

LA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN 1913 Y 1925

Enfoque desde las importaciones de bienes de capital*

*Xavier Tafunell y Albert Carreras***

RESUMEN

En este artículo estudiamos el desarrollo económico alcanzado por la totalidad de los Estados latinoamericanos y caribeños soberanos en 1913 y 1925 desde una perspectiva inédita en el estudio del conjunto de la región: las importaciones y la producción — que sumadas equivalen al consumo aparente — de bienes de capital. Asegurada la fiabilidad de las estadísticas del comercio exterior, procedemos a reconstruir las magnitudes de los bienes de capital adquiridos por las 20 repúblicas. También estimamos la producción interna. La nueva evidencia empírica pone de manifiesto las enormes diferencias existentes en el seno de la región en el consumo *per capita* de bienes de capital al término de la primera oleada globalizadora. La comparación en-

* *Palabras clave:* formación de capital, importaciones, primera globalización, sustitución de importaciones, América Latina y el Caribe. *Clasificación JEL:* F02, N16, N76, O14. Artículo recibido el 17 de febrero de 2006 y aceptado el 18 de marzo de 2007. 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). Los autores de este texto deben una parte importante de los resultados que se muestran a un trabajo colectivo en el que también han participado César Yáñez, Mar Rubio y Mauricio Folchi. André Hofman ha sido un constructivo lector crítico de los primeros originales. Agradecemos a Frank Notten su apoyo como ayudante de investigación. El texto, es tributario además de los documentos (*papers*) que fueron presentados a las XIX Jornadas de Historia Económica de la Asociación Argentina de Historia Económica y al II Congreso Nacional de Historia Económica Mexicana. En el congreso mexicano los textos fueron comentados por Graciela Márquez y Sandra Kuntz, a quienes agradecemos sus observaciones y sugerencias. Agradecemos también los comentarios de dos dictaminadores anónimos de EL TRIMESTRE ECONÓMICO.

** Departamento de Economía y Empresa, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona (correos electrónicos: xavier.tafunell@upf.edu y albert.carreras@upf.edu).

tre 1913 y 1925 revela que, en general, la contienda mundial favoreció el proceso de sustitución de importaciones de la región, pero no en todos los países por igual.

ABSTRACT

We study the levels of economic development achieved by every independent Latin American and Caribbean country in 1913 and 1925 from a new regional perspective. We focus on the imports and the domestic production — equivalent to apparent consumption — of capital goods. The first contribution is to establish the reliability of the foreign trade statistics. The second is to estimate the size of the capital goods acquired by the twenty republics. We also estimate domestic output. The new empirical evidence shows the huge differences existing within the region in per capita expenditure by 1913, when the first globalization wave was coming to an end. The comparison between 1913 and 1925 levels makes clear that, generally speaking, First World War and its immediate aftermath did favor capital goods import substitution all over the region, but quite unevenly.

INTRODUCCIÓN

El debate respecto a los orígenes del atraso de la América Latina y del Caribe goza de muy buena salud. Desde diversas perspectivas analíticas y disciplinarias se están investigando los problemas del desarrollo partiendo de la experiencia latinoamericana. Las crecientes demandas de datos están provocando la búsqueda de nuevas fuentes. Así, la preocupación por el desarrollo humano ha activado en todo el continente la recopilación de datos acerca de alfabetización, educación, esperanza de vida, estado nutricional (y estaturas), desigualdades de renta y desigualdades de género. La preocupación por la gobernación ha multiplicado los indicadores de alternancia políticas, división de poderes, grado de democratización, difusión del sufragio universal, descentralización política y administrativa, gasto público y un largo etcétera. La agenda de la internacionalización se ha volcado en los datos de exportaciones y precios de los productos exportados, inversión extranjera, aranceles y de remuneración de los factores productivos — rentas y salarios—. El interés por el crecimiento económico ha impulsado la preparación de contabilidades nacionales históricas y ha tensado las cuerdas de todos sus componentes, tanto respecto al producto, como al gasto y el ingreso.

En este artículo, situándonos básicamente en la perspectiva del panorama investigador preocupado por la medición del crecimiento económico, proponemos un nuevo elemento, decisivo en el análisis del crecimiento económico por ser un componente particularmente dinámico del gasto: la formación bruta de capital fijo (FBCF). Visto que los esfuerzos de estimación de la FBCF son en particular complejos, pero también muy necesarios, hemos puesto a punto una nueva estrategia para la obtención de resultados significativos. Se trata del consumo aparente de bienes de capital. No son toda la FBCF, pero son su componente de mayor contenido tecnológico y la más sensible a las expectativas de inversión. Las importaciones de bienes de capital y la producción interna de artículos equivalentes también nos informan del curso probable de la modernización tecnológica, que explica en buena medida, por su efecto en la productividad, la remuneración del trabajo.

En la mayoría de las bases de datos movilizados para la investigación respecto al atraso latinoamericano, faltan paneles que cubran todo el continente y con criterios de estimación homogéneos. Aquí los proponemos mediante el recurso a las estadísticas del comercio exterior de los principales socios comerciales de los países de la América Latina y el Caribe (ALC). En materia de bienes de capital, la mayor parte de las importaciones procedía de los Estados Unidos, la Gran Bretaña y Alemania (G3), al menos hasta la segunda Guerra Mundial. Este método nos permite movilizar datos comparables, abarca toda la región y obtener resultados interesantes para los países pequeños (por población, renta o superficie), que suelen estar subestudiados.

A continuación consideramos, en primer lugar, los parámetros básicos que definen nuestro objeto de estudio: los bienes de hierro y acero y eléctricos exportados por los países más desarrollados a todos los países de la América Latina y el Caribe en 1913 y 1925, usando fuentes originales. Seguimos argumentando su pertinencia. Después, procedemos a contrastar la congruencia de las estadísticas del comercio exterior del G3 y de los países de la América Latina y el Caribe en 1925. Una vez establecido que los datos son pertinentes y que su calidad es más que aceptable, proponemos una estimación homogénea de los bienes de capital importados por ALC en 1925. Repetimos el ejercicio para 1913. Con ambas estimaciones comparamos la importación de estos bienes en ambos años, reflexionando acerca de las nuevas perspectivas que ofrecen respecto al efecto de la primera Guerra Mundial para la América Latina y el Caribe. Analizamos a continuación las dimensiones que pudo alcanzar la sustitución de importaciones en la pro-

ducción de bienes de capital entre 1913 y 1925, y estimamos la producción interna y el consumo aparente de este tipo de bienes, proponiendo un escalado de la intensidad de la sustitución de importaciones. En las conclusiones recapitulamos los resultados obtenidos.

I. EL OBJETO DE ESTUDIO

Nos centramos en las importaciones de bienes de capital por constituir el núcleo del proceso de difusión del crecimiento económico. Ha sido ya ampliamente demostrada la centralidad de la inversión en bienes de capital para el crecimiento económico.¹ En los países que no han sido los primeros en industrializarse, el crecimiento económico ha empezado con crecientes inversiones en bienes de capital importados. Sólo en fases posteriores de desarrollo ha comenzado la producción interna de bienes de capital que incorporan tecnologías modernas. Las economías de ALC han seguido en esto una pauta parecida a las economías de la Periferia europea. Conocer la importación de maquinaria y, en general, de bienes de capital modernos nos debiera facilitar la caracterización y el diagnóstico del crecimiento económico moderno en la región.

Los estudios del comercio exterior latinoamericano y caribeño han tendido a subrayar la pobre calidad de las estadísticas oficiales de la región, entre las que destacan las de comercio exterior, conceptuadas como muy sesgadas a causa de su vinculación con la política fiscal de todos los gobiernos. Nosotros proponemos en esta base de datos tanto un contraste de esta calidad (y concluimos que es mucho mejor de lo que se dice), como una estrategia para superar las ausencias de datos. En efecto, comparamos los datos de importación de bienes de capital de las economías de la región con los de las exportaciones de los mismos productos por parte de los países más avanzados del mundo en esos momentos —Reino Unido, Estados Unidos y Alemania—. Es una estrategia a la que recurrieron Ocampo (1980 y 1984) y Kuntz (2001 y 2002) para estimar el comercio exterior de Colombia y México, respectivamente, o que usaron Fishlow (1972) y Suzigan (2000) para estimar las importaciones de maquinaria industrial de Brasil. Recurriendo a los datos de exportaciones de los países exportadores de bienes de capital podremos reconstruir los de importaciones de estos productos para todas las economías de la región.

¹ De Long y Summers (1993).

Elaboramos datos para *todas* las economías del área (ALC). Una característica definitoria de los datos que seguirán es que alcanzan a cubrir todas las repúblicas independientes en los años considerados. La continua fijación en las mayores economías de la región ha impedido dedicar a las economías más pequeñas, que, a menudo, son las de peor desempeño a lo largo del siglo XX, la atención que merecían. Nos hemos ido acostumbrando a evaluar el todo por sus mayores partes. Ha sido una buena estrategia, pero está llegando a una fase de rendimientos decrecientes. De la misma manera que el conocimiento de las pautas del crecimiento económico se ha revolucionado para la segunda posguerra mundial cuando se ha considerado la experiencia de todos los países del mundo (pequeños incluidos), se podrá cambiar la interpretación del crecimiento económico en la primera mitad del siglo XX, cuando también tengamos presente, simultáneamente, la experiencia de todos los países. Las repúblicas latinoamericanas y caribeñas han constituido, hasta el proceso descolonizador posterior a la segunda Guerra Mundial, el principal número, junto con Europa, de Estados independientes. Se necesita urgentemente documentarlos mejor para poder avanzar en el contraste de un buen número de hipótesis.

Finalmente, nos centramos en 1913 y 1925 por diversos buenos motivos. Deseábamos estudiar, en primer lugar, el año 1913, que suele considerarse como el punto terminal de la primera oleada globalizadora. La percepción historiográfica del pasado económico anterior a las reacciones antiglobalizadoras se focaliza en 1913. Así es en todos los estudios recientes, y cada vez es más así. Sin embargo, para 1913 nos faltan estadísticas del comercio exterior de muchas economías latinoamericanas y caribeñas. Sólo hemos podido usar a completa satisfacción datos de importación de bienes de capital para ocho países (Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Cuba, El Salvador, México y Perú). El recurso a 1925 tiene como primer objetivo suplir esta deficiencia y armar un nuevo corte temporal con muchos más países, concretamente con quince (los mismos de 1913 más Bolivia, Colombia, Ecuador, Guatemala, Haití, Nicaragua y República Dominicana). El contraste entre fuentes externas e internas nos tranquilizará y nos permitirá encontrar formulas de estimación satisfactorias para los países que carecen de fuentes propias. Pero 1925 es un corte temporal con otras virtudes. No sólo proporciona datos para más países latinoamericanos y caribeños con sus propios datos, sino que es un año “normal”, alejado de las turbulencias de la inmediata primera posguerra mundial y de las turbulencias de la crisis desatada

CUADRO 1. *Peso relativo de los países más industrializados dentro de las importaciones de bienes de hierro y acero y eléctricos*

(Porcentaje)

	Estados Unidos		Reino Unido		Alemania		G3		Francia		Bélgica ^a		G5	
	1913	1925	1913	1925	1913	1925	1913	1925	1913	1925	1913	1925	1913	1925
Argentina	19.3	39.1	37.3	25.0	24.5	17.0	81.1	81.2	6.4	4.6	8.4	8.8	95.9	94.6
Bolivia		37.2		13.6		13.2		64.0		1.9		16.2		82.1
Brasil	21.4	37.0	26.0	19.5	23.5	24.1	70.9	80.6	11.8	3.5	11.4	5.4	94.1	89.4
Chile	21.5	49.8	31.4	19.0	34.5	15.9	87.4	84.7	2.5	1.9	8.3	8.9	98.1	95.4
Colombia		70.6		9.7		11.7		91.9		0.1		4.1		96.1
Costa Rica	68.2	72.8	12.5	8.5	10.3	13.0	91.0	94.3	1.0	0.2	0.3	0.6	92.3	95.1
Cuba	73.6	88.0	10.1	1.5	6.4	2.3	90.0	91.9	2.7	0.3	6.4	1.1	99.1	93.3
Ecuador		49.0		19.8		18.8		87.5		0.3		5.4		93.3
El Salvador	63.6	80.3	17.0	6.8	15.6	9.3	96.2	96.3	1.1	1.8	1.6	0.8	98.9	98.9
Guatemala		75.5		10.0		11.4		96.9		0.6		0.7		98.3
Haití		57.7		11.7		12.2		81.6		10.8		0.0		92.4
México	69.5	84.6	14.4	4.7	10.6	7.9	94.4	97.2	3.0	0.1	1.2	0.1	98.6	97.3
Nicaragua		83.0		7.1		7.3		97.4		0.0		0.0		97.4
Perú	50.4	55.4	20.9	20.4	15.9	11.7	87.2	87.5	2.6	0.8	8.6	3.4	98.4	91.7
República Dominicana		88.3		3.0		4.3		95.6		0.0		0.4		96.0
Total 8 países	31.5	52.1	27.8	17.4	20.9	15.5	80.2	85.0	7.3	2.8	8.4	5.6	95.9	93.5
Total 15 países		53.5		16.7		15.1		85.4		2.7		5.5		93.5

FUENTES: Alemania: *Der Auswärtiger Handel Deutschlands*, Berlin, Reimar Hobbing. Argentina: Dirección General de Estadística, *Anuario del comercio exterior de la República Argentina*, Buenos Aires, Imp. Mercatali. Bélgica: Ministère des Finances, *Tableau annuel du commerce avec les pays étrangers*, Bruselas, Ministère des Finances. Bolivia: Dirección General de Aduanas, *Comercio especial de Bolivia. Exportación-Importación*, La Paz, ed. Don Bosco. Brasil: Directoria de Estatística Commercial, *Comercio exterior do Brasil*, Rio de Janeiro, Ministerio da Fazenda. Colombia: Departamento de Contraloría, *Anuario Estadístico. Comercio Exterior*, Bogotá, Impr. Nacional. Chile: Oficina Central de Estadística, *Anuario Estadístico de la República de Chile: Comercio Exterior*, Valparaíso, Impr. y Litografía Universo. Costa Rica: Dirección General de Estadística, *Anuario Estadístico*, San José, Imp. Lines A. Reyes. Cuba: Secretaría de Hacienda, *Comercio Exterior*, La Habana, Impr. Carasa y cia. Ecuador: Dirección General de Estadística, *Comercio Exterior del Ecuador en los años...*, Quito, Talleres Tipográficos Nacionales. Estados Unidos: Department of Commerce, *The Foreign Commerce and Navigation of the United States*, Washington, Government Printing Office. El Salvador: Dirección General de Estadística, *Estadística comercial*, San Salvador, Dirección General de Estadística. Francia: Direction Générale des Douanes, *Tableau générale du commerce et de la navigation*, París, Impr. Nationale. Guatemala: Ministerio de Hacienda y Crédito Público, *Memoria de las labores del Ejecutivo en el ramo de Hacienda y Crédito Público*, Guatemala, Tipografía Nacional. Haití: *Financiel Adviser-General Receiver, Annual report of the Financiel Adviser-General Receiver for the fiscal year...*, Washington, Government Printing Office. México: Departamento de Estadística Nacional, *Anuario Estadístico: Comercio exterior y navegación*, México, Departamento de Estadística Nacional. Nicaragua: Administración de Aduanas, *Memoria del Recaudador General de Aduanas y las Estadísticas del Comercio de...*, Managua, Oficina del recaudador general de aduanas. Paraguay: Dirección General de Estadística, *El comercio exterior del Paraguay*, Asunción, Impr. Nacional. Perú: Superintendencia General de Aduanas, *Estadística especial del Perú*, Callao, Ministerio de Hacienda y Comercio. Reino Unido: Statistical Office of the Customs and Excise Department, *Annual Statement of the Trade of the United Kingdom with Foreign Countries and Britain possessions*, Londres, His Majesty's Stationery Office. República Dominicana: *Receptoría General de Aduanas, Report of the...fiscal period. Together with summary of commerce*, Washington, Government Printing Office. Uruguay: Dirección General de Estadística, *Anuario estadístico de la República Oriental del Uruguay*, Montevideo, Dirección General de Estadística. Venezuela: *Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Estadística mercantil y marítima*, Caracas, Imp. Bolívar.

^a Bélgica-Luxemburgo en 1925, a resultas de la unión aduanera creada en 1922

en 1929, y ya anticipada algo antes en algunas economías de la región. Por encima de estas consideraciones, 1925 corresponde al punto inicial de la mayoría de los estudios de la CEPAL, muy sensibles al papel de la inversión y que han realizado estimaciones muy parecidas a las que aquí formulamos para algunas de las grandes economías del área.² Al situarnos en 1925 aspiramos a construir un vínculo entre las estimaciones “cepalinas” y las que nosotros proponemos para periodos anteriores. Además, la comparación de los resultados de 1913 y 1925 nos proporcionará los primeros resultados que pueden estimular más investigación en el futuro.

II. PERTINENCIA Y CALIDAD DE LAS ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR PARA EL CONOCIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL

Nuestro trabajo de reconstrucción empírica parte del supuesto que los bienes de hierro y acero y eléctricos, tan esenciales para la inversión productiva latinoamericana, fueron suministrados básicamente por un corto número de países industrializados. En términos más generales, esto es algo conocido.³ Con todo, a nuestros efectos resulta indispensable establecer con precisión cuál fue la proporción de productos de hierro y acero importados por las naciones latinoamericanas que procedieron de los países del Centro. El cuadro 1 ha sido elaborado con el propósito de responder a este interrogante. Hay que advertir que ha sido confeccionado a partir de las estadísticas comerciales de las repúblicas de la América Latina que hemos manejado y que cumplen las condiciones mínimas requeridas para este ejercicio comparativo.⁴

² Se trata la serie de estudios realizados entre 1951 y 1961 que lleva por título *Análisis y proyecciones del desarrollo económico. El desarrollo económico de...* Los países estudiados fueron: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y Perú. Véase *CEPALINDEX: documentos del sistema CEPAL, 1948-1997*, Naciones Unidas, 1998, 2 vols. Yáñez y Tafunell (2004), han inventariado los materiales estadísticos de importaciones y cuentas nacionales elaborados por CEPAL y que no llegaron a publicarse, los cuales ponen de manifiesto que la metodología de los trabajos de *Análisis y proyecciones* se aplicó a todos los países. En la sede de la CEPAL existen, por añadidura, documentos mimeografiados similares a las publicaciones en *Análisis y proyecciones...* para Cuba, Chile, México y Nicaragua.

³ Véase la totalidad de las importaciones en los años 1913, 1929, 1938 y 1950 en Pan American Union (1952).

⁴ En lo que respecta a 1925, no hemos podido localizar las estadísticas de Honduras y Panamá. La de Paraguay es tan deficiente que resulta prácticamente inservible. La estadística de Uruguay no aporta información de los países de procedencia, por productos, mientras que la de Venezuela la ofrece desagregada por aduanas, con lo que resulta una tarea sumamente laboriosa llegar a determinar las cifras del total de los artículos estudiados importados de cada país. En cuanto a 1913, las carencias de estadísticas del comercio exterior son mucho más numerosas, debido a que resulta más difícil su localización, e incluso, en el caso de algunas pequeñas naciones, a que no fueron publicadas.

Los datos del cuadro 1 dejan escaso margen para las dudas o para la diversidad de interpretaciones. El predominio del G5 era aplastante y se mantuvo casi invariable, en términos globales, entre 1913 y 1925. La práctica totalidad de los bienes metálicos importados por la América Latina provenía de los países que hemos agrupado en el G5. El relativo declive de Francia y Bélgica fue en buena medida compensado por el G3 —al igual que ocurrió en su seno entre, por un lado, Alemania y el Reino Unido, y, por otro, los Estados Unidos—, de modo que el G5 apenas cedió en su absoluto dominio del mercado latinoamericano. Sólo para Bolivia, y presumiblemente Paraguay, cabe poner algún reparo al uso de los datos de las principales potencias industriales para establecer los bienes de capital adquiridos por la América Latina.⁵ Es más, dejando de lado estas dos pequeñas economías, cuya anormal pauta de relaciones comerciales obedece al carácter continental de sus territorios,⁶ está justificado ceñir la indagación para 1913 y 1925 a lo exportado por el G3. Obsérvese que las ventas de los tres países que componen este grupo representan entre 80 y 85% del total. Cualquier inferencia que se haga a partir de tal base empírica respecto al conjunto de las importaciones es, sin ninguna duda, muy sólida.

Un punto de decisiva importancia en el enfoque de nuestra investigación es el grado de fiabilidad que merecen las estadísticas del comercio exterior de los países exportadores e importadores. Esta es una cuestión que ha sido tratada desde un punto de vista teórico y empírico por la bibliografía económica desde hace mucho tiempo, si bien no abundan los estudios y casi todos ellos se han centrado en los valores totales de las importaciones y las exportaciones.⁷ Cabría poner en duda que lo que pueda deducirse de una comparación a este nivel sea igualmente aplicable al grupo de bienes de capital. De modo que resulta indispensable hacer un ejercicio de contraste de las estadísticas referido a los productos de hierro y acero y eléctricos.

Al efectuar un ejercicio de esta naturaleza nos enfrentamos a una limitación. No es posible hacer una comparación directa, en términos globales, de las cantidades, puesto que algunos países no expresan todos los rubros en

⁵ En realidad, todo apunta a que ambos países eran tan dependientes de las importaciones de las economías más avanzadas como el resto de la región. Lo que ocurría es que, al no haber un comercio directo entre éstas y Bolivia y Paraguay, una parte de los productos comerciados se asignaban a Estados intermediarios, en particular a Chile, en el primer caso, y a Argentina, en el segundo.

⁶ No hay que pasar por alto el carácter excepcional de ambos países desde el punto de vista geográfico dentro del continente americano. El acceso exterior de las mercancías era extremadamente costoso, sobre todo en el caso de Bolivia, por sus condiciones orográficas.

⁷ Véase Tena (1992) y la bibliografía ahí citada.

CUADRO 2. Comparación entre los valores del total de productos de hierro y acero y material eléctrico exportados por el G3 e importados por América Latina en 1925, según las estadísticas de comercio exterior respectivas^a

(Dólares y porcentaje)

	Estados Unidos					Reino Unido					Alemania					G3	
	Expor- tación	Impor- tación	Diferen- cia col. 2 y col. 1	Expor- tación	Impor- tación	Diferen- cia col. 5 y col. 4	Expor- tación	Impor- tación	Diferen- cia col. 8 y col. 7	Expor- tación	Impor- tación	Diferen- cia col. 10 y col. 9	Expor- tación	Impor- tación	Diferencia col. 11 y col. 10	Diferencia col. 11 y col. 10	
Argentina	76 575 688	69 534 885	9.2	43 227 204	46 463 921	7.5	30 780 302	32 959 345	7.1	150 583 194	148 958 151	1.1	150 583 194	148 958 151	1.1	1.1	
Bolivia	1 638 941	2 246 897	37.1	304 541	820 297	169.4	917 014	814 842	11.1	2 860 496	3 882 036	35.7	2 860 496	3 882 036	35.7	35.7	
Brasil	40 923 660	45 523 591	11.2	20 392 259	23 124 662	13.4	27 083 686	28 658 768	5.8	88 399 605	97 307 021	10.1	88 399 605	97 307 021	10.1	10.1	
Chile	17 563 263	18 095 546	3.0	7 317 273	6 916 147	5.5	6 518 582	6 133 250	5.9	31 399 118	31 144 943	0.8	31 399 118	31 144 943	0.8	0.8	
Colombia	17 255 579	17 065 158	1.1	2 318 644	2 396 057	3.3	2 896 936	2 894 269	0.1	22 471 159	22 355 484	0.5	22 471 159	22 355 484	0.5	0.5	
Costa Rica	1 537 103	1 733 323	12.8	292 295	187 659	35.8	252 756	320 883	27.0	2 082 154	2 241 865	7.7	2 082 154	2 241 865	7.7	7.7	
Cuba	49 708 508	49 293 892	0.8	1 123 815	861 774	23.3	1 752 156	1 394 954	20.4	52 584 479	51 550 620	2.0	52 584 479	51 550 620	2.0	2.0	
Ecuador	1 260 448	1 353 083	7.3	524 695	631 635	20.4	624 512	677 114	8.4	2 409 655	2 661 831	10.5	2 409 655	2 661 831	10.5	10.5	
El Salvador	3 191 587	4 500 967	41.0	345 225	367 448	6.4	208 964	512 268	145.1	3 745 776	5 380 682	43.6	3 745 776	5 380 682	43.6	43.6	
Guatemala	3 349 436	2 727 791	18.6	436 039	447 941	2.7	689 486	550 034	20.2	4 474 961	3 725 766	16.7	4 474 961	3 725 766	16.7	16.7	
Haití	1 247 494	1 224 389	1.9	248 534	202 186	18.6	235 620	190 391	19.2	1 731 648	1 616 966	6.6	1 731 648	1 616 966	6.6	6.6	
México	52 387 752	46 707 325	10.8	2 563 243	2 551 799	0.4	5 146 750	4 542 604	11.7	60 097 745	53 801 728	10.5	60 097 745	53 801 728	10.5	10.5	
Nicaragua	1 595 968	1 545 181	3.2	120 493	131 442	9.1	114 240	136 610	19.6	1 830 701	1 813 233	1.0	1 830 701	1 813 233	1.0	1.0	
Perú	10 257 997	11 232 545	9.5	3 411 442	4 216 301	23.6	2 513 756	2 429 879	3.3	16 183 195	17 878 725	10.5	16 183 195	17 878 725	10.5	10.5	
República Dominicana	4 390 387	4 494 232	2.4	102 109	151 314	48.2	243 236	221 184	9.1	4 735 732	4 866 730	2.8	4 735 732	4 866 730	2.8	2.8	
América Latina (15)	282 883 811	277 278 804	2.0	82 727 811	89 470 581	8.2	79 977 996	82 436 395	3.1	445 589 618	449 185 779	0.8	445 589 618	449 185 779	0.8	0.8	

FUENTES: Véase cuadro 1; para los tipos de cambio: U.S. Department of Commerce, *Commerce Yearbook 1926*. Vol. II: *Foreign Countries*, Washington, Government Printing Office; Pan American Union, *The Foreign Trade of Latin America since 1913*, Washington, 1952.

^a Las exportaciones se refieren a las estadísticas del comercio exterior de G3, mientras que las importaciones corresponden a las estadísticas de las naciones latinoamericanas.

una misma unidad de medida. Es interesante aclarar que en un gran número de casos se registran los productos comerciados según su peso. Es reducido el número de partidas arancelarias, y sólo para algunos países, en que se contabiliza en unidades que no son automáticamente convertibles en unidades de peso.⁸ Sería factible hacer comparaciones de las magnitudes físicas si se dejaran de lado ciertos países o se aislasen un cierto número de productos. Pero lo primero supone una grave restricción en un estudio que justamente pretende abarcar toda la región, mientras que lo segundo, en la práctica, se convierte en una ardua labor.

El cuadro 2 contiene los resultados de la comparación relativa al año 1925, para el cual disponemos de una base empírica relativamente completa (tan sólo Honduras, Panamá, Paraguay, Uruguay y Venezuela quedan al margen del contraste).⁹ Lo primero que llama la atención en este cuadro es que el valor total de las exportaciones del G3 sea virtualmente coincidente con el de las importaciones de los países receptores. Una diferencia de sólo 0.8% entre ambas magnitudes no puede dejar de sorprender porque entraña una virtual y rara equivalencia entre pares de millares de transacciones. Así, en una primera aproximación, el cuadro confirma el ajuste entre los dos tipos de fuentes que hemos usado. Sin embargo, cabe pensar que pueda ser fruto de la casualidad. Por lo menos, existen algunos indicios que inducen a suponer que tanto las magnitudes de las estadísticas del G3 como las de las estadísticas latinoamericanas subvaloran en cierta medida el monto del comercio entre ambos grupos de naciones.

Obsérvese en el cuadro que la cifra global de Alemania queda un poco por debajo (3.1%) de la registrada por sus clientes, mientras que en el caso del Reino Unido la diferencia es por un margen bastante mayor (8.2%). Por lo contrario, la cifra global de los Estados Unidos excede en 2% la registrada por las naciones latinoamericanas. Son discrepancias modestas, pero que merecen ser examinadas. ¿Consignaban erróneamente los países latinoamericanos como originarios de Alemania y el Reino Unido ciertos productos que en realidad habían sido fabricados en los Estados Unidos?, o, por lo contrario, ¿se atribuían los Estados Unidos como propios algunos produc-

⁸ Uno de estos países es los Estados Unidos —el mayor proveedor—, lo que nos ha hecho desistir por el momento del empeño de comparar cantidades. En las estadísticas estadounidenses no sólo se emplean distintas unidades de capacidad o volumen, sino que en ocasiones recogen el número de unidades exportadas (por ejemplo, en los automóviles y otros medios de transporte). Aquí se ha renunciado a estimar el peso medio de tales unidades al entender que ello introduciría unos márgenes de error que se podrían confundir con disparidades entre las estadísticas del país exportador y el importador.

⁹ Véase la nota 4 de pie de página.

tos elaborados en Alemania y la Gran Bretaña que recalaban en puertos estadounidenses en su travesía hacia la América Latina? Es difícil dar respuesta a estos interrogantes a partir de las propias estadísticas del comercio exterior.¹⁰ Si nos atenemos a la descripción y análisis de sus características que la Sociedad de Naciones realizó en la época, cabe suponer que, en términos globales, hay más posibilidades de que sea cierto lo primero que lo segundo.¹¹ Pero hay otras posibles causas explicativas de las pequeñas discrepancias señaladas.

Podemos afirmar con seguridad que las cifras británicas, globalmente, quedan algo por debajo de las reales porque en las estadísticas de ese país sólo figuran la totalidad de los productos exportados a cada una de las repúblicas latinoamericanas en las categorías de *machinery and iron and steel, and manufactures thereof*, constando sólo una parte —eso sí, la más importante— del equipo de transporte y material eléctrico exportados a la mayoría de esos países.¹² Por lo que respecta a Alemania, las cifras oficiales de exportación que recoge el cuadro 2 también están un poco por debajo de las reales, puesto que las transacciones de menor cuantía no quedan individualizadas en los rubros correspondientes de la estadística, agregándose en el renglón de “otras mercancías” (*waren, anderweitig nicht genannt*).¹³

Por parte de la América Latina, la valoración de las importaciones de bienes de capital también es defectiva. Si no lo fuera, el agregado sobrepasaría al resultante de las estadísticas del G3, puesto que mientras que los exportadores valoraban sus productos a precios fob, la mayoría de los importadores lo hacían a precios cif.¹⁴ En tales casos, puede darse por sentado que el valor de las importaciones deberá exceder al de las exportaciones en un porcentaje que oscilará entre un mínimo de 6-7% para los países centroamericanos cu-

¹⁰ Carreras-Marín y Badía (2005) sugieren que existió una cierta redistribución geográfica entre países de la región en función de las rutas del comercio internacional.

¹¹ Quince de los 20 países latinoamericanos registraban como país de procedencia de los productos que importaban al país de consignación. Véase Société des Nations (1928), vol. II.

¹² Como se ha indicado en la nota 10 de pie de página. Aparentemente, las estadísticas británicas sólo consideran lo que se exportó en todos los rubros a Argentina, Brasil y Chile.

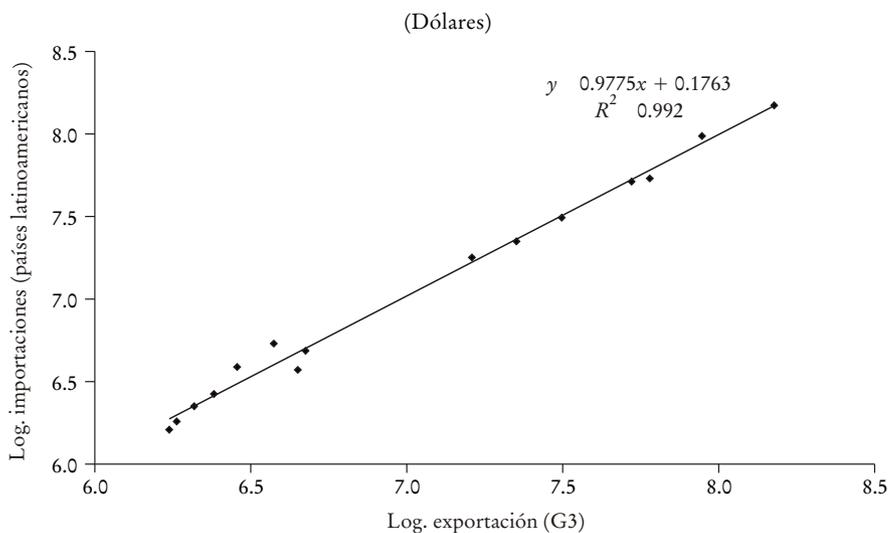
¹³ Se trata, en concreto, de las exportaciones cuyo valor total sea inferior a 5 mil marcos en cualquiera de los rubros de la estadística. Dada la estructura de la misma, y teniendo en cuenta lo que representan las exportaciones que quedan por debajo de este umbral en la estadística de los Estados Unidos, nos atrevemos a afirmar que las cifras alemanas conllevan a una infravaluación de muy escasa relevancia.

¹⁴ En concreto, entre los 15 países latinoamericanos objeto de comparación en el cuadro, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití y República Dominicana, más Perú, que recargaba los valores fob con 20% para evaluar de manera aproximada el valor cif. Únicamente Chile, Cuba, México y Nicaragua consignaban valores fob en sus estadísticas de importación.

yas compras estén más concentradas en su poderoso vecino del norte y un máximo en torno de 20% para los países del Cono Sur que sufren mayores dificultades de acceso al comercio internacional, como Bolivia o Paraguay. Un repaso a las cifras de la última columna del cuadro 2 pone en relieve que, a menudo, las diferencias no se corresponden con lo que se deduce de los susodichos sistemas de valoración de las mercancías. Pero, antes de entrar en un análisis pormenorizado de la calidad de las estadísticas del comercio exterior nacionales, conviene discernir cuál es la calidad global de las mismas.

La gráfica 1 ayuda a formular el diagnóstico. Y éste es, sin duda alguna, tranquilizador. Al representar los logaritmos de los valores de los bienes de capital adquiridos al G3 por cada nación latinoamericana según un doble eje, uno de los cuales está referido al grupo exportador y el otro al importador, resulta manifiesto que esos valores se distribuyen muy cerca de la bisectriz que divide en dos mitades iguales la superficie delimitada por ambos ejes. La ecuación de la recta que ajusta minimocuadráticamente los puntos correspondientes a los pares de valores revela la bondad del ajuste. En otras palabras, en términos generales, las diferencias que se desprenden de las estadísticas de exportadores e importadores tienen muy escasa relevancia.

GRÁFICA 1. *Comparación entre los valores de bienes de capital exportados por el G3 e importados por la América Latina en 1925^a*



FUENTES: Cuadro 2.

^a La desviación característica es de 0.652.

La constatación anterior no niega que, en algunos casos, las discrepancias tengan una cierta importancia, sobre todo en cuanto son consideradas aisladamente o en términos relativos. Como decíamos, basta leer las cifras de la última columna del cuadro 2 para reparar en ello. A la vista de esos guarismos, y teniendo en cuenta los métodos de valoración —fob o cif—, puede afirmarse que las diferencias son inexistentes o despreciables en lo que respecta a Brasil, Chile, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Nicaragua y República Dominicana. Los restantes ocho países latinoamericanos objeto de comparación presentan disparidades que tienen una cierta significación estadística. Pero es una significación pequeña: los dos casos (Bolivia y El Salvador) más preocupantes tienen discrepancias que oscilan entre un quinto y un cuarto de una desviación característica. De los otros, únicamente Guatemala está por encima de 10% de una desviación característica, y todos los demás netamente por debajo.

Más allá de este control, es obligado preguntarse: ¿cuál es el origen de las discrepancias? Lamentablemente, aún no es posible ofrecer una respuesta categórica y completa, dado que no se han realizado estudios monográficos de las estadísticas comerciales de muchos Estados latinoamericanos de la época. Algunos indicios conducen a abrigar la sospecha que las discordancias fueron debidas a deficiencias de diverso género en los registros aduaneros o estadísticos de los países receptores. En el caso de Argentina, junto con algún otro, los valores asignados a las importaciones se basaban en unos valores oficiales unitarios que diferían de los precios de mercado de los productos, como reconocían las propias autoridades.¹⁵ En el caso de México, al igual que en el de algunas repúblicas centroamericanas, las estadísticas del comercio exterior adolecen de diversas deficiencias debido al escaso cuidado con el que se elaboraban, como ha demostrado Kuntz (2001 y 2002). En el caso de algunos países muy atrasados, como Haití, el aparente subregistro de su estadística comercial con toda seguridad está ocasionado sencillamente por un insuficiente desglose de los productos: algunos bienes de capital son agregados en una categoría genérica (miscelánea), en lugar de contabilizarse en rubros específicos reconocibles. En definitiva, un cúmulo de indicios induce a pensar que, por regla general, las estadísticas del G3 son más confiables que las de los países de que se trata. Aunque la base empírica reu-

¹⁵ El propio organismo oficial argentino encargado de elaborar la estadística comercial desarrolló otro sistema de valoración, limitado a un número reducido de productos, con el fin de obtener cifras del valor verdadero de las importaciones. En Uruguay ocurrió otro tanto.

nida de 1913 es demasiado estrecha para que pueda ser sometida al mismo contraste empírico, los resultados invitan, asimismo, a determinar la cuantía de las importaciones totales de bienes de capital de las repúblicas latinoamericanas a partir de las estadísticas del comercio exterior del G3.

Sin embargo, la regla tiene algunas excepciones, a saber: Bolivia y El Salvador, y, fuera del campo de contraste recogido en el cuadro 2, Panamá y Paraguay. Para todos ellos, salvo el pequeño Estado centroamericano, parece claro que las estadísticas del G3 infravaloran la cuantía de las exportaciones. Al carecer de un fácil acceso a las rutas del comercio marítimo internacional, esos países recibieron una parte considerable (El Salvador) o la totalidad (Bolivia y Paraguay) de los productos importados a través de territorios vecinos.¹⁶ En el caso de Panamá sucedía todo lo contrario, justamente como consecuencia de su excepcional posición geográfica. Una fracción indeterminada del comercio en tránsito por el Canal, además del destinado al territorio adyacente bajo control estadounidense, aparecía consignada en las estadísticas de los Estados Unidos y de las potencias industriales europeas como comercio con origen o destino a Panamá. Hay razones fundadas, pues, para temer que el valor oficial de las exportaciones del G3 a Panamá excedió con creces el valor de lo que realmente importaba la economía panameña.

III. UNA ESTIMACIÓN HOMOGÉNEA DE LOS BIENES DE CAPITAL IMPORTADOS

Las conclusiones extraídas del ejercicio de comparación descrito en la sección anterior dan pie a calcular la magnitud de las importaciones totales de bienes de capital realizadas por las naciones latinoamericanas basándose en las estadísticas del comercio exterior del G3. Dada la probada congruencia de éstas y el peso abrumador que tenía el G3 en la provisión de dicha clase de bienes para todos los países de la región, cabe albergar muy pocas dudas respecto a la solidez de la estimación.

El cuadro 3 ofrece los resultados de nuestro cálculo para 1925. Para todos los países, salvo que se indique lo contrario (véase las notas al pie del cua-

¹⁶ Es significativo que las estadísticas británicas ignorasen la existencia de Bolivia y Paraguay hasta 1904 (véase Platt, 1971). El primero se abasteció del exterior fundamentalmente por medio de Chile y Perú, mientras que el segundo lo hizo mediante Argentina. El Salvador, sin acceso al Atlántico, recibía la mayor parte de los productos transportados por este océano a través de México y Panamá, quedando registrados generalmente estos países como destino de las exportaciones europeas, y, en menor medida, estadounidenses (véase Muguerza, 1912, pp. 46-47).

CUADRO 3. *Importaciones de productos de hierro y acero y eléctricos en 1925^a*
(Dólares, a valores fob)

	<i>Total de bienes de hierro y acero y eléctricos</i> 1	<i>Porcentaje sobre el total de AL-20 (col. 1)</i> 2	<i>Población</i> 3	<i>Total importado por mil habitantes</i> 4	<i>Import. por mil hab., respecto a (ALC 100)</i> 5
Argentina	192 177 878	33.3	10 500 000	18 303	292
Bolivia ^b	5 074 141	0.9	2 260 000	2 245	36
Brasil	110 097 838	19.1	30 330 000	3 630	58
Chile	37 721 806	6.5	4 070 000	9 268	148
Colombia	24 626 112	4.3	6 720 000	3 665	59
Costa Rica	2 211 346	0.4	460 000	4 807	77
Cuba	58 420 408	10.1	3 432 000	17 022	272
Ecuador	2 722 302	0.5	1 720 000	1 583	25
El Salvador ^c	4 857 758	0.8	1 300 000	3 737	60
Guatemala	4 631 761	0.8	1 510 000	3 067	49
Haití	2 073 101	0.4	2 260 000	917	15
Honduras ^d	2 903 128	0.5	850 000	3 415	55
México	62 264 807	10.8	15 200 000	4 096	65
Nicaragua	1 881 524	0.3	660 000	2 851	46
Panamá ^e	3 188 634	0.6	460 000	6 932	111
Paraguay ^f	2 048 670	0.4	790 000	2 593	41
Perú	18 788 817	3.3	5 230 000	3 593	57
República Dominicana	5 002 898	0.9	1 050 000	4 765	76
Uruguay ^g	16 739 158	2.9	1 570 000	10 662	170
Venezuela	19 843 103	3.4	2 950 000	6 726	107
América Latina (20)	576 315 480	100	92 072 000	6 259	100

FUENTES: Importaciones: véase cuadro 1 y texto; población (<http://oxlad.qeh.ox.ac.uk>).

^a Salvo que se indique lo contrario, las cifras son una estimación basada en los datos de exportaciones del G3, a los que se ha aplicado un factor de extrapolación obtenido calculando el porcentaje que representan los bienes procedentes de G3 en el total de importaciones de cada categoría (manufacturas de hierro y acero; maquinaria; equipo de transporte, y material eléctrico), según las estadísticas del comercio exterior de los países latinoamericanos.

^b Estimación basada en la estadística boliviana. Se ha deducido el 20% del valor de las importaciones para obtener los valores fob.

^c Estimación basada en la estadística salvadoreña. Se ha deducido el 15% del valor de las importaciones con el fin de obtener magnitudes en valores fob.

^d Se han aplicado como factores de extrapolación el promedio de los respectivos factores de los cuatro países centroamericanos para los que nos es conocido (Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua).

^e Se toma la cifra de importaciones de bienes de hierro y acero calculada por la Sociedad de Naciones, Memorándum...1928, a la que se suman las exportaciones de material eléctrico de G3 (752 634 dólares, según nuestros cálculos).

^f Valor tomado de Sociedad de Naciones, *Memorándum...1928*. Se refiere a la rúbrica "Structural Iron, etc.", "Machinery", "Other Iron Manufactures" y "Vehicles".

^g Se aplican como factores de extrapolación el promedio de los respectivos factores de Argentina y Brasil.

dro), las cifras derivan directamente de multiplicar el valor de las exportaciones del G3 (columna 10 del cuadro 2) por el inverso del valor (porcentual) correspondiente al peso de las importaciones provenientes del G3 en el total de las importaciones (véase cuadro 1). Es decir, las cifras del cuadro 3 resultan de una extrapolación directa de las magnitudes de las exportaciones del G3, según nuestros cálculos. En una lectura superficial llaman poderosamente la atención algunos aspectos. Uno de ellos, no por esperable menos subrayable, es el peso tan extremadamente diverso de las economías de la región. Argentina sobresale, acaparando un tercio de las compras de la misma. Le sigue Brasil, a considerable distancia, absorbiendo un quinto del total, y a continuación se sitúan México y Cuba con algo más de 10% cada uno de ellos. Entre los cuatro países concentran casi 3/4 de las importaciones de bienes de capital. Por detrás se emplaza un grupo de cinco economías cuyas importaciones representan porcentajes entre 3 y 6% del total: Chile (6.5), Colombia (4.3), Venezuela (3.4), Perú (3.3) y Uruguay (2.9). Las importaciones de cada una de las once naciones restantes no alcanzan a significar el 1% del total, o, lo que es lo mismo, en el mejor de los casos equivalen a una fracción de las importaciones argentinas tan reducida como 1/36.

Claro está que estas enormes desigualdades tienen relación con el muy distinto tamaño territorial y demográfico de las naciones latinoamericanas, tal como se infiere del propio cuadro comentado. Frente a algunas cuya población no llegaba siquiera al medio millón de habitantes se encontraban otras que sobrepasaban los diez millones, e incluso había un gigante (Brasil) que ya contaba con 30 millones de personas. Si atendemos a las importaciones *per capita* (columna 4), los resultados cobran una nueva perspectiva. Pero la dispersión de las posiciones aún es elevadísima. Entre el país líder (Argentina) y el de cola (Haití) la proporción de importaciones por habitante es superior a 18:1. Si establecemos la comparación entre el segundo (Cuba) y el penúltimo (Ecuador) la proporción aún es superior a 10:1. La clasificación está perfectamente delimitada. La encabezan Argentina y Cuba. Uruguay ocupa la tercera posición, más alejado de los dos países más ricos que del cuarto, Chile. Por detrás de éste, y aún por encima del promedio regional se hallan, casi emparejados, Panamá y Venezuela. Las catorce naciones restantes tienen importaciones inferiores a la media de ALC. Costa Rica y República Dominicana están algo por debajo del 80% de la misma, mientras que México alcanza exactamente la cota de 2/3. Siguen a corta distancia, y prácticamente equiparados, Colombia, Brasil y Perú. En el suave gradiente des-

cedente que se despliega a continuación, cruzando el nivel de 50% del promedio regional, está posicionada la mayoría de las pequeñas economías centroamericanas: Honduras, Guatemala, El Salvador y Nicaragua. En el furgón de cola —alargándose desde 40% hasta un ínfimo de 15%— están Paraguay, Bolivia, Ecuador y Haití.

El cuadro comentado desvela algunos hechos sorprendentes y está repletos de información extremadamente interesante. Que Cuba dispute el primer lugar a la Argentina y casi le iguale supone un hecho sin duda muy destacable, que no ha sido suficientemente advertido por la historiografía.¹⁷ Encierra también particular interés que casi todas las otras economías de gran tamaño no alcancen el nivel medio de la región. En cambio, la identidad de las excepciones a esta pauta —Chile y la emergente Venezuela— probablemente no extrañará a ningún conocedor de la historia económica del subcontinente, de igual modo que aceptará de buen grado la posición sobresaliente de Uruguay. Tampoco causará gran sorpresa, sin que ello reste ningún valor a la evidencia empírica que presentamos, el rezago de la mayoría de los pequeños países de Centroamérica y Ecuador, así como el hecho de que los más retrasados sean los dos países interiores y Haití. Más llamativo resulta que entre los que se desenvolvían relativamente bien se encontrase la República Dominicana y —más previsible— Costa Rica.¹⁸ Por lo demás, Panamá —un desconocido hasta ahora— tiene por fin un lugar en el enigma (*puzzle*) latinoamericano, y es mucho más prominente de lo que acaso han supuesto los historiadores económicos. Ahí reside justamente el principal valor de este ejercicio cuantitativo: compone un mapa global de la economía de la América Latina y el Caribe a mitad de los años veinte del siglo pasado que identifica de manera precisa la posición relativa ocupada por todos y cada uno de sus integrantes.

No analizaremos aquí si este panorama se contradice con lo que nos enseña la historiografía económica latinoamericana, pues su repaso sistemático no nos conduciría a un resultado concluyente, debido justamente a que todavía se desconoce cuál era la formación de capital de un buen número de economías de la región en esa época. A continuación, repetiremos el ejercicio para 1913. Tras mostrar la situación existente en un momento histórico tan revelador de los logros, y fracasos, cosechados por la primera ola globalizadora, podremos establecer una comparación entre ambos cortes tempo-

¹⁷ Una excepción es Santamaría (2001).

¹⁸ Véase Astorga, Berges y Fitzgerald (2005).

rales con vistas a inferir, forzosamente de manera provisional, el efecto de la primera Guerra Mundial en las economías de la región.

Abundan los paralelismos entre la situación existente en 1913 y 1925. Eso salta a la vista en cuanto se consideran los datos referentes a la primera fecha tras haber examinado los de la segunda. Han sido obtenidos siguiendo los mismos procedimientos de estimación, lo que facilita y hace más congruente la comparación (cuadros 3 y 4). Con el fin de hacer una lectura lo más ágil posible de esta nueva masa cuantitativa a modo de presentación de la misma, ahorraremos al lector las características comunes más obvias.

Los dos colosos de la región — Argentina y Brasil — tenían una posición aún más dominante en vísperas de la contienda mundial: absorbían con creces 60% de los bienes de capital adquiridos por la América Latina (columna 3). Ninguna de las otras economías grandes alcanzaba a representar 10% del total, a diferencia de lo que ocurriría un decenio después. En el caso de México, se debía a circunstancias excepcionales, muy conocidas. En el de Cuba y Chile, sus cuotas parecen ser, por lo contrario, expresivas del buen desempeño económico de países que, por el tamaño de sus poblaciones, figuraban en un rango mediano, muy por debajo del de los otros tres países mencionados, y también por debajo del de Colombia y Perú. Llama la atención la irrelevancia de los dos últimos países junto con los otros trece no mencionados: entre todos ellos importaron menos de 15% de los bienes de capital. Desde este punto de vista, el desarrollo económico latinoamericano anterior a la primera Guerra Mundial parece haberse concentrado en unos pocos países. Esta característica, tan trascendental, se percibe mejor atendiendo a las cifras que expresan las importaciones en relación con la población (columna 4).

En el concierto de las economías latinoamericanas y caribeñas de la época estaba bien definida la jerarquía de niveles de importación por habitante de los bienes estratégicos para el crecimiento a largo plazo. Dejando a un lado, por atípico, el dato de Panamá,¹⁹ Argentina ocupa la primera posición, con un nivel de importaciones equivalente a 350% de la media regional. Cuba, Chile y Uruguay se disputan el segundo lugar, con unas importaciones que están en torno del doble de la misma. Costa Rica es el único otro país que está por encima de ella. Brasil se sitúa 13% por debajo. Cerca ya de la mitad de ese promedio se hallan tres pequeñas economías: Honduras, República Do-

¹⁹ Probablemente, la construcción del canal debió de influir en los volúmenes registrados de importaciones.

CUADRO 4. *Importaciones de productos de hierro y acero y eléctricos en 1913^a*

(Dólares, a valores fob)

	<i>Total de bienes de hierro y acero y eléctricos</i>	<i>Población (miles)</i>	<i>Porcentaje sobre el total de AL-20 (col. 1)</i>	<i>Total importado por mil habitantes</i>	<i>Import. por mil hab., respecto a ALC 100</i>
	1	2	3	4	5
Argentina	106 270 465	7 840	35.1	13 555	344
Bolivia ^b	2 450 699	2 010	0.8	1 219	31
Brasil	80 555 036	23 660	26.6	3 405	86
Chile	27 209 684	3 470	9.0	7 841	199
Colombia ^c	5 468 414	5 190	1.8	1 054	27
Costa Rica	1 600 347	380	0.5	4 211	107
Cuba	20 610 224	2 413	6.8	8 541	217
Ecuador ^c	1 457 360	1 460	0.5	998	25
El Salvador ^d	1 223 605	1 040	0.4	1 177	30
Guatemala ^e	1 762 616	1 170	0.6	1 507	38
Haití ^e	538 204	1 820	0.2	296	8
Honduras ^e	1 448 954	580	0.5	2 498	63
México	23 629 926	15 370	7.8	1 537	39
Nicaragua ^e	715 873	570	0.2	1 256	32
Panamá ^f	5 947 318	360	2.0	16 520	420
Paraguay ^g	1 330 588	650	0.4	2 047	52
Perú	6 191 086	4 270	2.0	1 450	37
República Dominicana ^e	1 701 256	780	0.6	2 181	55
Uruguay	9 294 399	1 280	3.1	7 261	184
Venezuela ^c	3 570 666	2 660	1.2	1 342	34
América Latina (20)	302 976 721	76 973	100	3 936	100

FUENTES: Importaciones: véase cuadro 1 y texto; población (<http://oxlad.qeh.ox.ac.uk>).

^a Salvo que se indique lo contrario, las cifras son una estimación basada en los datos de exportaciones del G3, a los que se ha aplicado un factor de extrapolación obtenido calculando el porcentaje que representan los bienes procedentes del G3 en el total de importaciones de cada categoría (manufacturas de hierro y acero; maquinaria; equipo de transporte, y material eléctrico), según las estadísticas del comercio exterior de los países latinoamericanos.

^b Se han aplicado el mismo factor de extrapolación que para 1925 (cuadro 3). Al no disponer de la estadística del comercio exterior boliviano se han manejado los datos de exportaciones a Bolivia del G3, corrigiendo la subvaloración mediante la aplicación del coeficiente 1.131, que es el resultante de la división entre el valor fob de las importaciones de productos metálicos procedentes del G3 y el agregado de las exportaciones del G3 de dichos productos en 1925. El mencionado valor fob proviene de deducir el 20% del valor cif.

^c Se han aplicado como factores de extrapolación los del promedio de la región.

^d Estimación basada en la estadística salvadoreña. Los apartados correspondientes a equipo de transporte y material eléctrico, ausentes en la estadística salvadoreña, han sido calculados basándose en los datos del G3, aplicando el factor de extrapolación que proviene de los productos comprendidos en las dos primeras categorías (manufacturas y maquinaria).

^e Se han aplicado como factores de extrapolación las medias de los correspondientes a Costa Rica y El Salvador.

^f Los valores exportados por el G3 han sido corregidos a la baja conforme a las proporciones entre valores exportados por el G3 e importados por Panamá en 1925 (cuadro 3).

^g Se han aplicado los mismos factores de extrapolación que para 1925 (cuadro 3).

minicana y Paraguay. Sorprende descubrirlas ahí, al menos la primera y la tercera, pues están sensiblemente mejor que otras muy semejantes y de lo que estarán ellas mismas en años posteriores. Resulta igualmente chocante, por más que sea creíble, que México, Perú y Venezuela estén por debajo de la cota de 40%. Se emparejan con ellas, o poco menos, Guatemala, Nicaragua y Bolivia. Todavía por detrás, alrededor de la cota de 25% se emplazan Colombia, Ecuador y El Salvador, y en último lugar, en un nivel revelador de extrema pobreza, Haití. La situación de dispersión y polarización que hemos descrito se resume en que la mitad de las repúblicas latinoamericanas tenían en 1913 importaciones de bienes de capital inferiores a 40% de la media. Un decenio más tarde, tan sólo tres (Bolivia, Ecuador y Haití) seguían postradas en esta posición tan rezagada.

IV. UNA COMPARACIÓN ENTRE LOS NIVELES DE IMPORTACIÓN DE 1913 Y 1925

En esta sección vamos a ocuparnos de la cuestión que de manera insoslayable se plantea al barajar los datos de ambos cuadros (3 y 4): ¿aumentó la inversión —esto es, las importaciones de bienes de capital— entre 1913 y 1925?, o, para ser más exactos, ¿cuánto mayor, o menor, era en la segunda fecha con respecto a la primera? Para responder a este interrogante lógicamente debemos convertir los valores corrientes en valores a precios de un año determinado. Como procedimiento de deflación nos valdremos del índice de precios de los bienes de producción duraderos de los Estados Unidos, que juzgamos una aproximación razonable en una estimación de estas características.²⁰ El cuadro 5 contiene los números índice de la importación de bienes de capital en valores constantes.

Si interpretamos los datos del cuadro como si se tratara del volumen total de las importaciones de bienes de capital, se deduce que en la América Latina y el Caribe hubo un progreso muy moderado en el proceso de capitalización durante el periodo de transguerra. El aumento de 17% en el total de bienes de capital entre 1913 y 1925 no cabe calificarlo de otra manera. La Europa Occidental —asolada por la guerra y con grandes problemas en las

²⁰ Véase las series en Kuznets (1961), pp. 596-597. Son las que emplean Collins y Williamson (2001) como índice de precios de la maquinaria y bienes de equipo fabricados en los Estados Unidos. Los productos de ese país representaron 65% de la maquinaria y 81% de los medios de transporte importados por la América Latina del G3 (y el 57 y 72%, respectivamente, de las importaciones totales), lo cual justifica hasta cierto punto el uso de su índice de precios para establecer el valor de las importaciones de bienes de capital de la América Latina a precios de 1913.

CUADRO 5. *Importaciones, a precios constantes, de bienes de capital metálicos y eléctricos en 1925 respecto a 1913*

(1913 = 100)

	<i>Total de bienes de capital</i>
Argentina	111
Bolivia	127
Brasil	84
Chile	85
Colombia	275
Costa Rica	84
Cuba	173
Ecuador	114
El Salvador	248
Guatemala	161
Haití	235
Honduras	122
México	161
Nicaragua	161
Panamá	33
Paraguay	94
Perú	185
República Dominicana	180
Uruguay	110
Venezuela	340
América Latina (20)	116

finanzas públicas— logró en el último año un volumen de inversión 20% superior al del primer año.²¹ La constatación es de suma importancia, y, por supuesto, exige un examen reposado de su trasfondo. Pero antes de abordar este asunto advirtamos la evolución discordante de los distintos tipos de bienes de capital. La dotación de bienes de equipo apenas se apartó de la tónica general, pero, en cambio, sí lo hicieron, en sentidos opuestos, por un lado, la adquisición de manufacturados metálicos y material eléctrico y, por otro, la inversión en medios de transporte. En el caso de ésta se produjo un auténtico auge, que, al menos en parte, estuvo relacionado con la difusión del automóvil y las inversiones estadounidenses en ferrocarriles en pequeños países atrasados. Por razones que no están claras, no sucedió algo semejante en el terreno de la electrificación: las compras de material eléctrico no se

²¹ Carreras y Tafunell (2004).

acrecentaron de manera significativa. En el caso de los semimanufacturados y manufacturados de hierro y acero disminuyeron, lo cual levanta, inevitablemente, la sospecha de que acaso el retroceso de las importaciones estuvo causado por un incremento de la producción autóctona, y no por una caída del consumo de dichos bienes. Volveremos a este punto después de prestar atención a las disparidades en las trayectorias seguidas por los países que se presentan en el cuadro 5.

Se diría que hay una pauta general. La primera Guerra Mundial parece haber frenado o desacelerado el crecimiento de las economías más desarrolladas (Argentina, Costa Rica, Chile y, en menor medida, Uruguay), mientras que ha impulsado el crecimiento de la mayoría de economías más atrasadas. En el primer grupo, Cuba habría conseguido escapar a la tendencia dominante. En el segundo grupo, Brasil y, de manera dudosa, Paraguay, serían las excepciones. Un caso aparte es el de Panamá, cuyas importaciones de bienes de capital se habrían hundido sencillamente como consecuencia de la finalización de la construcción del canal que atraviesa el istmo.

La radiografía del cuadro 5, que apuntamos de manera tan sumaria, incide en la larga e inconclusa controversia de la historiografía económica latinoamericana acerca del efecto que tuvo el conflicto bélico en el crecimiento de la industria en la zona. El diagnóstico que se infiere de los datos comentados respalda la tesis defendida por Albert (1988), la cual se resume en que la estructura industrial de las economías latinoamericanas — Argentina, Brasil, Chile y Perú, en concreto — no experimentó grandes cambios a raíz de la guerra porque su dependencia exterior de materias primas y bienes de equipo impidió que la industria pudiera expandirse rápidamente aprovechando la temporal escasez de bienes importados. En el caso de las economías de menor tamaño y más expuestas a los vaivenes de la economía internacional, la conflagración pudo significar un golpe a su dinámica de crecimiento tan fuerte como para deprimir durante años el proceso de capitalización.²²

Llegados a este punto, al lector puede asaltarle una duda respecto a la solidez de la base empírica que sostiene la anterior inferencia. ¿Los montos relativos observados para 1925 son representativos del volumen de la inversión alcanzado a mediados del decenio de los veinte en los distintos países estudiados (en relación con el promedio de la región)? ¿No será que el mediocre crecimiento de las importaciones — o su decrecimiento en algu-

²² A juzgar por la experiencia vivida por la economía costarricense, para la cual la guerra supuso más de una década perdida de crecimiento. Véase Notten (2005).

nos tipos de bienes y en algunos países — refleja justamente el desarrollo de una industria nacional que está comenzando a sustituirlas? En la siguiente sección intentaremos dar una respuesta tentativa y provisional a estos interrogantes.

V. ¿HUBO SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN LOS BIENES DE CAPITAL?

La cuestión surge inevitablemente a raíz de ciertos indicios y valoraciones ofrecidos por la historiografía económica acerca de los progresos logrados antes de la Gran Depresión por algunos países latinoamericanos en el proceso de industrialización. De entrada hay que señalar que los estudiosos de la historia económica no han sido todavía capaces de trazar un cuadro global del estado de desarrollo de la industria latinoamericana en el periodo de entreguerras.²³ La historiografía económica ha logrado esclarecer mínimamente tal cuestión para unos países concretos, pero está muy lejos de poder ofrecer una visión panorámica de la región. ¿Existen fuentes primarias accesibles que puedan servir de ayuda al respecto? Que tengamos noticia, tendrían esta virtud dos colecciones de encuestas o investigaciones realizados años más tarde por instituciones públicas ajenas a los Estados de la región: los estudios realizados por la CEPAL a los que nos hemos referido anteriormente y los informes oficiales efectuados por la Tariff Commission del Congreso estadounidense durante la segunda Guerra Mundial. A los efectos que aquí interesan, la segunda colección de estudios tiene mayor utilidad, pues pasa revista a la evolución y situación de los sectores minero e industrial de todas y cada una de las naciones latinoamericanas.²⁴

El principal inconveniente de estos análisis reside en que se elaboraron casi dos decenios después del periodo aquí estudiado y se centraron en recabar información de la evolución en el decenio de los treinta y, sobre todo, en el estado existente en los años del conflicto bélico. Pero, bien mirado, no se trata de una limitación irreparable, puesto que cuando uno de esos informes constata la inexistencia de ciertas actividades productivas en un determinado país puede darse por descontado que imperaba el mismo estado de cosas hacia 1925. Nada permite pensar, en efecto, que por entonces en alguno de

²³ Eso afirma Lewis (1991), p. 242, y aún es ajustado a la realidad.

²⁴ Nos referimos a los informes confeccionados por la United States Tariff Commission que llevan por título *Mining and manufacturing industries in...*, y que fueron publicados en 1945. Las referencias bibliográficas indicadas a continuación corresponden a la monografía del país al cual se hace mención.

estos países hubiesen arraigado actividades industriales que desaparecieran o cayeran en declive durante los años treinta y la segunda Guerra Mundial. Justamente lo que tendió a ocurrir fue todo lo contrario: la crisis internacional fue la palanca del crecimiento de la industria latinoamericana. De modo que puede darse por seguro que lo que no existía en 1945 tampoco estaba presente dos decenios antes.

Numerosas economías de la región hacia 1945 seguían importando casi la totalidad de la maquinaria y los bienes de equipo requeridos por sus sectores productivos. Este era el caso de Bolivia,²⁵ Costa Rica,²⁶ Ecuador,²⁷ El Salvador,²⁸ Guatemala,²⁹ Haití,³⁰ Honduras,³¹ Nicaragua,³² Panamá,³³ Paraguay,³⁴ República Dominicana³⁵ y Venezuela.³⁶ En todos estos países al final de la segunda Guerra Mundial los establecimientos metalúrgicos consistían en minúsculas fundiciones, talleres de reparación de vehículos y maquinaria, y, a lo sumo —en Costa Rica, Ecuador, Paraguay y Venezuela— en pequeñas industrias mecánicas dedicadas a la fabricación de herramientas y utensilios simples y algunos componentes de máquinas. En Colombia los orígenes de la industria metalmeccánica se hallan en la crisis internacional de 1929,³⁷ al igual que en Perú, que, imitando a Brasil, recurrió a la prohibición de las importaciones de ciertos tipos de maquinaria, sin que con ello rompiera su tradicional dependencia externa casi absoluta de hierro y acero semimanufacturado y manufacturado.³⁸ En Cuba, a partir de la crisis azucarera de mediados del decenio de los veinte y del arancel proteccionista de 1927, se desarrolló un sector metalúrgico con capacidad de fabricar herramientas diversas e incluso alguna maquinaria ligera, además de las piezas de reposición.³⁹ La precocidad de Uruguay en la adopción de una política industrialista no le ahorró —transcurridos varios decenios— de continuar

²⁵ United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Bolivia...*, p. 13.

²⁶ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Costa Rica...*, pp. 6-7.

²⁷ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Ecuador...*, p. 9.

²⁸ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in El Salvador...*, pp. 5 y 7.

²⁹ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Guatemala...*, pp. 5 y 8.

³⁰ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Haiti...*, p. 8.

³¹ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Honduras...*, p. 6.

³² *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Nicaragua...*, p. 8.

³³ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Panama...*, p. 9.

³⁴ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Paraguay...*, p. 6.

³⁵ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Dominican Republic...*, p. 8.

³⁶ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Venezuela...*, p. 40.

³⁷ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Colombia...*, pp. 40-1.

³⁸ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Peru...*, pp. 8 y 10.

³⁹ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Cuba...*, pp. 3-5 y 9.

comprando al extranjero la mayor parte de la maquinaria utilizada por su industria, aunque consiguió producir por sí mismo artículos de ferretería, aparatos y utensilios domésticos, carrocerías de vehículos y herramientas y equipo agrícolas.⁴⁰ En realidad, los únicos países que hacia 1925 contaban con una industria metalmecánica algo desarrollada eran Argentina, Chile, Brasil y México.

Los estudios de la CEPAL vendrían a confirmar, punto por punto, la radiografía trazada unos años antes por los analistas estadounidenses. Incluso para un periodo tan tardío como los años cincuenta aquella institución optó por estimar la inversión en bienes de capital basándose en las importaciones de tales bienes en lo que se refiere a Bolivia, Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana. Es más, en Colombia y Perú las importaciones de maquinaria y bienes de equipo aún satisfacían casi todo el consumo aparente.⁴¹

Algunos estudios acerca de las economías industrialmente más avanzadas realizados por historiadores económicos han venido a sugerir que para el periodo posterior a la primera Guerra Mundial la industria metalmecánica nacional adquirió una importancia considerable. Así, en Brasil en 1919 las importaciones “sólo” cubrirían 64% del consumo aparente de productos metalúrgicos y 53.5% del equipo de transporte, si bien alcanzarían 96.7% de los bienes de capital mecánicos y el 100% de los eléctricos.⁴² Respecto a la Argentina de los años 1925-1929 Díaz-Alejandro calcula que se satisfacía con importaciones 65% de la demanda interna de metales, 79% de la de maquinaria, vehículos y equipos no eléctricos, y 98% de la demanda de maquinaria y artefactos eléctricos.⁴³ Pero esta información estadística fragmentaria quizá induzca a hacerse una idea demasiado optimista de la capacidad que tenían hacia 1925 estos países más adelantados industrialmente por proveerse ellos mismos de la maquinaria que demandaban. Los porcentajes de ambos países parecen excesivamente altos, a la luz de las estimaciones retrospectivas de la CEPAL. Los datos de Brasil, justo al término de la contienda mundial, seguramente están muy influidos por las perturbaciones ocasiona-

⁴⁰ *Ibid*, *Mining and Manufacturing in Uruguay...*, pp. 7-11, 23-32.

⁴¹ Véase CEPAL (1957), p. 10, y CEPAL (1959b), cuadro 163, p. 141.

⁴² Véase Fishlow (1972).

⁴³ Véase Díaz-Alejandro (1975), p. 209. Es interesante reparar en la casi total inexistencia de industria productora de equipo y material eléctricos, a pesar de que Argentina era la nación latinoamericana en que más se había difundido la electricidad. Véase Boix (1921) y, particularmente, la serie de estudios nacionales de *electrical goods* elaborados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, muy en particular, U.S. Department of Commerce (1917), (1918) y (1919).

das por la misma. Esto explicaría que en fecha tan tardía como 1949 las importaciones de material de transporte cubrieran 60% de la demanda interna, esto es, sólo 7 puntos porcentuales más que en 1919.⁴⁴ En el caso de Argentina, es también llamativo que en 1937-1939, tras unos años de acelerada sustitución de importaciones, las compras al exterior de maquinaria y bienes de equipo satisficieran todavía 77% del consumo aparente.⁴⁵

¿Puede predicarse lo mismo de los transformados metálicos básicos, de los manufacturados de hierro y acero no muy elaborados, como los productos de ferretería, cuchillería y utensilios domésticos, o incluso el equipo de transporte simple? Posiblemente, los expertos nacionales buenos conocedores de la época se inclinarán por dar una respuesta negativa a este interrogante. Y estarán en lo cierto. Los propios datos de las estadísticas del comercio exterior atestiguan de modo indirecto la existencia de una industria básica de transformados metálicos en la generalidad de la región. Puede determinarse su importancia por medio de las compras a los países más industrializados de hierro y acero en lingotes, barras y planchas; en otras palabras, de productos siderúrgicos de primera transformación cuyo principal destino consistía en ser insumos para una industria autóctona productora de bienes metálicos. Por añadidura, hay que tomar también en consideración que en ciertos lugares de la América Latina ya existía una industria siderúrgica moderna. Es verdad que sus montos productivos eran aún muy bajos, incluso en países, como Argentina y Chile, que disponían de abundantes reservas de mineral de hierro. No obstante, para Brasil y México no puede ser ignorada. En el primero, la producción de lingote de hierro se situaba en 1925 alrededor de 30 mil toneladas y la de acero en 8 mil, mientras que en México su industria ostentaba los registros de 49 mil y 76 mil toneladas, respectivamente.⁴⁶

Hemos utilizado los datos de las propias estadísticas del comercio exterior de los países latinoamericanos y del G3 para estimar la producción interna de bienes de capital de hierro y acero en 1913 y 1925. Nuestro cálculo se fundamenta en un cómputo de las cantidades importadas de los mencionados productos metalúrgicos básicos. Siempre que ha sido posible, hemos

⁴⁴ CEPAL (1956), p. 71.

⁴⁵ *Ibib*, (1959a), vol. I, p. 164.

⁴⁶ Según Mitchell (2003). A título meramente orientativo, señalaremos que las importaciones de productos de hierro y acero sobrepasaron la cifra de 500 mil tm en el caso de Brasil, y de 250 mil en el de México (son cifras aproximadas, puesto que las estadísticas de comercio exterior de estos dos países no contabilizaban el peso de los vehículos y algunos otros medios de transporte).

confrontado las cifras de las estadísticas de los exportadores (G3) y los importadores. Ante cualquier discrepancia, se ha dado por válida la magnitud más alta, por lo que se ha sesgado la estimación en favor de la tesis que defiende la importancia del desarrollo industrial interno, y en contra del enfoque seguido en el presente trabajo. Una vez determinadas las cantidades importadas por cada nación en ambos años, hemos procedido a evaluar el valor añadido por la producción metalúrgica interna estableciendo un precio unitario del insumo y un valor unitario del producto. Dada la gran incertidumbre que envuelve este último, hemos fijado un rango probable de valores unitarios que viene definido por unos umbrales mínimo y máximo. Las mismas estadísticas del G3 contienen una información suficientemente rica y relevante como para deducir esos parámetros.

Según nuestros cálculos, el precio, por tonelada, de los insumos importados fue 31 dólares en 1913 y 36.4 en 1925. Para determinar el rango del valor unitario medio del producto clasificamos los transformados metálicos exportados a la América Latina por el Reino Unido —para el año 1913— y por los Estados Unidos —para 1925— en función de su valor unitario, por orden creciente. Descartamos los valores unitarios que correspondían a los productos de menor y mayor costo, entendiendo por tales los comprendidos en el primer y el último cuartil de los transformados metálicos exportados a la América Latina según su valor total. El presupuesto que subyace en este método es que los bienes metálicos manufacturados de cualquier género fabricados por la industria interna no eran ni extremadamente sencillos ni tampoco muy elaborados, de modo que el valor promedio de los mismos con toda posibilidad se situaba en algún punto abarcado por los dos cuartiles centrales. Si fuese así, el extremo inferior del segundo cuartil bien podría marcar el umbral mínimo, mientras que el umbral superior se situaría en el extremo superior del tercer cuartil. En el corte entre ambos cuartiles se emplazaría el umbral medio, el cual reputamos que puede ser el nivel más próximo al verdadero valor medio de la producción. Los valores de que se trata son los siguientes, siempre expresados en dólares por tonelada, en fob. En 1913, el mínimo es 80.9, el medio 90.9 y el máximo 150.8. En 1925, los valores son, respectivamente, 92.5, 109.7 y 209. Adviértase que la mediana, esto es, el valor medio, está mucho más cercano al mínimo que al máximo, lo cual se nos antoja razonable. Bastará añadir que hemos tomado en cuenta la producción siderúrgica nacional, que hemos convertido a valores monetarios aplicando los mismos valores unitarios. Somos conscientes que con este cri-

terio tendemos a exagerar su importancia, puesto que una parte considerable de la producción siderúrgica autóctona se traducía en elaborados metalúrgicos de escaso valor añadido, como el hierro y acero empleado en la construcción. De nuevo, hemos optado por sesgar en contra del enfoque cuantitativo con el que se ha armado este artículo. Los resultados se presentan en el cuadro 6.

Nuestra estimación proporciona una visión de conjunto de la producción nacional de transformados metálicos utilizados como bienes de capital para todos y cada uno de los países considerados (excepto Panamá). Para el conjunto de ALC nuestra estimación central implica que esa magnitud se multiplicó 3.28 veces entre 1913 y 1925. Pero se trata de una estimación a precios corrientes, que no puede compararse inmediatamente con los datos de importación del cuadro 5. Una vez deflacionados los valores con el mismo índice de precios que las importaciones, nos encontramos con una multiplicación por 2.43 veces, que no es en absoluto despreciable ni insignificante. En cambio, para comparar el cambio en su importancia relativa debemos referirnos al cuadro 7.

Mientras que en 1913 la producción interna ascendía a 10.2% del consumo aparente, en 1925 ya representaba 19.2%, nueve puntos más —casi el doble— que en 1913. Es un progreso modesto, pero no insignificante. No todos los países lo experimentaron con la misma intensidad. Algunos, como Chile, partían en 1913 de un nivel superior a la media en términos absolutos y relativos (17.9%), pero progresarán poco en 1925 (23.1). Otros, como México, partían por debajo de Chile (12.7%), y crecieron muy por encima de la media, hasta 33.2% en 1925. Los países con mayor grado de producción interna respecto al consumo aparente en 1913 eran, después de Chile: Costa Rica (17.5), Ecuador (17.2), Perú (16.4) y Cuba (15.9). La costa oeste (del Pacífico) de América del Sur, que era la más alejada del comercio internacional en 1913, era la que más había desarrollado su producción interna. Cuba debía haber comenzado a hacerlo porque su renta era alta y debía alimentar una mayor capacidad productiva. Argentina se situaba algo por debajo de la media regional (9.8%). México, como hemos visto, algo por encima, y Brasil, muy por debajo (5.6%), y sólo superior a Bolivia, Haití y Paraguay. En 1925 México pasa a ser, con su 33.2%, el país que más ha sustituido importaciones en este campo, y el protagonista del mayor desarrollo productivo interno desde 1913.

Los países del área litoral andina han perdido fuelle en su intensidad de

CUADRO 6. *Producción estimada de transformados metálicos^a*

(Dólares, a valores fob)

	1913				1925			
	Umbral mínimo 1	Umbral máximo 2	Umbral medio 3	Producción (col. 3) por mil hab. 4	Umbral mínimo 5	Umbral máximo 6	Umbral medio 7	Producción (col. 7) por mil hab. 8
Argentina	9 652 161	23 172 923	11 586 462	1 478	19 596 165	60 290 518	44 082 638	4 198
Bolivia	23 170	55 627	27 814	14	48 264	148 492	108 573	48
Brasil	3 982 793	9 561 897	4 780 948	202	8 081 007	21 990 001	16 450 281	542
Chile	4 939 236	11 858 126	5 929 063	1 709	5 033 603	15 486 629	11 323 364	2 782
Colombia	744 154	1 786 565	893 283	172	3 013 402	9 271 178	6 778 811	1 009
Costa Rica	282 801	678 948	339 474	893	302 262	929 955	679 956	1 478
Cuba	3 237 464	7 772 508	3 886 254	1 611	6 205 405	19 091 853	13 959 397	4 067
Ecuador	252 611	606 469	303 235	208	127 622	392 649	287 093	167
El Salvador	154 082	369 920	184 960	178	507 689	1 561 980	1 142 074	879
Guatemala	188 601	452 792	226 396	194	458 598	1 410 943	1 031 640	683
Haití	62 718	150 574	75 287	41	225 124	692 628	506 429	224
Honduras	111 326	267 272	133 636	230	246 576	758 629	554 687	653
México	2 852 893	6 849 231	3 424 615	223	16 296 050	40 688 471	30 973 378	2 038
Nicaragua	37 171	89 239	44 620	78	284 888	876 501	640 871	971
Paraguay	4 586	11 009	5 505	8	5 667	17 436	12 748	16
Perú	1 014 394	2 435 359	1 217 679	285	1 093 377	3 363 936	2 459 610	470
República Dominicana	120 508	289 316	144 658	185	617 290	1 899 184	1 388 627	1 323
Uruguay	878 134	2 108 226	1 054 113	824	1 392 961	4 285 652	3 133 541	1 996
Venezuela	250 954	602 491	301 246	113	918 991	2 827 413	2 067 320	701
América Latina (19)	28 789 756	69 118 493	34 559 246	449	64 454 941	185 984 048	137 581 039	1 474

FUENTES: Véase cuadro 1.

^a Para calcular el valor de la producción se ha estimado el valor añadido en la transformación interna del hierro y acero en barras, lingotes, planchas y láminas importadas, según los datos (en toneladas) de las estadísticas del comercio exterior de los propios países y del G3, tomando el agregado más alto. Esa cantidad ha sido multiplicada por unos valores unitarios mínimo, medio y máximo (en dólares), derivados de los datos de las exportaciones del Reino Unido (en 1913) y los Estados Unidos (en 1925) a América Latina. A las magnitudes anteriores se ha agregado, en el caso de Brasil y México, el valor de la producción siderometalúrgica, aplicando los mismos valores unitarios empleados para el paso anterior. Véase mayores detalles en el texto.

CUADRO 7. *Grado de sustitución de importaciones de bienes de capital*^a

	1913	1925
Argentina	9.8	18.7
Bolivia	1.1	2.1
Brasil	5.6	13.0
Chile	17.9	23.1
Colombia	14.0	21.6
Costa Rica	17.5	23.5
Cuba	15.9	19.3
Ecuador	17.2	9.5
El Salvador	13.1	19.0
Guatemala	11.4	18.2
Haití	12.3	19.6
Honduras	8.4	16.0
México	12.7	33.2
Nicaragua	5.9	25.4
Paraguay	0.4	0.6
Perú	16.4	11.6
República dominicana	7.8	21.7
Uruguay	10.2	15.8
Venezuela	7.8	9.4
América Latina (19)	10.2	19.2

FUENTES: Cuadros 6 y 8.

^a El grado de sustitución de importaciones de bienes de capital se obtiene dividiendo la producción de transformados metálicos (umbral medio) por el consumo aparente de bienes de capital, expresando dicho resultado como porcentaje.

producción interna y, o bien la han reducido en el caso de Ecuador (9.5%) y Perú (11.6), o han crecido por debajo del promedio (Chile, ya mencionado, o Colombia, pese a crecer del 14.0 a 21.6). Bolivia y Paraguay no parece que logren salir de un nivel extremadamente bajo. Sin recursos naturales que explotar, la importación de hierros y aceros sin elaborar para transformarlos de manera interna era económicamente inviable, y netamente inferior a la importación directa de bienes de capital. En el área atlántica los niveles alcanzados tienden a parecerse mucho, convergiendo algo por debajo de la media. Cuba, por ejemplo, saltará hasta el 19.3%, que es poco, visto su punto de partida; es un desarrollo comparable al de Chile. Argentina, en cambio, casi duplicará, llegando a 18.7%. Brasil, aún manteniéndose muy por debajo de la media, más que duplicará, llegando a 13%. Uruguay se situará en un nivel intermedio entre Brasil y Argentina: 15.8%. El resto, incluidos los pequeños países, participará del movimiento de inicial sustitución de importaciones, sin destacar en ningún caso. Retengamos, eso sí, el empuje mexicano

CUADRO 8. Consumo aparente de bienes de capital
(Dólares, a valores fob)

	1913				1925			
	Consumo aparente	Porcentaje sobre el total de ALC	Consumo por mil habitantes	Consumo por mil hab. respecto a ALC 100	Consumo aparente	Porcentaje sobre el total de ALC	Consumo por mil habitantes	Consumo por mil hab. respecto a ALC 100
	1	2	3	4	5	6	7	8
Argentina	117 856 927	34.9	15 033	343	236 260 517	33.1	22 501	294
Bolivia	2 478 512	0.7	1 233	28	5 182 714	0.7	2 293	30
Brasil	85 335 984	25.3	3 607	82	126 548 119	17.7	4 172	54
Chile	33 138 746	9.8	9 550	218	49 045 170	6.9	12 050	157
Colombia	6 361 696	1.9	1 226	28	31 404 923	4.4	4 673	61
Costa Rica	1 939 821	0.6	5 105	116	2 891 301	0.4	6 285	82
Cuba	24 496 478	7.3	10 152	232	72 379 805	10.1	21 090	275
Ecuador	1 760 594	0.5	1 206	27	3 009 396	0.4	1 750	23
El Salvador	1 408 565	0.4	1 354	31	5 999 831	0.8	4 615	60
Guatemala	1 989 012	0.6	1 700	39	5 663 401	0.8	3 751	49
Haití	613 491	0.2	337	8	2 579 530	0.4	1 141	15
Honduras	1 582 590	0.5	2 729	62	3 457 815	0.5	4 068	53
México	27 054 541	8.0	1 760	40	93 238 184	13.0	6 134	80
Nicaragua	760 493	0.2	1 334	30	2 522 395	0.4	3 822	50
Panamá	5 947 318	1.8	16 520	377	3 188 634	0.4	6 932	90
Paraguay	1 336 092	0.4	2 056	47	2 061 419	0.3	2 609	34
Perú	7 408 765	2.2	1 735	40	21 248 427	3.0	4 063	53
República Dominicana	1 845 914	0.5	2 367	54	6 391 525	0.9	6 087	79
Uruguay	10 348 512	3.1	8 085	184	19 872 699	2.8	12 658	165
Venezuela	3 871 912	1.1	1 456	33	21 910 424	3.1	7 427	97
América Latina (20)	337 535 967	100	4 385	100	714 856 229	100	7 660	100

FUENTES: Consumo aparente: cuadros 3 y 4 (importaciones de bienes de capital) y cuadro 6 (producción de transformados metálicos). Población: cuadros 3 y 4.

por su intensidad relativa y por su nivel absoluto, que le sitúa en el segundo lugar latinoamericano.

VI. UNA ESTIMACIÓN DEL CONSUMO APARENTE DE BIENES DE CAPITAL

El cuadro 8 presenta nuestra nueva estimación del consumo aparente de bienes de capital en 1913 y 1925, y es el punto final de nuestro esfuerzo de elaboración cuantitativo. Los datos de consumo aparente suman los de importación con los de producción interna (la estimación media). Con ayuda de la información demográfica proponemos estimaciones por habitante (columnas 3 y 7) y también en relación con la media de ALC (columnas 4 y 8).

Al igual que hemos hecho con las importaciones y con la producción interna, nos interesa saber cómo evoluciona el consumo aparente del conjunto de la región en términos reales. Una vez deflacionado, crece 29%.⁴⁷ Es significativamente más que el crecimiento experimentado por la Europa Occidental.⁴⁸ La producción interna ha añadido dinamismo a estas actividades, permitiendo que el crecimiento del consumo aparente superara al de las importaciones en doce puntos porcentuales.

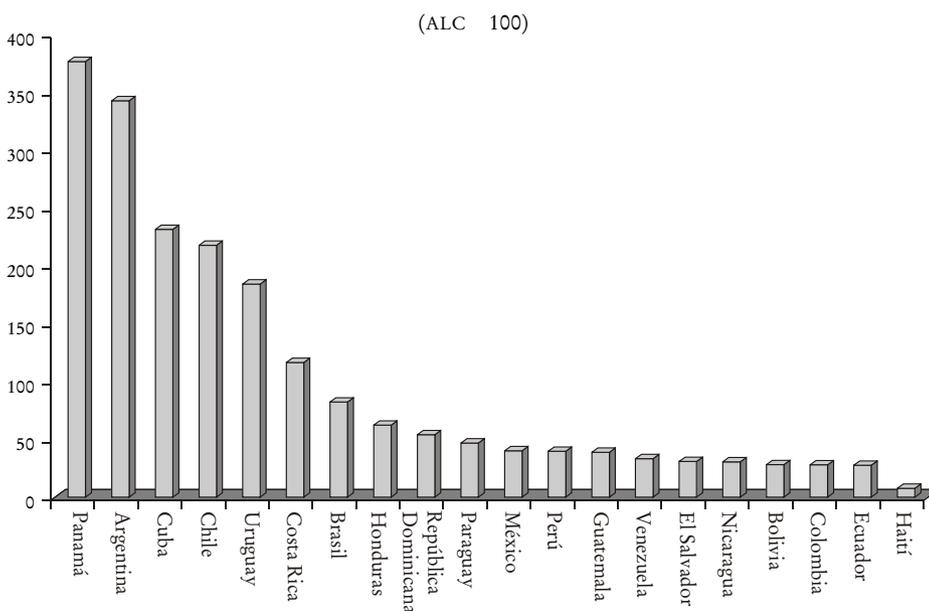
En 1913 (véase gráfica 2), después de haber completado la estimación de las importaciones con la de la producción interna, nos encontramos con que el liderazgo panameño, al que ya nos hemos referido, se mantiene. Argentina queda muy por encima de los otros tres países relativamente prósperos: Cuba, Chile y Uruguay. Éstos, a su vez, están muy destacados por encima de Costa Rica, situado en la media regional. Los demás ya están por debajo de esa media, aunque destaca que Brasil esté en una posición más próxima a la media que a su inmediato seguidor. Honduras, República Dominicana y Paraguay están los tres por encima de México. Hay que reconocer que México sufría las consecuencias de la guerra y la Revolución. La cola de la distribución va cayendo suavemente, excepto al llegar a Haití, que se hunde.

En 1925 (véase gráfica 3) los lugares de cabeza los ocupan ahora Argentina y Cuba, muy emparejados y casi en el triple de la media regional. Chile y Uruguay les siguen, en un nivel netamente superior al de la media. Todos los demás están por debajo de la media. Unos cuantos no muy por debajo: Venezuela (que ha mejorado mucho), Panamá (que ha empeorado mucho), Costa Rica (que ha empeorado algo), México (que ha mejorado bastante) y

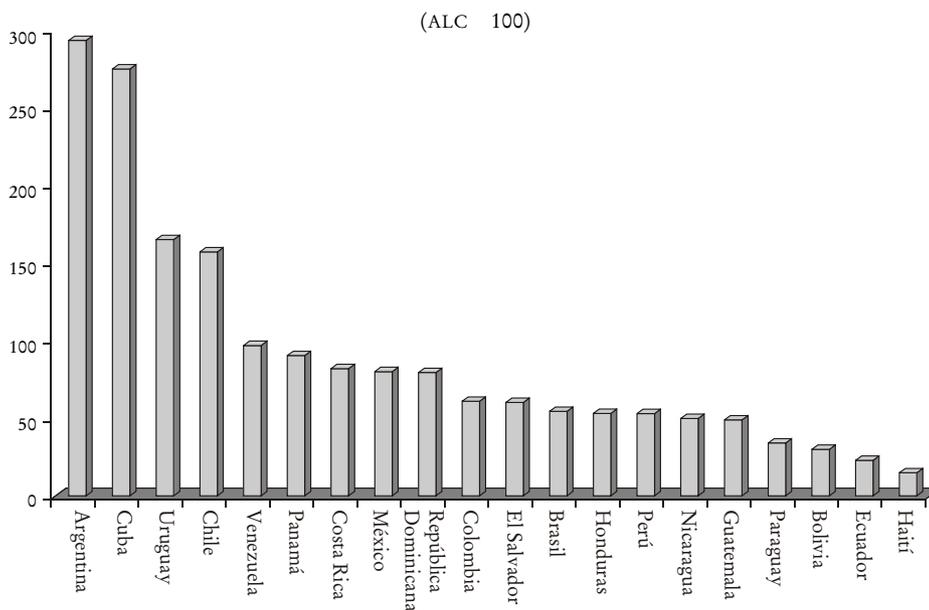
⁴⁷ Véase la nota 20 de pie de página.

⁴⁸ Véase la nota 21 de pie de página.

GRÁFICA 2. *Consumo aparente per capita de bienes de capital en relación con el promedio de la América Latina y el Caribe en 1913*



GRÁFICA 3. *Consumo aparente per capita de bienes de capital en relación con el promedio de la América Latina y el Caribe en 1925*



República Dominicana (que también ha mejorado bastante), y por este orden decreciente, están en el cuartil inmediatamente inferior. Entre 61 y 49% están Colombia, El Salvador, Brasil, Honduras, Perú, Nicaragua y Guatemala. Muy descolgados, entre 34 y 15% de la media regional, quedan Paraguay, Bolivia, Ecuador y Haití.

Con la excepción de Cuba, que aumenta su consumo relativo, y de Brasil y Paraguay, que lo empeoran, el resto de países están más agrupados en torno de la media en 1925 que en 1913. Ha habido algo de convergencia intraregional.

CONCLUSIONES

Hasta aquí llega la presentación de este nuevo enfoque y de esta nueva base de datos. Nos ha permitido documentar la importación de bienes de capital —productos de hierro y acero, maquinaria, material de transporte y material y maquinaria eléctricos— de todos los 20 Estados independientes de ALC. Previamente nos ha permitido contrastar la calidad de los datos de las estadísticas del comercio exterior, y concluir que eran mejores de lo que se acostumbra a pensar. Aunque reivindicamos la calidad de las estadísticas del comercio exterior de los países del área, es cierto que proporcionan información para menos países de los deseados y para menos años. Por esto hemos pasado a utilizar los datos procedentes del G3 (Estados Unidos, Reino Unido y Alemania), excepto para cuatro países para los que usamos los datos de fuentes propias. Construimos estimaciones para los 20 países para dos cortes temporales: 1913 y 1925. Los resultados que obtenemos nos permiten subrayar algunas características económicas de la región. En 1913 había pocos países con un monto de importaciones de bienes de capital netamente superior a la media: Panamá, Argentina, Cuba, Chile y Uruguay. Costa Rica estaba algo por encima de la media, mientras Brasil quedaba algo por debajo. La mayoría se situaban mucho más abajo.

La primera globalización no parecía aún haber favorecido a la región, sino sólo a unos pocos países. En 1925 Venezuela se ha incorporado a los favorecidos por los nuevos tiempos, y Costa Rica y Brasil se han descolgado. El orden de los favorecidos ha cambiado algo, en beneficio de Cuba. Observamos también que de 1913 a 1925 ha habido, para el conjunto del área, una mejora significativa de los montos de inversión indicados por el consumo aparente de bienes de capital (29%, que es mayor que en la Europa Occi-

dental). Esta mejora es debida en mayor medida al crecimiento de las importaciones (17 puntos) que al de la producción interna (12 puntos), pero es ésta la que crece más intensamente, como no podía dejar de ocurrir durante el periodo de repliegue del comercio exterior que se produce durante los años de la Gran Guerra. La experiencia de México es destacada en este renglón.

El conjunto de la región pasa de una sustitución de importaciones de 10% a otra de 19. No es un cambio enorme, pero es general, apreciable y fuera de toda duda. Por lo demás, se advierte un cierto grado de convergencia regional. Mientras que la globalización acentuó tanto las oportunidades como su carencia, la Gran Guerra y la inmediata posguerra tendió a alinear a todos los países en una misma pauta. Lo más sobresaliente de la nueva base de datos es, con todo, que podemos adjudicar cifras a todos los países de ALC, en particular a los más pobres: Haití, Ecuador, Paraguay, Bolivia y a algunos de los centroamericanos. También nos muestra que otros tuvieron sus grandes momentos de prosperidad, como Cuba y Panamá, o su temporada de relativa holgura, como la República Dominicana y Costa Rica. Los pequeños países exigen ser considerados en la reflexión respecto al pasado económico latinoamericano y caribeño.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albert, B. (1988), *South America and the First World War. The impact of the war on Brazil, Argentina, Peru and Chile*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Astorga, P., A. R. Berges y V. Fitzgerald (2005), "The Standard of Living in Latin America during the Twentieth Century", *Economic History Review*, LVIII, 4, pp. 765-796.
- Boix, E. (1921), *Los artículos para la electricidad en la República Argentina*, Madrid, Ministerio de Estado.
- Carreras, A., y X. Tafunell (2004), "The European Union Economic Growth Experience, 1830-2000", S. Heikkinen y J. L. Van Zanden (comps.), *The Experience of Economic Growth*, Amsterdam, Aksant.
- Carreras-Marín, A., y M. Badía (2005), "Geographical Deviations in Foreign Trade Statistics: A Study into European Trade with Latin American Countries, 1925", Working Paper núm. 884 del Departamento de Economía y Empresa, Universitat Pompeu Fabra.
- CEPAL (1956), *Análisis y proyecciones del desarrollo económico. II: El desarrollo económico de Brasil, México*, CEPAL.

- CEPAL (1957), *Análisis y proyecciones del desarrollo económico. III: El desarrollo económico de Colombia*, México, CEPAL.
- (1959a), *Análisis y proyecciones del desarrollo económico. V: el desarrollo económico de la Argentina*, México, CEPAL.
- (1959b), *Análisis y proyecciones del desarrollo económico. VI: El desarrollo industrial del Perú*, México, CEPAL.
- Collins, W. J., y J. G. Williamson (2001), “Capital Goods Prices and Investment, 1870-1950”, *Journal of Economic History*, 61 (1), pp. 59-94.
- De Long, J. Bradford, y Lawrence H. Summers (1993), “How Strongly Do Developing Economies Benefit from Equipment Investment?”, *Journal of Monetary Economics*, 32, pp.395-415.
- Díaz-Alejandro, C. F. (1975), *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrurtu.
- Fishlow, A. (1972), “Origins and Consequences of Import Substitution in Brazil”, L. E. Di Marco (comp.), *International Economics and Development: Essays in Honor of Raúl Prebisch*, Nueva York.
- Kuntz, S. (2001), “El comercio México-Estados Unidos, 1870-1929: Reconstrucción estadística y tendencias generales”, *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, 17 (1), pp. 71-107.
- (2002), “Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929”, *Revista de Historia Económica*, XX (2), pp. 213-270.
- Kuznets, S. (1961), *Capital in the American Economy*, New Jersey, Princeton.
- Lewis, C. (1991), “La industria en América Latina antes de 1930”, L. Bethell (comp.), *Historia de América Latina*, vol. 7, *Economía y sociedad, 1870-1930*, Barcelona, Crítica.
- Mitchell, B. R., *International Historical Statistics of the Americas, 1750-2000*, Nueva York, Palgrave/Macmillan.
- Notten, F. H. (2005), *La influencia de la Primera Guerra Mundial sobre la economía de Costa Rica (1911-1929)*, tesina presentada para el Diploma de Estudios Avanzados en el programa de doctorado en Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Barcelona y la Universidad Autónoma de Barcelona.
- Ocampo J. A. (1980), “Las importaciones colombianas en el siglo XIX”, M. Urrutia (comp.), *Ensayos sobre historia económica colombiana*, Bogotá, Presencia.
- (1984), *Colombia y la economía mundial*, Bogotá, Siglo XXI.
- Pan American Union (1952), *The Foreign Trade of Latin America since 1913*, Washington.
- Santamaría, A. (2001), *Sin azúcar no hay país. La industria azucarera y la economía cubana (1919-1939)*, Sevilla, CSIC-Universidad de Sevilla.
- Société des Nations (1928), *Mémoire sur le commerce international et sur les balances des paiements, 1912-1926*, 2 vols., Ginebra.

- Suzigan, W. (2000), *Indústria brasileira: Origem e desenvolvimento*, São Paulo, Editora da Unicamp.
- Tena Junguito, A. (1992), *Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad*, Madrid, Banco de España.
- U. S. Department of Commerce (1917), *Electrical goods in Cuba*, Washington, U. S. Department of Commerce, Special Agents Series núm. 128, Government Printing Office.
- (1918), *Electrical goods in Bolivia and Chile*, Department of Commerce Special Agents Series núm. 167, Washington, Government Printing Office.
- (1919), *Electrical goods in Argentina, Uruguay, and Brazil*, Department of Commerce Special Agents Series núm. 184, Washington, Government Printing Office.
- (1926), *Commerce Yearbook 1926*, vol. II: *Foreign Countries*, Washington, Government Printing Office.
- U. S. Tariff Commission (1945), *Mining and Manufacturing in Bolivia*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Colombia*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Costa Rica*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Cuba*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Dominican Republic*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Ecuador*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in El Salvador*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Guatemala*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Haiti*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Honduras*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Nicaragua*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Panama*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Paraguay*, Washington, Government Printing Office.

- U. S. Tariff Comission (1945), *Mining and Manufacturing in Peru*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Uruguay*, Washington, Government Printing Office.
- (1945), *Mining and Manufacturing in Venezuela*, Washington, Government Printing Office.
- Yáñez, C., y X. Tafunell (2004), *Informe sobre la recuperación del patrimonio documental estadístico histórico de la CEPAL. Las series de larga duración sobre las principales variables macroeconómicas de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL.LC/R.2119/E.