

## **Importaciones y modernización económica en América Latina durante la primera mitad del siglo XX. Las claves de un programa de investigación<sup>1</sup>**

Albert Carreras (UPF), César Yáñez (UB), André Hofman (CEPAL), Xavier Tafunell (UPF), Mauricio Folchi (U.CH y UPF) y Mar Rubio (UPF)

### 1. Motivación y antecedentes generales.

El estudio del crecimiento económico moderno se ha desarrollado espectacularmente durante las últimas décadas, y ha logrado obtener resultados cada vez más utilizables por la comunidad de investigadores económicos. Los trabajos de Maddison (1989, 1995, 2001 y 2003), que resumen y sistematizan la investigación de centenares de investigadores en todo el mundo, han permitido alcanzar resultados relevantes. Sin embargo, persiste el desconocimiento sobre la evolución económica de vastas áreas geográficas en la época contemporánea. Mientras que el área tradicional de la OCDE ha sido muy bien investigada, los países que no forman, o que no han formado, parte de la OCDE están rezagados en términos de información económica agregada (Hanson II, 1988 y 1991). Gracias a la información disponible, las causas del crecimiento pueden ser bien investigadas, pero las causas del fracaso o del atraso económico siguen aún en una considerable nebulosa que afecta enormemente a la formulación de las políticas económicas.

El problema es tanto más serio cuanto más alejadas geográfica y culturalmente del Centro están las sociedades infra estudiadas. Para el largo período de la historia contemporánea anterior a la era de la descolonización, la parte del mundo que más podría aportar a nuestro conocimiento del crecimiento económico y de los mecanismos que lo estimulan, y a la vez, la que menos estudiada está es América Latina y el Caribe. Durante más de 120 años (de 1820 a 1945), los países de América Latina y el Caribe constituyeron el segundo bloque más importante del mundo, tras Europa, en términos de número de naciones independientes. África y Asia estaban básicamente formadas por colonias de los grandes imperios europeos. La América Latina y el Caribe de los siglos XIX y XX es un verdadero laboratorio histórico a nuestra disposición para contrastar la validez de las teorías disponibles sobre el desarrollo y el crecimiento económicos.

En los últimos años, cuando se ha producido lo que se ha venido en denominar “la globalización”, y que los historiadores económicos preferimos denominar la

---

<sup>1</sup> La investigación que está detrás de este texto se ha financiado con recursos del Proyecto Importaciones y modernización económica de América Latina, 1890-1960 (BEC2003-00412 del Ministerio de Ciencia y Tecnología de España) y ha contado con la colaboración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

“segunda globalización”, La región latinoamericana ha cambiado su tradicional política económica cerrada y basada en modelos de crecimiento caracterizados como de industrialización substitutiva de importaciones (ISI). A finales de la década de 1970, y especialmente en la década siguiente, a raíz de la devastadora crisis de la deuda, el modelo ISI que había imperado entre 1950 y 1970, fue completamente cuestionado. América Latina y el Caribe optó entonces por un modelo de crecimiento alternativo, orientado a los mercados internacionales de bienes y de capitales. El resultado, tras el estrepitoso estancamiento de los años ochenta (la llamada "década perdida"), se esperaba que fuera muy positivo. En cambio, los problemas que han ido apareciendo, incluso en los países que han seguido más disciplinadamente las recomendaciones ortodoxas de las instituciones económicas internacionales, han sido decepcionantes. Los períodos de crecimiento han sido breves y han carecido de continuidad (Szmrecsányi and Bonilla, 2002; Easterly, 2001, CEPAL, 2002). Tras la oleada globalizadora de la década de los noventa, América Latina y el Caribe se encuentra ante unas expectativas económicas deprimidas. Mientras tanto, muchos países de Asia, antaño mucho más pobres que los latinoamericanos, han logrado industrializarse y competir brillantemente en los mercados mundiales. Incluso, cuando han sufrido grandes crisis financieras como la de 1997, han reaccionado mucho mejor que Latinoamérica. América Latina y el Caribe se enfrenta ahora a la perplejidad de definir si debe recuperar su tradición exportadora de alimentos y materias primas, o bien internacionalizarse sobre otras bases. Unas exportaciones excesivamente dependientes de productos intensivos en recursos naturales aparecen como muy poco adecuadas para generar las externalidades económicas e institucionales necesarias para el crecimiento económico (Rodríguez y Sachs, 1999; Acemoglu y Zilibotti, 2001; Boix y Garicano, 2002). El mismo concepto de internacionalización oscila entre ser el problema y ser la solución. Resulta comprensible que todos los actores implicados en la gestión económica de la región se vuelquen hacia la historia buscando lecciones del pasado. Sin más y mejores datos sobre el pasado económico, las recomendaciones de política económica adquieren un tinte fuertemente ideológico, que imposibilita un debate pausado y sereno sobre las mismas. El retraso en obtener datos relevantes sobre la trayectoria histórica está guiando el debate, a falta de otra evidencia, hacia explicaciones basadas en el determinismo geográfico y climático (Gallup, Sachs y Mellinger, 1999; Masters y McMillan, 2001; Sachs, 2001), que parecían estar descartadas desde hacía tiempo. La simple distancia de América Latina y el Caribe respecto al mundo más desarrollado se ha vuelto a investigar como explicación del fracaso económico en las globalizaciones (Frankel y Romer, 1999; Estevedeordal, Frantz y Taylor, 2002). Han aparecido explicaciones político-institucionales (Engerman y Sokoloff, 2000) o, vinculadas a la anterior, revalorizaciones del peso de la herencia colonial (Acemoglu, Jonson y Robinson, 2001). El debate continúa con investigaciones que subrayan el papel de las instituciones (Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004).

Sabemos con certeza que Latinoamérica participó muy activamente en la primera globalización, y, en cambio, sabemos muy poco sobre el resultado de tal participación. La investigación ha avanzado mucho respecto a los grandes países como Brasil, México y Argentina, y también sobre algunos países de medianas dimensiones como Colombia, Chile, Perú y Venezuela, y uno pequeño como Uruguay. Para todos ellos disponemos ya de estimaciones del PIB, al menos desde 1900, aunque no siempre son suficientemente sólidas o suficientemente comparables. Para el resto subsiste el desconocimiento sobre cómo afectó la creciente integración en la economía internacional hasta 1913. Los datos disponibles para el período conocido como de “transguerras” (1914-1945) son mejores, pero adolecen de diversas limitaciones: 1) las estimaciones del PIB son difícilmente comparables pues han sido realizadas con procedimientos específicos para cada país; 2) no existen para todo el período, ni tampoco existen para todos los países; y 3) suelen ser incompletas. Todas estas limitaciones se fueron superando en la segunda posguerra mundial cuando el sistema de contabilidad nacional de Naciones Unidas se fue imponiendo. El liderazgo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) fue decisivo al respecto, de modo que a partir de 1948, aproximadamente, disponemos ya de buenos datos comparables para todos los países de América Latina y el Caribe (CEPAL, 1951 y CEPAL, 1978).

En este proyecto nos planteamos una hipótesis que debería clarificar las cuestiones suscitadas por el desempeño económico a largo plazo de la región. En la América Latina y el Caribe de la primera globalización, las oportunidades de crecer estaban igualmente repartidas entre los países grandes y pequeños, y entre los países tropicales y los templados. La “lotería de los recursos naturales” (como ha sido denominada en la literatura) podía caer en cualquier parte y el mercado de referencia era el mundial. En estas circunstancias, no importaba que la economía doméstica fuera grande (como Brasil) o pequeña (como El Salvador). Todos tenían la misma probabilidad de crecer y enriquecerse. En cambio, con la ruptura de la economía internacional que implicó el colapso de los mecanismos de convergencia de rentas (mediante el comercio o mediante la movilidad de los factores), las oportunidades de progresar en un mundo cada vez menos globalizado y más cerrado al comercio internacional, dejaban de estar uniformemente repartidas: tenían más boletos de la lotería los países grandes, con mercados domésticos que podrían sostener políticas de ISI, que los países pequeños, demasiado dependientes de los mercados internacionales. Los países pequeños, independientemente de las políticas que adoptaran, tuvieron cada vez peores resultados a medida que se cerraron los mercados internacionales. Los países grandes soportaron mejor este cierre. Para comprobar esta hipótesis es indispensable disponer de indicadores de desempeño económico comparables para todos (o la inmensa mayoría) de países de América Latina y el Caribe. Nuestro proyecto generará estos indicadores y nos permitirá dilucidar –al menos provisionalmente- si es verdad que los países pequeños sufrieron más el cierre de la economía internacional que los grandes. También nos permitirá contrastar nuestra hipótesis contra las

alternativas ya mencionadas (clima, distancia, instituciones, pasado colonial) u otras (fragmentación política, inestabilidad política, corrupción, etc.). Todo esto tiene importantes consecuencias en términos de evaluación y diseño de políticas. Ahora no vamos a profundizar en esta dirección, pero sólo mencionaremos la importancia de los acuerdos comerciales y económicos con las áreas económicas más avanzadas; la importancia de los acuerdos de cooperación regional; la importancia de una correcta definición de lo que es cooperación para el desarrollo; la importancia de las organizaciones económicas internacionales, y un largo etcétera.

Nosotros no estamos en condiciones de proponer inmediatamente una estimación sistemática de la contabilidad nacional histórica para cada país y para períodos largos. Sabemos que la reconstrucción histórica del PIB es una tarea muy ardua, que consume muchos años de trabajo de un solo individuo si ya se ha realizado mucha investigación de base, o muchos años de un equipo numeroso si la investigación de base no existe. No vamos a seguir inmediatamente este camino, aunque sí que tenemos muy en cuenta que la investigación que vamos a realizar debe poder encajar en los esfuerzos de la comunidad académica para alcanzar estimaciones del PIB. Tampoco estamos en condiciones de seguir en la dirección que propone Williamson (1999). La recopilación de series de salarios no cualificados, salarios cualificados y renta de la tierra, es una línea tan atractiva como trabajosa. Difícilmente se obtienen resultados si no es partiendo de la realización de monografías locales. Hace falta una red internacional de grandes dimensiones para plantearse este objetivo –e incluso en este caso poco es lo que se puede hacer si no es aprovechando trabajo ya realizado-. Nosotros optamos por una estrategia que permita obtener resultados muy significativos sin tener que esperar décadas. Para ello apostamos muy fuerte por la utilización de las mejores estadísticas disponibles en la época contemporánea: las Estadísticas del Comercio Exterior (ECE). Las vamos a utilizar desde el ángulo de las importaciones porque han sido infra estudiadas y porque encierran datos que pueden darnos la clave de la medición de la modernización económica latinoamericana.

## 2. Nuestra estrategia investigadora: el estudio de las importaciones en América Latina

Los estudios de historia económica de América Latina han incidido desde sus inicios en el análisis de las variables del comercio internacional. La opción exportadora de la región desde los tiempos coloniales ha provocado entre los especialistas un permanente interés por el estudio de las exportaciones. Esto se pone de manifiesto en la abundante bibliografía sobre el tema, la cual ha sido recogida sistemáticamente en las principales obras de síntesis y las

compilaciones fundamentales que se han escrito hasta ahora.<sup>2</sup> El enfoque exportador de los estudios de historia económica latinoamericana se pone también de manifiesto en los libros de síntesis de publicación relativamente reciente y que conservan toda su vigencia.<sup>3</sup> Actualizando los enfoques sobre economías exportadoras, la última obra colectiva de gran impacto son los tres volúmenes publicados por E. Cárdenas, J.A. Ocampo y R. Thorp (2000), cuya síntesis de todo ello puede consultarse en Thorp (2001). Existen, además, obras de referencia sobre la historia exportadora de casi todos los países de América Latina, al igual que de los principales productos de exportación, pero no es el caso referirlos en esta oportunidad.

Las obras mencionadas analizan la inserción de las economías latinoamericanas en la economía mundial mediante la exportación de productos primarios y los capitales que en las distintas etapas fluyeron hacia la región. La historiografía económica latinoamericanista ha estado obsesionada, por buenas razones, en la trayectoria exportadora de las economías de la región. Durante el largo siglo XIX (hasta 1913), las exportaciones eran la base de la actividad económica de cada país. Con ellas se obtenían los recursos que permitían comprar al exterior prácticamente todos los bienes de consumo algo sofisticados —e incluso los alimentos y muchas primeras materias—. Entre 1914 y 1945, las etapas de cierre de la economía internacional forzaron a muchas economías de América Latina y del Caribe a substituir parte de sus importaciones ante la imposibilidad de obtenerlas (como durante las guerras mundiales) o ante la necesidad de ajustar sus importaciones a un nivel de exportaciones más reducido (como ocurriera durante la depresión de los años treinta). Después de 1945, las decisiones de política comercial exterior fueron virando a un fomento consciente de la substitución de importaciones.

El desafío mayor afrontado por la historiografía ha sido el estudio de la capacidad de las exportaciones para generar un crecimiento económico suficientemente rápido como para impulsar la convergencia de las economías latinoamericanas con las de los países industrializados. En esa línea, las prioridades de los investigadores han sido el estudio de la balanza comercial y su impacto sobre la balanza por cuenta corriente de los países de la región, y el cálculo de la evolución de los términos de intercambio y la capacidad de compra

---

<sup>2</sup> Son de especial interés al respecto obras ya clásicas como las publicadas para el periodo contemporáneo (desde 1870 en adelante) en Leslie Bethell, ed. (1986-1994). En este conjunto son indispensables los artículos escritos por W. Glade, "América latina y la economía mundial, 1870-1914"; R. Thorp, "América Latina y la economía internacional desde la primera guerra mundial hasta la depresión mundial" —ambas del vol. 7—; V. Bulmer-Thomas, "Las economías latinoamericanas, 1929-1939"; R. Thorp, "Las economías latinoamericanas, 1939- c.1950"; y R. French-Davis, O. Muñoz y J. G. Palma, "Las economías latinoamericanas, 1950-1990". Resultan de especial interés en esta obra los "Ensayos Bibliográficos" que acompañan cada uno de los artículos, los cuales fueron actualizados en su versión en español de la editorial Crítica, Barcelona, 1991 y 1994.

<sup>3</sup> Bulmer-Thomas (1994) Thorp (1998). También es omnipresente en dos obras colectivas recientes: Haber, ed., 1997; y Coatsworth y Taylor, eds., 1998.

de las exportaciones. La conclusión más consensuada en las obras señaladas es que las economías de América Latina y del Caribe han sufrido las consecuencias negativas de los shocks externos por la vía de la contracción del comercio internacional en las épocas de crisis internacionales y las consecuencias también negativas de los ciclos de productos, resultado del agotamiento de los recursos naturales sobreexplotados, de los cambios en las pautas de consumo en los países importadores de productos latinoamericanos, de las innovaciones tecnológicas substitutivas y de las mejoras en la productividad en regiones competidoras. Consecuencia de ello es que el dinamismo del comercio internacional no ha sido suficiente para impulsar un crecimiento económico que diera lugar a la anhelada convergencia.

En este contexto, no nos debe extrañar que las importaciones latinoamericanas hayan merecido mucha menos atención que las exportaciones. La bibliografía específica sobre importaciones no existe y quienes se han preocupado de ellas las han entendido como un paso metodológico destinado al estudio de las balanzas comerciales, al cálculo de los términos de intercambio y al poder de compra de las exportaciones. Este déficit es muy claro para el período anterior a la época de la sustitución de importaciones, mejorando en parte para la época posterior a 1950, cuando las importaciones de energía, bienes intermedios y de capital pasan a ser una pieza clave para el éxito de las políticas industrializadoras. Un buen ejemplo de esta afirmación se puede apreciar en el reciente texto de Héctor Pérez Brignoli sobre Centroamérica:

«With the sustained export boom every country was able to have at its disposal a permanent and constant abundance of import goods. Non-durable consumer goods were those in most demand and this changed very little until the 1950s. The feeble importance of raw materials and intermediate goods is a clear indication that the effect of "import substitution", which can be observed from earliest times in countries like Argentina, Brazil and Colombia, does not occur in Central America until after the period under discussion. In other words, during the early part of the Twentieth century there was little economic diversification in Central America». ("The Economies of Central America, 1860-1940", en E. Cárdenas, J.A. Ocampo y R. Thorp (2000), pp. 101-102.)

El estudio de las importaciones gana relevancia en la etapa de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones. Una visión general del problema se puede ver en el artículo de R. French-Davis, Ó. Muñoz y J.G. Palma antes citado y en la "Introduction" de E. Cárdenas, J.A. Ocampo y R. Thorp al tercer volumen de su obra colectiva. Un resumen difícilmente mejorable es el que ofrecen Thorp (1992) y Cardoso y Fishlow (1992). En síntesis, el consenso de los expertos alcanza a decir que la estrategia de crecimiento basado en la ISI requirió cada vez de un volumen mayor de importaciones de energía y de bienes de capital, que fueron cada vez más difíciles de obtener sin recurrir a un manejo de la política económica que indujo importantes desequilibrios externos sobre las economías latinoamericanas, causantes en último término de niveles elevadísimos de inflación que mermaron el crecimiento y debilitaron la capacidad de consumo y los niveles de vida de la población. El hecho es que las altas tasas arancelarias sumadas al manejo arbitrario de los

tipos de cambio y a las medidas para-arancelarias desincentivaron las exportaciones y provocaron un déficit externo estructural que terminó pasando factura a la industrialización y al crecimiento económico. En todo caso, buena parte de estas hipótesis se enfrentan a un problema añadido resultado de la carencia de información estadística abundante y de calidad, tanto en lo que hace a las cifras del comercio exterior como a las contabilidades nacionales, lo que dificulta y entorpece el análisis, tal como ha quedado dicho anteriormente.

Nuestro interés es intervenir en este punto del debate, arrancando desde el estudio sistemático de las importaciones latinoamericanas. Por ello apostamos por la utilización de las estadísticas de comercio exterior. Las vamos a utilizar desde el ángulo de las importaciones porque encierran datos que pueden darnos la clave de la medición de la modernización económica latinoamericana, a la vez que ayudarnos a elaborar un tipo de información estadística indispensable para la reconstrucción de las cuentas nacionales.

Nosotros proponemos un aprovechamiento sistemático de los datos de importaciones de las estadísticas de comercio exterior, convencidos de que ha sido un camino muy productivo para todos los países que han tratado de reconstruir sus contabilidades nacionales históricas. Lo será tanto más cuanto más pequeñas y orientadas a la exportación sean las economías. Pero incluso para los grandes países de América Latina y del Caribe las estadísticas de comercio exterior serán enormemente útiles para conocer su grado de capitalización y la evolución del consumo privado. Porque, con todos sus defectos, estos datos son un registro de actividad económica de una calidad difícilmente mejorable, en la época anterior a la sistematización de las cuentas nacionales en la segunda mitad del siglo XX. Con esta base estadística es posible efectuar buenas estimaciones del consumo privado y de la inversión total. Esta última puede derivarse sin mayor dificultad de las importaciones de bienes de capital, dado que los países de América Latina y del Caribe importaron casi toda la maquinaria, herramientas y material de transporte con que se equiparon, incluso en los años 1940, cuando se decantaron decididamente hacia el modelo ISI<sup>4</sup>; y las importaciones de cemento, aún cuando sus sustitución fue temprana en algunos países, es un indicador indispensable para calcular su consumo aparente y conocer la evolución del sector de la construcción. La información seriada sobre importaciones de este tipo de bienes consiente una reconstrucción del desarrollo del equipo industrial, el del capital de las industrias y servicios de red y de la construcción de viviendas e infraestructuras.

En cuanto a la estimación del otro componente esencial del gasto, partimos del supuesto que las importaciones de bienes de consumo duradero reflejan tan bien el curso del consumo privado como lo hicieron las importaciones de productos coloniales en los países europeos durante la revolución industrial.<sup>5</sup> En

---

<sup>4</sup> Díaz Alejandro (1984).

<sup>5</sup> Mokyr (1988); Clark, Hubert and Lindert, (1995).

ambos casos constituyeron, a lo largo de décadas, bienes superiores que no podían ser producidos domésticamente. De ahí que sus importaciones retraten los niveles de consumo privado dentro de márgenes bastante acotados y siempre fácilmente comparables entre países. Nuestra hipótesis es que los países latinoamericanos importaban en su totalidad una amplia gama de bienes de consumo duraderos, por lo que una recolección sistemática de estas importaciones podría ofrecernos un buen indicador de los niveles de consumo existentes en la región. En la versión más optimista, nuestra investigación aspira a reunir información sobre productos tales como relojes, máquinas de escribir, máquinas de coser, neveras, ventiladores, gramófonos, fonógrafos, discos de música, pianos, instrumentos musicales diversos, velocípedos y bicicletas, motocicletas y automóviles, en un inventario que se modifica según cambia el nivel de renta y se producen cambios tecnológicos de alcance mundial.

Por último, con la información de las importaciones de carbón y petróleo, complementada con los datos de producción (y exportación cuando corresponda) de estos recursos energéticos y de hidroelectricidad, será posible determinar el consumo aparente de energía. En ausencia de datos de PIB, éste permite detectar la utilización de tecnologías modernas en la agricultura y la industria, en los transportes, en el consumo doméstico, en los servicios avanzados, etc. Se trata de un índice excelente para medir la modernización económica, es decir, algo más que la "industrialización" y algo menos que el "crecimiento económico moderno". Ciertamente, estará sesgado por las diferencias en la dotación de recursos energéticos domésticos, que se deberán tener siempre en cuenta, pero también es cierto que la trayectoria temporal y la trayectoria comparada del consumo aparente de energías comerciales será del mayor interés, especialmente en ausencia de mejores datos. En nuestro programa investigador tendrán la función de proporcionar unos primeros resultados significativos.

### 3. Una investigación de cobertura regional

La investigación que estamos poniendo en marcha se orienta hacia una cobertura regional lo más amplia posible, solamente limitada por la existencia y la calidad de las fuentes. Convencidos como estamos de que las estadísticas de comercio exterior anteriores a 1950, con muy pocas excepciones, son una fuente de información extraordinaria por su calidad, continuidad y detallada cobertura de productos, nos proponemos estudiar en forma sistemática las importaciones de bienes de capital, de bienes de consumo duradero y minerales energéticos fósiles de un conjunto amplio de países latinoamericanos y del Caribe. Existen tres alternativas posibles para determinar las cantidades y valores de los bienes importados por los países objeto de estudio. La primera consiste en la explotación sistemática de las estadísticas de comercio de los propios países latinoamericanos. Una segunda radica en la explotación de las estadísticas comerciales de los países que proveen los productos. Existe una



tercera posibilidad: combinar ambos grupos de estadísticas. La investigación que proponemos se inclina por esta última opción.

El ejercicio desarrollado sobre el año 1925, ha permitido conocer las características de las estadísticas de importaciones de al menos 16 países de toda la región: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, México, Nicaragua, Perú, República Dominicana y Uruguay. Habiendo podido en cada caso analizar una a una las partidas arancelarias aparecidas en sus publicaciones oficiales de comercio exterior. La cobertura es amplia, pero no completa. Se cubre una proporción por encima del 80 por 100 de las importaciones regionales. Si se quiere avanzar hacia una cobertura mayor, al menos para el año 1925, es necesario recurrir a las estadísticas de los países exportadores.

Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania (G-3), en el periodo que estudiamos, tiene una muy alta representación en el comercio de importaciones de América Latina y el Caribe. La cobertura de estos tres países en las importaciones latinoamericanas llega a una proporción que está por encima de los dos tercios y en algunos renglones del arancel que estudiamos su cobertura llega casi al 100 por 100. Ésta es todavía mayor si estudiamos el G-5, que junto con los anteriores incluye a Francia y Bélgica, importantes en algunos productos específicos. Excepcionalmente, el estudio de productos específicos puede necesitar la incorporación de otros países industrializados al análisis, como es el caso de los relojes que reclaman el uso ineludible de Suiza.

Junto a lo anterior, las estadísticas de exportaciones de Estados Unidos, como mínimo, tienen la cualidad de recoger exhaustivamente la totalidad de su comercio, con lo cual se tiene información para todos los países que realizaban importaciones desde allí. Con el factor adicional de que Estados Unidos en 1925 abarcaba un espectro muy grande de productos de exportación, resultado de su expansión comercial desde la Primera Guerra Mundial, siendo el proveedor casi exclusivo de algunos de ellos, como podía ocurrir con los automóviles. Gran Bretaña y Alemania, teniendo unas estadísticas de comercio exterior de alta calidad, no cumple con la condición de registrar país por país todas sus exportaciones. A partir de cierto nivel de exportaciones hacia abajo, ambos países agregan los datos, con lo cual el comercio con las pequeñas economías de América Latina y el Caribe no tienen un registro completo en las partidas arancelarias. De cualquier forma, el G-3 (y más aún el G-5) ofrece una información que por un lado sirve de contraste a la calidad de las estadísticas de América Latina y el Caribe, al tiempo que por otro, completa el número de países de los que se puede conocer sus importaciones. La lista anterior se completa con Honduras, Panamá, Paraguay y Venezuela, con lo que se puede estudiar el comercio de importaciones de 20 países de América Latina y el Caribe.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Consta que en el caso de Panamá no se publicaron Estadísticas de Comercio Exterior hasta la década de 1950, cuando se diferencia la gestión del Canal de la del resto del país.

A los argumentos anteriores, se suma el hecho de que las series del G-3 y G-5 están disponibles para un periodo más largo que las estadísticas de comercio exterior de América Latina y el Caribe. No todos los países latinoamericanos publicaron en sus estadísticas de comercio exterior un detalle completo de productos antes de 1910. Por lo cual, cuánto más se retrocede en el tiempo y se va a etapas tempranas, la importancia del G-3 para nuestra investigación crece. Para las últimas décadas del siglo XIX, las estadísticas del G-3 serán indispensable para mantener la cobertura de países que se ha conseguido para 1925 (con la excepción de Panamá).

Por último, el uso de las estadísticas de G3 puede llegar a tener la enorme ventaja de ahorrar los complejos problemas derivados del tratamiento de un conjunto tan heterogéneo y numeroso de estadísticas nacionales como el que, de depender sólo de las estadísticas de los países latinoamericanos, habría que manejar, además de salvar las lagunas que en ocasiones éstas presentan.<sup>7</sup>

#### 4. El contraste de las fuentes: un ejercicio satisfactorio para 1925

Una de las preocupaciones permanentes de los investigadores del comercio exterior latinoamericano es la calidad de la información disponible. José Antonio Ocampo detectó hace tiempo este problema y en su obra sobre Colombia y la economía mundial como en su artículo precedente, recurrió a la información comercial de los grandes socios comerciales de Colombia (Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania y Francia) para completar o corregir la información estadística colombiana de 1830 a 1913.<sup>8</sup> Este mismo camino han seguido unos pocos autores antes y después de Ocampo. El precedente más renombrado y que se encuentra citado en todas las obras de referencia sobre la economía latinoamericana es el de A. Fishlow, quien trabajando sobre la industrialización brasileña ha recurrido sistemáticamente a las fuentes de los socios comerciales para determinar el monto de sus importaciones en el periodo de sustitución de importaciones.<sup>9</sup>

La experiencia de utilizar las estadísticas de los grandes socios comerciales de los países latinoamericanos, en todo caso, está en ciernes. Hay pocos precedentes de publicaciones sobre la materia que enfrenten toda la complejidad metodológica que el desafío supone. Probablemente la obra que más ha influido es la de Platt, particularmente escéptico acerca de la calidad de las cifras de exportación desde los países industrializados hacia los

---

<sup>7</sup> Allen & Ely (1953). La historiografía también llama la atención sobre los defectos de las estadísticas de exportación del G-3 y el G-5, al respecto véase Platt (1971); Federico y Tena (1991); y Tena (1992).

<sup>8</sup> Ocampo (1980 y 1984).

<sup>9</sup> Fishlow (1972 y 1973).

latinoamericanos.<sup>10</sup> A pesar de ese escepticismo, los últimos avances sobre la materia son halagüeños, especialmente el recentísimo trabajo de S. Kuntz Ficker, que consigue reconstruir la balanza de comercio mexicana con cifras de los cuatros socios principales.<sup>11</sup> El ejercicio, de gran calidad, está inspirado en la reevaluación, netamente positiva, que Tena y Federico y Tena ha realizado de la comparabilidad y coherencia de las ECE de los países desarrollados y en desarrollo (como los de América Latina y el Caribe). Nosotros partimos de sus conclusiones para adentrarnos en el territorio de la utilización contrastada de las ECE de los países más avanzados y de los países latinoamericanos.<sup>12</sup> No centraremos nuestra atención, por ahora, en las magnitudes agregadas del comercio sino en algunas partidas de las importaciones.

A continuación presentaremos nuestras primeras conclusiones metodológicas, sobre la base del manejo masivo de datos para el año 1925. Se justifica el haber elegido este año por varios motivos: en primer lugar, las primeras series publicadas por la CEPAL en 1951 arrancan mayoritariamente en el 1925, lo que facilita nuestro análisis y contraste;<sup>13</sup> en segundo lugar, en el año 1925 el comercio internacional no está afectado por las consecuencias de los choques externos de la época: la Primera Guerra Mundial antes y la Gran Depresión de los treinta después; y, en tercer lugar, el equipo de investigadores disponía de acceso en las bibliotecas de la Universidad de Barcelona y la Universidad Pompeu Fabra de abundantes fuentes primarias de Estadísticas de Comercio Exterior latinoamericanas y del G-5 para ese año y los adyacentes.<sup>14</sup>

#### 4.1 Las exportaciones del G3 y G5 en el espejo de las importaciones de Latinoamérica y el Caribe

El ejercicio de comparar las estadísticas de comercio exterior del G-3 y G-5 con las respectivas estadísticas de los países de Latinoamérica ofrece resultados más que aceptables. Las advertencias sobre lo contrario que existen en la bibliografía, no parecen justificables a la luz de los resultados iniciales de nuestra investigación. Las cifras agregadas de exportaciones del G3 y G5 hacia

---

<sup>10</sup> Platt (1971)

<sup>11</sup> Kuntz Fisher (2002).

<sup>12</sup> Tena (1992) y Federico y Tena (1991).

<sup>13</sup> CEPAL (1951).

<sup>14</sup> Se da el caso que en Barcelona se han ido concentrando abundantes recursos bibliográficos de temática latinoamericanista, como reflejo de la tradicional orientación comercial de la plaza barcelonesa, reforzada en el sentido exportador a raíz de la pérdida española de sus últimas colonias antillanas (1898). Los industriales textiles catalanes hicieron todos los esfuerzos posibles por penetrar en los mercados latinoamericanos, donde creían poder disponer de una ventaja lingüística que hubiera debido permitirles alcanzar algunos resultados. En diversas colecciones bibliográficas barcelonesas ha quedado el reflejo de esta convicción, concretado en un afán de recopilación de miles de libros, muchos de los cuales consisten en estadísticas comerciales y anuarios estadísticos. Estos fondos constituidos por la biblioteca de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona y la Casa de América en Barcelona, se conservan en la Universidad Pompeu Fabra y la Universidad de Barcelona, respectivamente.

América Latina coinciden en una alta proporción, por encima del 90 por 100 en la mayoría de los casos, con la cifra agregada que obtiene de sumar las importaciones de América Latina y el Caribe procedentes del G3 y G5.

La calidad de las estadísticas de comercio exterior parecen estar fuera de duda y esto es debido a razones fiscales. La debilidad institucional de los Estados hacía que una parte importante de los ingresos públicos estuviera atado a los rendimientos de las aduanas, razón más que suficiente para seguir de cerca la evolución de las tarifas arancelarias e incentivar el registro minucioso de los movimientos comerciales a través de las aduanas. En esto, los países de América Latina y el Caribe no estaban menos interesados que los países industrializados, por lo que no sería equivocado avanzar la idea de que el primer segmento de la administración que se modernizó, fue el relacionado con el control y registro del comercio internacional. Además, durante el siglo XIX e inicios del XX, el debate de política económica en todos los países pasaba por el tratamiento que se debía dar al comercio internacional. La cuestión en torno al liberalismo o al proteccionismo dividía a los responsables de política económica tanto como a los agentes económicos, lo que ponía a las aduanas bajo la atenta mirada de políticos y empresarios.

La evaluación positiva que se extrae de la visión agregada de los datos, no se puede generalizar a todos los extremos. La comparación país a país para cada uno de los renglones de los aranceles no es tan buena como en la versión agregada regional. En esto influyen varios factores a los que aludiremos más adelante, como el comercio de tránsito y el precio registrado en las estadísticas. Aquí solamente queremos poner el acento en las condiciones estructurales propias de las estadísticas de comercio exterior y que pueden desvirtuar las comparaciones. En este sentido, a nuestras fuentes le afectan dos condiciones: la que se refiere a la heterogeneidad con que cada país clasificaba de las partidas arancelarias en 1925 y los problemas que surgen de las diferencias con la que cada país incorpora los nuevos productos en el comercio internacional a las estadísticas.

Efectivamente, las partidas arancelarias sobre la que organiza el registro estadístico no son siempre coincidentes, lo que hace difícil la comparación entre países. Esta diferencia observada no enfrenta las estadísticas del G3 o G5 con las de los países de América Latina y el Caribe, sino que es una dificultad que atañe a cualquier comparación entre países. Algunos ejemplos ilustrativos pueden ayudar a comprender este problema. Es lo que ocurre con el registro de los combustibles fósiles como el carbón y el petróleo, puesto que no todos los países distinguen entre las calidades de los productos, siendo lo más habitual que los países latinoamericanos no distinguieran el “coke” de los otros tipos de carbón, ni diferenciaran determinados tipos de combustible derivado del petróleo (nafta o gasóleo) registrando una o muy pocas categorías de combustible

obtenido del petróleo.<sup>15</sup> También ocurre con productos que podrían parecer más homogéneos, como el caso de los automóviles, en los que no todos los países latinoamericanos diferencian entre sus importaciones de automóviles completos, los automóviles más sus partes y repuestos, camiones, tractores o buses y autobuses.

El segundo problema está estrechamente relacionado con la difusión del consumo de productos de última generación tecnológica. En las primeras décadas del siglo XX, el proceso de innovación y difusión tecnológico ya había alcanzado una madurez que explicaba la aparición constante de nuevos productos de consumo y nuevos materiales intermedios. Pero las administraciones encargadas de la elaboración de las estadísticas no tenían la misma agilidad como para registrar “en el acto” la aparición de nuevos productos en el comercio internacional, dando lugar a que los nuevos productos queden registrados entre las antiguas categorías del arancel.

De ambas situaciones se puede huir recurriendo sistemáticamente a las fuentes del G-3 o G-5, que cumplen con un criterio de mayor homogeneidad en el registro de sus exportaciones y mayor agilidad para incorporar a sus partidas arancelarias por productos de última generación.<sup>16</sup>

#### 4.2. Pesos, cantidades o valores: una solución pragmática

Otro criterio que marca diferencias entre las estadísticas de comercio exterior de los diferentes países que estudiamos, es la unidad de medida o valor en el que se registraron las unidades de productos comerciadas.

La norma general es que el registro exprese el valor de las mercancías intercambiadas en moneda del propio país, con las excepciones de Argentina (que registra valores en “pesos oro”) y la República Dominicana (que lo hace en dólares norteamericanos), lo que obliga a unificar los valores mediante la conversión a una única moneda, de lo que hablaremos más adelante. Sin embargo, el problema no se resuelve del todo en esa instancia, puesto que algunos países pueden estar utilizando valor CIF y otros valores FOB, más una tercera opción que es consignar valores de avalúo arancelario asignados previamente por la autoridad económica del país con el objeto de evitar el fraude

---

<sup>15</sup> El método para agregar combustibles distintos es calcular su valor energético, expresado en cualquier unidad (calorías, BTU, julios, o cualquier equivalencia entre productos, como por ejemplo, “toneladas equivalentes de petróleo). En el caso del carbón, la inexistencia de especificación entre las distintas variedades (lignito, hulla y antracita) limita seriamente la posibilidad de hacer una estimación precisa de las unidades energéticas importadas o consumidas. El problema se reproduce en el caso de agregación mediante precios.

<sup>16</sup> Esta preferencia por las estadísticas del G-3 o G-5, en ningún caso descalifica a las cifras que aportan los países de América Latina y el Caribe, las que en general son más que aceptables, a los que se tendrá que recurrir indefectiblemente cuando la información de Inglaterra y Alemania omita su comercio de bajo volumen con los pequeños países de la región.

en el pago de impuestos a la importación, lo que vendría a ser una modalidad de precios FOB.

El efecto para las comparaciones que buscamos refrendar, en el caso de tratarse de precios en origen (FOB, sean éstos de factura o declarados por el exportador) en las exportaciones y de precios en el puerto de llegada para las importaciones (CIF), es que las primeras no considerarían los costes de transportes y seguros, que difieren según se trate de la distancia entre el país exportador y el importador, provocando una diferencia positiva a favor de los precios de importación.

Una alternativa que podría servir para comparar las exportaciones del G-3 o G-5 con las importaciones de América Latina y el Caribe, es el registro en unidades de peso o volumen, cualquiera sea la unidad, puesto que sería sencillo hacer las conversiones oportunas (no obstante, aquí también hay disparidades entre el registro de los exportadores que pueden deberse a pérdidas en ruta, el retraso, la reexportación, o una desigual clasificación de las mercancías). Sin embargo, no todos los productos están registrados según su peso o volumen. En el caso de los bienes de consumo duradero, por ejemplo, los relojes y los automóviles se suelen expresar en unidades sin referencia alguna a su peso. Algo similar ocurre con algunos de los productos que hemos considerado en los bienes de capital, como puede ser el caso del registro de locomotoras para ferrocarriles por unidades.

En el caso de la energía, el carbón y todas sus variedades son siempre expresadas en unidades de peso, pero en el caso de los productos petroleros, hay ocasiones en que la cantidad es registrada en unidades de peso (kilos o toneladas) y otros en los que son expresados en unidades de volumen (galones y litros).

Con los rasgos expuestos en los párrafos anteriores, hemos decidido asumir el criterio de comparar exportaciones del G-3 o G-5 e importaciones de América Latina y el Caribe según los precios consignados en las estadísticas de comercio exterior de cada país, transformados a dólares de Estados Unidos de 1925. (Los combustibles, excepcionalmente, se han podido comparar tanto en valores monetarios como físicos, aunque se ha considerado más fiables los datos expresados en unidades físicas.) La decisión tiene sus riesgos, por que los precios consignados en cada país no son directamente comparables, especialmente en el caso de tratarse de avalúos de aduana, pero los resultados obtenidos avalan la decisión.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Mar Rubio y Mauricio Folchi, "El consumo aparente de energía fósil en los países latinoamericanos hacia 1925: una propuesta metodológica a partir de las estadísticas de comercio exterior" presentación al II Congreso de Historia Económica Nacional de México; Xavier Tafunell y Albert Carreras, "Importaciones e inversión en América Latina en 1913 y 1925", presentación al II Congreso de Historia Económica Nacional de México; y César Yáñez, "Importaciones de bienes de consumo duradero en América Latina durante 1925. Una

### 4.3. Agregación en grandes partidas y estabilidad cambiaria

La investigación que llevamos a cabo para el año 1925 ha comenzado por el vaciado minucioso de determinados renglones del arancel de las estadísticas de importaciones de 16 países latinoamericanos,<sup>18</sup> procedentes de un G-5 formado por Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania, Francia y Bélgica (con incursiones puntuales sobre otros países europeos o americanos que pudieran ser importantes para algunos renglones del arancel o país en particular). A la vez se han recogido las exportaciones de los mismos renglones arancelarios del G-5 hacia todos los países de América Latina y el Caribe. Los renglones fueron seleccionados por cumplir con dos características: ser productos que se importaban en una alta o completa proporción por los países de América Latina y el Caribe, y por lo tanto resistentes a los primeros impulsos de la industria sustitutiva; y que pudieran incluirse entre los bienes de capital, los minerales energéticos fósiles o los bienes de consumo duradero.

El resultado es una enorme base de datos con importaciones y exportaciones que había que proceder a cruzar, con el objeto de comparar el grado de coincidencia entre las estadísticas de los importadores y los exportadores. Se partía de un altísimo nivel de desagregación y había llegar a indicadores que fueran representativos de las importaciones de bienes de capital, minerales energéticos fósiles y bienes de consumo duradero.

El camino que hemos decidido recorrer se basa en agregar partidas arancelarias con el objeto de eliminar las diferencias específicas que surgen en los niveles de máxima desagregación. Esto es especialmente importante en el caso de los bienes de capital, en los que se agregan material de transporte (ferroviario, automotor, naval y aéreo), maquinaria, todo tipo de materiales de hierro y acero, material eléctrico (inclusive el cobre) y el material de construcción (representado por el cemento). El agregado de las importaciones de cada país de América Latina y el Caribe ha sido comparado con el agregado de las exportaciones del G-3, dando resultados más que aceptables. Los que son todavía más coincidentes cuando se suman el total de importaciones latinoamericanas y el total de exportaciones del G-3.

Un camino similar se ha seguido en el caso de los productos energéticos fósiles, aunque se ha conservado la distinción entre carbón y petróleo (las agregaciones se hicieron en trono a estos dos productos), con el objeto de observar la difusión

---

aproximación desde el punto de vista de la renta y su distribución”, presentación al II Congreso de Historia Económica Nacional de México

<sup>18</sup> Los antes mencionados Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, México, Nicaragua, Perú, República Dominicana y Uruguay.

de nuevas tecnologías que acompañan la utilización de combustibles derivados del petróleo y la perduración de una fuente de energía que tendía a quedar obsoleta, como el carbón.

En el caso de los bienes de consumo duradero, la estrategia fue la inversa. Se trataba de buscar productos específicos que sirvieran de indicador indirecto del nivel de renta, bienes de consumo duraderos que fueran importados en su totalidad y que estuvieran registrados en las estadísticas de comercio exterior en forma homogénea. Las preferencias recayeron sobre los relojes y los automóviles, no sin antes registrar otros bienes tales como pianos, máquinas de escribir, electrodomésticos, máquinas de coser.

Una vez realizadas las agregaciones, el paso siguiente ha sido convertir todos los valores en dólares de 1925 según la tabla que se presenta más abajo. La estabilidad de los tipos de cambio del patrón oro instaurado en la segunda mitad de la década de los veinte y seguido disciplinadamente por los países latinoamericanos, facilita las conversiones monetarias entre el conjunto de países estudiados.

#### Tipos de cambio (unidades / dólar, libra, marco, franco belga y franco suizo)

	Moneda americana	unidades/ \$	unidades/ £	unidades/ RM	unidades/ FB	unidades/ FS
Argentina	<i>peso (oro)</i>	0,9648	4,6590	0,2296	0,0458	0,1865
Bolivia	<i>boliviano</i>	2,9078	14,0419	0,6921	0,1381	0,5621
Brasil	<i>milreis</i>	8,1967	39,5820	1,9508	0,3893	1,5844
Colombia	<i>peso</i>	1,0168	4,9100	0,2420	0,0483	0,1965
Costa Rica	<i>colón</i>	4,0000	19,3160	0,9520	0,1900	0,7732
Cuba	<i>peso</i>	1,0000	4,8290	0,2380	0,0475	0,1933
Chile	<i>peso</i>	2,7609	13,3324	0,6571	0,1311	0,5337
Ecuador	<i>sucre</i>	4,0000	19,3160	0,9520	0,1900	0,7732
El Salvador	<i>colón</i>	2,0101	9,7065	0,4784	0,0955	0,3885
Guatemala	<i>quetzal</i>	1,0000	4,8290	0,2380	0,0475	0,1933
Haití	<i>gourde</i>	5,0000	24,1450	1,1900	0,2375	0,9665
Honduras	<i>lempira</i>	2,0000	9,6580	0,4760	0,0950	0,3866
México	<i>peso</i>	2,0247	9,7773	0,4819	0,0962	0,3914
Nicaragua	<i>córdoba</i>	1,0100	4,8773	0,2404	0,0480	0,1952
Panamá	<i>balboa</i>	1,0000	4,8290	0,2380	0,0475	0,1933
Paraguay	<i>peso</i>	1,0944	5,2846	0,2605	0,0520	0,2115
Perú	<i>libra peruana</i>	0,2487	1,2009	0,0592	0,0118	0,0481
R. Dominicana	<i>dólar US</i>	1,0000	4,8290	0,2380	0,0475	0,1933
Uruguay	<i>peso</i>	1,0163	4,9075	0,2419	0,0483	0,1964
Venezuela	<i>bolívar</i>	5,1840	25,0337	1,2338	0,2462	1,0021

Fuente: U.S. Department of Commerce, *Commerce Yearbook 1926, vol. II: Foreign countries*, Washington, Government printing office, 1927



#### 4.4. El comercio de tránsito: un escollo a salvar

Llama la atención que cuando se comparan las importaciones de América Latina y el Caribe procedentes del G-3 o G-5, con las exportaciones de éstos hacia los países latinoamericanos, en su versión más agregada, las cifras tengan un alto nivel de coincidencia. Agregadamente, tanto los importadores como los exportadores registran bien el total de las mercancías del comercio internacional del año 1925. Sin embargo, esta correspondencia no se traslada de manera directa a las cifras del comercio entre cada país de América Latina y el Caribe y sus socios del G-3 o G-5. La explicación probablemente esté en el comercio de tránsito.

Hay suficiente evidencia para afirmar que existe comercio de reexportación de productos procedentes del G-3 o G-5 entre algunos países latinoamericanos. El ejemplo típico que destaca en todos los renglones de la estadística es Bolivia: invariablemente sus importaciones son menores en peso, volumen y valor que las exportaciones registradas hacia Bolivia en las grandes economías industriales, lo que deja huella en las estadísticas comerciales de Chile y Perú. Una parte difícil de precisar aún, por el avance de nuestra investigación, de las mercancías que salían de puertos del G-5 con destino a Bolivia no quedaban registradas en los ingresos comerciales bolivianos. La hipótesis más plausible es que fueran desembarcados en puertos del norte chileno y el sur peruano, para ser luego transportados por tierra hacia Bolivia, sin ser registrados como importaciones chilenas ni peruanas, puesto que no se observa un abultamiento especial en las importaciones de estos dos países.<sup>19</sup>

Otros circuitos en los que se observan indicios de reexportación son los puertos del entorno rioplatense. Es muy probable que entre Buenos Aires, Montevideo y Sao Paulo existieran múltiples tráficos comerciales con mercancías llegadas de Europa o de Estados Unidos, esta vez no condicionadas por limitaciones geográficas como ocurría en el caso boliviano, sino más bien por las rutas de navegación de las compañías navieras o, hipotéticamente, por preferencias arancelarias que todavía quedan por investigar. Asimismo, el Caribe era una zona propicia para el comercio de reexportación, utilizando la isla de Cuba como plataforma comercial para productos que luego se distribuirían por los puertos de la cuenca caribeña, tanto hacia las islas como hacia el continente. Su localización en las rutas de navegación que provenían de Europa, tanto como su proximidad a Estados Unidos, habrían favorecido la función reexportadora de Cuba. Los relojes son un ejemplo elocuente.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Las mercancías destinadas a Bolivia muy probablemente disfrutaban de algún tipo de trato especial en los puertos chilenos y bolivianos donde eran desembarcados.

<sup>20</sup> César Yáñez, "Importaciones de bienes de consumo duradero en América Latina durante 1925. Una aproximación desde el punto de vista de la renta y su distribución", presentación al II Congreso de Historia Económica Nacional de México.

Con el carbón y el petróleo se plantea otra alternativa. En la medida que ambos combustibles se usaban intensamente en la propulsión de los barcos mercantes, cabe la posibilidad que una parte del carbón y el petróleo embarcado fuera destinado a depósitos de combustible estratégicamente situados en las rutas de navegación, con el propósito de abastecer a los buques que las cubrían.

Con un efecto menor sobre la cifras estudiadas, siempre es posible que algunas mercancías fueran registradas en las estadísticas de exportación del G-5 según el destino de los barcos en que fueran embarcadas y no según el país al que efectivamente se exportaban.

Más importante que lo anterior, es la reexportación que se producía entre los países de Europa con destino a América Latina y el Caribe. Hay indicios de que algunas mercancías fabricadas en un determinado país europeo cruzaban la frontera de países vecinos para ser embarcadas como productos del segundo país. Esto podía ocurrir con los productos de hierro y acero alemanes, suizos, belgas y holandeses, pero no se puede precisar su cuantía. Más evidente es la exportación por Francia de una parte de los relojes suizos.

A pesar de la importancia de las barreras aduaneras y de los esfuerzos de los estados por someter a control el comercio a través de sus fronteras, las dinámicas comerciales regionales en ocasiones eran más potentes que las cortapisas construidas para ponerle límite. Para los objetivos de nuestra investigación, la solución está en el análisis caso por caso, por que sería imposible aplicar una regla general válida para todas las situaciones efectivamente observadas.

##### 5. De los indicadores de modernización a los componentes del gasto: una agenda de investigación.

La nueva agenda de investigación que insinuamos, tiene un antecedente en los primeros trabajos de carácter cuantitativo realizados en la CEPAL en sus primeros años y que no tuvieron continuidad a pesar del enorme potencial analítico y metodológico que en ellos había volcado Raúl Prebisch.<sup>21</sup> A partir de los datos del comercio internacional y de las cuentas públicas es posible llegar a una estimación del producto agregado a través del gasto (consumo –público y privado-, formación bruta de capital –inversión- y exportaciones netas), siguiendo los caminos metodológicos ensayados con éxito por pioneros como Walter G. Hoffmann<sup>22</sup>, que estudió el caso británico partiendo del uso sistemático de sus importaciones, o Ingvar Svennilson<sup>23</sup>, que se atrevió a la

---

<sup>21</sup> Cepal (1951).

<sup>22</sup> Hoffmann (1955).

<sup>23</sup> Svennilson (1954).

estimación de la inversión de los países europeos combinando datos de producción doméstica y de comercio exterior. Los trabajos pioneros tuvieron continuidad en los estudios de Charles H. Feinstein<sup>24</sup> que volvió sobre el Gran Bretaña y de Albert Carreras<sup>25</sup> que hizo las primeras incursiones sobre el caso español. La vigencia de esta línea de investigación queda patente en las últimas publicaciones de Hjerppe<sup>26</sup> para Finlandia, Smits, Horlings y van Zanden<sup>27</sup> para Holanda y Prados de la Escosura<sup>28</sup> para España. Con todo lo aprendido, se trata de hacer una explotación sistemática de la información disponible en las estadísticas anuales de comercio exterior del mayor número posible de países latinoamericanos y del Caribe, con una cronología que complemente los conocimientos actuales, proporcionando una mayor profundidad histórica. Con esta cronología, sería posible cubrir el periodo que comprende la primera globalización, el ciclo de desglobalización económica y la segunda etapa globalizadora de la economía latinoamericana.

Con este recurso, los países que no disponen de cuentas nacionales en las etapas iniciales del siglo XX, pueden estimar su PIB desde la perspectiva del gasto haciendo un uso selectivo de la información aportada por las estadísticas de comercio exterior, sean estas las propias o las de sus principales socios comerciales. Esta última opción puede llegar a ser de enorme valor como contraste y refrendo de las estadísticas nacionales o como vía para cubrir vacíos de información. En el caso de los países de Latinoamérica, este camino es especialmente transitable, en la medida que su comercio internacional se ha realizado tradicionalmente con un pequeño grupo de países que tienen estadísticas de muy buena calidad, como son los casos de Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania, Francia y Bélgica.

La agenda de investigación de largo plazo que aquí se propone tiene por objeto específico estimar el gasto nacional bruto (GNB), utilizando para ello los datos del comercio exterior de los países latinoamericanos –sean con estadísticas latinoamericanas o de sus principales socios comerciales (G-3 o G-5)-. Las cifras del comercio exterior tendrán la función de alternativa o complemento, según la disponibilidad de datos domésticos, de los datos de producto. Con todos ellos se puede conseguir estimar el consumo y la formación bruta de capital fijo.

Para lo primero, el consumo, se puede recurrir a la estadística de importación de bienes de consumo (una canasta de bienes bien diseñada es la clave del éxito en este tema), con lo que es posible aproximarse a la tendencia que ha seguido el consumo privado –el consumo público se tiene que obtener con información estadística del gasto del Estado, como gasto corriente de las administraciones públicas-. Para lo segundo, la formación bruta de capital fijo (sin contar las

---

<sup>24</sup> Feinstein (1972).

<sup>25</sup> Carreras (1985, 1989 y 1990).

<sup>26</sup> Hjerppe (1966).

<sup>27</sup> Smits, Horlings y van Zanden (2000).

<sup>28</sup> Prados de la Escosura (2003).

variaciones de existencias), se puede estimar en forma suficientemente correcta el comportamiento de la inversión recurriendo a las estadísticas de importación de maquinaria (generalmente los países latinoamericanos la importaban en su totalidad) y las importaciones de algunos productos básicos consumidos en la producción de bienes de capital (tipo hierro y acero), más el consumo aparente de cemento para estimar la construcción y el material eléctrico. Finalmente, las exportaciones netas son el resultado de la diferencia entre exportaciones e importaciones totales.

El resultado agregado de estos ejercicios debería ofrecer unas series estandarizadas de la evolución de la renta de los países latinoamericanos, que sin ser definitivas ni concluyentes y necesariamente superables por investigaciones posteriores, sean lo suficientemente sólidas y robustas como para reflejar bien las tendencias del desempeño económico de largo plazo. Superando con ello la situación actual, en la que Latinoamérica está subrepresentada en los ejercicios teóricos que buscan explicar las causas del atraso económico y por esos caminos ofrecer argumentos a los responsables de política económica.

#### 6. Hacia nuevos diagnósticos del atraso latinoamericano.

Los primeros ensayos realizados por el equipo de investigación (y presentados en esta misma sesión del II Congreso Nacional de Historia Económica organizado por la Asociación Mexicana de Historia económica), nos sugieren que la hipótesis de la “lotería de los recursos naturales” debe tener bastante fundamento. Países pequeños, en América Central, en América del Sur y en el Caribe pudieron alcanzar niveles de bienestar y modernización altos durante los primeros decenios del siglo XX. En cambio, a medida que se cerró la economía internacional, especialmente después de 1930 (aunque ya antes con el estallido de la Primera Guerra Mundial), esos países pequeños se encontraron completamente desprovistos de alternativas. Se habían construido para atender a la demanda mundial de ciertos productos, y si el mercado mundial se cerraba, toda su base económica se hundía. Mientras que los grandes países pudieron optar por la alternativa forzada de la sustitución de importaciones, los pequeños, no. Por ello mismo fueron pequeños países de América Latina y el Caribe los más fieles al patrón oro y los más entusiastas defensores del retorno al sistema de libre comercio. Fueron también los que más apostaron por el éxito del sistema de Bretton Woods. Recordemos que la conferencia que tenía que dar el pistoletazo de salida a la Organización del Comercio Internacional se celebró en La Habana en 1947 bajo el lema del comercio libre y abierto a todos los países.

La ausencia de datos, que pretendemos remediar, ha oscurecido ese pasado no tan remoto, en el que los pequeños países latinoamericanos y caribeños disponían de una prosperidad y de unas oportunidades de prosperidad

comparables a las de Estados Unidos o Argentina. En nuestro proyecto deseamos explorar también las consecuencias de un cambio de expectativas tan radical. Delinearemos, simplemente como apunte de desarrollos futuros, nuestra hipótesis al respecto.

Hemos podido observar tantas veces en la historia, y también en la más reciente, como las expectativas de crecimiento son fundamentales para mejorar los mecanismos y las conductas del gobierno de una nación. La oportunidad de poder formar parte de la CEE o de la UE o del NAFTA ha sido y sigue siendo un importantísimo acicate para que las sociedades y los gobiernos disciplinen sus conductas, introduzcan más rigor presupuestario, más rigor legal y se esfuercen en ofrecer garantías jurídicas a todos los agentes económicos actuales y venideros. La “zanahoria” del crecimiento futuro es muy poderosa. Reorienta las conductas e incentiva que sean más virtuosas. Un juego de suma positiva proporciona oportunidades a todos, y es en el interés de todos que se confirme, que no se frustre. Los estados de la Europa Occidental han vivido casi seis decenios en un ambiente de ese estilo que ha motivado la mejora en el desempeño económico, político y jurídico de numerosos países de la periferia europea.

Si las expectativas de crecimiento son tan poderosas, ¿por qué no deberían serlo las expectativas de decrecimiento? Las sociedades que se enfrentan a un horizonte negativo, donde los mercados se van a contraer cada vez más, y donde el buen desempeño individual no dará lugar a una remuneración satisfactoria, no están sujetos a la misma disciplina espontánea que aquellos que esperan crecer. Ahí donde domina el pesimismo hay un amplio espacio para las conductas oportunistas, para la difusión de la corrupción y para buscar el enriquecimiento individual desentendiéndose del bienestar colectivo. ¿Qué sentido tiene reinvertir en el propio país si no se cree que el propio país tenga futuro? Por más que se insista en la irracionalidad de no creer en el futuro del propio país, las hipótesis investigadoras que estamos explorando ofrecen una racionalidad subyacente que podría ser contundente. En efecto, los países de América Latina y el Caribe han sufrido de varias generaciones (¿desde 1914 o desde 1929?) de crecimiento decepcionante. La conciencia de que crecer es cada vez más difícil explicaría el deterioro institucional latinoamericano y caribeño. A la altura de 1914 las pautas de comportamiento y las instituciones de la región no eran tan distintas a las del resto del mundo. En cambio, generaciones de fracasos económicos las han empeorado. Yendo un poco más allá, incluso podríamos aventurar que la situación latinoamericana y caribeña desde 1914 ha sido tal que, cuanto más formación tenía un agente económico, más claramente podía diagnosticar la oscuridad del futuro. Los agentes más informados sabían mejor que los demás que la región tenía poco futuro. Los políticos también lo apreciaban, y tanto más cuanto más alto subían en sus responsabilidades y en su trato con el resto del mundo. La primera guerra mundial, la gran depresión, la segunda guerra mundial, la reconstrucción europea y la guerra fría, la crisis del petróleo, la caída del muro de Berlín, o la

crisis del 11 de septiembre, son otras tantas ocasiones en las que América Latina se ha convertido en la gran olvidada. Las decisiones se han tomado en función de apaciguar las áreas más conflictivas del mundo –las europeas-. Todos los proteccionismos, las políticas monetarias heterodoxas, las prórrogas en el cumplimiento de los acuerdos de Bretton Woods, y los acuerdos comerciales regionales –tan contradictorios con el espíritu de Bretton Woods y de La Habana-, han sido otras tantas ocasiones de políticas hostiles a los intereses latinoamericanos. ¿Podían no tener impactos institucionales? Pues es prácticamente imposible. Las mejores explicaciones del éxito de la reconstrucción europea (Eichengreen, 1995) se basan en la simultaneidad de políticas de cooperación en la esfera doméstica (acuerdos laborales) y políticas de cooperación internacional (apertura de mercados). No hay una sin la otra. Deben visualizarse ambas. Los gobiernos sólo pueden solicitar la virtud de sus ciudadanos si la expectativa de recompensa no está lejana. Cuando la recompensa nunca llega, se acaba la virtud y se acaba la autoridad para solicitarla.

Pensamos que esta situación describe con bastante exactitud la tendencia económico institucional en la que se ha situado el área de América Latina y el Caribe desde el estallido de la Primera Guerra Mundial, potenciando un acerbo de larga data. Un diagnóstico de este género revaloriza las explicaciones institucionales del atraso económico frente a las explicaciones deterministas – geográficas o climáticas- pero lo hace sobre nuevas bases. En efecto, según nuestra interpretación, las instituciones responden a los estímulos de las expectativas que cooperan para generar marcos de incentivos fuertemente consistentes. Si las expectativas son buenas, se pueden crear instituciones buenas y buenas prácticas, si son malas no hay modo de crear buenas instituciones ni buenas prácticas. Lo esencial es, pues, la visión que se pueda tener del futuro. La debilidad institucional de América Latina y el Caribe derivaría de su ya larga trayectoria de declive económico anticipable por los agentes económicos, políticos y sociales. Nuestra interpretación sería coherente con el hallazgo de altos niveles de renta en países latinoamericanos y caribeños antes de la ruptura de la economía internacional en 1914, en 1930 y en 1948 y con las visiones que subrayan la importancia de los factores institucionales.

## Bibliografía

ACEMOGLU, Daron; Simon JOHNSON and James ROBINSON (2001a) «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation», *American Economic Review*, 91:5, pp.1369-1401.

ACEMOGLU, Daron; Simon JOHNSON and James ROBINSON (2001b) «Reversals of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution», NBER working paper # 8460.

ACEMOGLU, Daron and Fabrizio ZILIBOTTI (2001) «Productivity Differences», *Quarterly Journal of Economics*, pp.563-606.

BÉRTOLA, Luis (1998) *El PIB de Uruguay 1900-1955*, Montevideo, Instituto de Economía de la Facultad de C. Económicas y Administración y CSIC.

BÉRTOLA, Luis (2000) *Ensayos de Historia Económica: Uruguay y la región en la economía mundial, 1870-1990*, Trilce, Montevideo.

BETHELL, Leslie (ed.) (1986-1994) *Cambridge History of Latin America*, Cambridge, Cambridge University Press, vols. 7 y 11.

BOIX, Carles and Luis GARICANO (2002) «Democracy, Inequality and Country-Specific Wealth», Unpublished manuscript.

BULMER-THOMAS, Victor (1987) *The Political Economy of Central America Since 1920*, Cambridge, Cambridge University Press.

BULMER-THOMAS, Victor (1994) *The Economic History of Latin America Since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press.

CÁRDENAS, Enrique; José Antonio OCAMPO & Rosemary THORP (eds.) (2000) *An Economic History of Twentieth Century Latin America*, 3 vols., New York-Oxford, Palgrave/St. Antony's College.

CARDOSO, Eliana & Albert FISHLOW (1992) «Latin American Economic Development: 1950-1980», *Journal of Latin American Studies*, 24, pp. 197-218.

CEPAL (1951), *Economic Survey of Latin America, 1949*, New York, United Nations.

CEPAL (1978) *Series históricas del crecimiento de América Latina*, Cuadernos estadísticos de la Cepal, nº 3, Santiago de Chile, Cepal.

CEPAL (1991) *América Latina y el Caribe: series regionales de cuentas nacionales a precios constantes de 1980*, Cuadernos de la Cepal, n° 15, Santiago de Chile, Cepal.

CEPAL (2002) *Globalización y desarrollo*, Vigésimo noveno período de sesiones, Brasilia, Cepal.

CLARK, Gregory; Michael HUBERMAN and Peter LINDERT (1995) «A British food puzzle, 1770-1850», *Economic History Review*, XLVIII, 2, pp.215-237.

COATSWORTH, John H. & Alan M.TAYLOR (eds.) (1998) *Latin America and the World Economy Since 1800*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

DÍAZ, José; Rolf LÜDERS y Gert WAGNER (2002), «Economía chilena 1810-1995: Evolución cuantitativa del producto total y sectorial», Documento de trabajo # 186, Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

DÍAZ ALEJANDRO, Carlos F. (1984), «The 1940s in Latin America», SYRQUIN, M, TAYLOR, L & WESTPHAL, L.E. (eds.) *Economic Structure and Performance. Essays in Honor of Hollis B. Chenery*, Orlando, Academic Press.

DOBSON, Stephen and Carlyn RAMLOGAN (2002) «Economic Growth and Convergence in Latin America», *Journal of Development Studies*, 38, 6, pp. 83-104.

EASTERLY, William (2001) «The Lost Decades: Developing Countries' Stagnation in Spite of Policy Reform 1980-1998», *Journal of Economic Growth*, 6, pp.135-157.

ENGERMAN Stanley and Kenneth SOKOLOFF (2002), «Factor endowments, inequality and paths of development among New World economies», NBER.

EICHENGREEN, Barry (1995), «Institutions and Economic Growth: Europe after World War II», en Crafts y Toniolo, eds., *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge U.P., pp. 38-72.

ESTEVADEORDAL, Antoni; FRANTZ, Brian & TAYLOR, Alan M. (forthcoming) «The Rise and Fall of World Trade, 1870-1939», *Quarterly Journal of Economics*.

FRANKEL, Jeffrey and David ROMER (1999) «Does Trade Cause Growth?», *American Economic Review*, 89:3, pp.379-399.

FEDERICO, Giovanni y Antonio TENA (1991) «On the Accuracy of Foreign Trade Statistics (1909-1935): Morgenstern Revisited», *Explorations in Economic History*, vol. 28, n° 1, pp. 259-273.



FISHLOW, Albert (1972) «Origins and Consequences of Import Substitution in Brazil», en L. DI MARCO (ed.) *International Economics and Development*, New York, Academic Press.

FISHLOW, Albert (1973) «Some Reflections on Post-1964 Brazilian Economic Policy», en A. STEPAN (ed.) *Authoritarian Brazil: Origins, Policies and Future*, New Haven, Yale University Press.

GALLUP, J.L.; J.D.SACHS and A.D.MELLINGER (1999), «Geography and Economic Development», *International Regional Science Review*, 22:2, pp.179-232.

HABER, Stephen (ed.) (1997) *How Latin America fell behind. Essays on the economic histories of Brasil and Mexico 1800-1914*, Standford, Standford University Press.

HANSON II, John R. (1988) «Third World Incomes before World War I: Some Comparisons», *Explorations in Economic History*, 25, pp.323-336.

HANSON II, John R. (1991) «Third World Incomes before World War I: Further Evidence», *Explorations in Economic History*, 28, pp.367-379.

HOFMAN, André (2000) *The Economic Development of Latin America in the Twentieth Century*, Cheltenham-Northampton, Edward Elgar.

KUNTZ FICKER, Sandra (2002) «Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929», *Revista de Historia Económica*, vol. 20, nº 2, pp. 213-270.

MADDISON, Angus (1989) *The World Economy in the Twentieth Century*, OECD, Paris.

MADDISON, Angus (1995) *Monitoring the World Economy 1820-1992*, OECD, Paris.

MADDISON, Angus (2001) *The World Economy. A Millennial Perspective*, OECD, Paris

MASTERS, William A. and Margaret S.McMILLAN (2001), «Climate and Scale in Economic Growth», *Journal of Economic Growth*, 6, pp.167-186.

MOKYR, Joel (1988) «Is There Still Life in the Pessimistic Case? Consumption during the Industrial Revolution, 1790-1850», *Journal of Economic History*, XLVIII, 1, pp.69-92.

OCAMPO, José Antonio (1980) «Las importaciones colombianas en el siglo XIX», en M. URRUTIA (ed.) *Ensayos sobre historia económica colombiana*, Bogotá, Presencia.

OCAMPO, José Antonio (1984) *Colombia y la economía mundial*, Bogotá, Siglo XXI.

PLATT, D.C.M. (1971) «Problems in the Interpretation of Foreign Trade Statistics before 1914», *Journal of Latin American Studies*, vol. 3, nº 2, pp. 119-130.

PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (2000) «International Comparisons of Real Product, 1820-1990: An Alternative Data Set», *Explorations in Economic History*, 37, 1, pp. 1-41.

RODRÍGUEZ, Francisco and Jeffrey D.SACHS (1999) «Why Do Resource-Abundant Economies Grow More Slowly?», *Journal of Economic Growth*, 4, pp.277-303.

RODRIK, Dani; Arvind SUBRAMANIAN y Francesco TREBBI (2004), «Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development», en *Journal of Economic Growth*, 9, pp.131-165.

SACHS, Jeffrey D. (2001) «Tropical Underdevelopment», *NBER working paper # 8119*.

SZMRECSÁNYI, Tamás and Herculio BONILLA (2002) «Recent Economic Evolution and Historical Perspectives of the South American Countries», comunicación presentada al XIII Congreso de la Asociación Internacional de Historia Económica, Buenos Aires.

TENA, Antonio (1992) *Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad*, Madrid, Banco de España.

THORP, Rosemary (1992) «A Reappraisal of the Origins of Import-Substituting Industrialisation 1930-1950», *Journal of Latin American Studies*, 24, pp. 181-196

THORP, Rosemary (1998) *Progreso, pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX*, Washington, BID/Unión Europea.

THORP, Rosemary (2001) *Historical Perspectives and Contemporary Development Thinking: A Latin American Reflection*, Seminar «Development Theory at the Threshold of the Twenty-First Century» commemorative event to mark the centenary of the birth of Raúl Prebisch, Santiago Chile, ECLAC.

WILLIAMSON, Jeffrey G. (1998) «Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: Latin America», Discussion Paper 1853. Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, Mass., Harvard University.

WILLIAMSON, Jeffrey G. (1999) «Real wages inequality and globalization in Latin America before 1940», *Revista de Historia Económica*, XVII, número especial, pp. 101-142.

WILLIAMSON, Jeffrey G. (2002) «Land, Labor, and Globalization in the Pre-Industrial Third World», *Journal of Economic History*, LXII, pp. 55-85.