

**ANTES Y DESPUÉS DEL “CORTO SIGLO XX”:
DOS GLOBALIZACIONES LATINOAMERICANAS
(1850-1914 y 1980s-2000s)**

Pablo Gerchunoff, Lucas Llach
Universidad Torcuato Di Tella

1. Introducción

La visión del período anterior a la Primera Guerra Mundial como una etapa que prefigura a la llamada “globalización” de finales del siglo XX y principios del XXI ha hecho escuela en la historia económica de los últimos años. Los elementos comunes son demasiados como para resistir la tentación de la comparación. La intensidad de los movimientos internacionales de bienes y de factores son un rasgo central de las dos épocas, particularmente cuando se contrasta con su menor dinamismo en las siete u ocho décadas centrales del siglo XX – el “siglo XX corto” de Hobsbawm, entre 1914 y 1989.

La comparación entre la Primera Globalización –el período que se inicia cerca de 1850 y concluye en 1914– y la era actual de internacionalización económica –que en este contexto puede recibir el nombre de Segunda Globalización– ha dado lugar a una variedad de preguntas. En primer lugar, ¿hasta qué puntos son comparables ambas épocas? La idea de que antes y después del siglo XX corto los flujos internacionales de comercio, capitales y personas fueron proporcionalmente mayores que entre la Primera Guerra y la caída del Muro de Berlín ha sido ampliamente documentada. Las comparaciones entre la Primera y la Segunda globalización muestran que, en algunos aspectos, la Primera Globalización fue más “globalizada” que la Segunda: sin dudas lo fue en términos de migraciones internacionales¹, y posiblemente también en cuanto a los flujos de capital². Las causas de la globalización también parecen haber sido parcialmente distintas: en la Primera, la caída de los costos de transporte tuvo el rol principal, mientras que en la segunda, cambios en la política económica (como la liberalización comercial) y en la política a secas (el fin del socialismo real) pesaron al menos tanto como la revolución de la información – que facilitó, sobre todo, el flujo de inversiones.

El efecto de la internacionalización económica sobre el crecimiento y su impacto sobre la distribución del ingreso han sido dos de las grandes cuestiones analizadas para el período de la Primera Globalización como guía de lo que puede esperarse de la Segunda. De acuerdo a una de las grandes síntesis de la investigación sobre el período (O’Rourke y Williamson (1999)), la Primera Globalización puede entenderse como un proceso de convergencia en ambos sentidos: convergencia en los niveles de ingreso entre el “Viejo

¹ Chiswick and Hatton (2003).

² Obstfeld and Taylor (2003).

Mundo” (Europa Occidental) y un “Nuevo Mundo” de recursos naturales abundantes (América anglosajona, Oceanía, el Cono Sur sudamericano), y también convergencia en el precio relativo de los factores de producción; en particular, entre rentas de la tierra y salarios. Buena parte de la discusión es el rol que tuvieron distintos aspectos de la internacionalización en esa convergencia entre regiones: por un efecto Stolper-Samuelson, el comercio tendió a deprimir los precios del factor escaso de cada región (el trabajo en el Nuevo Mundo, la tierra en el Viejo) y levantar el del recurso abundante (tierra y trabajo respectivamente); las migraciones internacionales tendieron a igualar los salarios, también contribuyendo a la convergencia entre precios de los factores; los movimientos de capitales, en tanto, tuvieron efectos más complejos: marcharon hacia regiones con recursos naturales abundantes, empujando allí tanto a los salarios como a las rentas, esto es, estimulando el crecimiento económico en regiones ya comparativamente ricas.

En este trabajo analizamos el modo de integración a la economía mundial de los países latinoamericanos en esas dos globalizaciones. Para la Primera Globalización tomamos como período de referencia 1850-1914, aunque las limitaciones de datos en ocasiones nos fuerzan a acortar el lapso analizado. Para la Segunda Globalización consideramos el cuarto de siglo transcurrido entre 1980 y 2005. En ambos casos, el principal foco de atención es la globalización en su sentido comercial: de qué modo los países de América Latina pasaron a incrementar su interacción con el mundo a través de las exportaciones e importaciones de bienes, agregando algunas consideraciones sobre la incorporación de factores (trabajo y capital) desde el exterior.

¿Cuál es la causa una globalización comercial? La manera más sencilla de entenderlo es pensar un modelo de ventajas comparativas de dos regiones, a las que podemos llamar América Latina y Resto del Mundo. Dejando de lado variaciones en las preferencias de los consumidores, hay tres motivos por los cuales América Latina puede aumentar su intercambio con Resto del Mundo, esto es, globalizarse:

1. Una **política de apertura comercial**, de América Latina o de Resto del Mundo. Si la apertura es de América Latina, habrá un aumento de la oferta de exportaciones y de la demanda de importaciones del continente. Las cantidades comerciadas deberían aumentar, y los términos de intercambio deteriorarse en la medida en que América Latina sea un proveedor relevante de los productos exportados o un demandante relevante de los importados. Si la política de apertura comercial es llevada adelante por Resto del Mundo, debería aumentar el comercio pero con los términos de intercambio moviéndose a favor de América Latina: al abrirse, Resto del Mundo se especializa más en los productos que exporta hacia América Latina, lo que disminuye sus precios, y demanda más productos latinoamericanos.
2. Una **reducción en los costos de transporte** de mercaderías. La caída en los costos de transporte achica las brechas de precios entre los mercados exportadores e importadores. Tiene, por lo tanto, un efecto paradójico: pueden mejorar los términos de intercambio para América Latina y para Resto del Mundo: con la caída de los costos de transporte, los términos de intercambio en los puertos de América Latina mejoran, esto es, se acercan a los de Resto del Mundo (aumenta el precio, neto de costos de transporte, de las exportaciones, y baja el precio C.I.F. de las importaciones); y los términos de intercambio para Resto del Mundo también

mejoran, por un argumento idéntico. Medidos en los puertos de Resto del Mundo, los términos de intercambio latinoamericanos se deterioran: allí, el precio de las importaciones latinoamericanas en puertos europeos no ha variado –suponiendo que no hay costos de transporte desde la fábrica hasta el puerto– pero ha bajado el precio de las exportaciones latinoamericanas. Las cantidades comerciadas aumentarán. La reducción de los costos de transporte en algunos casos puede ser “infinita”, en el sentido de que con anterioridad al cambio la transacción de algún producto era sencillamente imposible: antes de la cámara frigorífica no podía exportarse carne sin salar a grandes distancias; antes del Internet no era posible dar una conferencia internacional “en vivo y en directo”.

3. Un **“cambio estructural” en la oferta de factores o en la tecnología** que acentúa las ventajas comparativas de América Latina o del Resto del Mundo. Por ejemplo: en el siglo XIX, una industrialización en Europa o una Conquista del Desierto argentino tenderán a acentuar la especialización, lo mismo que en el siglo XXI una industrialización de Asia o un cambio tecnológico en los cultivos que permite correr la frontera agrícola en el Mato Grosso. Estas alteraciones en las ventajas comparativas pueden o no ser una consecuencia de los factores (1) y (2) si se incorpora una concepción dinámica de las ventajas comparativas: la reducción del costo de transporte de trigo seguramente hace más redituable una Conquista del Desierto; y el acceso de China a la OMC probablemente estimula la inversión en manufacturas de ese país. En todos los casos, aumentará la oferta del producto en cuestión, se reducirá su precio y aumentarán las cantidades comerciadas.

Un esquema tan sencillo como éste permite avanzar bastante en la comprensión y la comparación de los procesos de globalización de América Latina que aquí describimos.

2. La Primera Globalización de América Latina

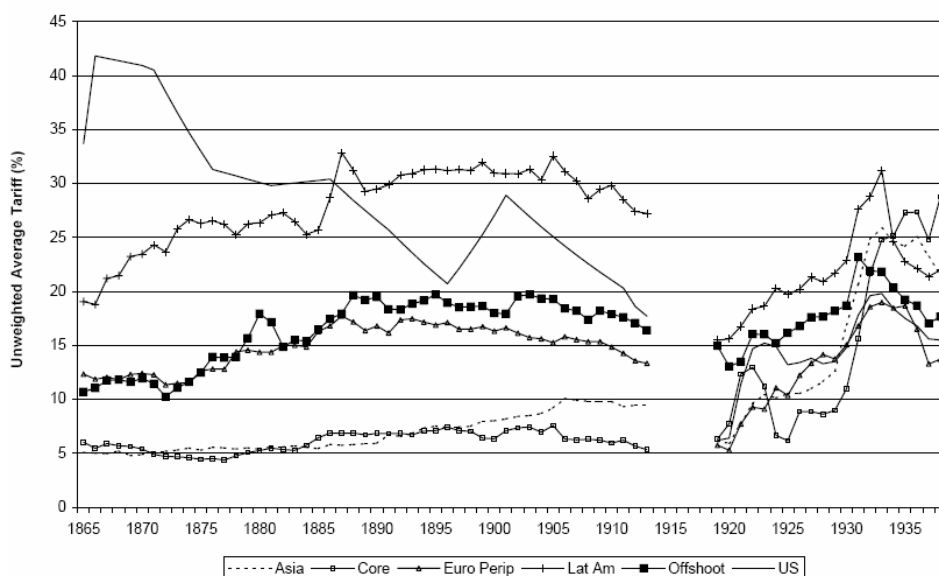
En el caso de la Primera Globalización, el factor dominante parece haber sido la caída en los costos de transporte. O'Rourke y Williamson (1999) en el trabajo más comprehensivo sobre el tema, presentan estimaciones sobre la reducción de los costos de transporte y la convergencia internacional de precios a la que dieron lugar. Por dar sólo un ejemplo: entre 1870 y 1912 el diferencial Liverpool-Chicago del precio del trigo se achicó de 58% a 16%; y ese número no tiene en cuenta la baja en el costo de acarrear el cereal desde la granja del mediooeste hasta el mercado de Chicago. La importancia en el costo de transporte interno era sideral: en 1842, antes de los ferrocarriles, llevar una tonelada de bienes desde Inglaterra hasta Buenos Aires o Montevideo costaba 2 libras, mucho más barato que llevarla a capitales mediterráneas separadas de Gran Bretaña por una menor distancia a vuelo de pájaro pero con prolongados tramos terrestres, como México (costo de transporte de una tonelada desde Inglaterra: £17,9), Quito (£21,3) o Bogotá (£52,9)³.

Las políticas comerciales, en cambio, no fueron uniformemente favorables al libre comercio. Para los países europeos, el apogeo del librecambio fue un período acotado, entre el rechazo de las leyes de granos británicas y el inicio de un proteccionismo defensivo en

³ Williamson (1998), 7.

los países del centro del continente hacia 1870. Aunque más bajos que en el resto del mundo, los aranceles europeos crecieron entre 1870 y 1914. En el caso de América Latina, recientemente se ha notado que era la región con mayores aranceles en el mundo, y que esa protección se incrementó durante la Primera Globalización, período en el cual deben buscarse, según los autores, “las raíces del proteccionismo latinoamericano”⁵.

Gráfico 1. Aranceles promedio en distintas regiones del mundo



Fuente: Coatsworth y Williamson (2004).

En cuanto al tercer punto mencionado, el “cambio estructural” en el Resto del Mundo, fue en parte una consecuencia de los factores anteriores. En efecto, en el continente europeo la industria creció entre 1 y 3 puntos porcentuales anuales por encima de la agricultura –según el período y según la región– entre 1830 y 1914⁶. Hacia 1913, los Estados Unidos y seis países de Europa estaban por encima de 50 en un índice de industrialización (Inglaterra 1900=100), otros ocho se ubicaban entre 20 y 50, mientras que el resto estaba por debajo de 20⁷.

2.1. Efectos comerciales y productivos de la Primera Globalización latinoamericana

¿Qué ocurrió, concretamente, con el comercio latinoamericano en el período? Entre 1850 y el comienzo de la Primera Guerra, las exportaciones latinoamericanas medidas en dólares corrientes se multiplicaron casi exactamente por un factor de 10, con precios internacionales (británicos) aproximadamente estables; en valores constantes, el ritmo de crecimiento de las exportaciones latinoamericanas se aproximó al 4% anual⁸. Las

⁴ Blattman, Clemens y Williamson (2002).

⁵ Coatsworth and Willimason (2004)

⁶ Bairoch (1972).

⁷ Rogowski (1989), 29.

⁸ Bulmer Thomas (1994), 500.

exportaciones europeas crecían, entre 1870 y 1913, al 3,3%⁹. En mismo lapso, el ratio entre exportaciones latinoamericanas y exportaciones europeas pasó de 12% a 17% –América Latina se integraba con velocidad a un mundo en el que el comercio internacional crecía rápidamente. Estas cifras revelan que las fuerzas integradoras (la caída en los costos de transporte y, en parte un efecto de ella, el cambio estructural europeo) pesaron mucho más que fuerzas aislacionistas, como el mencionado sesgo proteccionista de algunos países latinoamericanos.

¿Cuál fue, en tanto, la trayectoria de los términos de intercambio (TIE) latinoamericanos en la Primera Globalización? Si el fenómeno dominante hubiera sido la reducción de los costos de transporte, los TIE latinoamericanos medidos en puertos europeos deberían haberse deteriorado. Si, en cambio, el factor “industrialización europea” pesó más en la era de las exportaciones latinoamericanas, entonces los términos de intercambio deberían haber evolucionado de manera favorable. Desde luego, el resultado neto dependerá de cómo esas fuerzas se fueron combinando con el correr del tiempo.

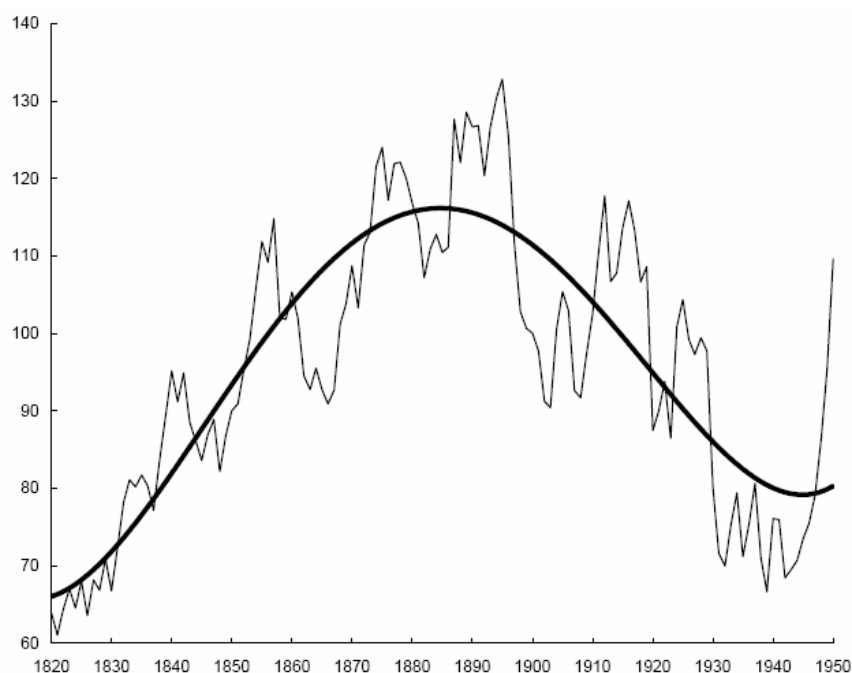
En una mirada muy abarcativa, Bértola y Williamson (2003) describe una trayectoria de U-invertida para los términos de intercambio latinoamericanos si se toma el período 1810-1940. Esa mirada es compatible con lo que aquí se argumenta. Mientras que hacia 1850 ya estaba a plena marcha la industrialización en el continente europeo, todavía no se habían difundido de manera significativa las nuevas tecnologías de transporte: el tendido de líneas férreas en el mundo no alcanzaba un 4% de lo que sería en 1910¹⁰, y en Sudamérica la extensión de los ferrocarriles no llegaba al 1% de lo que alcanzaría en esa fecha. De acuerdo a Williamson, casi todos los países de la periferia, incluidos los de América Latina, vieron a sus TIE elevarse hasta algún momento de la segunda mitad del siglo XIX¹¹, para luego iniciar un largo retroceso que se prolongaría hasta la Depresión. El lapso de términos de intercambio ascendente debe asociarse, pues, al efecto que los cambios en la configuración productiva de los países centrales tenían sobre la oferta y la demanda de diferentes bienes en el comercio mundial: en la medida en que implicaba una creciente especialización, la industrialización europea tendía a aumentar la oferta de bienes industriales e incrementar la demanda de productos primarios, incluidos aquellos que exportaban los países latinoamericanos. Por ambos motivos, los términos de intercambio regionales tenían una tendencia ascendente.

⁹ Elaboración propia a partir de Maddison (2006).

¹⁰ Rogowski, *op.cit.*, 24.

¹¹ Llamativamente, en la visión de Williamson ese aumento de los TIE entre la independencia y la Primera Globalización fue letal para la periferia en general, y América Latina en particular, puesto que condujo a una desindustrialización estilo enfermedad holandesa.

Gráfico 2. Términos de intercambio de América Latina, 1811-1939



Fuente: Bértola y Williamson (2006).

Recientemente, Blattman, Hwang y Williamson (2004) compilaron series de términos de intercambio para la “periferia” –incluyendo América Latina– a partir de los precios de sus principales productos en los mercados europeos. En el Apéndice 1 se observa la evolución de los “precios reales” –esto es, comparados con un índice de precios general, en este caso los precios promedio de exportación de Gran Bretaña– de algunos productos típicamente latinoamericanos, y en el Apéndice 2 la evolución de los TIE para algunos países de la región. No es posible establecer tendencias generales, independientes de las ocurrencias específicas de cada mercado. Hay sí, algunos casos que llaman la atención. Entre los productos mineros, sobresale la caída del precio real de la plata, un fenómeno conocido y probablemente asociado al triunfo del oro sobre la plata como moneda patrón y de reserva¹².

Otro mineral con precio generalmente declinante es el salitre. Más allá de los vaivenes particulares, como tiempos de la Guerra del Pacífico, el caso del salitre señala una de los rasgos interesantes del período: es de esperar que los productos con menor valor específico o, puesto de otro modo, los productos más pesados (esto es, productos de los que hay que vender más kilos para conseguir una libra esterlina) sufran una mayor declinación del precio como resultado de una reducción drástica de los costos de transporte, ya que el componente de costo de transporte en cada unidad resulta más alto. En comparación con otros minerales, el salitre es, en efecto, un producto pesado: por ejemplo, para conseguir una libra esterlina por sus exportaciones, en 1889 Chile debía exportar cerca de 160 kilos de salitre, pero sólo 16 kilos de cobre ó 160 gramos de plata. Algo similar puede decirse de

¹² Mundell, Robert (1997)

otros productos “pesados”, por ejemplo, los cultivos agrícolas de zonas templadas. De nuevo abstrayéndonos de los vaivenes cíclicos, los precios del maíz y del trigo tuvieron precios reales más bien declinantes durante la Primera Globalización. De hecho, parte de la reacción proteccionista europea en el último tercio del siglo XX se ha asociado a la “grain invasion”, no sólo de América Latina sino de otras regiones como Canadá o Ucrania¹³. Se trataba, de nuevo, de artículos con un alto cociente entre el volumen y el valor: la Argentina debía exportar a principios del siglo XX unos 300 kilos de maíz o unos 200 kilos de trigo para conseguir una libra esterlina; Brasil podía conseguirlo con apenas 20 kilos de café. El razonamiento no puede llevarse demasiado lejos: por delante de ese telón de fondo que era la caída de los costos de transportes ocurrían todo tipo de alteraciones en las condiciones de oferta y de demanda que podían afectar el curso de los precios: el azúcar, un artículo más pesado (o menos valioso, por kilo) que el café pero más liviano que el maíz o el trigo enfrentó también una baja secular de los precios, pero en ello influyó mucho más la aparición de un sustituto (el azúcar de remolacha) que la baja en los costos de transporte.

Con todo, un rasgo de esta Primera Globalización es la peculiar relación entre caída de los costos de transporte, expansión comercial y movimientos en los términos del intercambio. La reducción en los costos de transportar mercancías es equivalente a un aumento de productividad: en el mercado internacional se desplaza hacia afuera la oferta del producto en cuestión, baja su precio y crece la cantidad demandada. Al igual que un cambio en la productividad, una baja en el costo de transporte genera al mismo tiempo una expansión de la producción en los países productores y una baja de precios internacionales, lo cual debe alertarnos sobre las asociaciones simples entre variaciones negativas en los TIE¹⁴.

Una revolución de los transporte equivale a un cambio de productividad, pero no a uno que afecta a todos los productos por igual. Como señala Oribe Stemmer (1989), por ejemplo, el impacto de la caída de los costos de transporte entre Sudamérica y Europa fue mayor para los voluminosos productos sudamericanos que para las más valiosas manufacturas europeas. De manera análoga, no todos los países latinoamericanos recibieron el mismo impacto favorable por la reducción de los costos de transporte. Es inimaginable una pampa argentina dedicada a la agricultura de exportación sin el ferrocarril; es difícil que el boom del salitre, un producto de alto cociente volumen/valor, hubiera tenido la misma dimensión; pero es probable que las minas de plata u oro mexicanas hubieran sido explotadas con la misma fruición sin la revolución de los transportes; de hecho, lo fueron durante siglos.

En otras palabras: la revolución de los transportes tendrá un mayor efecto en aquellas regiones cuya canasta potencial de productos es más pesada, ya que –considerando constantes los precios internacionales– para esos productos la reducción de costos de transporte representa un aumento mayor en el precio neto al productor. Los precios, en consecuencia, no serán constantes: las regiones y productos más afectados por la caída en los costos de transporte verán una mayor expansión de sus exportaciones y –en la medida

¹³ O'Rourke y Willimason (1999), 110-113.

¹⁴ En verdad, si los precios están medidos en los puertos exportadores o, mejor dicho, en el lugar donde se lleva a cabo la producción (la mina, la fazenda o la estancia) la relación de precios ha mejorado para el productor: la reducción del precio internacional no es tan amplia como la caída del costo de transporte si la curva de demanda no es completamente inelástica. Por lo tanto el precio internacional neto de costo de transporte habrá aumentado. Un producto con precio internacional de 100 dólares cuyo costo de transporte baja de 30 a 10 dólares bajará en el mercado internacional menos que 20 dólares; digamos, por ejemplo, que se reducirá a 90 dólares. En ese caso el precio para el productor, es decir, neto de costo de transporte, ha pasado de 70 a 80 dólares.

en que tengan una participación relevante en los mercados internacionales– una mayor caída de precios. Pero esas caídas de precios –si es que ocurren, esto es, si es que el aumento de la oferta no está compensado por un incremento de la demanda debido a otros motivos– no deben interpretarse como una pérdida de bienestar. El razonamiento puede hacerse a nivel de regiones o al nivel de productos: es esperable que dentro de una misma región, con costos de transporte más bajos la canasta de exportaciones pase a estar compuesta por productos más pesados, cuyo costo de transporte era prohibitivo antes de la mejora tecnológica.

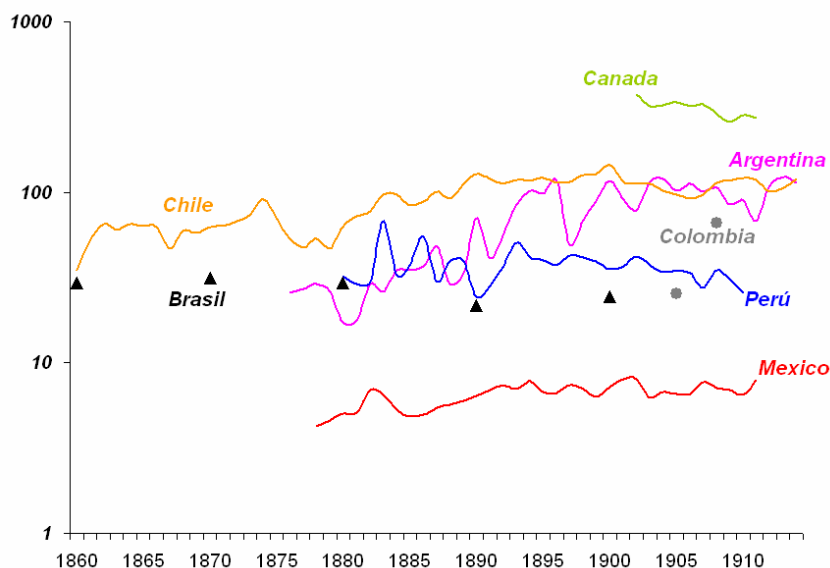
El Gráfico 3 muestra la evolución del peso (por libra esterlina) de las exportaciones de países seleccionados de América Latina y de Canadá, otro exportador primario del continente. Como se sugirió, las diferencias podrían ser drásticas: para 1900, por ejemplo, México necesitaba exportar 7 kilos de sus productos, predominantemente mineros, mientras que Canadá debía embarcar más de 300 kilos de madera y de trigo. En cuatro de los siete casos se observa un incremento en el peso promedio de las exportaciones, mientras que en los tres restantes no hay una tendencia clara. En los cuatro casos, ese incremento está claramente relacionado a la posibilidad de exportar productos más pesados a partir de la expansión del ferrocarril: el henequén mexicano, la agricultura templada de la Argentina, el salitre chileno y el banano colombiano son todos casos de crecimiento hacia afuera ayudado por las nuevas tecnologías de transporte.

La relevancia de los costos de transporte puede ilustrarse con referencia al caso argentino. Se ha calculado¹⁵ que la introducción del ferrocarril representaba en 1913 un ahorro en el costo de transporte por tonelada, por kilómetro, de 7,3 centavos de peso oro (la diferencia entre 8,3 cts. con transporte traccionado a sangre y 1 ct. con el ferrocarril). Para un trayecto de, por ejemplo, 400 kilómetros, el costo de transporte ferroviario era de 4 pesos la tonelada, y 33 pesos en carretas. En ese entonces la Argentina exportaba trigo a 36 pesos la tonelada. El precio al productor neto de costo de transporte, y sin contar otros costos, era diez veces más alto con ferrocarril (32 pesos oro) que sin él (3 pesos). En el extremo opuesto, entre las exportaciones emblemáticas de los países latinoamericanos, se ubicaría el caso de la plata mexicana. Coatsworth (1979) ha estimado para México en 1910 un diferencial similar en el costo de transporte: 14,6 centavos mexicanos (7,6 centavos de peso oro argentino) con carretas, 1,4 centavos mexicanos (0,7 centavos oro argentinos) en ferrocarril, un diferencial de 7 centavos argentinos. Para 400 kilómetros, el costo de transportar una tonelada era de 58 pesos mexicanos (30 argentinos) con tracción a sangre y 5,5 mexicanos (2,9 argentinos) en tren. Pero México vendía plata a 34301 pesos mexicanos en 1910; el precio neto de costo de transporte, sólo mejoraba gracias al ferrocarril de 34243 a 34295 pesos, una suba de apenas 0,15%.

¹⁵ Summerhill (2000).

Gráfico 3. Peso de las exportaciones americanas, países seleccionados

Kilos por libra esterlina de 1900



Fuente: ver Apéndice 5.

Llevada a sus últimas consecuencias, la explicación de los booms exportadores por la incidencia de la revolución de los transportes sugiere una posible explicación de las diferentes experiencias americanas durante la Primera Globalización: allí donde, por la dotación natural de factores, la canasta potencial de exportación era más pesada, los nuevos medios de transporte iban a traer una revolución económica mayor que en aquellos países (o regiones) con exportaciones más valiosas por unidad de peso, que podían ser explotadas de todos modos y en muchos casos lo venían siendo desde tiempos coloniales. No es sólo una cuestión de diferenciar entre agricultura templada, agricultura tropical y minería: había productos mineros, como el salitre, más pesados que ciertos productos tropicales, como el café. En la medida en que los productos más pesados pasaban a ser objeto potencial de comercio internacional, se desataba la dinámica tantas veces descrita de expansión exportadora de la mano de incorporación de factores productivos. Los gráficos que muestran cómo el peso promedio de las exportaciones de este grupo de países se correlaciona positivamente tanto con su evolución exportadora (Gráfico 4) como con la extensión de su red ferroviaria (Gráfico 5). Con mayor claridad, los países con exportaciones más voluminosas tenían al comenzar la Primera Guerra Mundial un nivel mayor de exportaciones per capita (Gráfico 6). También parece existir una correlación entre el peso de las exportaciones y las migraciones internacionales: los países con exportaciones más pesadas tenían hacia 1910 una mayor proporción de extranjeros en la población local (Gráfico 7).

Gráfico 4. Peso de las exportaciones circa 1910 y expansión exportadora

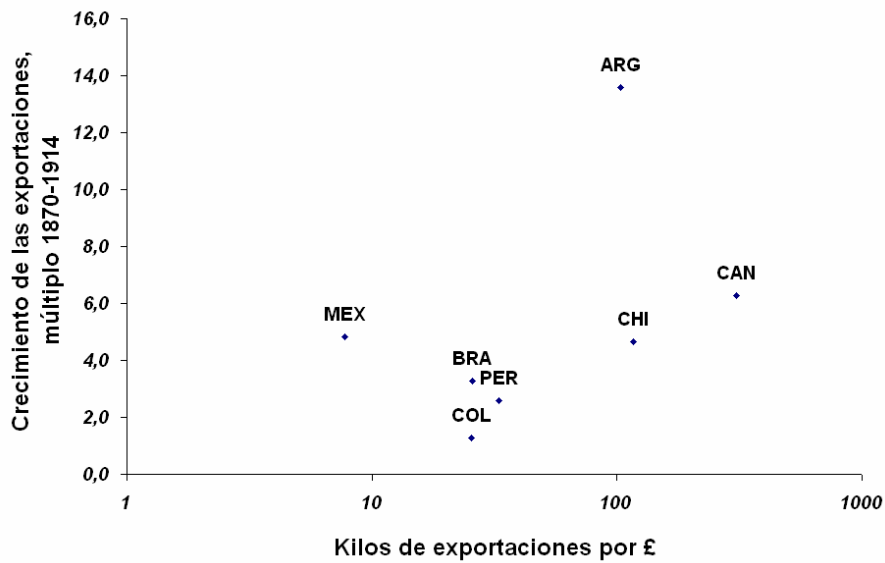


Gráfico 5. Peso de las exportaciones circa 1910 y extensión de la red ferroviaria per cápita

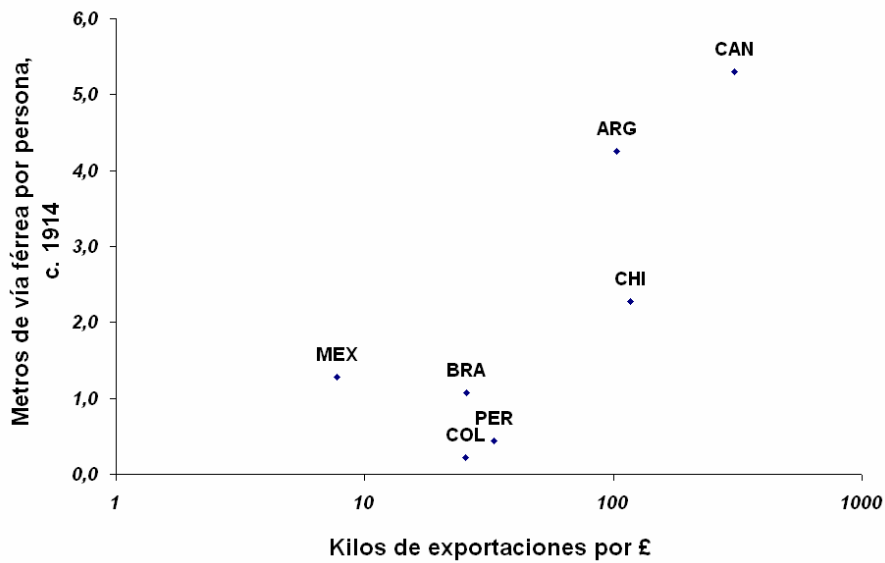


Gráfico 6. Peso de las exportaciones circa 1910 y exportaciones per cápita en 1914

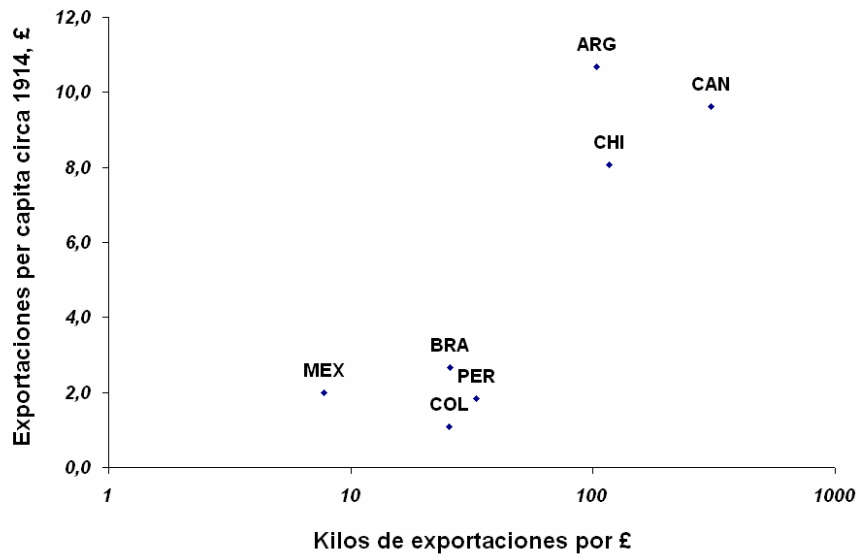
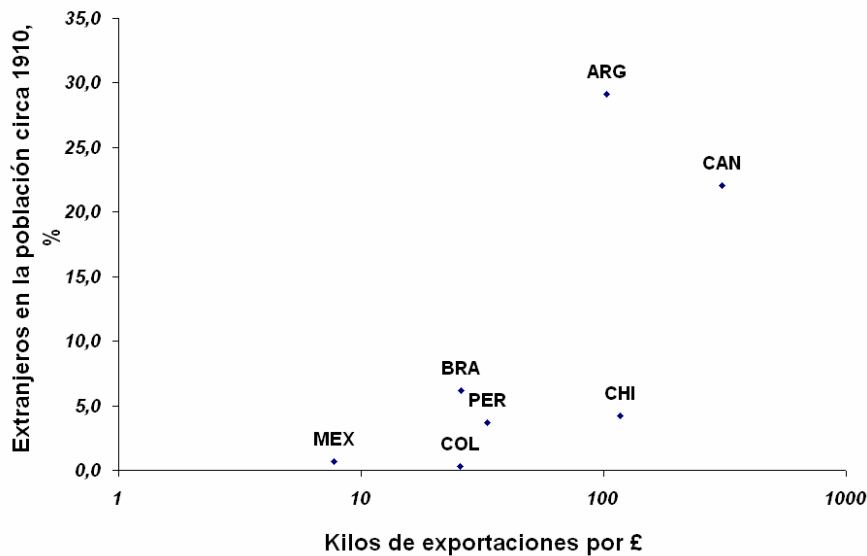


Gráfico 7. Peso de las exportaciones circa 1910 e incidencia de la inmigración



La Primera Globalización abrió una oportunidad para muchos productos latinoamericanos que con costos de transportes más altos no habrían podido sumarse al comercio intercontinental. El tamaño de esa oportunidad estaba dado por la reducción proporcional en el costo, que dependía del peso de esos productos (cuanto más pesados, mayor caída porcentual en el costo) y de la distancia que tuvieran que recorrer (análogamente: cuanto más distantes, mayor la reducción porcentual en el costo). Este último factor es difícil de

medir, ya que en el costo de transporte (y en la caída resultante de una revolución) influye no solamente la cantidad de kilómetros sino también la calidad del terreno. Pero está claro que para las alejadas praderas del Saskatchewan canadiense o de los rincones más remotos de la Pampa argentina la incidencia del costo de transporte debía ser mayor, en términos por tonelada, que para el cultivo del café cercano a la costa brasileña. La expansión acelerada de la red ferroviaria en Canadá o la Argentina habla de la incorporación de tierras que antes de la baja en los costos de transporte no podían participar de la economía internacional.

Dada esa oportunidad de una Primera Globalización, no era obvio que cada país fuera a aprovecharla sin mediaciones: las instituciones importan, y resulta difícil ignorar, por ejemplo, la estabilización del Porfiriato tras décadas de conflicto político como un hecho que facilitó el boom exportador mejicano. (Como tampoco puede obviarse que el mercado internacional brindaba las oportunidades económicas para que esas estabilizaciones políticas tuvieran lugar). Asimismo, los vaivenes de la demanda mundial respondían también a fenómenos específicos y la mayoría de las veces impredecibles. Por detrás de las diversas experiencias institucionales y de ciclo económico que condicionaban a América Latina, sin embargo, había una fuerza poderosa, que afectaba a todos aunque no a todos por igual; como la gravedad, la Primera Globalización atraía más a los cuerpos más pesados.

2.2. América Latina en el mercado de capitales de la Primera Globalización

En la literatura del aspecto financiero de la Primera Globalización hay una pregunta de alcance mundial que puede aplicarse con interés al caso latinoamericano: ¿hacia qué países fluía el capital? Una discusión relacionada ha girado en torno a los riesgos soberanos: ¿cuáles eran los determinantes de la tasa de interés que pagaban los países? Para ambas preguntas hay dos tipos de respuestas: unas que enfatizan más características de tipo institucional –como la pertenencia al imperio formal británico¹⁶, la puntualidad en el pago de las deudas o el apego al patrón oro¹⁷– y otras que colocan el acento en características de orden más estructural, como por ejemplo la disponibilidad de recursos naturales del país receptor¹⁸

Los países latinoamericanos más importantes no se caracterizaron por su disciplina financiera en la época previa a la Primera Guerra. Su adopción del patrón oro fue tardía y/o esporádica, y muchos países no cumplieron perfectamente con los pagos de deuda. De siete estados para los que tenemos series largas y comparables de riesgos soberanos para el período 1880-1914 (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Uruguay, México y Venezuela) sólo dos (Brasil y Chile) no tuvieron en ningún momento riesgos mayores a 700 puntos – los demás pasaron por episodios más o menos largos de pagos irregulares. Colombia, por ejemplo, estuvo un 88% del período con un riesgo superior a 700¹⁹. Sumando a Perú a ese mismo grupo de países, sólo uno de ocho (Uruguay) mantuvo una paridad fija con el oro

¹⁶ Ferguson y Schularick (2006).

¹⁷ Bordo y Rockoff (1996).

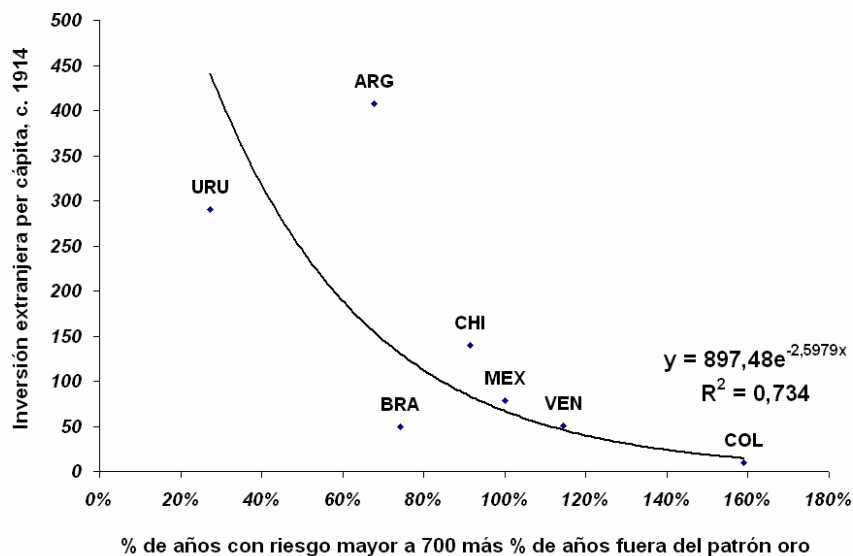
¹⁸ Clemens y Williamson (2001).

¹⁹ El ranking sigue así: Uruguay 27%, México 23%, Argentina 14%, Venezuela 13%. El caso colombiano cubre sólo hasta el año 1908, los demás todo el período 1880-1914.

durante todo el período. El resto de esas naciones latinoamericanas se mantuvo fuera del patrón oro más de la mitad del período 1880-1914²⁰.

La correlación entre, por un lado, el respeto a las *rules of the game* del patrón oro y de los contratos financieros y, por otro, la recepción de capital extranjero aparece con cierta claridad en un ejercicio de correlación simple. Por ejemplo, en el Gráfico 8 se presentan una medida de disciplina financiera (la suma del porcentaje del período 1880-1914 en que cada país tuvo un riesgo mayor a 700 y estuvo fuera del patrón oro) y una de impacto de inversiones foráneas: el stock de capital extranjero per cápita en 1914. La hipótesis de una influencia directa de la estabilidad financiera sobre los flujos de inversión real no puede ser rechazada, aunque desde luego la correlación podría deberse a una causalidad común para ambas variables.

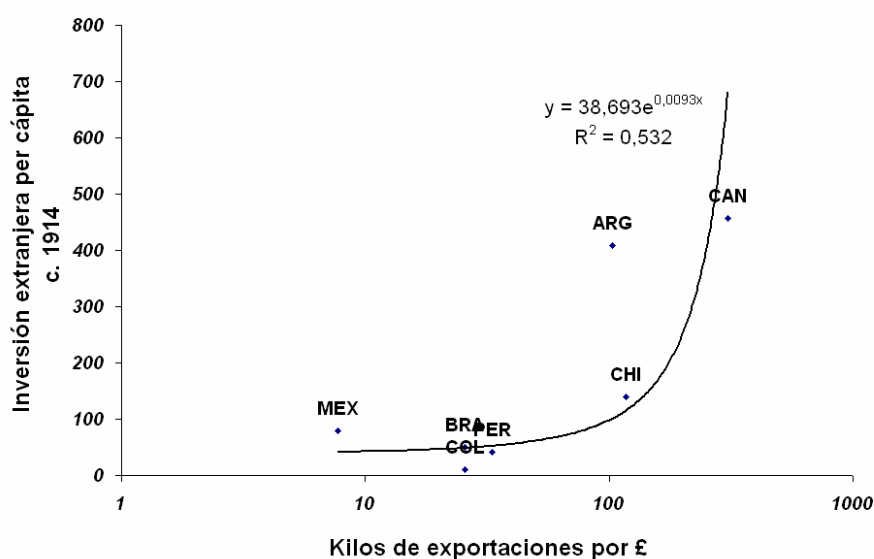
Gráfico 8. Disciplina financiera y monetaria e inversión extranjera



Tampoco puede desecharse para el caso específico de América Latina una variante de la tesis Clemens-Williamson que asocia los flujos de capital a la disponibilidad de recursos naturales. Como argumentamos arriba, el margen para explotar recursos naturales luego de la revolución del transporte era mayor allí donde las exportaciones eran más pesadas. Nuestra variables de peso de las exportaciones (que incorpora un número más pequeño de países pero incluye también a Canadá) aparece correlacionada en el Gráfico 9 con el stock de capital extranjero en 1914. La inversión externa podía responder a la disciplina financiera, pero finalmente había un rasgo de carácter exógeno –la nuevas oportunidades para explotar recursos naturales brindadas por la revolución de los transportes– que hacía más factible la convivencia virtuosa de crecimiento económico y *rules of the game* no excesivamente inestables.

²⁰ No es obvio que mantenerse fuera del patrón oro haya sido perjudicial per se. Catao y Solomou (2005) han argumentado recientemente que durante el período del patrón oro el hecho de que muchos países estuvieran fuera del sistema ayudó a los ajustes nacionales e internacionales.

Gráfico 9. Peso de las exportaciones e inversión extranjera



Concluimos esta sección consignando un interrogante que surge de los datos financieros de la Primera Globalización de América Latina. A pesar de las entradas de capital, si se toma todo el período 1850-1913 no todos los países acumularon, en promedio, déficits comerciales: la Argentina (balance comercial promedio de -4,5% de sus exportaciones), Colombia (-21,9%), Perú (-1,5%) y Uruguay (-9,4%) lo hicieron, pero no Brasil (+12%), Chile (+12,8%) y México (31,4%)²¹. Si se llevan los resultados de los balances comerciales al año 1914 con una tasa de interés de 6%, sólo Colombia y la Argentina acumularon deudas netas por la balanza comercial. No es fácil establecer una relación entre esos resultados y las inversiones recibidas: Colombia y la Argentina fueron el último y el primero en el ranking de inversiones per cápita. Una posible interpretación de esta evidencia consiste en señalar que el peso considerable (y desfavorable) que tenían los rubros invisibles de la cuenta corriente, particularmente los intereses y –en el caso de las naciones de inmigración masiva– las remesas, obligaba a mantener superávits comerciales (o déficits de orden limitado) aun contando con flujos favorables de capital.

Para los años de la primera década del siglo, en los que casi toda América Latina tuvo superávits comerciales (ver Apéndice 3) ese balance favorable alimentó la creciente demanda de dinero asociada a la imposición del patrón oro en países como Argentina, México y Brasil. Por ejemplo: en el sexenio posterior a la adopción del patrón oro (1906) Brasil incrementó su base monetaria en 19 millones de libras, algo así como un 16% de su superávit comercial de todo el período²²; entre 1903 y 1913, años en los que la Argentina promedió un superávit de 15% de sus exportaciones, la acumulación de oro por parte de la Caja de Conversión alcanzó el 36% del saldo acumulado de comercio²³.

²¹ Datos comenzando en 1850 para Brasil y Colombia. La serie empieza más tarde en los casos de Argentina (1864), Chile (1867), México (1872), Perú (1865), Uruguay (1866).

²² Fritsch y Franco (2000).

²³ Salama (1999).

2.3. Efectos distributivos de la Primera Globalización latinoamericana

No es demasiado lo que puede decirse con certeza del impacto de la Primera Globalización en la distribución del ingreso dentro de cada país latinoamericano. A los clásicos problemas de identificación (¿fue el comercio?; ¿fueron las migraciones?; ¿fue la tecnología?) se suma la escasez de datos – nulos sobre la distribución personal del ingreso y escasos sobre la distribución funcional. Williamson (1998) ha compilado series de salarios reales para algunos países de América Latina, que sólo en los casos de Argentina, Brasil, México y Uruguay abarcan un período más o menos largo de la Primera Globalización. Combinándolos con las series de producto per cápita de Maddison (2006), pueden aproximarse algunas trayectorias de la razón w/y (salarios sobre ingreso por persona), una medida cercana a la de la participación de los asalariados en el ingreso²⁴. Sus cifras, sin embargo, resultan demasiado sorprendentes: por ejemplo, hacia 1880 el ratio w/y de México aparece como 70% más alto que en la Argentina, y sus salarios reales aproximadamente iguales. Con esta advertencia, puede consignarse que según esos datos el cociente w/y cae en Argentina, México y Uruguay pero aumenta en Brasil. No es sencillo interpretar esta evidencia, aunque sí es llamativo que Brasil haya sido, de esos cuatro, el país con menor incremento en sus exportaciones. La Primera Globalización no parece haber sido en los países latinoamericanos –ni, para el caso, en otros países del Nuevo Mundo, abundantes en recursos naturales– tan generosa como lo fue con los del Viejo Mundo europeo, que vio crecer la razón w/y ²⁵.

3. La Segunda Globalización

Los orígenes de la Segunda Globalización pueden remontarse a los años de la reconstrucción de las economías occidentales que siguió a la Segunda Guerra Mundial. Las instituciones económicas internacionales y regionales que surgieron tras la guerra tenían como uno de sus objetivos evitar las escaladas proteccionistas, devaluacionistas y de controles de cambio que habían acompañado a la Depresión y a la Guerra. No está claro cuánto del renacimiento del comercio a partir de los años 50 debió a esas instituciones (el GATT o el FMI, por ejemplo), cuánto a instituciones regionales (la Unión Europea de Pagos y la Comunidad del Carbón y el Acero, gérmenes de la CEE) y cuánto a las políticas nacionales o acuerdos bilaterales²⁶. En todo caso, es cierto que las políticas comerciales del mundo desarrollado fueron más liberales en la posguerra que lo que habían sido entre las dos guerras. No puede decirse lo mismo de las políticas relacionadas a los movimientos de capital ni a las políticas comerciales de países no desarrollados. Lo que hubo de globalización entre los años 50 y 60 fue un fenómeno ante todo comercial y, en su mayor parte, de países ricos²⁷.

América Latina, en tanto, fue una de las regiones que de manera más profunda y más prolongada se desglobalizaron en las cinco décadas centrales del siglo XX – entre

²⁴ Esta medida difiere de la participación salarial por dos motivos: (1) el ingreso total divide por la población para llegar al per cápita, mientras que los ingresos salariales totales dividen por la cantidad de asalariados; además, (2) en estos índices se toma un salario representativo mientras que la participación de los asalariados suma diferentes tipos de salarios.

²⁵ O'Rourke y Williamson (1999).

²⁶ Eichengreen (1995).

²⁷ Lindert y Williamson (2001).

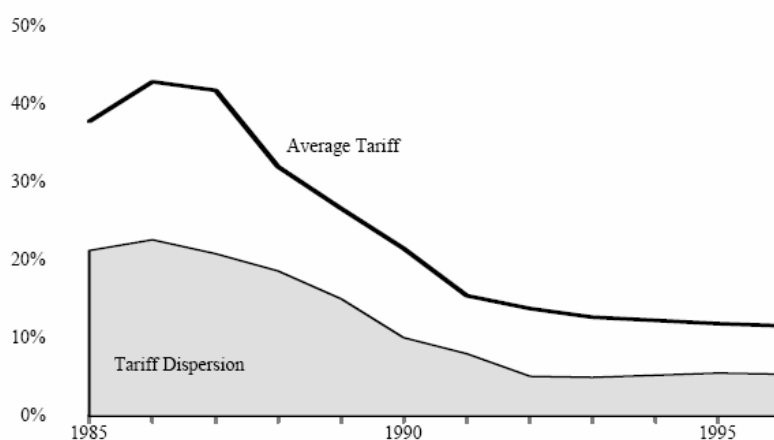
aproximadamente 1930 y aproximadamente 1980. Entre 1929 y 1990, las exportaciones de las ocho naciones más grandes de América Latina pasaron de representar casi el 8% del comercio mundial a apenas 3,6%. En ello pesaron los factores externos y su interacción con las políticas económicas: la Depresión derrumbó el comercio, particularmente el de materias primas, y enseñó a los grandes países latinoamericanos –que no a todos los de la región²⁸– el camino de la industrialización sustitutiva. La recuperación del comercio mundial a partir de la segunda mitad del siglo no tuvo como protagonista a aquellos productos, sino al intercambio interindustrial, del que América Latina quedaba afuera. ¿Cuál/es de los tres factores mencionados al principio generaron, entonces, la Segunda Globalización?

Sin dudas, la liberalización comercial en la propia América Latina jugó un papel fundamental. Los grandes episodios de apertura se dieron en unos pocos años, entre mediados de los 80 y principios de los 90, período en el que el arancel promedio se redujo de más de 40% a alrededor de 10%. Sin embargo, desde algún tiempo antes venía liberalizándose el comercio en algunos países latinoamericanos, y ya en los 70s algunas naciones habían puesto en marcha rápidas liberalizaciones, en muchos casos luego revertidas. Pero América Latina no fue la única en globalizarse durante el período. Mientras que las exportaciones de los principales países de América Latina lograron pasar de 3,6% a 5,1% del comercio mundial en la década de 1990²⁹, los países de Asia llegaban al 21% en 1998 cuando en 1973 apenas representaban el 12%. De ese incremento, un tercio está explicado por los “Gigantes”, China e India. Estos dos países prosiguieron con un crecimiento veloz de su comercio, y en los diez años anteriores a 2006 lograron levantar su participación de 4% a 9% de las exportaciones mundiales. América Latina tuvo su liberalización comercial un poco antes de la gran expansión de los Gigantes, aunque más tarde que los Tigres del Este Asiático y de manera más o menos contemporánea con los países de la órbita soviética. Al contrario de lo ocurrido en la Primera Globalización, el rol de la reducción en los costos de transporte jugó un papel menor, comparado con la extensión a casi todas las latitudes de las políticas de apertura comercial. En cuanto al “cambio estructural”, otra vez es difícil disociarlo de la propia integración comercial: la revolución industrial China es uno de los rostros de su especialización y su creciente comercio.

²⁸ Bulmer Thomas (1994). 335ss.

²⁹ 1990-1998, Maddison (2006), 357.

Gráfico 10. Aranceles promedio en América Latina



Fuente: Devlin y Ffrench Davis (1998).

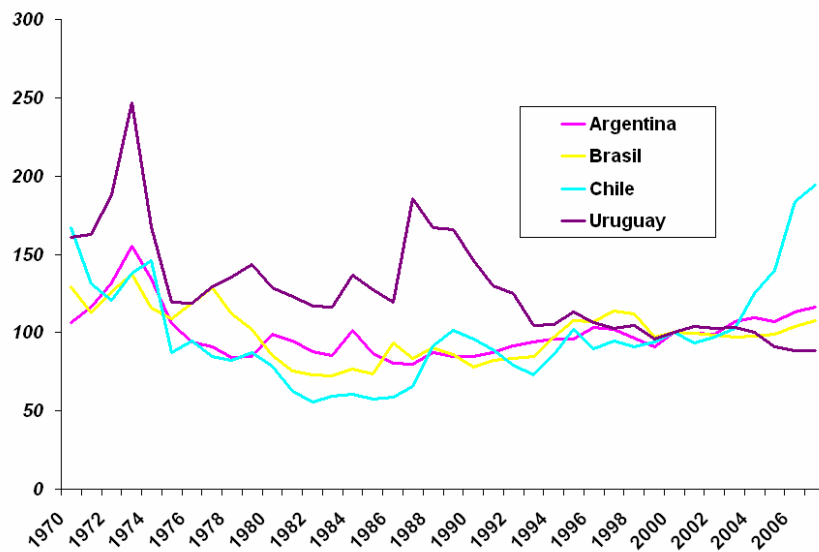
3.1. Efectos comerciales y productivos de la Segunda Globalización

¿Cómo recibieron los países latinoamericanos el impacto de la Segunda Globalización? En primer lugar debe señalarse que de manera contemporánea con la Segunda Globalización tuvieron lugar fenómenos macroeconómicos que hacen difícil distinguir el efecto específico sobre las economías latinoamericanas de este segundo shock globalizador. Los años 80 estuvieron dominados por las dificultades asociadas a la crisis de la deuda y a la inflación. En los años 90, muchos países latinoamericanos lograron estabilizar sus economías, aunque en algunos casos –incluyendo a Argentina, Brasil y México– tuvo lugar al menos por un tiempo una coexistencia poco pacífica entre la apertura comercial y tipos de cambio fijos. La evolución del comercio exterior de América Latina permite formular las siguientes hipótesis:

1. La evolución de los TIE (Gráfico 11 a Gráfico 13) nos da una primera idea de lo amigable o poco amigable que se mostró el mundo a la Segunda Globalización latinoamericana. Los años 80 fueron decididamente desfavorables, tendencia que se prolongó en los 1990s, aunque, de nuevo, sin afectar a todos por igual³⁰. Como en la Primera Globalización, hay que preguntarse si esas reducciones en los TIE se deben a la demanda o a la oferta; y si es a la oferta, en qué medida puede ser que la propia liberalización comercial esté siendo empobrecedora. Este último argumento puede pensarse para un país como Chile, todavía dominante en el mercado de su principal producto, aunque claramente no para los petroleros, que sufrieron severas caídas en los TIE durante los 80s por motivos que les eran esencialmente ajenos. En el caso de muchas commodities puede haber influido el cambio en la política estadounidense de apoyo a los productores a partir de los años 80, que implicó una desacumulación de inventarios, mayores estímulos a la exportación y por ambos motivos niveles de oferta anormalmente altos.

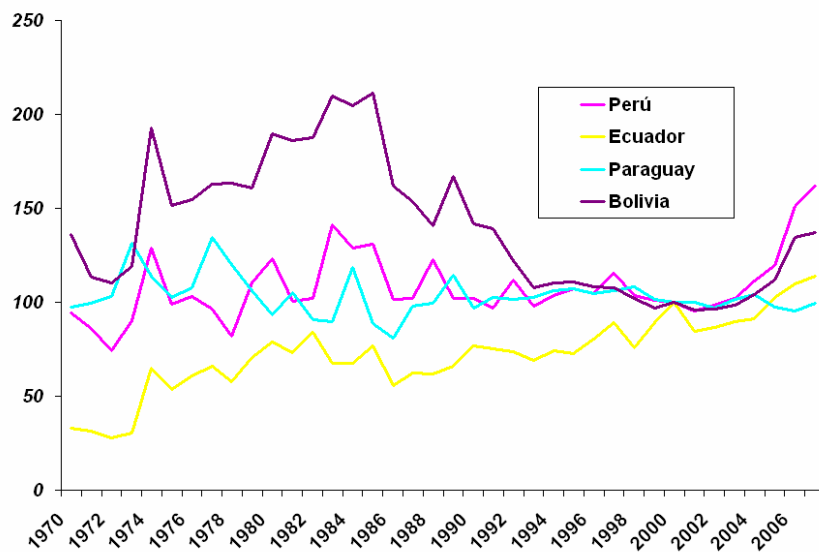
³⁰ Los gráficos muestran los casos de Sudamérica y México. Para América Central, el deterioro de los términos del intercambio en los años 80 fue mayor: de un nivel promedio de 111 en los 1970s pasaron a uno de 95 en los 80 (base 2000=100), mientras que en América del Sur la baja fue de 109 a 99,6. En los 90 los TIE centroamericanos mejoraron a un promedio de 100 y los sudamericanos siguieron empeorando, a un promedio de 93,4.

Gráfico 11. Términos de intercambio, países seleccionados (1)



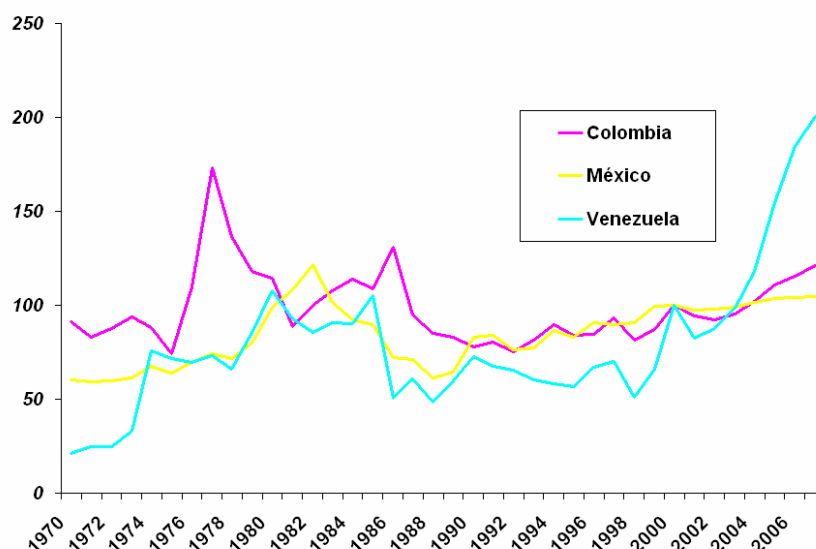
Fuente: CEPAL (1986), CEPAL (2007).

Gráfico 12. Términos de intercambio, países seleccionados (2)



Fuente: CEPAL (1986), CEPAL (2007).

Gráfico 13. Términos de intercambio, países seleccionados (3)



Fuente: CEPAL (1986), CEPAL (2007).

2. Particularmente a partir de entrados los años 1990, empieza a pesar en la Segunda Globalización la dinámica de los Gigantes. Como regla general, los términos de intercambio crecen para América del Sur y México en la primera década del siglo XXI (en particular, si se toma el año 2007 y su boom-dentro-del-boom de las commodities). Otra vez conviene recordar que el precio refleja condiciones de oferta y de demanda. En el Apéndice 4 se analizan los mercados mundiales de 22 productos latinoamericanos – todos aquellos que representaban para algún país de Sudamérica o México al menos un 4% de sus exportaciones a principios del siglo XXI, según la clasificación SITC-3. Esos 22 productos tomados en conjunto cubrían, en 2006, el 90% de las exportaciones venezolanas; cerca de tres cuartas partes de las de Paraguay, Ecuador y Bolivia; poco menos que dos tercios de las de Chile, Perú y Uruguay; poco menos de la mitad de las colombianas y las argentinas; 22% de las de Brasil y 13% de las de México (ver Tabla 1 en el Apéndice 4). Debe aclararse que en este caso el análisis tiene como punto final el año 2005.

Para cada caso año transcurrido desde 1988 en adelante se tomó el “precio real” de ese producto –esto es, el precio comparado con un precio promedio del comercio total de mercancías– y la cantidad comerciada, también en comparación con las cantidades del comercio mundial, en ambos casos con base 1988=100³¹. La ubicación de cada año en el sistema de cuadrantes (precio relativo, cantidad relativa) indica si la demanda y la oferta reales por ese producto en el comercio mundial han aumentado o han disminuido. En cada caso se trazó una curva de demanda con elasticidad uno a partir de la combinación inicial.

³¹ En el caso del oro se tomó solamente el precio, no las cantidades. Las condiciones de oferta de oro están influidas mucho más por el pasado (la producción histórica de oro) que por el presente. Es decir que el precio real del oro revela por sí mismo las condiciones de demanda actual, cosa que no ocurre en los demás productos, en los que las condiciones corrientes de oferta también influyen sobre los precios.

Si el año 2006 y la mayoría de los años transcurridos desde 1988 están a la derecha de esa línea, diremos que la demanda por ese producto ha aumentado. Si el año 2006 y la mayoría de los años transcurridos desde 1988 están a la izquierda de esa curva de demanda, diremos que la demanda ha caído. Utilizando esos criterios obtenemos 11 productos con un aumento de demanda, 2 que en 2006 estaban por arriba de 1988 pero varios años estuvieron por debajo (el oro y el hierro), 8 con una disminución de demanda y 1 que hoy está por debajo de 1988 pero varios años estuvo por arriba (la categoría SITC-3 292, “productos vegetales en bruto no clasificados en otro rubro”).

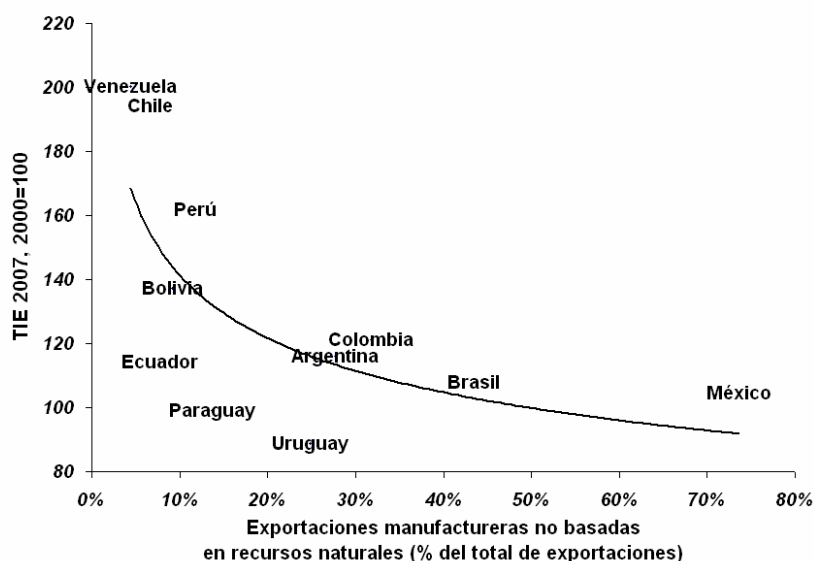
De los 8 productos con caída de demanda en relación a 1988, 5 son realmente relevantes – con participación mayor a 4% de las exportaciones– solamente para Uruguay (lana, leche, arroz), o para Paraguay (algodón) o para ambos (carne, que también representa el 2,9% de las exportaciones argentinas y el 2% de las brasileñas). El café, también declinante, sólo es importante para Colombia (representa 7,7% de sus exportaciones, y 2,5% de las brasileñas). Curiosamente, los dos productos con caídas de demanda que afectan de manera más generalizada a los países latinoamericanos son el alimento animal (no cereales) y las semillas oleaginosas. Ambos productos pesan de manera importante en las canastas exportadoras de Argentina y Paraguay, y algo menos en las de Brasil, Uruguay y Bolivia. Tomando en conjunto, de los 11 países analizados hay sólo 3 (Uruguay, Paraguay y Brasil) en los que los productos con caída de demanda pesan en sus exportaciones más que los productos con aumentos en la demanda; en la Argentina el peso es parejo; y en 7 países es claramente mayor la importancia de los productos con demanda pujante en los últimos 20 años.

Al tomar los precios reales de cada producto, en el denominador está el nivel general de precios del comercio mundial. La contracara del aumento del precio real de las commodities es la baja del precio real de los bienes manufacturados. Allí también pesa la dinámica de los Gigantes, que al incrementar la oferta mundial de esos productos aplacan su precio relativo. En otras palabras: en la mejora reciente en los TIE latinoamericanos hay dos efectos de la aparición de los Gigantes y no uno – aumentan al mismo tiempo la demanda mundial de los bienes que la región exporta y la oferta mundial de los que importa.

En la medida en que los Gigantes, cuyas ventajas comparativas son complementarias a las de América Latina, sigan creciendo y especializándose, es de esperar que la tendencia al aumento de demanda por productos latinoamericanos siga creciendo; la dirección de los precios dependerá de cuánto se desplaza la curva de oferta hasta encontrar esa mayor demanda. Un trabajo reciente del Banco Mundial sobre el crecimiento de China e India proyecta, utilizando un modelo de equilibrio general computable, precios mayores para los productos latinoamericanos³². Tampoco aquí las fuerzas de la globalización son iguales para todos. El carácter complementario entre las economías de los Gigantes y las latinoamericanas es más marcado en unos casos y menos en otros. Si, por ejemplo, se toma el período más reciente, 2000-2006, se observa que las naciones latinoamericanas con una mayor participación de exportaciones manufactureras han visto crecer menos sus TIE.

³² World Bank (2007).

Gráfico 14. Exportaciones manufactureras y variación de los TIE, 2000-2007



3. Promediando la primera década del siglo XX, en la composición de las exportaciones latinoamericanas no se advierten demasiadas huellas del empuje industrializador por sustitución de importaciones (ISI) que muchos países llevaron adelante en las cuatro o cinco décadas centrales del siglo XX. De los países que más enfáticamente siguieron esa estrategia, sólo México y Brasil exportan manufacturas no basadas en recursos naturales en una proporción mayor a un tercio de sus exportaciones totales. En el caso de México no se trata en su mayoría de industrias nacidas al amparo de la ISI, sino de la industria maquiladora y sectores que aprovechan costos laborales relativamente bajos en comparación con sus socios del NAFTA. Algo similar ocurre en varios países de América Central: Costa Rica (61% de sus exportaciones son manufacturas no basadas en recursos naturales) y Guatemala (51%) tienen un perfil exportador menos dependiente de productos primarios que Brasil (43,5%), Colombia (31,8%), El Salvador (31%), Argentina (27,7%), Uruguay (24,8%), Honduras (19,5%) y que cualquiera de los restantes seis países de América del Sur³³.

3.2. América Latina como “mercado emergente”: la Segunda Globalización financiera

El debate sobre la liberalización financiera de la Segunda Globalización ha sido intenso, y no demasiado auspicioso sobre los méritos de la libre movilidad de capitales. Su efecto sobre el crecimiento no es empíricamente robusto (por ejemplo, mientras que Rodrik (1998) encuentra un impacto desfavorable, Quinn (1997) asocia episodios de liberalización financiera a un crecimiento más alto), pero la evidencia sí parece inclinar la balanza en contra de la libre movilidad de capitales cuando se tiene en cuenta su impacto sobre la volatilidad del ingreso o del consumo, al menos en los países en desarrollo³⁴. Para el caso

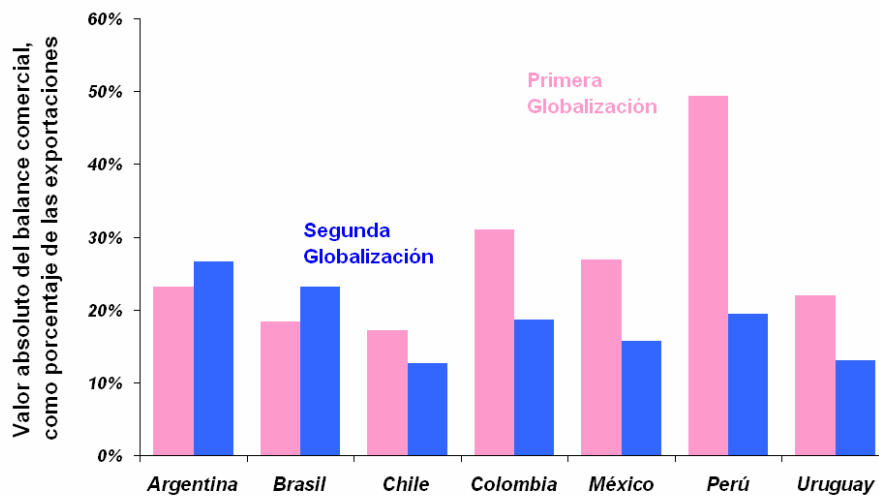
³³ Fuente: COMTRADE, Naciones Unidas.

³⁴ Kose, Prasad y Terrones (2003).

de América Latina, una literatura muy relevante sobre el tema desde el punto de vista de la política económica es la que ha intentado identificar los factores que contribuyen a la volatilidad o a las crisis económicas en un contexto de globalización financiera. La mayor exposición al comercio, un menor nivel de dolarización financiera y la existencia de fondos anticíclicos (surgidos de ahorro público o de líneas de crédito contingente) aparecen como factores que limitan el daño de la revesión de flujos de capitales³⁵.

Con toda la virulencia que ha tenido el flujo y reflujo de capital a los países de América Latina en los treinta años que siguieron a las crisis del petróleo, su incidencia parece todavía menor que la que existió durante la Primera Globalización. El valor absoluto de los balances comerciales (una medida aproximada de la influencia de los flujos de capital, usada habitualmente en la literatura) fue sensiblemente más alto en la Primera Globalización que en la Segunda en cuatro de los seis países latinoamericanos para los que tenemos datos, y en los otros dos (Argentina y Brasil, caracterizados por su inestabilidad en la Segunda Globalización) fue levemente menor (Gráfico 15). Además, puede observarse en el Apéndice 3 que los casos de balances negativos en la Primera Globalización podían mantenerse por largo tiempo, como muestran las experiencias de Argentina y Colombia.

Gráfico 15. Valor absoluto de los balances comerciales en la Primera (1880-1913) y la Segunda Globalización (1980-2005)



Un campo fértil para comparar la Primera y la Segunda Globalización en sus aspectos financieros ha sido abierto con la mayor disponibilidad de estadísticas comparables sobre riesgos soberanos. En esa comparación, llama la atención el reducido nivel de riesgos de la Primera Globalización, en comparación con la segunda. Desde luego, durante episodios de cesación de pagos, que no fueron infrecuentes en el siglo XIX, los riesgos soberanos reflejaban la situación de incobrabilidad. Pero –por ponerlo casi tautológicamente– cuando los riesgos eran bajos, eran realmente bajos, al menos en comparación con los de la

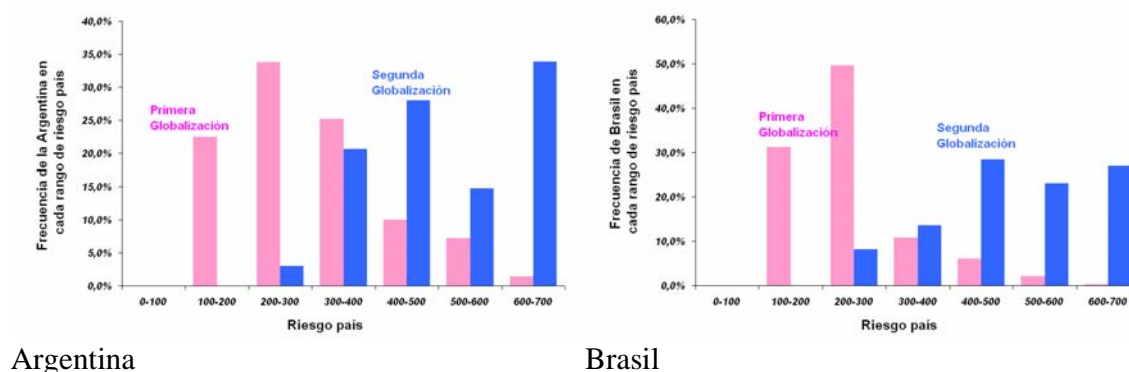
³⁵ Calvo y Talvi (2003).

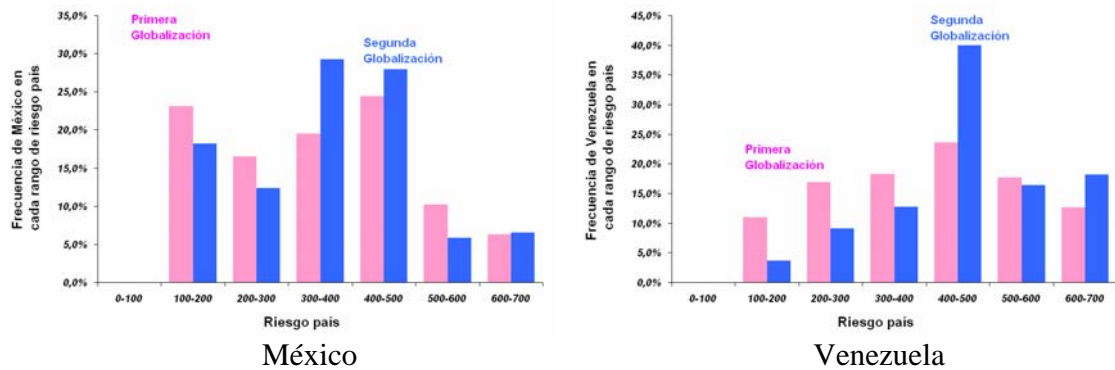
Segunda Globalización. En los gráficos que siguen presentamos la frecuencia de cada rango de riesgos durante las dos globalizaciones latinoamericanas, considerando como universo sólo los riesgos inferiores a 700 puntos –de modo de apartar los períodos de cesación de pagos o cercanos a él- y tomando los países para los que JP Morgan calcula el índice EMBI+ desde principios de la década de 1990. En los casos de la Argentina y Venezuela, los rangos 100-200, 200-300 y 300-400 fueron más frecuentes en la Primera Globalización, y riesgos superiores más infrecuentes. Para Brasil y México el panorama es similiar, salvo que el rango 300-400 fue más común en la globalización del presente que en la del pasado.

Sólo pueden imaginarse hipótesis de por qué el endeudamiento era como norma más barato entonces que ahora. El patrón oro, cuando estuvo, seguramente ayudó, pues al incorporar a América Latina al sistema monetario internacional basado en el metálico se eliminaban las variaciones cambiarias respecto a las regiones proveedores de capital. Entre fines de la primera década del siglo y el año 1913, con el patrón oro ya dominante en el continente, los riesgos se mantuvieron sin excepciones por debajo de los 200 puntos en los seis países analizados (los ya mencionados más Chile y Uruguay).

Es probable, además, que en la estima de los gobernantes latinoamericanos la relación de costo/beneficio fuera más desfavorable al default que en la actualidad: con una democracia restringida, el costo político de un ajuste puede ser menor; con acreedores dispuestos a tomar por fuerza las aduanas para reclamar las deudas, el costo económico del incumplimiento era mayor entonces que ahora. Otra diferencia está en la tasa de referencia: la tasa larga británica, que ponía un piso al financiamiento, era más baja que la tasa larga norteamericana en la Segunda Globalización: en el período 1880-1914, por ejemplo, el rendimiento del consol británico sólo ocasionalmente superó el 3%, y nunca el 3,5%. Y es natural pensar que, *ceteris paribus*, tasas de referencia más bajas llevan a riesgos más bajos: con una tasa más baja hay más chances de que el préstamo se repague; por lo tanto el riesgo es menor. Finalmente: el período analizado para la Segunda Globalización –a partir de 1993– estuvo plagado de crisis financieras, algunas con epicentro en los propios países. En los últimos años, los riesgos han tenido una tendencia bajista y se han ubicado en niveles comparables a los de la Primera Globalización. No podemos saber si es este último período de mayor estabilidad o, en cambio, el lapso punteado por crisis financieras (1994-2002, con episodios críticos en México, Brasil y la Argentina) el que más se aproximará –transcurrida la historia– a la “normalidad” de la Segunda Globalización.

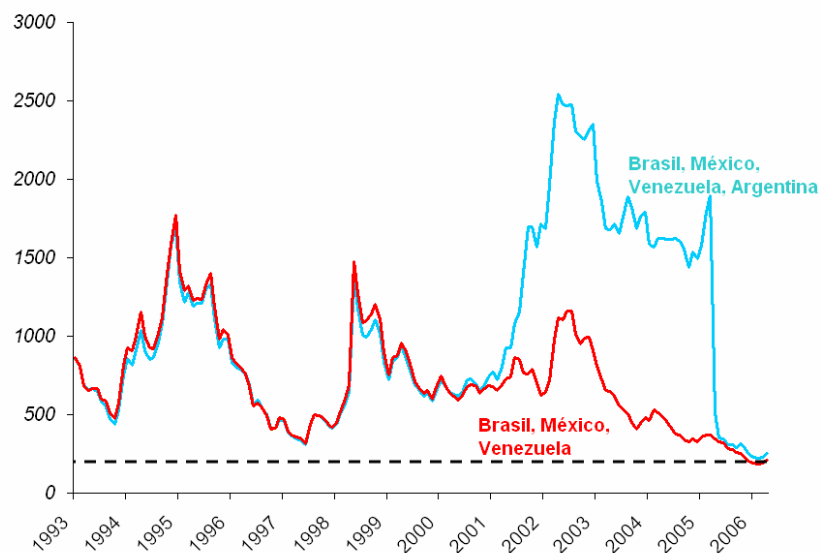
Gráfico 16. Frecuencias de riesgos soberanos, Primera y Segunda Globalización





El menor nivel general de riesgos que enfrentó América Latina en la Primera Globalización no implica que la región estuviera exenta de los cambios en las condiciones de financiamiento que vienen caracterizando a la Segunda Globalización. Si nuevamente se toman los períodos con riesgos menores a 700, los desvíos estándar de esa variable están entre 120 y 140 puntos en la Segunda Globalización³⁶ y entre 90 y 150 en la Primera³⁷. Ya que los riesgos son más bajos en la Primera, el coeficiente de variación de los riesgos es en general más alto en globalización anterior a la Gran Guerra que en la actual. No es obvio cuál de las dos variables –la distancia típica entre el riesgo de un determinado mes y el riesgo promedio, o bien esa distancia expresada como porcentaje del riesgo promedio– es una medida mejor de la volatilidad de las condiciones financieras.

Gráfico 17. Riesgo soberano promedio de Argentina, Brasil, México y Venezuela



Fuente: Global Financial Data

³⁶ Argentina 123, Venezuela y Brasil 128, México 144. Debe enfatizarse que sólo se están tomando los meses con riesgos menores a 700 puntos, lo cual explica que la Argentina no sea el país con riesgo más volátil (Más aun, los contagios de episodios afecta en esta cuenta a los demás países pero no a la propia Argentina).

³⁷ Venezuela 89, Argentina 115, México 134, Brasil 148. Cabe la misma aclaración que en la llamada anterior.

3.3. Efectos distributivos de la Segunda Globalización

Al contrario de lo que ocurre con la Primera Globalización, los estudios sobre el impacto distributivo de la Segunda Globalización de América Latina se han multiplicado en los últimos años, en muchos casos como parte del debate más general sobre los efectos distributivos de la globalización en el mundo. Recientemente, Goldberg y Pavcnik (2007) han presentado un panorama de esa literatura. El tono general de los estudios sobre los efectos distributivos de la apertura comercial, o de la globalización en general, en América Latina, es pesimista: el debate es si la globalización empeoró o no empeoró la distribución del ingreso; los estudios en los que el efecto se estima favorable son excepcionales.

Una parte del debate gira en torno de la presunta colisión entre el modelo Stolper-Samuelson –que predice una mejora del retorno relativo a los factores abundantes, que en algunos de los casos latinoamericanos puede ser el trabajo no calificado– y la evidencia de una mayor dispersión del ingreso entre trabajadores de distintas habilidades. Es cierto que la distribución del ingreso ha empeorado en los países latinoamericanos desde los 1980s en adelante, y es cierto también que esos países llevaron adelante reformas comerciales profundas en el sentido de la liberalización. Como bien señalan Lindert y Williamson (2003), sin embargo, parte del motivo por el cual estas liberalizaciones fueron regresivas –a diferencia de las primeras aperturas asiáticas en los años 60– puede tener que ver precisamente con la presencia creciente de ese continente en el comercio mundial: al abrirse, América Latina se encontró con un mundo que incluía a Asia (más abundante en trabajo no calificado que América Latina) mientras que Asia en su momento se había encontrado con Europa (menos abundante que Asia en trabajo sin calificaciones).

Hay además, otros argumentos fuera del Stolper-Samuelson que pueden contribuir a explicar por qué la Segunda Globalización coincidió con una mayor desigualdad. Entre otros, la literatura menciona la potencial complementariedad entre el trabajo calificado y el capital –abaratado por la globalización en América Latina, y a veces incorporado como una inversión extranjera directa con un patrón de demandas factoriales más regresivo–, así como al sesgo de las nuevas tecnologías (cuya adopción ha sido en parte un resultado de la globalización) a favor del capital humano³⁸. Un reciente intento de distinguir económicamente entre estas influencias concluye que para el caso latinoamericano el comercio ha tenido un efecto progresivo en la región de América Latina y Caribe, pero que ha sido más que compensado por el impacto desigualitario de la inversión extranjera directa³⁹.

Aquí la comparación entre países latinoamericanos puede jugar un papel relevante, que creemos que no se ha estudiado en profundidad. Sobre una norma general de deterioro de la distribución del ingreso en América Latina, hay países en los que el cambio ha sido claro e intenso (Chile, la Argentina), mientras que hay otros (Brasil, México) para los que en algunos períodos se ha encontrado una tendencia menos nítida de incremento en la desigualdad⁴⁰, e incluso momentos con orientación opuesta⁴¹. Con una mirada de larga

³⁸ FMI (2007), 32.

³⁹ FMI (2007), 50.

⁴⁰ Goldberg y Pavcnik (2007), 48.

⁴¹ FMI (2007), 36.

perspectiva histórica, es cierto que en Chile y la Argentina la disparidad de ingresos aumentó más que en Brasil y México a partir del abandono de la industrialización sustitutiva. En los años 70, Chile tenía un Gini de 0,485 y Argentina uno de 0,372; para comienzos del milenio, llegaban respectivamente a 0,582 (un aumento de 97 milésimos) y 0,523 (un incremento de 151 milésimos). En el mismo período, México pasaba de 0,516 a 0,53 (una suba de 14 milésimos) y Brasil de 60,1 a 61,2, creciendo apenas 11 milésimos.

Una hipótesis en este sentido es que el paso de la semi-autarquía a la globalización puede haber implicado un recorrido de distancia diferente en los términos de intercambio intersectoriales de las economías latinoamericanas. En otras palabras: para sostener una industrialización autarquizante, los países con abundantes recursos naturales necesitaban apartarse más de los precios relativos internacionales que los países con dotaciones más balanceadas. El camino de vuelta también era más largo: con la apertura comercial, las naciones con ventajas comparativas más extremas tendrán un cambio mayor en su configuración productiva, y en su distribución del ingreso, que los países con estructuras más equilibradas.

El argumento debe pulirse para considerar los casos de tres o más factores de producción. Quizás América Latina es un continente con abundancia de recursos naturales y escasez – siempre en comparación con el mundo– tanto de trabajo no calificado como de trabajo calificado, aunque con distintas realidades según el país. Si fuera así, la apertura comercial perjudicaría a ambos tipos de trabajo y mejoraría el retorno a los recursos naturales. Dentro de esa norma general latinoamericana, cuanto mayor la abundancia de recursos naturales y cuanto mayor el ratio trabajo calificado / trabajo no calificado, mayor debería ser el efecto regresivo de la apertura: en un país con abundancia de recursos naturales, niveles medios de calificación del trabajo y poco trabajo no calificado (¿Argentina?), el efecto regresivo de la apertura será mayor que en uno con menos recursos naturales y trabajo calificado (¿México?). En el primer caso, con la apertura gana el recurso natural, pierde un poco el trabajo calificado y pierde mucho el trabajo no calificado; en el segundo, el recurso natural gana menos, el trabajo calificado pierde más, y el trabajo no calificado pierde menos.

4. Conclusiones

La búsqueda de lecciones en la historia no es una empresa que deba encararse con excesivas esperanzas. Pero comparaciones como las que planteamos en este trabajo sí pueden servir para ayudar a captar la esencia de los fenómenos cotejados, al delinear por contraste qué tienen de peculiar y qué de diferente. Por definición, toda globalización debe estar caracterizada por flujos más intensos de comercio y de factores. Y cada globalización tendrá consecuencias sobre el crecimiento y la distribución del ingreso. No hace falta suponer más que eso para comprender que el impacto de la globalización sobre las variables asociadas al bienestar de cada país participante dependerá en buena medida de factores no manejados por cada uno de ellos, ya que, precisamente, globalizarse implicará interactuar con un mundo cuyos rasgos no pueden dibujarse desde la periferia, y ni siquiera desde un único centro.

Pero ni las globalizaciones son todas iguales ni habrá en cada una de ellas igualdad de oportunidades para quienes quieran sumarse. En la Primera Globalización el hecho central

fue la baja en los costos de transporte, y fue eso lo que definió el abanico de oportunidades presentado a cada país. En América Latina, el mayor impacto favorable ocurrió allí donde existía un potencial natural para elaborar productos que, por su peso y por la distancia que tenían que recorrer, sólo podían ser objeto de comercio tras una revolución del transporte marítimo y, sobre todo, terrestre. Fue en los extremos del continente americano (el Cono Sur y las praderas canadienses y norteamericanas) donde esos cambios iban a tener un impacto mayor, tanto en términos de crecimiento como de distribución del ingreso.

La Segunda Globalización ha tenido características diferentes. En primer lugar, el punto de partida era uno en el que muchos países no desarrollados estaban en los márgenes de la recreación del comercio internacional que venían protagonizando Europa, Estados Unidos y Japón tras la Segunda Guerra Mundial. Ese rol marginal tenía que ver con la adopción de políticas aislacionistas que habían respondido o bien a las escasas oportunidades para los productos primarios tras la Depresión –continuada para muchos de esos bienes por el proteccionismo del Primer Mundo en las décadas de posguerra– o bien a la convicción de que la industrialización cerrada era, tanto en los sistemas socialistas como en los mixtos, un camino ineludible para el progreso. Pero esos países no desarrollados que fueron globalizándose poco a poco (o, como en el caso de varias naciones latinoamericanas, bastante abruptamente) a partir de los años 70 u 80 tampoco eran todos iguales. Es posible que la globalización más o menos simultánea de América Latina, los Gigantes y los países de la órbita soviética haya sido más provechosa para todos ellos que si la hubieran llevado a cabo aisladamente. Todo el mérito de la globalización está en la complementariedad, y los países latinoamericanos en general están logrando ubicar los sitios donde poder encontrarse con otros nuevos participantes, muy distintos a ellos, con provecho mutuo.

No es, de nuevo, una observación que pueda aplicarse a todos los países latinoamericanos en igual medida. Así como la caída de los costos de transporte de la Primera Globalización afectaba de modo distinto según la geografía de cada economía, ni la liberalización comercial propia ni la del resto del mundo no desarrollado impacta de manera idéntica a cada país latinoamericano. Cuanto más alejada su estructura económica de la del mundo ya globalizado, mayor el efecto, para bien o para mal, de la apertura comercial; cuanto mayor la complementariedad de esa configuración económica local con la de las potencias nacientes del comercio mundial, mayor el beneficio colateral que obtiene cada país por la incorporación de esos nuevos actores.

La globalización trae consigo dilemas imposibles de eludir y difíciles de resolver. Mencionamos aquí dos de los más relevantes, ambos con algún parangón con la Primera Globalización. Uno –la cuestión distributiva– no es latinoamericano sino que afecta a todo el mundo: en los Gigantes y otros países del sur de Asia se están incorporando rápidamente a la producción internacionalizada decenas de millones de personas, la mayoría de ellas con pocas calificaciones, que compiten a través de esos bienes con los trabajadores menos productivos –esto es, los más pobres– del resto del planeta. La otra es propia de los países que, como la mayoría de los latinoamericanos, tienen ventajas comparativas en productos primarios. La nueva configuración mundial no hace sino incentivar todavía más esa especialización.

Si es que no ofrece lecciones, la experiencia de la Primera Globalización sí muestra algunos riesgos implícitos en ambos desafíos. La desmejora de la distribución del ingreso puede

resultar irritante en sí misma, pero además es capaz de llevar a reacciones de políticas capaces de anular también los beneficios de la globalización (los proteccionismos agrícola de Europa e industrial de América Latina fueron defendidos en la arena política por los perdedores de la Primera Globalización).

Respecto a la especialización, ¿puede resultar excesiva en algún sentido? La enfermedad holandesa ocurre si el recurso natural que empuja a las exportaciones no es renovable, algo que se aplica sobre todo a las economías mineras; si es renovable pero su demanda mundial puede llegar a ser, en algún momento, *prebischeana*, no será holandesa pero también es enfermedad. En la historia económica argentina, el concepto de “demora” reúne un poco de ambas condiciones⁴². Sobre el final de la Primera Globalización, la Argentina había ocupado casi todas sus tierras fértiles, esto es, no había agotado su recurso natural pero sí había colmado su capacidad de expansión; y comenzó a enfrentar, en los años 20, el deterioro de términos de intercambio que luego inspiraría a Raúl Prebisch. Con una mirada retrospectiva, se argumentó que la Argentina demoró por una o dos décadas el cambio de patrón productivo que luego le sería impuesto a la fuerza por la Depresión.

Con las incertidumbres del caso (después de todo, en el precio corriente de un commodity figura como determinante central la expectativa futura sobre ese precio), puede ser inteligente buscar mecanismos de aseguramiento ante potenciales catástrofes de aquel tipo, o aunque más no sea ante el efecto sobre los términos de intercambio que tarde o temprano tendría la esperable ralentización de las economías complementarias. El desendeudamiento o la acumulación de reservas son dos alcancías que deben ser llenadas en tiempos de bonanza, pero es más realista contar con ellas como un recurso para los vaivenes del ciclo que como un tesoro que podrá soportar sin más un cambio permanente en el clima internacional. El estímulo público a la incorporación de valor a los productos primarios puede ayudar en este sentido, siempre y cuando el producto terminado esté expuesto a una demanda menos volátil, algo que aunque se constata en el pasado es difícil de extrapolar hacia el futuro. Añadir valor implica, además, una mayor diversificación de la estructura de las exportaciones, y en ese sentido tiene también un condimento de disminución del riesgo. Estas consideraciones deben agregarse a otras más generales a favor de sectores distintos al primario, también difíciles de medir, como el potencial para un mayor crecimiento de la productividad o las externalidades tecnológicas y de capital humano.

Una alternativa más radical (y que no requiere una planificación tan refinada como la que se necesita para la elección de sectores ganadores) consiste en intentar alterar una alteración gradual de las ventajas comparativas, estimulando la acumulación de factores que pueden adaptarse más fácilmente a los escenarios hoy imaginables. Allí un argumento más para reclamar un esfuerzo mucho mayor –por lo menos, proporcional a la mejora de las condiciones externas de América Latina– en la acumulación de capital humano. También en este punto la experiencia argentina de la Primera Globalización es relevante. Si la Argentina logró mantenerse como un país con niveles comparativamente altos de educación a pesar de los infortunios económicos que vivió durante buena parte del siglo XX, fue gracias al esfuerzo de instrucción pública iniciado en tiempos de la Primera Globalización – es tal la rentabilidad de la inversión en educación que sigue brindando sus frutos pasadas varias generaciones. Colocar las ganancias constantes de esta Segunda Globalización en la

⁴² Di Tella y Zymelman (1967).

alcancía del capital humano es la apuesta más segura –y acaso también la más justa– que pueden hacer hoy los países latinoamericanos.

Bibliografía

- Bairoch, Paul (1972), "Free Trade and European Economic Development in the 19th Century," *European Economic Review* 3 (November): 211-45.
- Bértola, Luis y Jeffrey Williamson (2003), "Globalization in Latin America Before 1940", NBER Working Paper 9687.
- Blattman, Christopher, Jason Hwang y Jeffrey Williamson (2004), "The Impact Of The Terms Of Trade On Economic Development In The Periphery, 1870-1939: Volatility And Secular Change", NBER Working Paper 10600.
- Blattman, Christopher, Michael Clemens y Jeffrey Williamson (2002), "Who Protected and Why? Tariffs the World Around 1870-1938", mimeo.
- Bordo, Michael y Hugh Rockoff (1996), "The Gold Standard as a 'Good Housekeeping Seal of Approval'", *The Journal of Economic History*, Vol. 56, No. 2.
- Bulmer Thomas, Victor (1994), *La historia económica de América Latina desde la independencia*, Fondo de Cultura Económica.
- Calvo, Guillermo y Ernesto Talvi (2005), "Sudden Stop, Financial Factors and Economic Collapse in Latin America: Learning from Argentina and Chile", NBER Working Paper 11153.
- CEPAL (1986), *América Latina y el Caribe: balance de pagos 1950-1984*. Cuadernos Estadísticos de la CEPAL, n. 10.
- CEPAL (2007), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2007*.
- Chiswick, Barry and Timothy Hatton (2003), "International Migration and the Integration of Labor Markets", en Bordo, Taylor y Williamson, *Globalization in Historical Perspective*, University of Chicago Press.
- Clemens, Michael and Jeffrey Williamson (2001), "Where Did British Foreign Capital Go? Fundamentals, Failures and the Lucas Paradox, 1870-1913", NBER Working Paper 8028.
- Coatsworth, John (1979), "Indispensable Railroads in a Backward Economy: The Case of Mexico", *The Journal of Economic History*, Vol. 39, No. 4.
- Coatsworth, John y Jeffrey Williamson (2004), "The Roots Of Latin American Protectionism: Looking Before The Great Depression", mimeo
- Dani Rodrik (1998), "Globalisation, Social Conflict and Economic Growth", *The World Economy* 21 (2), 143-158.
- Di Tella, Guido y Manuel Zymelman (1961), *Etapas del desarrollo económico argentino*, separata de Revista de Economía Latinoamericana.
- Eichengreen, Barry (1995), "Mainsprings of the Economic Recovery in post-war Europe" en Eichengreen, ed., *Europe's Postwar Recovery*, pp. 3-35, 93-126.
- Eichengreen, Barry (2001), "Capital Account Liberalization: What Do Cross-Country Studies Tell Us?", *The World Bank Economic Review*, Vol. 15, No. 3, 341-365.

- Ferguson, Niall y Moritz Schularik (2005), "The Empire Effect: The Determinants of Country Risk in the First Age of Globalization, 1880–1913", *The Journal of Economic History*, Vol. 66, No. 2.
- FMI (2007), *World Economic Outlook. October 2007. Globalization and Inequality*.
- Fritsch, Winston and Gustavo Franco (1992), "Aspects of the Brazilian experience under the gold standard", Documento de Economía PUC-RJ, Texto para Discussao No. 286.
- Goldberg, Pinelopi y Pavcnik, Nina (2007), "Distributional Effects of Globalization in Developing Countries: What Do We Know?", *Journal of Economic Literature*, Vol. 45, No. 1.
- Hobsbawm, Eric (1995), *Age of Extremes: the short twentieth century, 1914-1991*, Penguin.
- Kose M., Eswar S. Prasad, y Marco E. Terrones (2003), "Financial Integration and Macroeconomic Volatility", IMF Staff Papers, Special Issue, No. 50.
- Lindert, Peter y Jeffrey Williamson (2001), "Does Globalization Make the World More Unequal?", NBER Working Paper 8228.
- Maddison, Angus (2006), *The World Economy*, OECD.
- Mundell, Robert (1997), "The International Monetary System in the 21st Century: Could Gold Make a Comeback?" <http://www.columbia.edu/~ram15/LBE.htm>
- Mundell, Robert (1997), "The International Monetary System in the 21st Century: Could Gold Make a Comeback?", Lecture delivered at St. Vincent College, Letrobe, Pennsylvania.
- O'Rourke, Kevin and Jeffrey Williamson (1999), *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-century Atlantic Economy*, MIT Press.
- Obstfeld, Maurice and Alan Taylor (2003), "Globalization and Capital Markets", en Bordo, Taylor y Williamson, *Globalization in Historical Perspective*, University of Chicago Press.
- Oribe Stemmer, J. (1989), "Freight Rates in the Trade between Europe and South America" *Journal of Latin American Studies* 21, pt. 1 (February): 22-59.
- Quinn, Dennis (1997), "The Correlates of Changes in International Financial Regulation", *American Political Science Review*, Vol. 91, No. 3.
- Robert Devlin, Ricardo Ffrench-Davis (1999), "Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s", *The World Economy* 22 (2), 261–290.
- Rogowski, Ronald (1989), *Commerce and Coalitions: How Trade Effects Domestic Political Arrangements* (Princeton, N.J.: Princeton University Press).
- Salama, Elías (1999), "Los flujos de oro y el ajuste externo. Argentina 1903-1913", Documento de Trabajo Nro. 19., Universidad Nacional de La Plata.
- Summerhill, William (2000), "Profit and Productivity on Argentine Railroads, 1857-1913", mimeo.
- Williamson, Jeffrey (1998), "Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: Latin America", mimeo.

Williamson, Jeffrey (2006), “Globalization and Underdevelopment in the pre-Modern Third World”, mimeo.

World Bank (2007), *Dancing With the Giants. China, India and the Global Economy*.

Apéndice 1. Precios reales de productos latinoamericanos.

Fuente: base de datos de Blattman, Hwang y Williamson (2006)

Gráfico 18. Cultivos tropicales

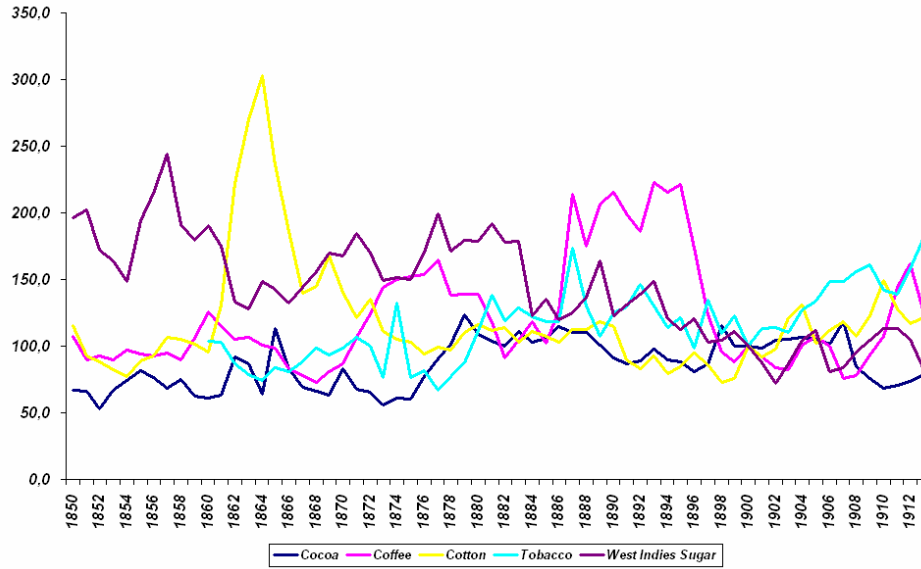


Gráfico 19. Minería

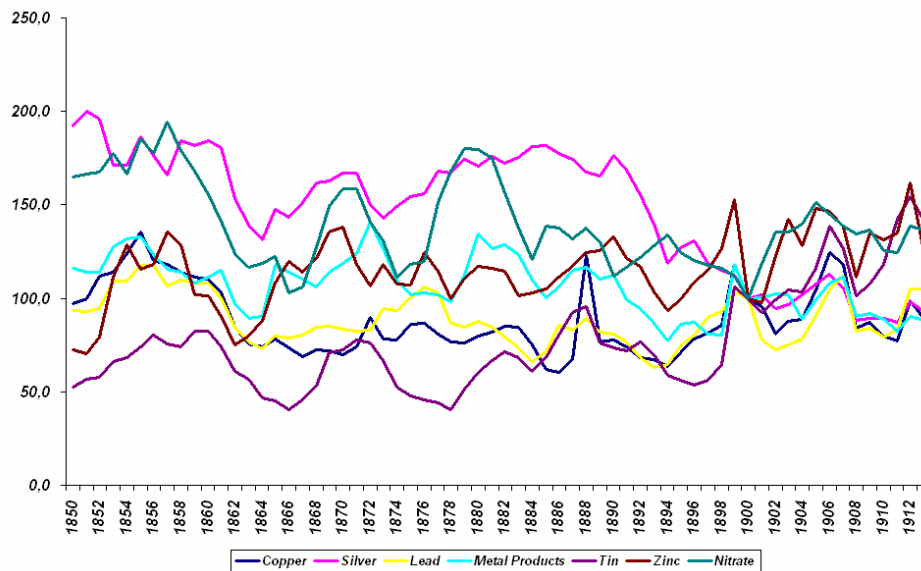


Gráfico 20. Fibras vegetales

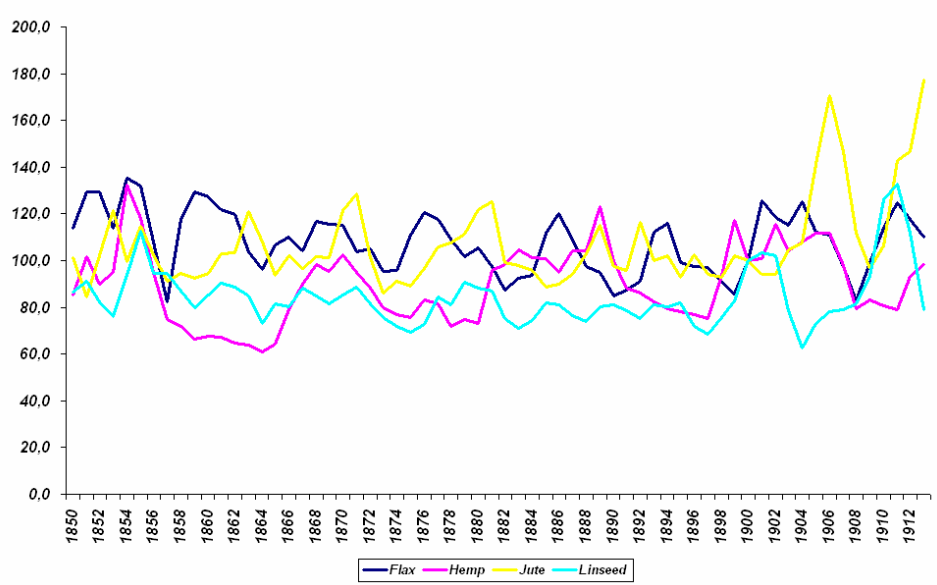


Gráfico 21. Fibras animales

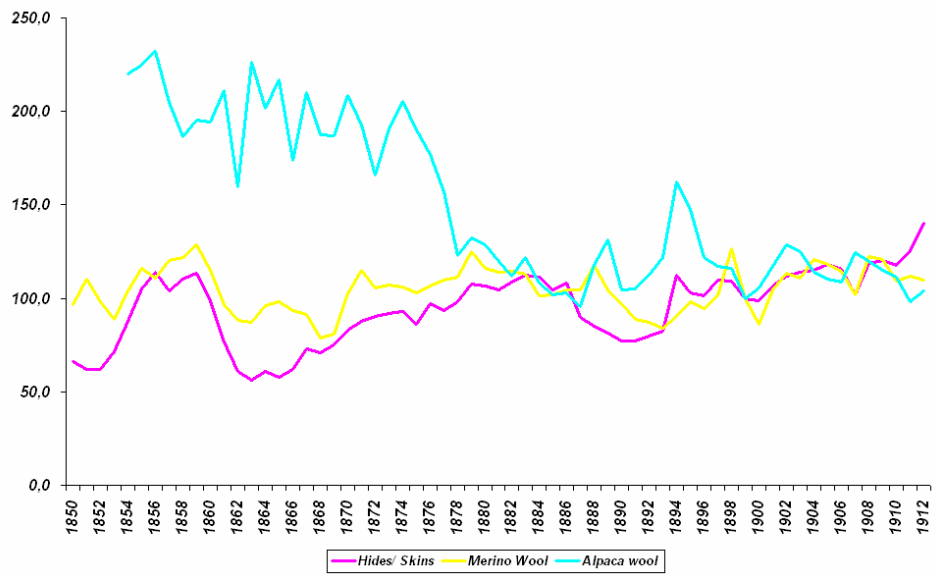


Gráfico 22. Carne

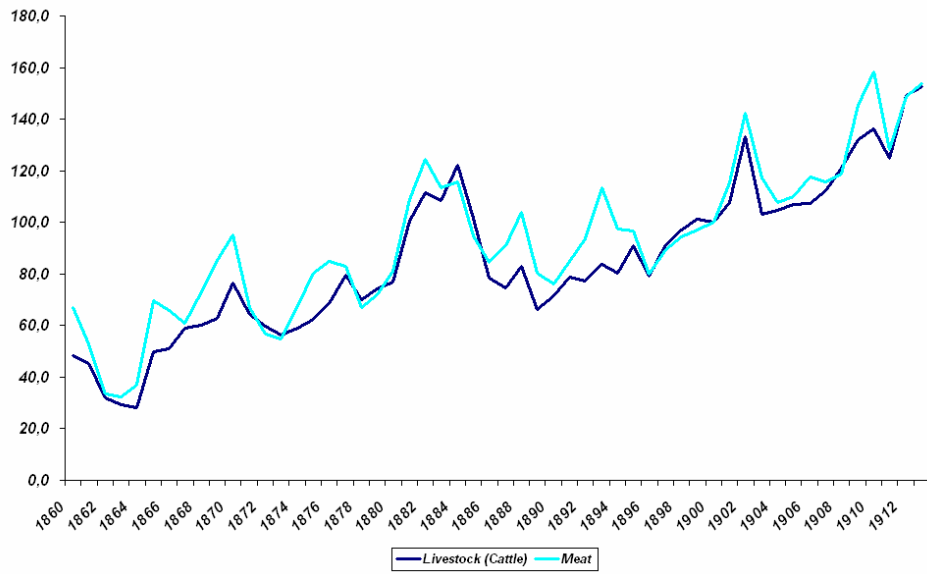
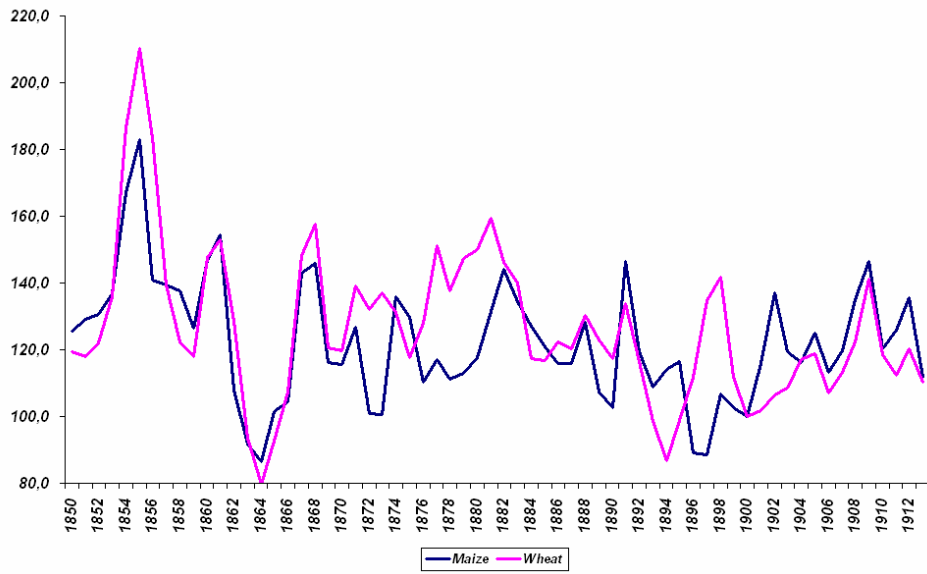


Gráfico 23. Cereales



Apéndice 2. Términos del intercambio externo latinoamericanos, 1865-1913

Fuente: base de datos de Blattman, Hwang y Williamason (2006)

Gráfico 24. Términos del intercambio externo: sur de América

1880=100

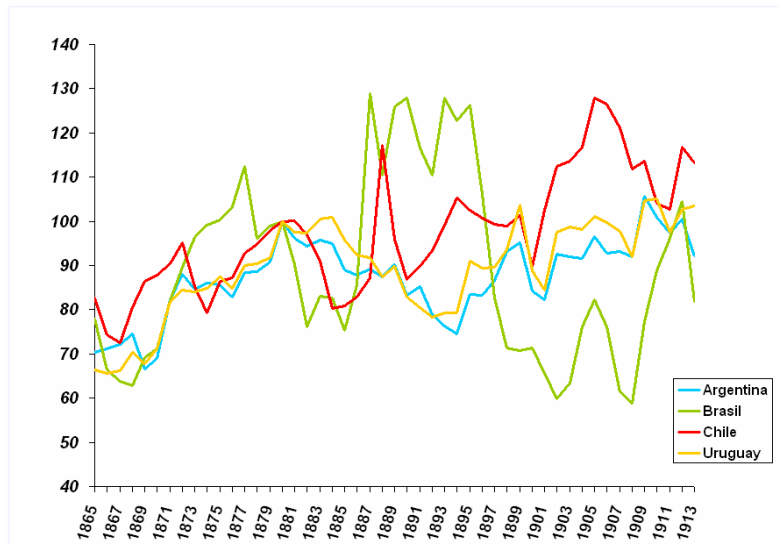
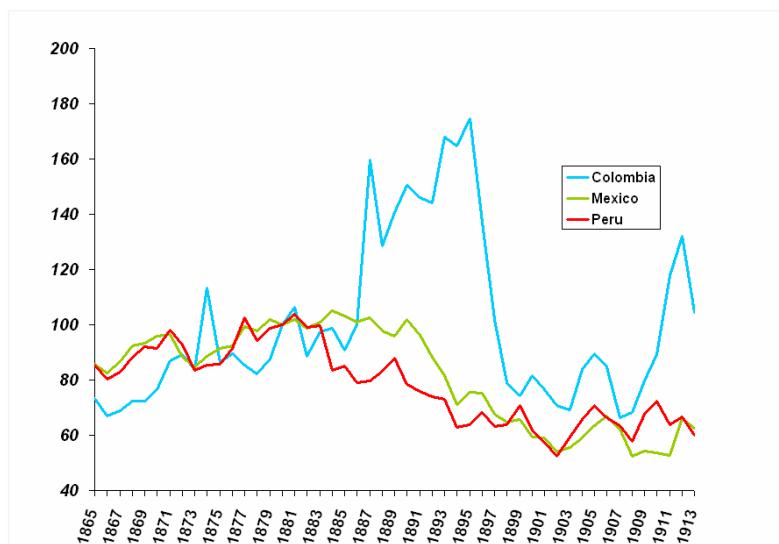


Gráfico 25. Términos del intercambio externo: Perú, Colombia y México

1880=100



Apéndice 3. Balance comercial, promedios quinquenales como porcentaje de las exportaciones.

Gráfico 26. Primera Globalización

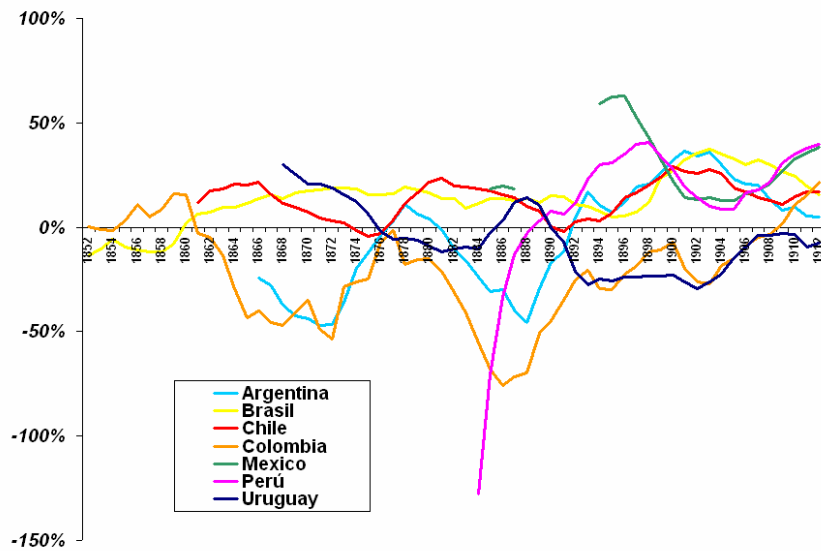


Gráfico 27. Segunda Globalización: países grandes

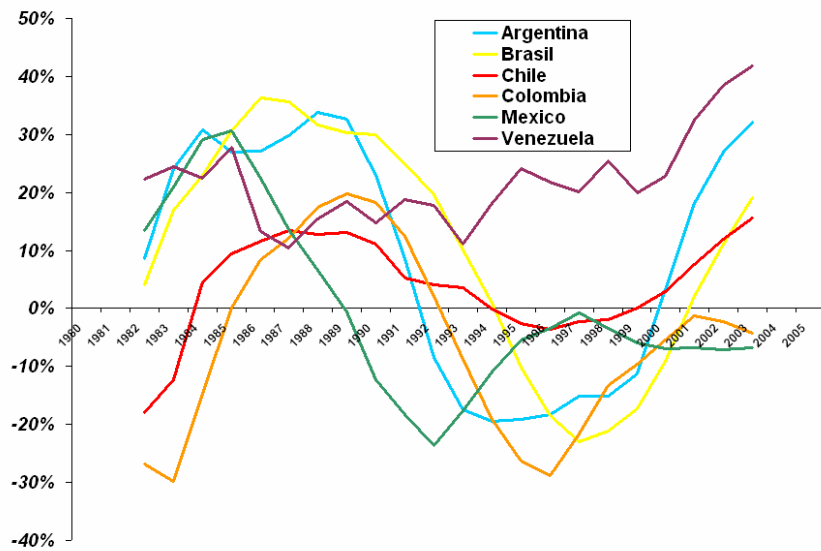
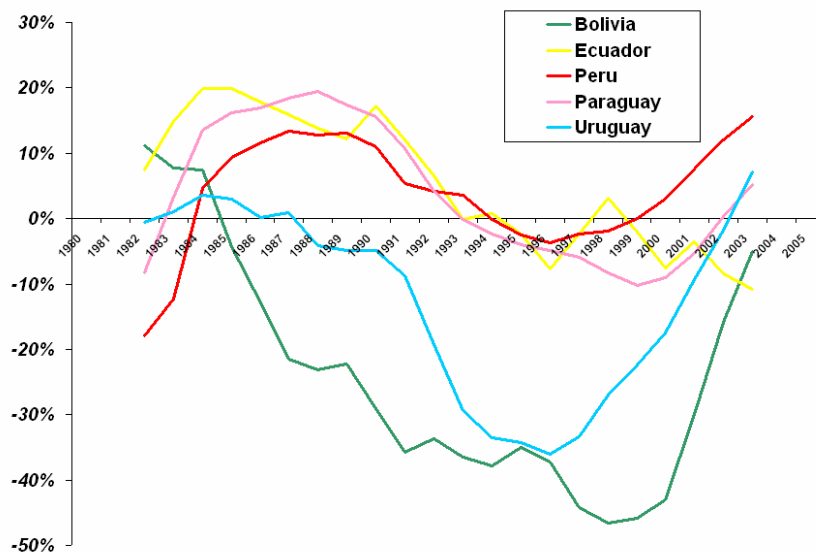


Gráfico 28. Segunda Globalización: países medianos y pequeños



Fuente: WDI, Banco Mundial.

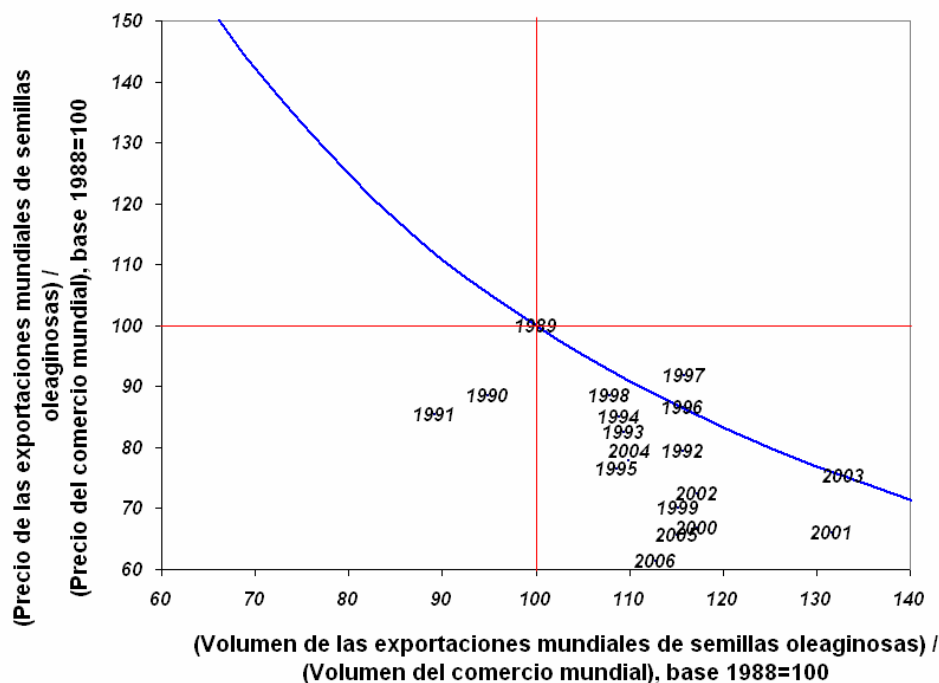
Fuente: UN Trade Commission.

Tabla 1. Exportaciones de algunos productos y subproductos primarios como porcentaje de las exportaciones de países sudamericanos y México, 2006

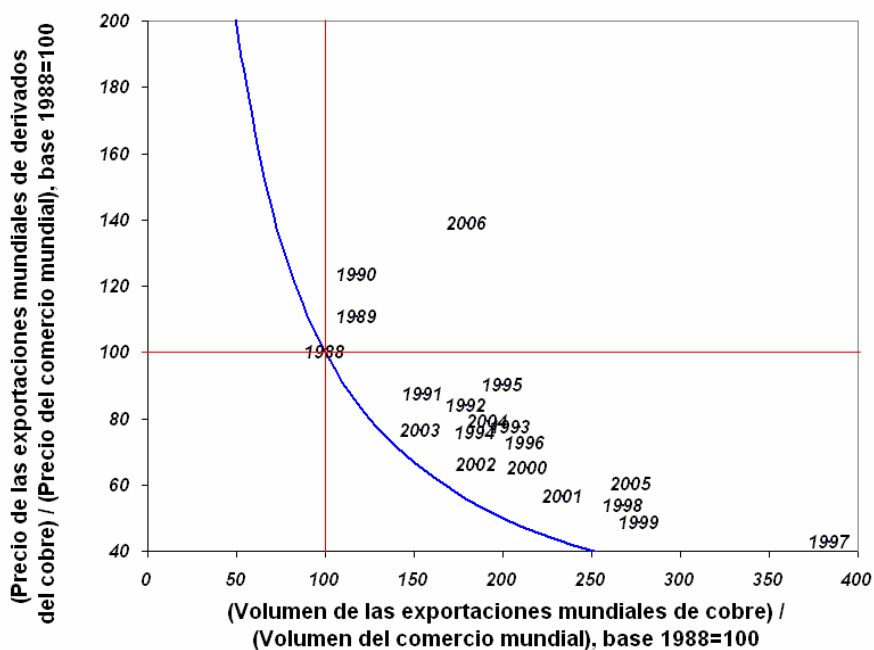
	Total 21 prods	Semillas oleag.	Deriv. de Cobre	Cobre	Gas	Hierro	Petróleo	Metales	Aceites vegetales	Pescado	Carbón
Argentina	42,0	6,0	1,9		1,2		6,2		7,7	1,1	
Bolivia	75,8	1,9			35,2		11,1	8,9	4,6		
Brasil	22,6	4,6				6,2	3,5				
Chile	64,0		14,7	28,1			1,9	6,8		4,8	
Colombia	48,2						19,1				11,5
Ecuador	73,7						53,4				
México	13,2						13,2				
Peru	64,4		8,4	12,7		1,3	1,1	12,8			
Paraguay	78,1	39,6							8,2		
Uruguay	59,2	4,4								3,6	
Venezuela	90,4						90,4				

	Frutas	Café	Productos vegetales	Conserva pescado	Carne	Algodón	Alimento animal	Cuero	Lana	Leche	Arroz	Oro
Argentina	1,9				2,9		10,0	2,0		1,1		
Bolivia	3,0						7,6	0,7				2,8
Brasil		2,5			2,0		2,6	1,2				
Chile	4,4		0,6	0,7			1,2					0,8
Colombia	2,6	7,7	4,3									3
Ecuador	11,3	0,9	3,7	4,4								
México												
Peru	0,9	1,8					7,1					18,3
Paraguay					10,3	8,2	11,8					
Uruguay	2,3				24,2			8,0	4,5	4,2	6,6	1,4
Venezuela												

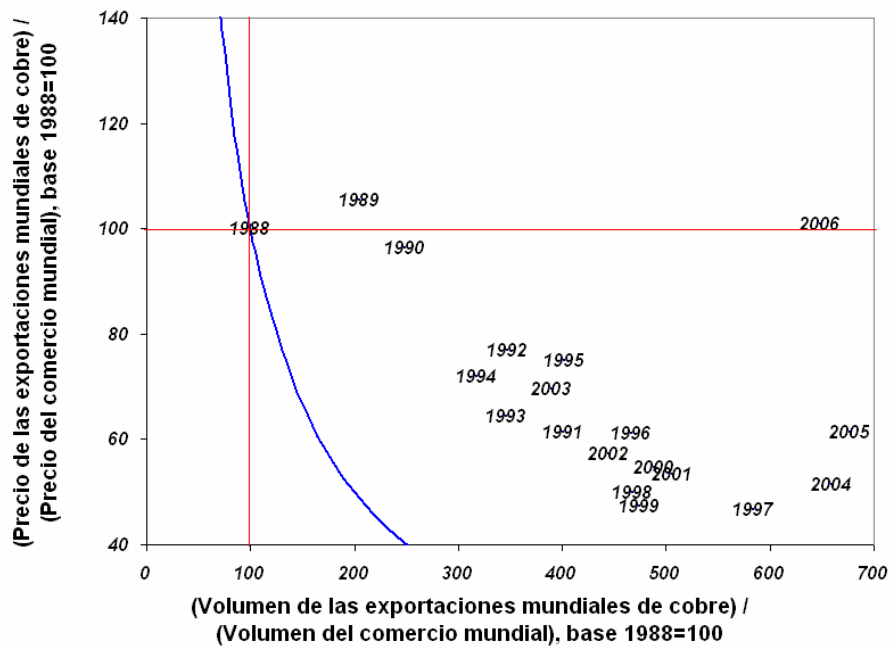
Gráfico 29. Productos latinoamericanos: evolución de precios y cantidades en comparación con la evolución de precios y cantidades del total del comercio mundial



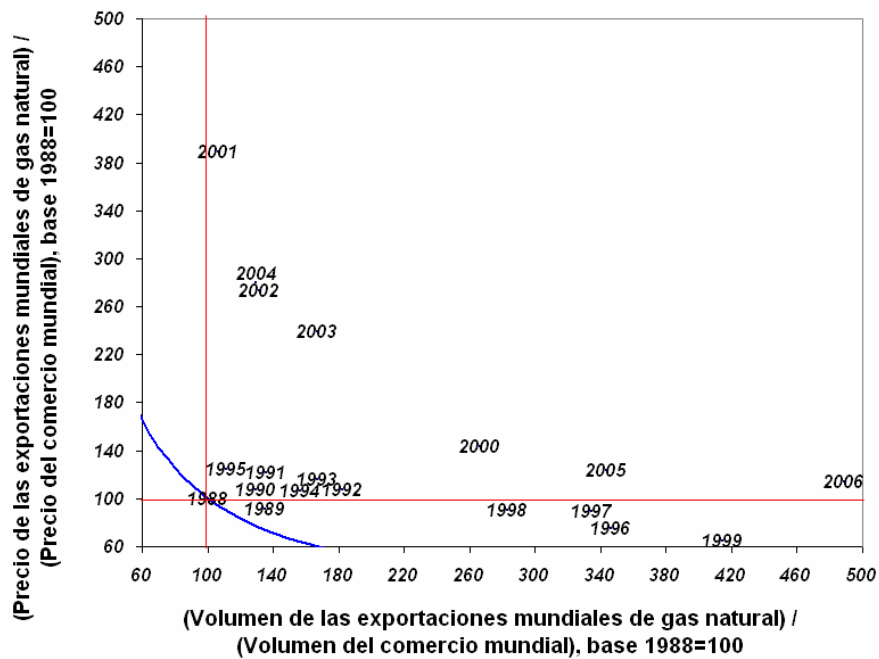
Semillas oleaginosas, SITC-3 222 (UNCTAD). Argentina, 6%, Brasil, 4,55%, Bolivia, 1,9%, Paraguay, 39,6%, Uruguay, 4,4%.



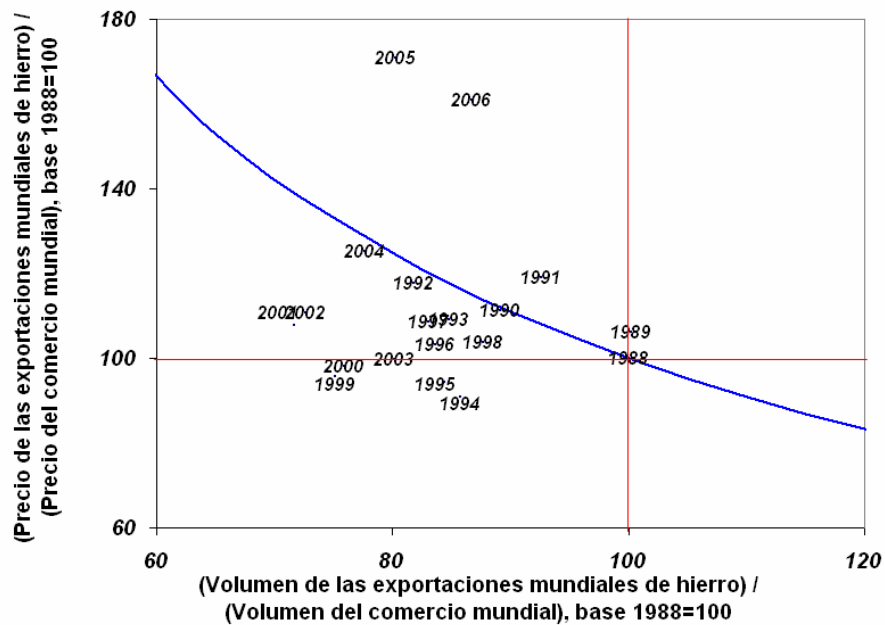
Derivados de cobre, SITC-3 286 (UNCTAD). Argentina 1,9%, Chile, 14,7%, Perú, 8,4%.



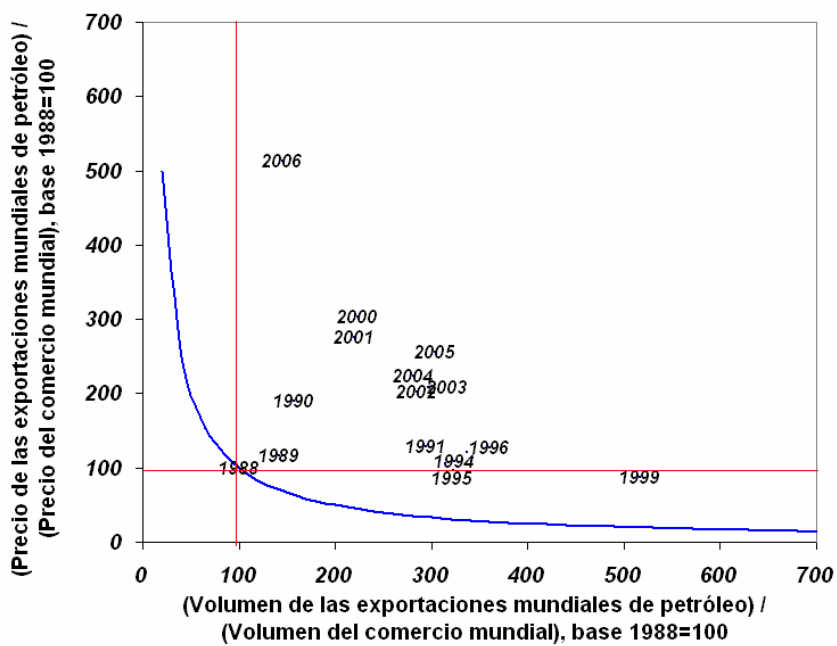
Cobre, SITC-3 682 (UNCTAD). Chile, 28,1%, Perú, 12,7%.



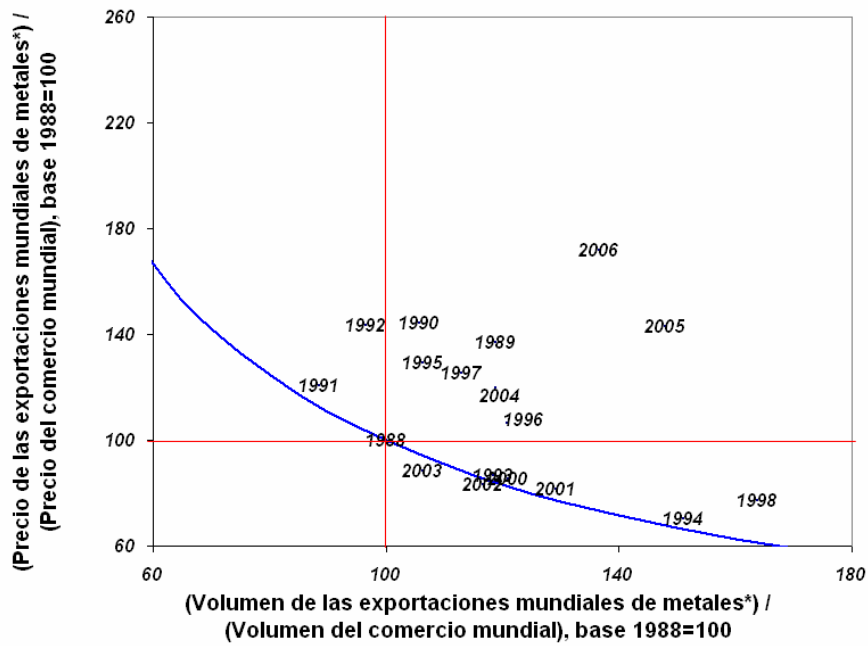
Gas natural, SITC-3 343 (UNCTAD). Argentina, 1,2%, Bolivia, 35,2%.



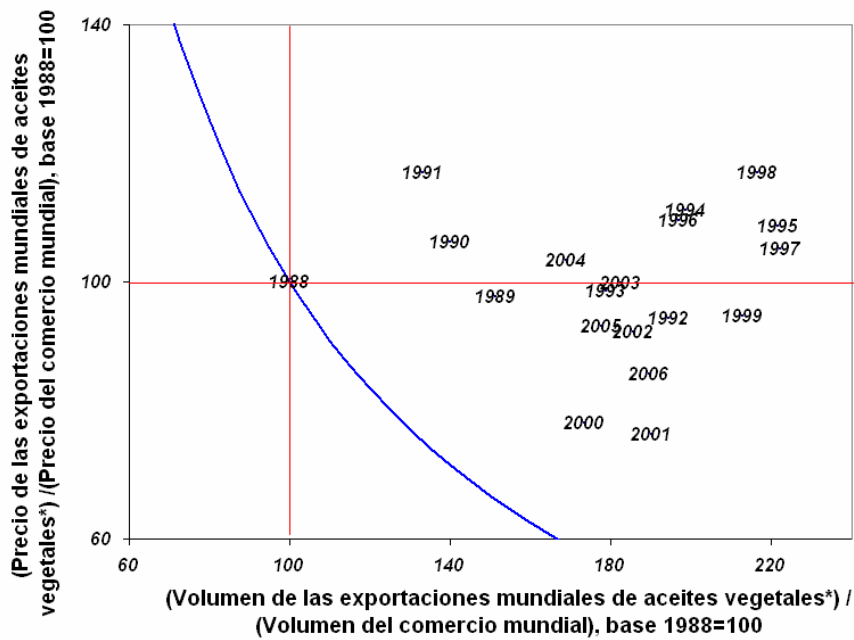
Mineral de hierro, SITC-3 281 (UNCTAD). Brasil, 6,2%, Perú, 1,3%,



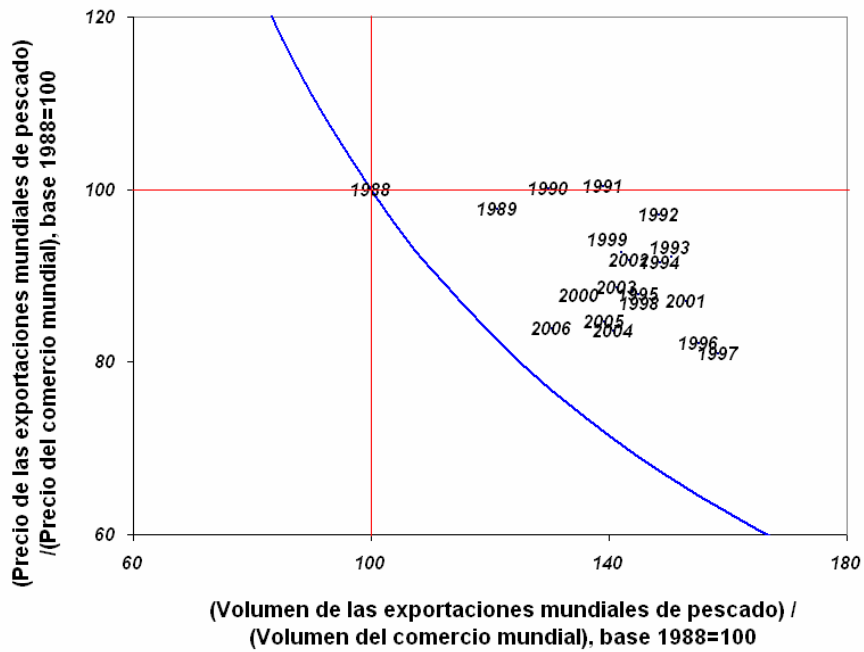
Petróleo, SITC-3 333 (UNCTAD). Argentina, 6,2%, Brasil, 3,5%, Bolivia, 11,1%, Chile, 1,9%, Colombia, 19,1%, Ecuador 53,4%, México, 13,2%, Perú, 1,1%, Venezuela, 90,4%.



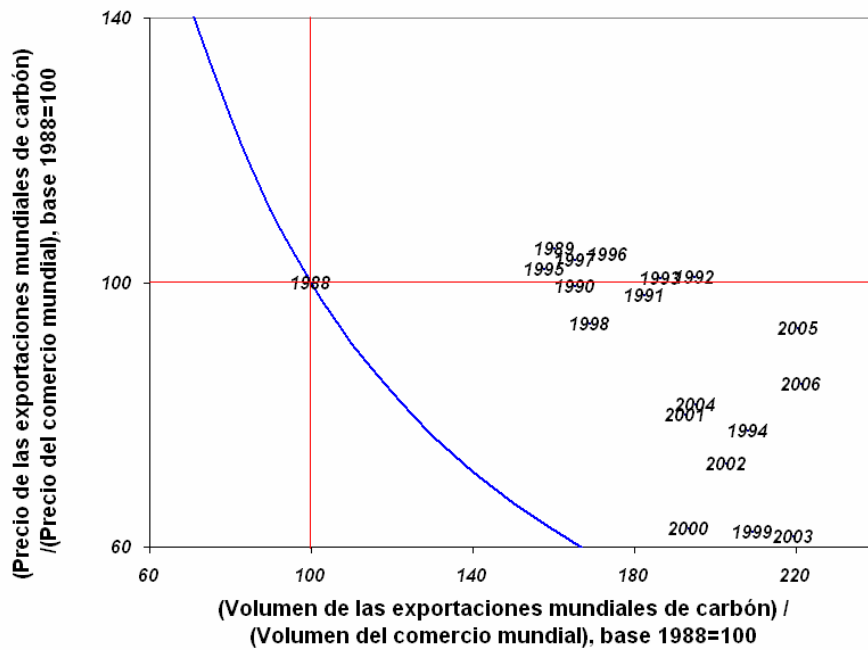
Minerales de metales comunes y sus concentrados, SITC-3 287 (UNCTAD). Bolivia, 8,9%, Chile, 6,8%, Perú, 12,8%.



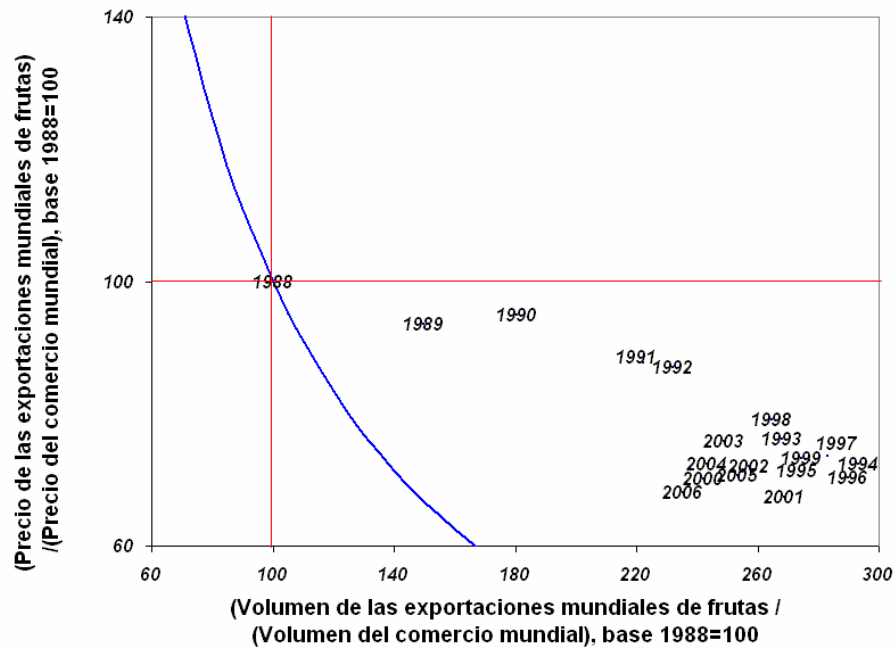
- Aceites y grasas vegetales, SITC-3 421(UNCTAD). Argentina, 7,7%, Bolivia, 4,6%, Paraguay, 8,2%.



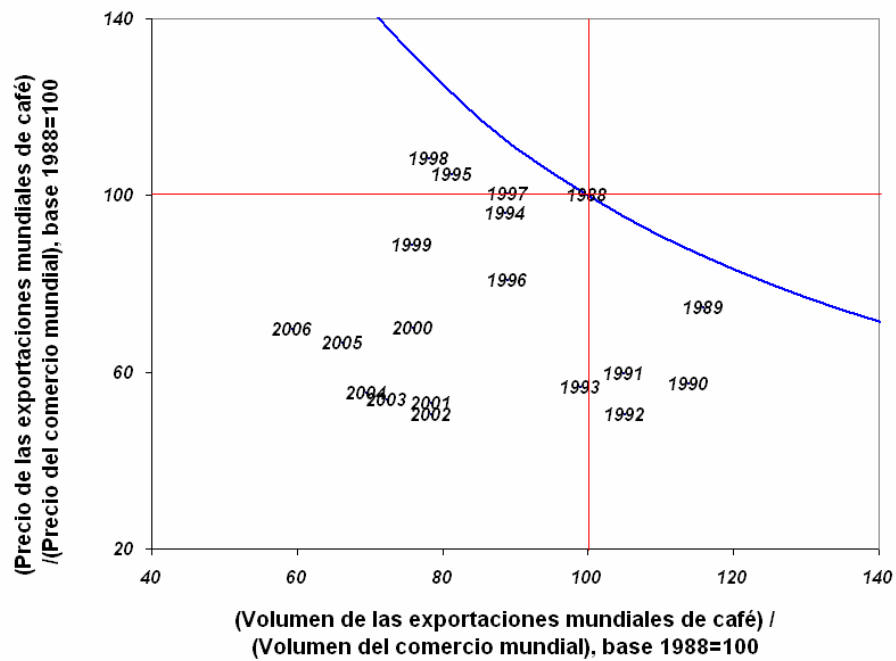
Pescado fresco, enfriado o congelado, SITC-3 034 (UNCTAD). Argentina, 1,1%, Chile, 4,8%, Uruguay, 3,6%.



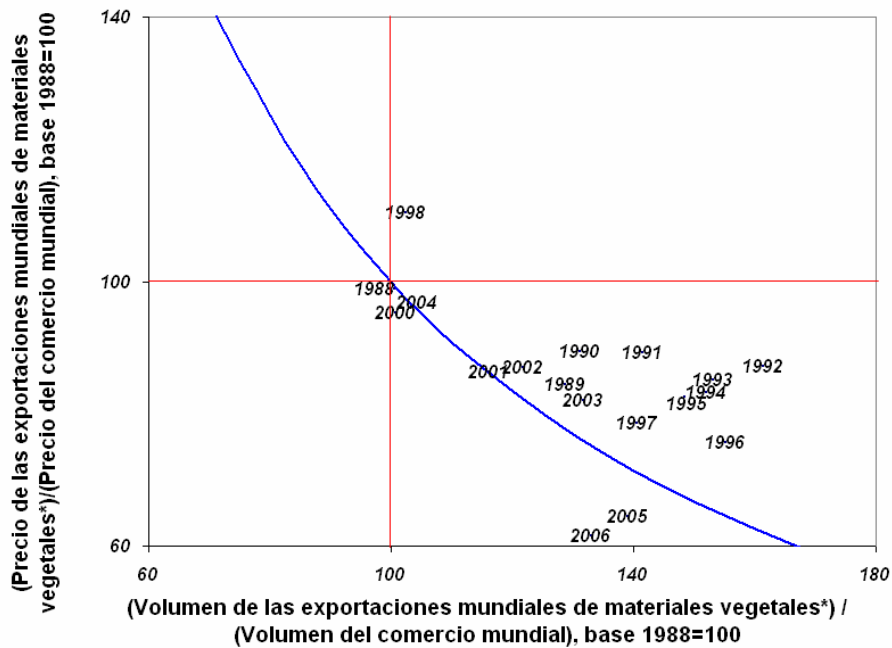
Carbón, SITC-3 321 (UNCTAD). Colombia, 11,5%.



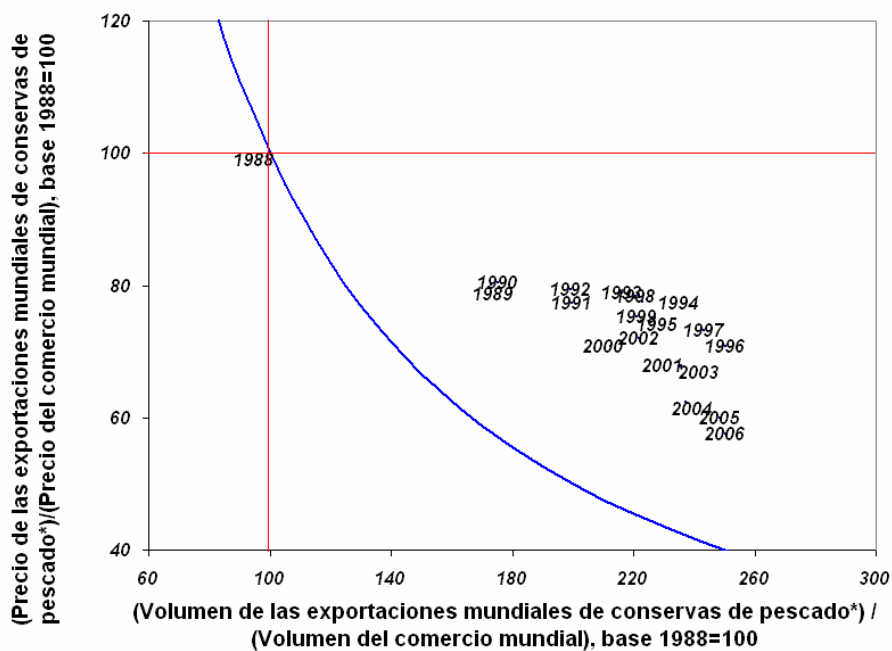
Frutas y nueces, SITC-3 057 (UNCTAD). Argentina, 1,9%, Bolivia, 3%, Chile, 4,4%, Colombia, 2,6%, Ecuador, 11,3%, Perú, 0,9%, Uruguay, 2,3%.



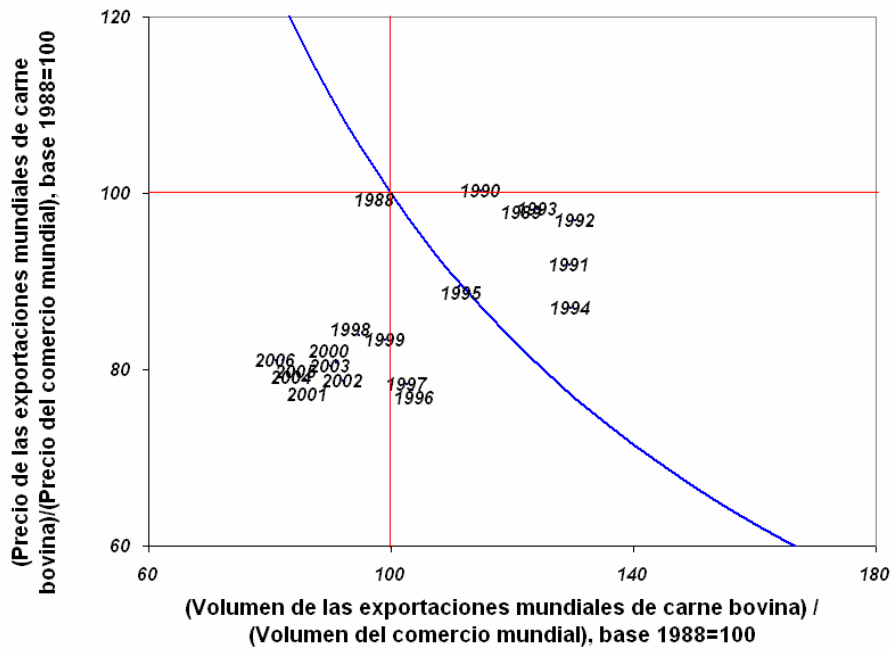
Café, SITC-3 071 (UNCTAD). Brasil, 2,5%, Colombia, 7,7%, Ecuador, 0,9%, Perú, 1,8%.



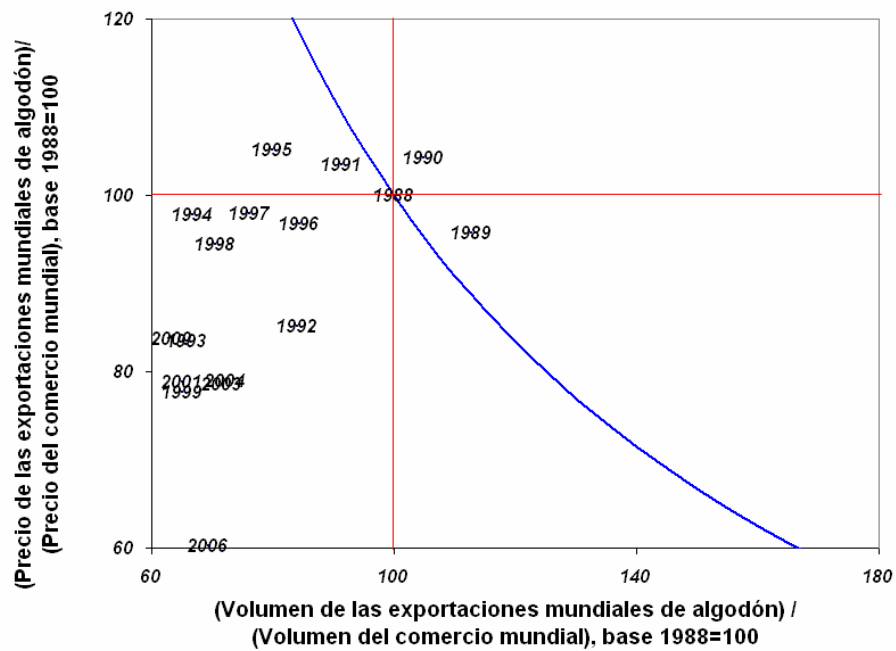
Productos vegetales en bruto, SITC-3 292 (UNCTAD). Colombia, 4,3%, Chile, 0,6%, Ecuador, 3,7%.



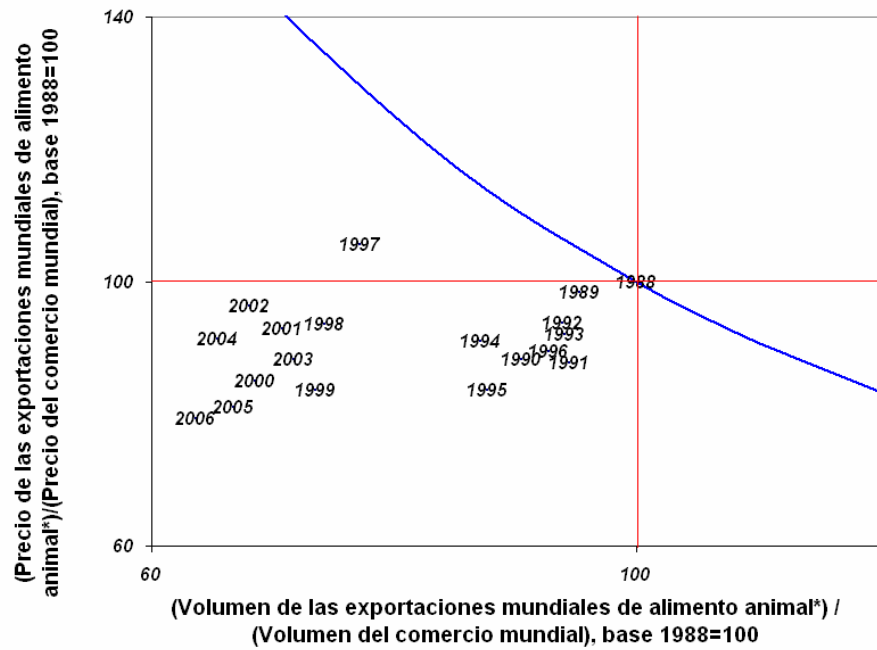
Pescado, crustáceos y moluscos preparados o preservados , SITC-3 037 (UNCTAD). Chile, 0,7%, Ecuador, 4,4%.



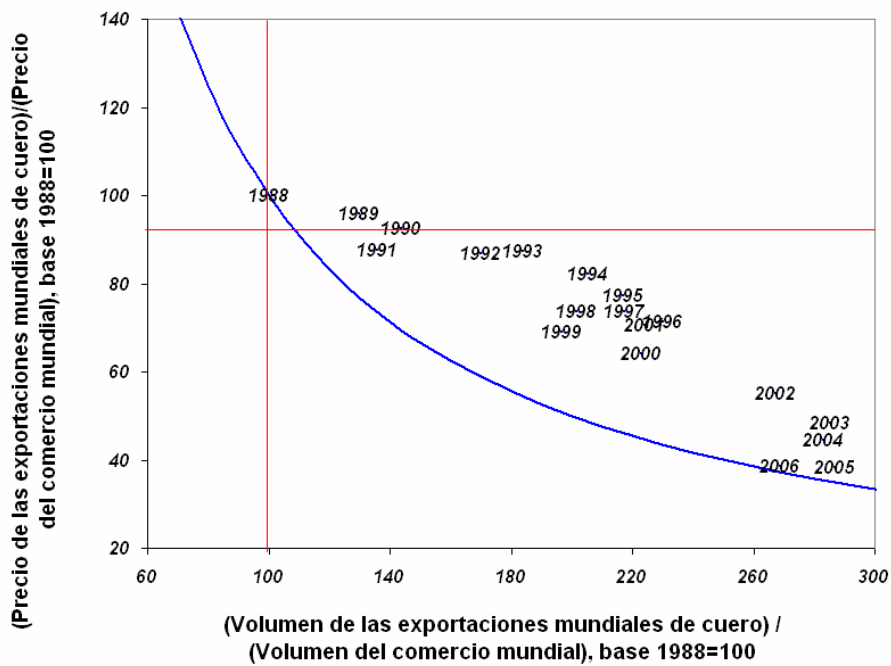
Carne bovina, SITC-3 011 (UNCTAD). Argentina, 2,9%, Brasil, 2%, Paraguay, 10,3%, Uruguay, 24,2%.



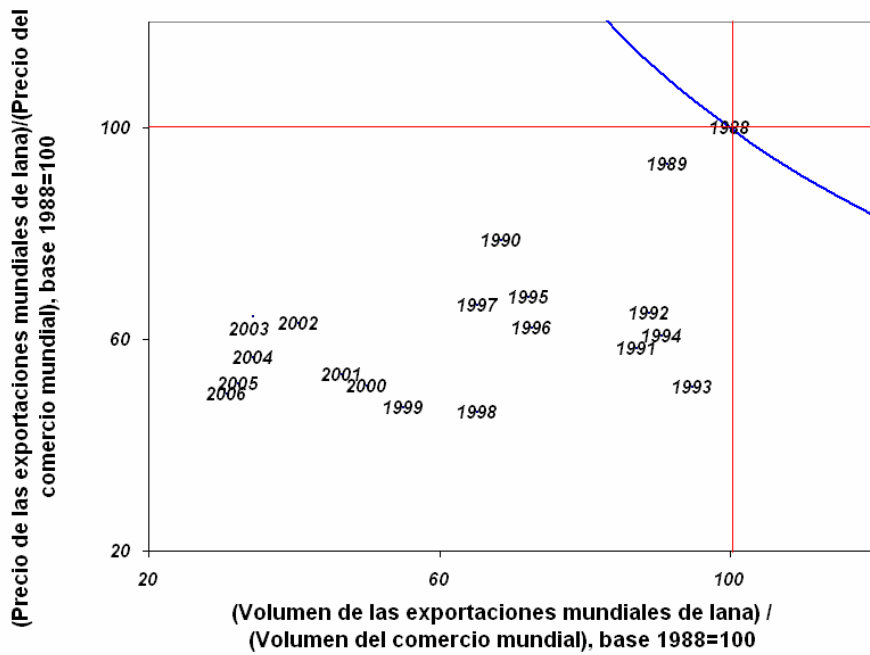
Algodón, SITC-3 263 (UNCTAD). Paraguay, 8,23%.



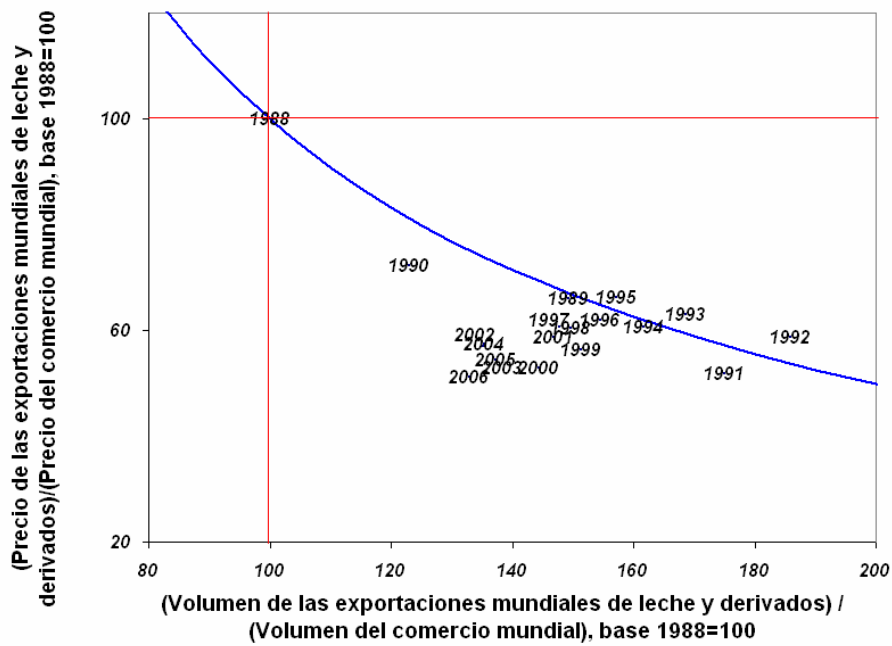
Alimento animal, no cereales, SITC-3 081 (UNCTAD). Argentina, 10%, Brasil, 2,53%, Bolivia, 7,55%, Chile, 1,21%, Paraguay, 11,8%, Perú, 7,1%.



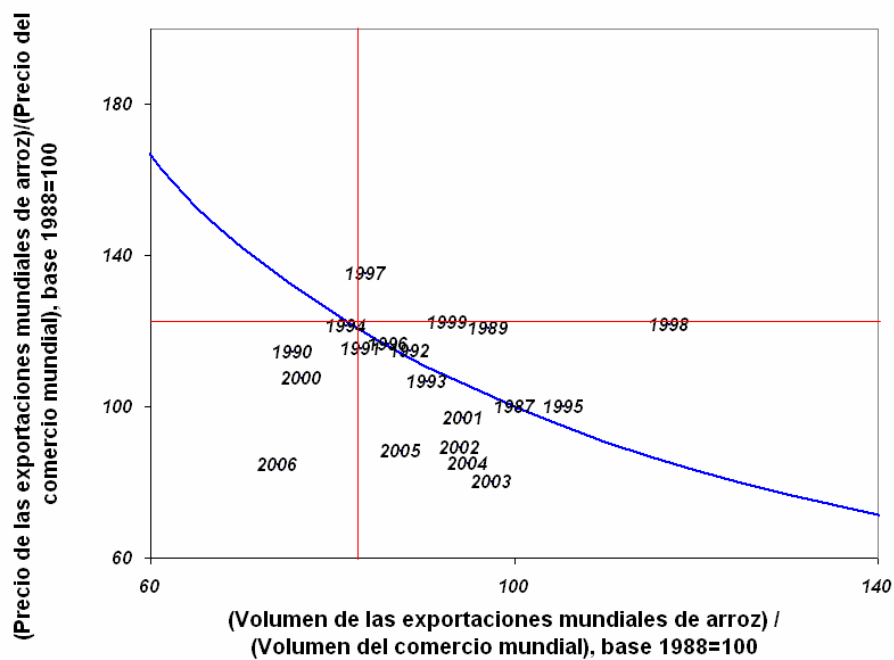
Cuero, SITC-3 611 (UNCTAD). Argentina 2%, Brasil, 1,2%, Bolivia, 0,66%, Uruguay, 8%.



Lana, SITC-3 268 (UNCTAD). Uruguay, 4,5%.

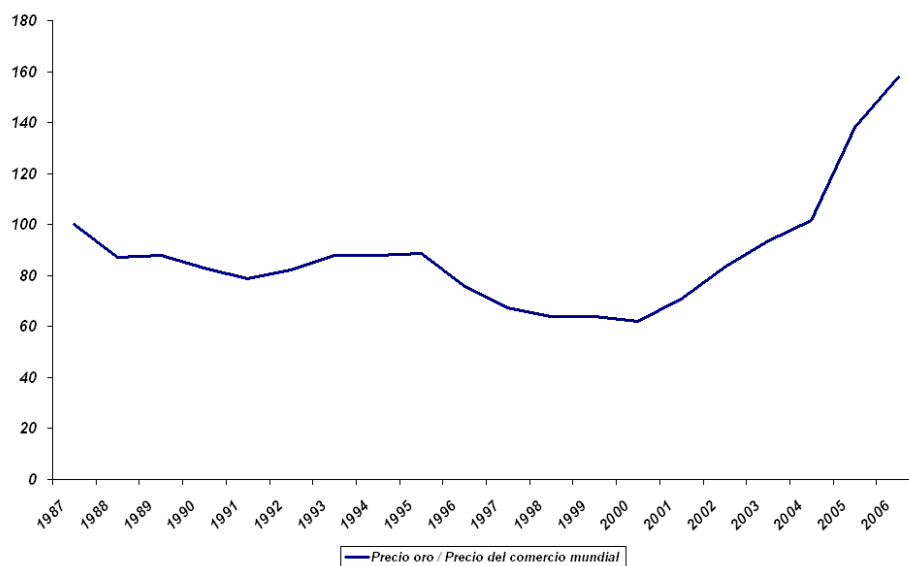


Lácteos, SITC-3 022 (UNCTAD). Argentina, 1,1%, Uruguay, 4,2%.



Arroz, SITC-3 042 (UNCTAD). Uruguay, 6,6%.

Gráfico 30. Precio del oro, contra precio del comercio mundial, 1988=100



Oro, SITC-3 971 (UNCTAD). Bolivia, 2,8%, Chile, 0,8, Colombia, 3%, Perú, 18,3%, Uruguay, 1,4%.

Apéndice 5. Fuentes para la elaboración de cuadros propios

Datos nacionales

Los datos para los diversos países provienen de las siguientes fuentes, salvo cuando hay una indicación específica en contrario.

Argentina. PBI, Población, Inmigración, Productos y Volúmenes de Exportaciones: Ferreres, Orlando; "Dos Siglos de Economía Argentina", páginas 611, 636, Ed. El Ateneo, Bs. As., 2005. Valores Exportaciones: Cortés Conde, R., "El Progreso Argentino 1880-1914", página 90, Ed. Suadamericana, Bs. As., 1979. Monto de Exportaciones e Importaciones; Global Financial Data. Valores de Exportación, Vazquez Presedo, "Estadísticas Históricas Argentinas (comparadas). Primera Parte 1875-1914", páginas 69, 71, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1971. Extranjeros en la población: Censos nacionales de 1895 y 1914.

Brasil. Población, series anuales del Global Financial Data. Productos de Exportación como % del PBI: Cárdenas, Ocampo y Thorp (comp.); "An Economic History of Latin America (Vol. 1)", 35, Palgrave, St Antony's College, Oxford. Indices de Precios y Cantidades, Términos de Intercambio y Ferrocarriles: Randall, L.; "A Comparative Economic History of Latin America 1500 - 1914", University Microfilms International, 1977. Exportaciones e Importaciones Totales; Global Financial Data. PBI; Maddison 2006. Extranjeros en la población: Anuario Estadístico do Brasil, 1908-1912, vol. 1; Recensamento Geral do Brasil, 1920, v. 4.

Canadá. Ferrocarriles; Vitelli, Guillermo "Los Dos Siglos de la Argentina", 136. Trigo: Adelman, Jeremy; "Frontier Development", Clarendon Press, Oxford, 1994, 2. Exportación de trigo anual (miles de toneladas), Vazquez Presedo; "Estadísticas Históricas Argentinas (comparadas). Primera Parte 1875-1914", 84, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1971. Principales Productos por Rubro (hasta 1906); Canada Year Book 1906, páginas 174-177 y 179. Principales Productos (1902-1906); Canada Year Book 1906, página 234-260. Principales Productos por Rubro (1907-1911); Canada Year Book 1906, páginas 42-47. Principales Productos (1907-1911); Canada Year Book 1906, página 101-109. PBI y Población; Maddison 2006. Cantidades y Precios Oats y Trigo."www..statcan.ca/english/freepub/11-516-XIE/final_pdf/english/series.pdf". Para el volumen de las exportaciones de manzanas de barriles a kilos se utilizó 1 barrel = 1,6 cwt, tomado de McKee, John (1925), "The Agricultural Situation in the United States" pp. 278-284. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 117. La conversión a kilos de "planks and boards" se hizo suponiendo un ancho de 7 pulgadas, un grosor de 2 pulgadas y media y un peso de 500g por litro. Para convertir ganado en pie a kilos, se tomó el peso de 700 libras por animal, de H. Hooker (1909), "The Meat Supply of the United Kingdom", *Journal of the Royal Statistical Society*, Vol. 72, No. 2., pp. 304-386. Extranjeros en la población: Canada Historical Statistics, <http://www.statcan.ca/english/freepub/11-516-XIE/sectiona/toc.htm>.

Chile. Población, exportaciones e importaciones de Global Financial Data. Harina, Trigo, Nitratos y Km. De vías ferreas; Cortés Conde y Hunt (ed.) "The Latin American Economies", pags. 180, 186, 206, 214, Holmes & Meier Publishers, United States, 1985. PBI; Maddison 2006.

Colombia. Datos exportaciones e importaciones de McGreevey; "An Economic History of Colombia", pag. 99 y 210. Población: de 1850 a 1899 y 1905 y 1912, Ocampo (compilador) "Historia Económica de Colombia", página 120, 1900 a 1914 (menos 1905 y 1912) estadísticas digitales base Maddison. Km. de vías ferreas; McGreevey "An Economic History of Colombia", página 256. PBI; Maddison 2006. Extranjeros en la población: Censo General de Población de Colombia (1912).

México. Población, Exportaciones e Importaciones: Global Financial Data. Fuente Km. Vías Férreas; Coatsworth; "El impacto económico de los ferrocarriles en el porfiriato", Ediciones Era, México, 1984, pág. 36. Datos exportaciones; "Estadísticas Económicas del Porfiriato", El Colegio de México, 1960, páginas 152, 154, 390, 456-458.

Perú. Exportaciones tomadas de Thorp y Bertram; "Perú 1890-1977. Growth and the policy in an open economy", The MacMillan Press Ltd., 1978, pag. 27, 40, 330, 334. Población, Exportaciones e Importaciones del Global Financial Data. Ferrocarriles tomados de Randall; "A Comparative Economic History of Latin America 1500 - 1914", University Microfilms International, 1977, pag. 197. Extranjeros en la población: Embajada del Perú en la China,
<http://internetwebsystem.com/program/com/peruinsp/index.php?file=detail.php&nowdir=&id=5404&detail=2>.

Otros

Riesgos soberanos, Primera Globalización: A partir de Global Financial Data.