben ser provisionales y estar sometidas a replanteamientos a medida que vayamos obteniendo más datos. Teniendo presente esta advertencia, sin embargo, parece que cabe hacer algunas observaciones acerca del mercado de tierras con el fin de describir su funcionamiento.

Al parecer, tres situaciones favorecían a los pequeños y medianos cultivadores en la distribución de recursos agrarios. En algunas de las regiones de colonización más antiguas, donde el sistema de tenencia de la tierra era una compleja

mezcla de derechos tradicionales y derechos jurídicos, y donde el principal impulso de la expansión comercial lo daba el crecimiento de mercados locales y provinciales, parece que el sistema permitía que los individuos adquiriesen granjas y ranchos de escala modesta o ampliaran los que ya tenían. Estas transacciones llevaban aparejadas la compra de terrenos ajenos, la recepción en herencia de partes de haciendas subdivididas, la conversión de pastizales en tierras de cultivo o la adquisición de parcelas de tierra de dominio público, especialmente las tierras más remotas de distritos colonizados. Estas propiedades también se formaban a partir de tierras comunales (o de las que pertenecían a corporaciones no lucrativas) allí donde se estuviera erosionando la fuerza de las instituciones de la comunidad. Hablando en términos generales, estos casos no se daban en las zorras de expansión comercial más fuerte, donde los mercados de exportación dictaban las pautas de utilización de recursos, y tampoco allí donde tenían que ver con tipos de cultivo o de cría de ganado, en los cuales los requisitos de capital y tecnología eran considerables. La segunda circunstancia que favorecía el cultivo de la tierra en escala propia de sublatifundismo parece que tuvo lugar principalmente en las regiones cafeteras de los Andes y Costa Rica y, en cierta medida, en Panamá, Nicaragua y Honduras. En estos lugares, el café, producto de fácil salida, se cultivaba principalmente para el mercado de exportación, pero la escasez relativa de mano de obra y las condiciones técnicas hacían que la producción en pequeña escala fuese una opción. La tercera situación que daba origen a granjas de tamaño moderado se encontraba en las regiones, que eran relativamente pocas, donde la tierra fue colonizada por inmigrantes europeos: los estados más meridionales de Brasil y partes de Argentina y el sur de Chile. En cuanto a los recursos minerales, las concesiones recibidas por naturales del país y explotadas en mediana o pequeña escala eran principalmente aquellas que por su naturaleza y su ubicación podían explotarse con una fuerza laboral relativamente pequeña y un capital moderado.

Aparte de situaciones como las que acabamos de ver, en general las condiciones daban ventaja a los grandes terratenientes, del mismo modo que las concesiones para explotar los yacimientos de minerales mayores y geológicamente más complejos, los minerales cuya extracción exigía tecnologías más avanzadas, iban a parar de forma creciente a empresas extranjeras. Los ricos y los influyentes podían conquistar el favor de los estamentos oficiales cuando los gobiernos procedían a repartir las mayores concesiones minerales y agrarias. Cuando se vendían grandes bloques de tierra o cuando tierras caras salían al mercado (los valores de la tierra ascendían marcadamente en bastantes partes de América Latina), eran ellos los que podían obtener los créditos hipotecarios o contaban con otro respaldo financiero para adquirirlas. Donde las oportunidades las ofrecía el mercado de exportación, el recurso a la ganadería moderna o a una agricultura más avanzada creaba una gran demanda de tierra y hacía subir el valor de ésta, expulsando del mercado a los agricultores más modestos, los campesinos y los trabajadores sin tierra, pues prácticamente ninguno de ellos tenía acceso a créditos bancarios, o empujándolos hacia tierras submarginales situadas en los márgenes de la economía monetaria. Al parecer, esto fue lo que ocurrió, por ejemplo, en la altiplanicie del sur de Perú cuando los precios de la lana subieron a finales del decenio de 1890 y comienzos del de 1900, aunque también intervinieron en ello

otros procesos, tales como la abrogación de los tradicionales derechos de apacentamiento en tierra de las haciendas y la ocupación indebida de propiedades comunales.

Utilizando estos medios, la consolidación y el crecimiento de propiedades más extensas adquirieron cierto aspecto acumulativo en gran parte de América Latina. En este efecto de la estructura institucional, al igual que en otros, cabe ver cómo en la configuración de las fuerzas sociales dentro de América Latina influyeron muchas condiciones que predominaban de forma externa en el sistema del capitalismo mundial. La difusión de las regiones de producción capitalista en América Latina no eliminó todas las propiedades corporativas precapitalistas, las propiedades comunales, los cultivadores campesinos y los derechos consuetudinarios ' de usufructo de las tierras de los latifundios, pero la nueva matriz social y económica de la época dio un significado en gran parte diferente a la posición de todos estos vestigios culturales.

El trabajo

Los mercados de trabajo no resultaron menos afectados que los de productos por la creciente interpenetración de las estructuras económicas de la región y las de la economía mundial. En un extremo, en el caso de los llamados «golondrinas», los inmigrantes que llegaban para trabajar en la escasamente poblada Argentina entre intervalos de empleo en el Mediterráneo, el nuevo mercado de trabajo era muy sensible a los ritmos de la demanda de trabajo, unos ritmos estacionalmente diferenciados, de los hemisferios norte y sur. En lo que puede tomarse como el caso contrario y restrictivo, los mercados de trabajo internos de Perú estaban estructurados de forma tan insensible, respondían tan poco a las necesidades nuevas, que fue necesario importar culíes desde la otra orilla del Pacífico, en un principio con contratos de servidumbre limitados, al objeto de tener mano de obra para la agricultura costera y la construcción de ferrocarriles. Además, hubo incluso mano de obra que se encontraba dentro de las fronteras nacionales y, pese a ello, no participaba en absoluto en ninguno de los mercados de trabajo de un país. Muchos de los aborígenes de las tribus que vivían en el *hinterland* amazónico se hallaban completamente fuera del alcance de los sistemas de movilización de mano de obra de Brasil, Perú y Colombia, y gracias a este aislamiento se libraron de los horrores que durante el auge del caucho se perpetraron contra trabajadores nativos menos afortunados que ellos.

La participación de América Latina en las masivas emigraciones de Europa en el siglo xix y principios del xx, aunque menor que las cifras equiparables correspondientes a los Estados Unidos, fue considerable y surtió un efecto profundo en la ubicación y el carácter de ciertos mercados de trabajo de la región. Ni que decir tiene, el movimiento intercontinental de personas no empezó durante el período en cuestión. La inmigración desde España y Portugal había comenzado con la conquista, e incluso llegaron inmigrantes dispersos entre 1820 y 1840 desde Alemania y otras partes, a Brasil, Argentina, Chile y unos cuantos países más. La trata de esclavos había introducido millones de africanos en América Latina y no fue abolida hasta 1850-1851 en el caso de Brasil y 1865-1866 en el

de Cuba. Cerca de 50.000 chinos habían llegado a Cuba en calidad de mano de obra contratada entre 1847 y 1860, y en 1862 ya eran más de 60.000 los que había en ese país. Fue después de 1870, con todo, cuando las corrientes verdaderamente fuertes de migración europea empezaron a tener repercusiones importantes en los principales mercados de trabajo latinoamericanos, si bien, como todo lo demás, estas repercusiones se distribuyeron por toda la región de forma sumamente desigual.

Argentina fue el país que más se benefició de este aspecto de la economía internacional. La media anual de inmigración en ese país alcanzó las 30.000 personas en 1871-1875 y, si bien descendió hasta quedar en un promedio anual de 22.000 personas durante 1876-1880, la cifra subió hasta las 51.000 en 1881-1885 y 117.000 en 1886-1890. La crisis económica redujo la afluencia de inmigrantes en 1891-1895 y la dejó en una media anual de 47.000. Pero en lo sucesivo el nivel se recuperó y llegaron a contabilizarse promedios anuales de 248.000 en 1906-1910 y 202.000 en 1911-1915. No todas las personas que en número de 4,5 millones llegaron a Argentina se quedaron en el país; pero, incluso dejando aparte los inmigrantes estacionales, la inmigración neta en el período 1871-1915 alcanzó casi los 2,5 millones. En 1914, aproximadamente el 30 por 100 de la población argentina había nacido en el extranjero. Más significativo, por lo que revela acerca de la distribución espacial de las oportunidades económicas, es el hecho de que durante más de sesenta años alrededor del 70 por 100 de la población adulta de Buenos Aires era oriunda de países extranjeros.

Los italianos y los españoles formaban la inmensa mayoría de los inmigrantes, casi cuatro quintas partes del total entre los dos grupos, aunque los italianos superaban numéricamente a los españoles. Porcentajes menores procedían de Francia, Rusia, el Levante, Alemania, Austria y Hungría, e Inglaterra, en orden de importancia descendente. No sería exagerado decir que la mayor parte de la mano de obra y las habilidades con que se construyó la moderna economía argentina las proporcionó este gran movimiento de personas. Fue también la razón por la cual la calidad de la fuerza laboral de que disponía la economía argentina al estallar la primera guerra mundial era muy superior —más culta, más especializada, más sana— a la de cualquier otro país latinoamericano. No sólo eso, sino que, a decir de todos, el mercado de trabajo en Argentina funcionó mucho mejor* que en otras partes en lo que se refiere a efectuar las asignaciones variables que son esenciales para los niveles de productividad que suben de forma ininterrumpida; tanto la migración estacional transatlántica como la considerable cantidad de remigración no estacional son prueba de la eficacia de la dirección del mercado. Todos los sectores de la economía se beneficiaron de esta infusión de mano de obra de calidad y de la importante subvención de los países de procedencia que la misma entrañaba. La zona litoral, donde se afincó la gran mayoría de los inmigrantes, pasó a ser un país de atributos claramente europeos en casi todos los aspectos que importaban.

Brasil, el segundo beneficiario latinoamericano, recibió un total de alrededor de 3,2 millones de personas extranjeras entre 1871 y 1915. Como en el caso de Argentina, no todas ellas se quedaron en Brasil, lo cual prueba que en ese país, como en el Río de la Plata, funcionaba un mercado de trabajo dotado de cierta sensibilidad. Pero, basándonos en datos fragmentarios sobre la remigración, cabe

suponer, de un modo un tanto tosco pero razonable, que entre 1,7 y 2 millones de personas sí echaron raíces en el país. Los italianos constituían la mayor parte de estos inmigrantes, y los portugueses y los españoles ocupaban el segundo y tercer lugares, respectivamente. En cuanto a las demás nacionalidades, a continuación venían los alemanes y los rusos, y el resto consistía en una mezcla bastante variada de nativos de otros países de Europa y del Levante. La inmigración de japoneses empezó en 1907. El mayor número de inmigrantes lo atrajo el estado de Sao Paulo, donde representaron hasta una quinta parte de la población total del decenio de 1890 a la primera guerra mundial. Una porción considerable del resto se dirigió a los otros estados del sur de Brasil y a Río de Janeiro. Sólo unos cuantos se instalaron en otras partes de Brasil. Comparada con la población total del país, no obstante, la población inmigrante era mucho más pequeña que en el caso argentino.

Al igual que en Argentina, algunos de los inmigrantes llegaron a Brasil para poblar las diversas colonias rurales que se organizaron, a menudo con subvenciones del gobierno. El resto eran individuos o familias, y en algunos casos también recibieron ayuda de gobiernos interesados en incrementar la reserva de mano de obra para el sector exportador. En el caso de Brasil, tanto el gobierno nacional como los gobiernos de los estados adoptaron una política pensada para atraer inmigrantes. Lo mismo en Argentina que en Brasil, los líderes públicos veían la inmigración y la colonización como medios de ocupar regiones clave de sus respectivos territorios nacionales que se encontraban despobladas o escasamente pobladas y, al parecer, ambos países eran muy conscientes de que los inmigrantes traerían a su nueva patria habilidades superiores y hábitos y actitudes europeizados. Se consideraba acertadamente que la mano de obra inmigrante era un factor crítico para la edificación de la economía basada en el café en Brasil y la basada en los cereales y el ganado en Argentina. De la mano de obra inmigrante no dependían únicamente los sectores rurales de ambos países, sino también la construcción de la infraestructura y la marcha de una parte importante de la expansión del sector urbano que contribuía a los auges de la exportación al mismo tiempo que usaba su excedente para elaborar una estructura económica nacional más compleja. A decir verdad, el propio nivel de salarios reales, relativamente alto, de que gozaban estos dos centros de expansión de las exportaciones e inmigración era un factor en este crecimiento derivativo del sector interior.

De los otros países, Uruguay recibió un buen número de inmigrantes, especialmente de España e Italia, en relación con su pequeña población, y algunos otros países, tales como Chile, Cuba y México, recibieron la mayor parte del resto de los que emigraron a América Latina. El número de los que llegaron a México, empero, fue muy pequeño si se compara con la población del país. Solamente en Uruguay, Chile y Cuba la afluencia de europeos surtió un efecto muy notable en la población activa, a pesar de los esfuerzos esporádicos, pero generalmente fútiles, por atraer europeos a las otras repúblicas. En su mayor parte, la principal repercusión del número relativamente pequeño de personas que llegaron a países que no fueran Brasil, las repúblicas del Río de la Plata, Chile y Cuba se notó en el campo de los negocios, donde los inmigrantes entraron en calidad de empresarios fabricantes, comerciantes, financieros, ingenieros y otras clases de especialistas profesionales y técnicos. Sus aportaciones, sin em-

bargo, fueron considerables y muy desproporcionadas en relación con su número.

En toda América Latina, las relaciones entre la economía internacional y los mercados de trabajo regionales fueron muy variadas y reflejaban una mezcla de influencias diversas: diferencias regionales en las dotaciones de factores aparte del trabajo, la fuerza diferente de las instituciones tradicionales en lo que se refiere a regular las relaciones de producción, variaciones en la estructura de producción en distintas industrias de exportación y el volumen de inmigración. La tasa y la magnitud del cambio económico en una región dada eran una variable condicionante más, como lo era también la tendencia demográfica que actuaba con independencia de la migración internacional. Así pues, no debería pasarse por alto que hubo una subida secular de la población durante el período 1870-1914, incluso en países que se vieron poco afectados por el movimiento de personas en mayor escala. Es difícil encontrar cifras exactas, pero el número de mexicanos, por ejemplo, puede que se doblara entre 1850 y 1930, a la vez que es posible que la población chilena se triplicara en el mismo intervalo y que el crecimiento demográfico fuese aún más elevado en Perú. El efecto general de este fenómeno demográfico fue incrementar la demanda nacional de alimentos (y, por ende, la rentabilidad de la agricultura comercial), intensificar la competencia para acceder a tierras (y, por consiguiente, los conflictos entre las haciendas y las comunidades indígenas) y causar la subida de los precios de la tierra al mismo tiempo que permitía que los terratenientes se apropiaran de una parte mayor del producto del trabajo (mediante los arriendos, los niveles de salarios y la exigencia de prestar servicios laborales) de lo que habría sido posible de otro modo.

Prácticamente, las únicas generalizaciones que pueden hacerse son que la esclavitud como institución fue eliminada finalmente de América Latina —fue abolida definitivamente en Cuba en 1880-1886 y en Brasil en 1888— y que la heterogeneidad misma de las condiciones de los mercados de trabajo en todo el continente reflejaba las numerosas imperfecciones del mercado como institución conectiva entre diferentes regiones y procesos de producción. A estas generalizaciones cabe añadir una tercera: en general, los mercados de trabajo urbanos funcionaban con mucha más libertad que los rurales, donde era probable que la incrustación de usos y relaciones arcaicos fuese mucho más pronunciada. No menos que en la Europa de una época anterior podía decirse que *Stadtluft machi frei*.

Como era de esperar, las medidas de movilización de mano de obra abarcaban todo un espectro. En algunos lugares, tales como Guatemala y las tierras altas de Perú y Bolivia, seguía recurriéndose a las prestaciones laborales obligatorias, principalmente para las obras públicas locales, pero, sobre todo en Guatemala, como medio de reclutar mano de obra para agricultores particulares durante los primeros tiempos de este período. En Perú y Bolivia no era desconocida la antigua costumbre colonial de destinar trabajadores a las minas, mientras que en algunos países donde había una nutrida población indígena las leyes relativas al vagabundeo se utilizaban para obligar a trabajar, aunque, al parecer, la costumbre no siempre daba buenos resultados. (Pruebas de que se recurría a este método proceden de lugares tan distantes como México, Guatemala, Colombia y Tucumán, en Argentina.) Más común, con todo, era la remisión de deudas por el trabajo, que permitía obligar a los indígenas que no tenían dinero a trabajar de peones hasta que saldaran sus deudas. El control por parte de los terrate-

nientes de la tristemente célebre «tienda de raya», el economato de la empresa en haciendas y plantaciones, así como los préstamos usurarios se empleaban para tratar de garantizar que el nivel de peonaje por deudas concordase con los requisitos de mano de obra de las fincas rurales. En México —especialmente, en Yucatán—, así como en Guatemala, las regiones productoras de caucho de la Amazonia y partes de las tierras altas andinas, donde existía bajo una forma modificada conocida por el nombre de «sistema de enganche», la remisión de deudas por el trabajo servía principalmente para reclutar trabajadores entre los nativos con tierras propias.

Hasta qué punto predominaban estos sistemas de contratación de mano de obra no podrá determinarse en tanto no sepamos mucho más acerca del funcionamiento de los mercados de trabajo regionales. Sin embargo, los datos de que ya disponemos inducen a pensar que estos tipos de prestaciones forzosas en modo alguno eran tan comunes como se creía en otro tiempo, especialmente fuera de Mesoamérica. En algunas localidades, sencillamente no era necesario, dada la limitada movilidad interregional de la mano de obra; la expansión de los latifundios dio a las grandes haciendas el control de la mayor parte de los medios de producción disponibles, desde luego el de las mejores tierras de la zona, y permitió que los terratenientes excluyeran de la mayoría de las opciones de empleo más prometedoras a la población de los alrededores. En el apogeo de las grandes concesiones de tierras no era infrecuente que los dispersos habitantes de regiones fronterizas poco pobladas se encontraran con que unas transacciones efectuadas lejos de allí les habían convertido en trabajadores residentes para las nuevas empresas rurales. También en regiones más antiguas y más pobladas existía esta apropiación de los puestos de trabajo opcionales al apoderarse los latifundistas de los medios de producción, especialmente al absorber las haciendas las tierras de las aldeas. En circunstancias parecidas, los terratenientes también podían modificar los regímenes de arrendamiento habituales con el fin de exigir una mayor prestación de servicios laborales en la propiedad y de incrementar la porción que ésta recibía de las cosechas obtenidas por los que trabajaran la tierra en régimen de aparcería.

Si bien partes de América Latina, al igual que la Europa oriental, experimentaron una especie de segunda enfeudación al extenderse el mercado capitalista de productos agrarios, en bastantes regiones —probablemente en muchas más de las que se suponía en otro tiempo— la demanda de mano de obra generada por las oportunidades atractivas en los mercados de exportación de productos agrícolas, ganadería y minerales superó las necesidades de mano de obra del nivel más bien bajo en que funcionaban muchas economías regionales durante el período colonial y el largo período de desorden económico que siguió a la independencia. El resultado de esto fue una reorganización de las diversas categorías de arrendamiento y una alteración de los acuerdos de aparcería, junto con un crecimiento perceptible de la mano de obra asalariada. De hecho, cada vez hay más pruebas de que aquí y allá una demanda fuerte de mano de obra, una demanda inducida por las exportaciones, se combinaba con la relativa escasez de trabajadores para mejorar las condiciones de arrendamiento, convirtiendo las obligaciones laborales y el arrendamiento en especie en pagos en efectivo, y haciendo subir los salarios reales de la mano de obra contratada al procurar los patronos rurales

atraerse trabajadores y retenerlos a su servicio. (Los cambios de los ingresos reales para la población rural también acusaron la influencia de la cantidad de tiempo obligatorio que se empleaba en trabajar para la hacienda.)

Deberíamos añadir que cabía encontrar medios comerciales de aumentar la mano de obra disponible en países que no fueran los del Cono Sur, donde las relaciones de producción capitalistas estaban firmemente arraigadas, aunque todavía no se ha determinado la medida exacta en que estos sistemas de trabajo más nuevos se difundieron por el resto del sector rural de América Latina. Lo que está claro es que la expansión de la demanda resultante de los incrementos de los ingresos y la población de la región del Atlántico Norte repercutió muy favorablemente en el comercio exterior de América Latina y que, de una forma o de otra, estas repercusiones se hicieron sentir en muchos, cuando no en la mayoría, de los mercados de trabajo del continente. Sin embargo, que la mejora de los salarios reales, allí donde la hubo, fue decididamente modesta fuera de las zonas favorecidas del sur de Brasil y Argentina-Uruguay se hace patente al ver el atractivo casi imperceptible que estas otras regiones tenían para los emigrantes europeos, que se marchaban en gran número al extranjero en busca de empleo remunerador.

El capital

Que la evolución de las relaciones de América Latina con la economía mundial fue el rasgo central del período posterior a 1870 en ninguna parte se manifestó más claramente que en los mercados de capital de la región. La conexión del centro industrial con América Latina fue la fuerza motriz del proceso de acumulación de capital en todo el continente. Las transferencias de capital internacional alimentaron el proceso, pero en modo alguno constituyeron su totalidad. Quizá fueran aún más significativas como catalizadoras de la formación de capital local.

Los cuatro o cinco decenios que precedieron a la primera guerra mundial, la era del alto capitalismo, fueron una edad de oro para las inversiones extranjeras en América Latina. Como hemos visto, las condiciones para la recepción de capital extranjero mejoraron mucho en los decenios anteriores y el movimiento de capital que cruzaba las fronteras nacionales todavía se hallaba casi totalmente libre de restricciones oficiales. Aprovechando las condiciones que a la sazón iban manifestándose en los mercados de productos, el capital extranjero penetró en América Latina en cantidades que no tenían precedente. El proceso no siempre tuvo lugar sin novedad. Se habían registrado oleadas de incumplimientos en los títulos públicos en los decenios de 1860 y 1870, y la crisis de Baring de 1890-1891 ocasionó una nueva interrupción. Tampoco eran las emisiones de títulos públicos las únicas que tropezaban con dificultades. Muchas empresas mineras fracasaron y algunos de los valores bancarios tampoco estuvieron a la altura de lo que se esperaba de ellos. Pero la afluencia de capital continuó a pesar de las interrupciones. Durante la totalidad del período, Gran Bretaña suministró la mayor parte de estas transferencias de capital, a la vez que otras economías europeas, sobre todo Francia y Alemania, también desempeñaron un papel significativo.

Hasta el decenio de 1890, las inversiones norteamericanas fueron pequeñas

y, principalmente, se realizaron en ferrocarriles y en minas de oro y plata en México, en ingenios de azúcar en Cuba, en unas cuantas líneas ferroviarias y en plantaciones en América Central, y en un reducido número de otras compañías de ferrocarriles (en Ecuador y Colombia), empresas de productos forestales, explotaciones agrícolas y establecimientos mercantiles. Durante el decenio de 1890, hubo nuevas inversiones estadounidenses en minas de cobre y plomo en México, en plantaciones de plátanos en América Central, así como en diversas empresas de Colombia y Perú. Sin embargo, en 1897, el 80 por 100 de las inversiones directas norteamericanas (el grueso del total de capital estadounidense en el extranjero correspondía a inversiones de este tipo) en América Latina todavía estaba concentrado en México y Cuba, y ambos países recibieron nuevas y considerables inversiones de los Estados Unidos durante los años siguientes. En 1914, las inversiones norteamericanas también habían aumentado mucho en la minería chilena y en la peruana, de modo que casi el 87 por 100 de las inversiones directas estadounidenses se encontraban en sólo cuatro países: México, Cuba, Chile y Perú. De alrededor de 300 millones de dólares en 1897, el total de la cartera norteamericana subió hasta casi llegar a los 1.600 millones de dólares en 1914, entre inversiones directas (casi 1.300 millones de dólares) e inversiones de cartera.

Las inversiones europeas en América Latina, aparte de haber comenzado antes y de haber ascendido hasta una cantidad total mucho mayor en 1914 (alrededor de 7.000 millones de dólares), se diferenciaban de las estadounidenses en otros dos aspectos significativos. En primer lugar, la dispersión geográfica era mucho mayor: para la mayoría de los países, durante buena parte de este período, Europa fue la principal proveedora de capital. En segundo lugar, una porción mucho mayor correspondía a inversiones de cartera: especialmente, en instalaciones tipo infraestructura, tales como ferrocarriles, puertos, tranvías, compañías de fuerza y de luz, y otros servicios públicos. Además, casi un tercio se había invertido en títulos del Estado, por lo que sumas considerables de capital eran transferidas al sector público a pesar de la preeminencia de la empresa privada en la organización macroeconómica de la época. Desde luego, una parte nada despreciable de estos fondos colocados en el sector público servía para subvencionar las inversiones en el sector privado, pero no parece irrazonable suponer que la aceptabilidad política de la fuerte infusión de inversiones extranjeras se derivaba, al menos en parte, de la porción de las mismas que se encauzaba hacia las autoridades nacionales.

Las inversiones británicas, aunque llegaron a todos los países del continente, también estaban un tanto concentradas en su distribución. Argentina había recibido más de un tercio del total de casi 5.000 millones de dólares al finalizar el período, a la vez que Brasil había recibido poco menos de una cuarta parte. A México le correspondió alrededor del 16 por 100 de las inversiones británicas y, por ende, estos tres países representaban poco más de las tres cuartas partes del total de la participación británica en América Latina. Los seguían Chile, Uruguay, Cuba y Perú, que entre todos constituían otro 18 por 100 del total. Aparte de los campos de preferencia de los inversionistas que ya hemos citado, también se encontraba capital británico en actividades tales como la minería, la navegación y la banca.

Las inversiones francesas se concentraron en Brasil, pero hubo también gran-

des participaciones en Argentina y México en cantidades más o menos iguales. Los campos de preferencia eran, asimismo, los títulos del Estado, los ferrocarriles, las minas, la banca y las finanzas, etcétera, aunque, al parecer, la mayoría de los servicios públicos resultaba bastante menos atractivo para los inversionistas franceses que para los británicos. Los inversionistas alemanes, que suministraron menos capital que los franceses, mostraban preferencia por Argentina, Brasil y México, e invirtieron relativamente poco en ferrocarriles y empresas de servicios públicos.

Cabe formular varias preguntas acerca de estas estimaciones, y de otras similares, sobre la magnitud de la afluencia de capital hacia América Latina, si bien, en realidad, las cifras deberían considerarse sólo como indicaciones de órdenes de magnitud aproximados. De todos modos, en sí mismas, incluso teniendo en cuenta los errores de medición, son un testimonio impresionante del grado en que América Latina estaba preparada para participar en el capitalismo mundial y de la fuerza de sus lazos con los centros de ese sistema capitalista en el Atlántico Norte. Sin embargo, aparte de la magnitud, hay dos aspectos que merecen comentario.

En primer lugar, fue esta afluencia de capital, desde los mercados relativamente bien organizados del centro capitalista hasta los casi inexistentes mercados de capital de América Latina, lo que permitió que la región respondiera como lo hizo a las nuevas oportunidades de vender en los mercados de productos de exportación. Las recientes compañías de telégrafos y teléfonos, los sistemas de información económica y la mayor rapidez de los servicios marítimos, por ejemplo, integraron el esquema de decisiones de producción de las economías latinoamericanas en la estructura del mercado mundial con creciente firmeza. Gracias a los avances técnicos, las líneas de navegación proporcionaban un medio cada vez más rápido y barato de transportar artículos latinoamericanos a los principales centros de consumo y de entregar las importaciones que éstos mandaban en los centros de distribución de los puertos de América Latina.

Los ferrocarriles revestían especial importancia para determinar las repercusiones de los movimientos de capital real, así como para explicar los flujos financieros. Las nuevas líneas de ferrocarril que partían de los puertos hacia el interior estaban proyectadas para recoger los excedentes exportables de minerales y productos agrícolas, y trasladarlos hasta la orilla del mar o, en el caso de México, también hasta la frontera septentrional de la república. No sólo se hizo que el trazado geográfico del sistema reforzara las ventajas relativas de la región en lo que se refiere a la producción de minerales, fibras, alimentos, etcétera, para la exportación, sino que también se crearon estructuras de tarifas de carga que favorecieran los mismos fines. Por consiguiente, las líneas de ferrocarriles, que en casi todas partes competían con métodos de transporte terrestre mucho más costosos en lugar de competir con canales navegables, cumplieron una importante función catalítica al permitir grandes ahorros en los costes unitarios del envío de mercancías una vez se hubo estimulado el subsiguiente crecimiento de la producción. Los interrogantes que se han planteado en relación con los ahorros sociales de los primeros sistemas ferroviarios en los Estados Unidos o en Europa son menos convincentes en el caso de América Latina.

Esto no equivale a argüir que los ferrocarriles fueron invariablemente un éxi-

to económico o social. No cabe duda de que hubo algunas líneas, especialmente en la región andina, que no cumplieron las expectativas porque los elevadísimos costes de construcción y mantenimiento no se vieron compensados luego por el ahorro que el ferrocarril representó para productores, instituciones comerciales y consumidores. Además, en el ambiente comercial despreocupado y especulativo de la época, otras líneas se resintieron de una mala estructura financiera o de las deficiencias de su construcción y mantenimiento. Así, incluso cuando se generaban ahorros sociales tal como suelen computarse, estos ahorros eran menos de lo que habrían podido ser si las autoridades públicas hubiesen llevado a cabo una supervisión más atenta, y algunas líneas resultaron ser muy poco rentables para sus accionistas, aunque quizá fueron inmensamente rentables para sus promotores y para los bancos de inversiones que emitieron sus títulos.

Hay que señalar que la construcción de los primeros ferrocarriles había empezado a finales del decenio de 1840 y, en algunos casos, durante el de 1850. Pero, en realidad, la principal época de construcción de ferrocarriles vino después de 1860, y en especial después de 1870, en medio de un ambiente casi febril de promoción, financiación y construcción. En 1870, la longitud total de raíles tendidos en América del Sur superaba los 2.800 kilómetros. En 1900 la cifra ya había rebasado los 41.000 kilómetros. Argentina, México y Chile fueron las naciones que finalizaron el período con las redes ferroviarias más extensas, si bien, debido a factores tales como la falta de estandarización de los anchos de vía y del material rodante, la cobertura, incluso en los países citados, era menor de lo que daban a entender los mapas de ferrocarriles.

Los efectos tecnológicos beneficiosos de las transferencias de capital internacional fueron muy amplios, toda vez que se introdujeron nuevos métodos de producción del extranjero en todos los sectores exportadores de América Latina —en la minería, la ganadería, la agricultura, la molturación, etcétera—, y en no pocos casos también se mejoró técnicamente la producción destinada a los mercados interiores. Gracias a la protección que les brindaban los costes del transporte y, a menudo, unos aranceles que se habían desplazado hacia niveles proteccionistas, aparecieron con creciente frecuencia pequeñas industrias en todos los países de mayor extensión y en la mayoría de los pequeños. Favorecieron su crecimiento, en algunos casos, la sobrevaloración de las importaciones en las aduanas y la depreciación a que se vio sometida la mayoría de las divisas latinoamericanas en los últimos decenios del siglo. Las más de las veces estos nuevos fabricantes utilizaban tecnologías de producción importadas del extranjero.

El segundo aspecto que hay que poner de relieve se refiere a la transmisión social del capital. El capital procedente del extranjero llegaba encarnado en una matriz de organización, y es muy posible que esta circunstancia fuera la aportación más valiosa de los movimientos de capital. Si bien no disponemos de datos exactos, parece probable que una parte muy grande del capital «extranjero» invertido en América Latina antes de 1914 no representara las transferencias iniciales de capital internacional, sino ganancias reinvertidas; dicho de otro modo, las compañías extranjeras desempeñaban un papel importante como agencias para la formación de capital local. Además, estas organizaciones de formación de capital podían ser emuladas. Los latinoamericanos, muchos de los cuales (en los segmentos más privilegiados de la sociedad) se iban al extranjero para adquirir

experiencia práctica en el campo mercantil, se familiarizaron con los más recientes métodos comerciales, sistemas de clasificación crediticia, modos de gestión y organización de la producción, publicidad y promoción. Si bien los estudios en el extranjero, fomentados por la admiración que despertaban los logros materiales de los países industrialmente más avanzados, al principio habían empujado a los latinoamericanos hacia campos prácticos, tales como la ingeniería civil, las ciencias aplicadas y la ingeniería de minas, en el último cuarto de siglo en varias de las repúblicas ya había escuelas que empezaban a cultivar estas habilidades localmente. Asimismo, en numerosos casos se obtenía una educación comercial de tipo práctico, como hizo el barón de Mauá, el famoso empresario brasileño, trabajando en alguna de las empresas extranjeras que actuaban en la región. Por supuesto, la proliferación de empresas extranjeras en toda la región incrementó en gran medida este tipo de aprendizaje comercial. Mucha importancia se ha dado a los supuestos prejuicios en las preferencias de contratación de las compañías extranjeras, cuya expansión en la segunda mitad del siglo XIX dejó muy atrás la capacidad de los sistemas nacionales de educación de América Latina en lo que se refiere a proporcionar personal especializado. Puede que esta situación fuese especialmente grave en México, donde era relativamente fácil traer especialistas técnicos y económicos del otro lado de la frontera. Lo cierto, sin embargo, es que en todo el continente muchos nativos trabajaban en compañías de propiedad extranjera —ferrocarriles, minas, servicios públicos, etcétera— y que ello les permitió aprender el funcionamiento de las sociedades anónimas y otros aspectos de la gestión capitalista y, andando el tiempo, fue la base sobre la que se formuló el interrogante de hasta qué punto era socialmente necesario seguir contratando a extranjeros.

Esta formación de capital humano era parte esencial del funcionamiento de las nuevas instituciones que echaron raíces en América Latina durante este período. Casas mercantiles fundadas por extranjeros interpretaron un papel importantísimo en la organización del comercio de exportación e importación. Las empresas británicas fueron las primeras, pero luego se unió a ellas, desplazándolas a veces, un número creciente de compañías alemanas, francesas, belgas, norteamericanas y de otras nacionalidades. Algunas de estas empresas mercantiles, las mayores, que al principio habían cumplido funciones casi bancarias, más adelante participaron en la fundación de bancos y, junto con sus intereses financieros, contribuyeron a promover empresas industriales, agrarias y mineras. Entre los numerosos nombres comerciales que podríamos citar como ejemplo de esta tendencia a ensanchar el campo de actividades se cuentan los de Duncan Fox, Antony Gibbs, H. S. Boulton, Balfour Williamson, Gildemeister, Tornquist, Graham Rowe y A. y F. Wiese. Se abrieron nuevos cauces de comercialización entre los mercados latinoamericanos y los fabricantes estadounidenses y europeos, a la vez que con el advenimiento de mejores transportes locales, los mercaderes de los países de la región, sobre todo los de tierra adentro, pudieron hacer grandes ahorros en concepto de existencias, con lo que dispusieron de capital para otros fines. Surgieron servicios de venta al por mayor y de almacenaje en los principales centros urbanos, al mismo tiempo que los agentes de ventas se desplegaban por el *hinter-land*. Se crearon redes de crédito concedido entre comerciantes, a veces con el respaldo de casas de banca especiales, y estas redes se extendieron hacia el interior.

Desde la consecución de la independencia, América Latina había carecido de una base institucional en el estratégico campo de las finanzas y durante mucho tiempo las condiciones no fueron muy propicias para la creación de intermediarios financieros duraderos. Aquí y allá se habían hecho esfuerzos en ese sentido, pero raras veces daban buenos resultados durante mucho tiempo. Quizás en este campo los mayores progresos los había hecho Brasil, pues fue allí donde había florecido el espectacular imperio comercial de Mauá con sus extensas operaciones bancarias. Durante el decenio de 1860, se pusieron en marcha varios bancos británicos, que introdujeron métodos bancarios británicos en la región: el London and Brazilian Bank (1862), el London and River Plate Bank (1862), el London Bank of México and South America (1863-1864), el British Bank of South America (1863), el English Bank of Rio de Janeiro (1863). Acompañados luego por el Anglo South American Bank (amalgama de dos bancos fundados en 1888 y 1889), estos y otros bancos británicos fueron extendiendo gradualmente sus operaciones por un territorio cada vez más ancho mediante sus redes de sucursales. A los bancos británicos les siguieron, con cierto retraso, bancos de la Europa continental como, por ejemplo, el Deutsche Überseeische Bank, el Brasilianische Bank für Deutschland, el Deutsche Süd Amerikanische Bank, la Banque Française pour l'Amérique du Sud y la Banque Argentine et Française. También empezaron sus operaciones algunos bancos italianos y unos cuantos con conexiones en Holanda, Bélgica y Suiza. Al igual que los otros, estos bancos multiplicaron sus sucursales a lo largo de los decenios, especialmente los de origen francés y alemán. Habría que añadir que con los bancos de la Europa continental llegó una forma de enfocar el negocio bancario que era diferente de la británica: la de la institución de tipo *crédit mobilier*, con sus raíces en el sansimonismo.

La mayor parte de los fondos que recaudaban estos bancos era de origen local, lo cual ilustra la función importante que cumplían estos trasplantes institucionales, como las empresas mercantiles extranjeras y las fábricas y compañías mineras fundadas por capitalistas y empresarios inmigrantes en calidad de agencias residentes de acumulación de capital. Desde el decenio de 1850 hasta el de 1880 y después, se crearon más mecanismos financieros para la acumulación y la provisión de otros servicios bajo la forma de compañías hipotecarias y empresas aseguradoras. Esto no quiere decir que todos los bancos nuevos de América Latina fuesen extranjeros. Pero incluso en muchos de los bancos organizados localmente, inmigrantes y empresas fundadas por extranjeros intervinieron en su creación y en prácticamente todos los casos los prototipos institucionales fueron los suministrados desde Europa.

Finalmente, hay que llamar de nuevo la atención sobre otro aspecto del capital de organización que se transfirió a América Latina durante este período: a saber, el espíritu de empresa industrial. Como hemos señalado anteriormente, bastantes aranceles se habían vuelto proteccionistas, a veces por designio, porque el libre cambio en modo alguno era aceptado universalmente en los círculos rectores de América Latina, ni siquiera durante el apogeo del liberalismo. En ocasiones, se probaron también otras medidas de fomento, se añadió cierto grado de proteccionismo al hacer que los procedimientos aduaneros resultaran especialmente complicados y se sobrevaloraron las importaciones para fijar los aranceles. Cuando, después de 1873, se produjo la depreciación de la divisa local en

relación con los países del patrón oro de la Europa occidental, los exportadores resultaron favorecidos (ya que sus costes de producción tendían a subir más despacio de lo que bajaba el precio oro de sus divisas) y los que aspiraban a producir localmente se vieron un tanto aliviados de la competencia de las importaciones, cuyos precios en divisas locales iban en aumento.

Aunque los datos que tenemos son muy fragmentarios, parece justificado decir que los empresarios inmigrantes contribuyeron de forma desproporcionada a la creación de los cientos de pequeñas fábricas que surgieron en Argentina, Brasil, México, Chile, Perú y otras partes, aunque es posible que en Colombia los nativos contaran un poco menos con los empresarios y técnicos extranjeros. La creencia de que la industrialización de América Latina empezó durante la primera guerra mundial (por no hablar de la afirmación que se hace a veces en el sentido de que comenzó todavía más tarde) es patentemente incorrecta; una fase incipiente se ve con claridad en la crónica de lo que sucedió entre 1870 y 1914, sobre todo en los campos que mencionamos al hablar de los mercados de productos. Basándose en el crecimiento demográfico y en la expansión de las rentas inducidas por las exportaciones, los mercados urbanos locales de bienes comunes y bienes de producción se hallaban en fase de crecimiento y, a modo de respuesta, motivaron la fundación de nuevas empresas. Que éstas no fueran más numerosas cabe atribuirlo al tamaño limitado de los mercados nacionales a pesar del crecimiento de las exportaciones, a la elasticidad de la oferta de importaciones en condiciones ventajosas y al mismo estado rudimentario de los mercados nacionales de capital con riesgo, entre otros elementos del sistema de apoyo empresarial. Seguía habiendo una gran escasez de fondos de origen local para invertir, y en muchos casos la atracción de las industrias de exportación, con sus sólidos mercados en el extranjero y sus excelentes redes de información y cauces de comercialización, resultaba irresistible.

CONCLUSIÓN.- LA EVOLUCIÓN DEL CAPITALISMO EN AMÉRICA LATINA

Entre 1870 y 1914, América Latina no sólo mostraba una creciente diferenciación regional, sino que también creó una dotación diferente de factores de producción gracias al desarrollo del período, que fue inducido por la demanda (pero no limitado exclusivamente por ella). Las pautas de recursos en que se apoyaban las economías de la región en vísperas de la primera guerra mundial diferían notablemente de las que hacían las veces de base del proceso económico al empezar el período. La mano de obra era más abundante, de calidad decididamente superior y ofrecía una serie de habilidades más diversificada. La tierra, incluyendo las riquezas del subsuelo, había experimentado una expansión considerable. La acumulación y la transferencia habían aumentado, hasta cierto punto en todas partes, las reservas de capital con que contaba la región, pero más importantes aún eran las mejoras de su calidad. Mucho se había hecho por aliviar el atraso tecnológico bajo el cual trabajaba América Latina todavía en los decenios intermedios del siglo XIX, pero la región seguía estando apartada de la corriente principal de conocimientos científicos y técnicos que nutría a la sociedad industrial. Aunque no pueden determinarse con precisión los puntos decisivos de este desa-

HISTORIA DE AMÉRICA LATINA

rrollo, la acumulación de cambios cuantitativos durante el período comprendido entre 1870 y 1914 fue origen de importantes cambios cualitativos en la organización sistemática, sobre todo en Argentina, Brasil, México, Chile y Uruguay. Hubo también importantes modificaciones del funcionamiento sistémico en otras partes.

Con pocas excepciones, parece que las élites gobernantes de la región se entusiasmaron con los beneficios de lo que ellas percibían como modernización, una modernización que, habida cuenta de los vastos recursos nuevos que proporcionaba el proceso, en esencia se autofinanciaba. De hecho, la prosperidad de que gozaban las élites y las clases medias en el gobierno y el mundo de los negocios no podía hacer más que validar esta unión con la economía mundial y reforzar la política de compromiso con ella. La legitimación del nuevo orden, en la medida en que se buscara, nacía de otras dos cosas importadas de Europa: el liberalismo y el positivismo. Para los habitantes de la región del Río de la Plata, que estaba poco poblada y donde la modernización asumió formas capitalistas *ab initio*, las nuevas normas se presentaron como las propias de la «civilización», contrastando con la «barbarie» del gobierno del hombre fuerte y un bajo nivel de autosuficiencia económica regional. Allí, la actitud predominante la expresó Alberdi al afirmar que «gobernar es poblar», y las crecientes oleadas de colonización basada en el comercio que abrió la Pampa y territorios situados más allá casi se convirtieron en la misión central del gobierno. En Brasil, el lema «orden y progreso» adornaba la bandera de la nación y el Estado se impuso a sí mismo la tarea de fomentar ambas cosas, con un entusiasmo que incluso le empujó a embarcarse en un intervencionismo moderado. En otras partes, como en las tierras altas y más densamente pobladas de Guatemala, Ecuador, México y Perú, las nuevas formas económicas recibían elogios de quienes deploraban por igual el supuesto feudalismo del imperio español y los elementos aún más arcaicos que tenían su origen en los tiempos precolombinos.

Sin embargo, no parece que, en la mayoría de los casos, los elogios fueran acompañados de una mayor inclinación a alterar las pautas de inversión social y las instituciones al objeto de que los beneficios de la modernización llegasen a segmentos mucho más amplios de la población. Con mayor frecuencia, el comportamiento social favorecido era un creciente cosmopolitismo de los estratos elitistas de la sociedad, especialmente en relación con las preferencias de consumo. Y, en general, el ambiente institucional de los núcleos coloniales continuó siendo relativamente poco propicio a la difusión de nuevas ideas y costumbres comerciales, incluso allí donde, en principio, eran objeto de admiración. En gran parte del continente, hasta en México, donde durante el porfiriato el orden capitalista fue adoptado con un fervor que sólo en el último decenio fue mitigado por la cautela intervencionista, la asimilación de la sociedad tradicional y latifundista a los modos de producción capitalistas distaba mucho de ser completa.

Aquí y allá, a pesar de la mejora de las perspectivas materiales, los críticos sociales de la época señalaban las contradicciones en el esquema de desarrollo que predominaba, como hicieron, por ejemplo, González Prada en Perú o Molina Enríquez en México. Y en los países del Cono Sur, donde el carácter de la sociedad estaba mucho más impregnado de normas europeas, apareció un incipiente movimiento laboral que pedía reparación bajo las banderas del anarcosindicalismo y el socialismo, lo cual encontró eco en las organizaciones proletarias

