

4

EL CRECIMIENTO HACIA AFUERA (1880-1930)

Edi

El modelo exportador

Entre estas dos fechas se extienden 50 años de crecimiento en la economía de los países hispanoamericanos, compuesto por diferentes ciclos o *booms* (el del guano, el del caucho, el del salitre, etc.), fases de expansión productiva que son la consecuencia de las nuevas demandas y necesidades que el proceso de industrialización ha creado en Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania, Holanda, Francia... donde los antiguos campesinos han abandonado las tareas del campo y se han convertido en obreros industriales que ya no producen alimentos pero que los demandan de manera creciente, según aumenta su capacidad de consumo. Este hecho estimula el cultivo en tierras hispanoamericanas de ciertos productos como café, azúcar, cereales, carne y plátanos. Al mismo tiempo, los avances del desarrollo industrial en los países antes mencionados exigen nuevas materias primas. El estaño boliviano es necesario para las latas de la industria conservera de alimentos; el henequén mexicano es utilizado por las cosechadoras de cereales en Estados Unidos; el cobre peruano y chileno resulta indispensable para el tendido de la red eléctrica que ilumina ciudades y pueblos en Europa y en Estados Unidos; con el caucho extraído de la Amazonia brasileña se fabrican los neumáticos que utiliza la floreciente industria automovilística de los países industrializados.

La economía de los países hispanoamericanos ingresa, mediante estas exportaciones, divisas para hacer sus importaciones (textiles, alguna maquinaria y objetos de lujo para las elites). Y el estado obtiene, a través de las tasas aduaneras que los productos deben pagar a su salida del país, el dinero necesario para satisfacer los intereses de las deudas contraídas con los bancos británicos y alemanes. Los préstamos extranjeros constituyen la principal fuente de financiación de las naciones hispanoamericanas, que intentan cohesionar y modernizar sus tierras mediante la construcción de obras públicas (caminos, puertos, red de ferrocarril) y establecimientos sanitarios. Su dependencia de las exportaciones es, por tanto, doble, mercantil y financiera. No sólo las importaciones dependen de ellas sino también el pago de la deuda externa, lo que hace que estas sociedades sean extremadamente sensibles a las oscilaciones en los precios de sus exportaciones.

El café (Brasil, Colombia, El Salvador, Guatemala, Venezuela)

Y, como pronto van a descubrir, los precios de las exportaciones resultan ser mucho más inestables que los de las importaciones. El valor en el mercado de productos como el café suele sufrir fuertes caídas, debido a cíclicas crisis de superproducción (1896, 1906, 1913...). Estas caídas debilitan a los productores, que se ven obligados a vender la cosecha para pagar a los trabajadores, sea cual sea el margen de beneficio que les quede después. Las casas comercializadoras, que como se ha visto anteriormente pertenecen a firmas metropolitanas (inglesas, alemanas y, cada vez más, estadounidenses), para evitar un derrumbe similar de precios en los centros consumidores, retienen su *stock* y lo van lanzando al mercado de manera gradual. Esta operación especulativa les reporta inmensos beneficios: el café es una ganga en el país productor pero mantiene su valor en el mercado consumidor, lo que dispara el beneficio obtenido por quienes lo comercializan. La debilidad de los productores se agudiza con cada crisis y les obliga, en ocasiones, a vender sus tierras para poder hacer frente a pagos y deudas. De esta manera, con cada crisis, la propiedad del sector productivo va pasando de las manos de los terratenientes locales a las de bancos y compañías extranjeras, principalmente inglesas y norteamericanas. En Guatemala, por ejemplo, los alemanes se hacen con el 60% de las haciendas cafeteras.

En Brasil se cultiva en régimen de gran propiedad y los terratenientes brasileños, que disponen de vastas influencias políticas, deciden afrontar el problema. En 1924 se crea el Instituto del Café con el fin de estabilizar los precios y evitar sus periódicas caídas mediante la compra de toda la producción. Esta iniciativa revela la fortaleza de los productores brasileños, que se deciden a ejercer un efecto regulador que proteja su producción. A largo plazo, sin embargo, la política del Instituto tendrá efectos negativos, ya que la estabilidad del precio estimula la aparición de nuevos productores, además de favorecer a otros países latinoamericanos (Colombia, Venezuela y El Salvador) en sus ventas.

Repúblicas bananeras (Centroamérica y el Caribe)

La implantación del banano en la mayoría de los países centroamericanos (Costa Rica, Nicaragua, Guatemala, Honduras y Panamá) que se dedican a su producción, casi como único cultivo, fue llevada a cabo por una empresa norteamericana, la United Fruit Company, propietaria de inmensas plantaciones que llegaron a funcionar como estados dentro del Estado, con su propia moneda, policía y red de ferrocarril. Cabe imaginar la influencia y la capacidad de presión de estas grandes compañías sobre la política local: desde la corrupción de los gobernantes hasta la intervención armada de EE UU, todo vale para asegurar los gigantescos beneficios, superiores, en muchos casos, al presupuesto nacional de estos países.

El azúcar (Cuba y Puerto Rico)

En Cuba y Puerto Rico, las grandes centrales azucareras pertenecen a firmas estadounidenses que pueden dictar sus precios a los cultivadores, gracias al control del transporte en el área productora (al igual que en el caso del banano centroamericano, los ferrocarriles que conectan las áreas de cultivo con el puerto de embarque pertenecen a las compañías comercializadoras) y de los canales de venta y distribución. Además, Estados Unidos absorbe prácticamente toda la producción de banano y azúcar latinoamericanos (que en el Viejo Mundo sufre la competencia de las colonias británicas y francesas –Jamaica y la Guayana copan el mercado europeo–, y de los cultivos de remolacha en el caso del azúcar), lo que aumenta la situación de dependencia de estos países respecto al vecino del Norte.

Cereal y ganado (Argentina y Uruguay)

Las pampas argentina y uruguaya se dedican al cultivo de cereal y a la ganadería vacuna. La propiedad de la tierra está en manos de terratenientes locales, pero no así los canales de comercialización. En el caso de la carne, los frigoríficos, indispensables para su enfriado y exportación, pertenecen a firmas extranjeras. Cuando la tendencia al monopolio del mercado pone en unas pocas manos las distintas firmas de frigoríficos, los terratenientes deben aceptar los precios bajos fijados por las casas comercializadoras, si quieren encontrar salida para su producción. De esta manera, sus esfuerzos en la modernización del sector y la calidad de la producción (alambrado de los campos, mejora del nivel del ganado mediante cruces) no redundan en un aumento de los beneficios.

Cobre y petróleo (Chile, Perú, México y Venezuela)

En el caso de las minas, los capitales nacionales son incapaces de asumir las inversiones que exige su modernización y las compañías extranjeras acceden de esta manera a la propiedad. Empresas británicas y norteamericanas se hacen con la producción de plata (Perú y México). El cobre chileno pertenece a filiales de las compañías norteamericanas Anaconda y Kennecott y la explotación petrolífera en México y Venezuela corresponde a la petrolera estadounidense Standard Oil y a otras compañías inglesas y holandesas.



Buques cafeteros cargando sacos de café llevados en carros desde la plantación hasta el puerto. Gran Bretaña disponía de la hegemonía en las líneas de transporte atlántico.

Cambios en la sociedad y la política

El crecimiento de esta etapa de economía exportadora no sólo introduce cambios en el paisaje. Las ciudades experimentan un aumento de su población (del 25% en Argentina, si bien en otros países resulta todavía muy moderado) aunque la migración campo-ciudad no sea comparable en intensidad a la que se producirá tras la crisis de 1930 y la mayoría de la población viva todavía en zonas rurales. Este crecimiento urbano se refleja en una ampliación de la clase media (pequeños comerciantes, profesionales, empleados públicos) y de la clase trabajadora (estibadores portuarios, ferroviarios, artesanos). La influencia de esta última en la vida política es mínima, pues su número sigue siendo reducido y no tiene todavía derecho al voto, pero comienza ya a organizarse en mutuas e incipientes asociaciones sindicales, donde circulan ideas socialistas y anarquistas traídas de Europa por los inmigrantes italianos y españoles. De las clases medias surgen, en cambio, las primeras alternativas al poder de la oligarquía, en la forma de movimientos políticos como el Partido Radical en Argentina, el Colorado en Uruguay y los partidos liberales en Chile que exigen terminar con el fraude electoral. Los países del Cono Sur (Argentina, Chile, Uruguay) introducirán reformas políticas para ampliar el derecho al voto a los sectores medios. En Argentina, el sufragio universal secreto llega en 1912

(el término “universal” excluye aquí, como en el resto del mundo occidental, a las mujeres, que sólo accederán a la participación política durante el primer gobierno de Juan Domingo Perón, en 1947). En México la democratización de la vida pública llega por la vía revolucionaria a partir de 1910 (para las mujeres en 1953).

El aumento en número y en expectativas de sectores sociales hasta entonces subalternos es el resultado de un crecimiento económico espectacular y sin precedentes en las economías latinoamericanas, basado en la actividad exportadora, que alcanza su cima en 1929. Sin embargo, desde principios de siglo empiezan a surgir signos de agotamiento del modelo exportador. Las causas están en la reducción de la demanda europea al mismo tiempo que crece la oferta (superproducción), con las consiguientes caídas de los precios, que afectan al café, entre 1897 y 1908, y al azúcar a partir de 1925. Otros factores son la competencia de nuevos países (Ghana desplaza a Ecuador como productor mundial de cacao) y la sustitución de productos (los fertilizantes sintéticos reemplazan al salitre chileno). A pesar de todo ello, la economía exportadora seguía siendo, hacia 1929, lo suficientemente rentable como para que ningún grupo pusiera en cuestión el modelo.

Por último, esta economía resulta extremadamente sensible a los cambios internacionales, como ocurrió durante la Primera Guerra Mundial, cuando el tráfico transatlántico quedó interrumpido, con consecuencias diversas para las diferentes exportaciones. Especialmente graves fueron para el salitre chileno, que perdió sus mercados centroeuropeos, lo que forzó a los compradores a sustituirlo: se inventa en Alemania un fertilizante sintético que, concluida la guerra, se impone sobre el nitrato. En esta época surgen algunas industrias de bienes manufacturados –principalmente, comidas y bebidas–, para sustituir a las importaciones que la guerra europea ha interrumpido, en Brasil, Perú, Chile, Argentina y Uruguay. Finalmente, la convulsión que sufre la economía mundial en 1929 pondrá definitivamente en crisis este modelo de crecimiento.

EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA HACIA EL REINO UNIDO EN MILLONES DE LIBRAS (1855-1938)

	1855	1872	1881	1895	1913	1929	1938
Argentina	1,1	1,9	0,6	9,1	42,5	60,1	27,4
Brasil	2,9	9,5	6,3	3,6	10,0	6,1	5,3
Chile	1,9	5,6	2,7	3,4	5,4	7,7	6,3
Uruguay	0,4	1,4	0,5	0,5	2,7	4,3	2,3
Perú	3,1	4,2	2,2	1,4	3,2	5,1	3,1
Otros	3,7	9,4	5,7	2,3	12,5	27,7	16,3
TOTAL	12,5	32,0	18,0	20,3	76,3	111,0	61,7

FUENTE: *Ciro Cardoso y Héctor Pérez Brignoli, Historia económica de América Latina, Barcelona, Crítica, 1987, vol.2, p.130.*

En el cuadro se puede observar el ritmo ascendente (en algunos tramos frenético) del valor de las exportaciones latinoamericanas hacia Gran Bretaña hasta 1929. Y, en contraste, las cifras correspondientes a 1938 que señalan un descenso de hasta un 50%: los efectos de la crisis mundial todavía eran evidentes, a pesar de que la recuperación se había iniciado en 1935.

Cuando la prosperidad que ha generado el aumento de la actividad exportadora decae, por una u otra razón, lo que ha dejado a su paso en las tierras hispanoamericanas puede cifrarse en la devastación ecológica de regiones enteras, como ocurrió con el *boom* del caucho, cuya recesión se produce a partir de 1910. Este producto, utilizado en la fabricación de automóviles, se extraía de un árbol que crece silvestre en la Amazonia. En Brasil, la bonanza cauchera atrajo a los campesinos del nordeste, fugitivos de la sequía crónica y la pobreza, que se convertían en *seringueiros*: sangran los árboles y venden el caucho a comerciantes locales. El impacto de la explotación cauchera sobre la naturaleza y los habitantes autóctonos de la selva amazónica provoca, en muchas zonas, la destrucción de los árboles y el desplazamiento de los indígenas hacia áreas cada vez más alejadas o, en el peor de los casos, en las zonas caucheras donde escasean los *seringueiros*, su utilización como mano de obra en condiciones de esclavitud y su alcoholización. El *boom* del caucho termina cuando ingleses y holandeses sacan ilegalmente la planta de Brasil y racionalizan su explotación, en sistema de plantación, en sus colonias del sudeste asiático (Malasia). Del paso de la economía cauchera por la Amazonia queda el doble testimonio de la destrucción de los modos de vida tradicionales de los que moraban en ella desde siempre y la decadencia de las ciudades surgidas al calor de la bonanza económica, como Manaos. En medio de la selva amazónica, esta ciudad de más de 100.000 habitantes llegó a poseer su propio teatro de la ópera.



Manaos, prosperidad y decadencia de la economía cauchera.