

## IMPORTACIONES E INVERSIÓN EN AMÉRICA LATINA EN 1913 Y 1925

Xavier Tafunell  
Universitat Pompeu Fabra, Barcelona  
([xavier.tafunell@upf.edu](mailto:xavier.tafunell@upf.edu))

Albert Carreras  
Universitat Pompeu Fabra, Barcelona  
([albert.carreras@upf.edu](mailto:albert.carreras@upf.edu))

### Introducción

La historiografía económica de América Latina puede ofrecer actualmente una interpretación general acerca de cómo evolucionaron las economías de la región en la era de la primera globalización y en el período subsiguiente a su ruptura, esto es, durante las décadas finales del siglo XIX y las primeras del siglo XX. Los estudios recientes sobre países, tomados individualmente, han aclarado mucho los ritmos y características de su progreso económico<sup>1</sup>.

Sin embargo, se carece aún de una cuantificación precisa de los niveles de renta nacional o PIB que abarque a todas las naciones de la región, así como a sus niveles de formación de capital –que, como es sabido, es un determinante clave del crecimiento económico a largo plazo, además de un componente fundamental de la renta nacional-. La reconstrucción cuantitativa más comprensiva sobre ella es la publicada recientemente por Maddison, la cual estima el PIB de 13 países latinoamericanos desde 1920. Poco se sabe sobre la situación en esta fecha de los países no incluidos, ni, asimismo, de un buen número de los incluidos para el período precedente<sup>2</sup>.

El conocimiento sobre la evolución de la formación de capital a lo largo de esta época es mucho más pobre, pese a la magnífica labor llevada a cabo por CEPAL en su primera época. El celeberrimo *Estudio económico de América Latina 1949*<sup>3</sup> abrió una vía de evaluación de las Cuentas Nacionales históricas basada en el enfoque del Gasto. El vivo interés por averiguar cómo se desarrolló el proceso de capitalización –al cual se atribuía una importancia decisiva en el limitado desempeño económico de la región-, animó al autor del estudio (Raúl Prebisch) a conceder un lugar central a la formación de capital al levantar el andamiaje estadístico de su obra. La tarea se circunscribió a cuatro grandes economías –Argentina, Brasil, Chile y México- entre 1925 y 1949. CEPAL la reemprendió a continuación en su serie de estudios nacionales sobre el desarrollo económico, siempre tomando como punto de partida el año 1925<sup>4</sup>. Lamentablemente, no llegaron a analizarse la totalidad de países, lo cual posiblemente tiene que ver con el hecho de que la institución no otorgase el rango de cifras oficiales a tales estimaciones<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Véanse los casos nacionales analizados en Enrique Cárdenas, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (eds.), *An Economic History of twentieth-century Latin America*, Houndmills, Palgrave & St Antony's College, 2000, vol. 1.

<sup>2</sup> Angus Maddison, *The World Economy. Historical Statistics*, OECD, Paris, 2003. No existe, por el momento, nada mejor que la aproximación de V. Bulmer-Thomas, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.

<sup>3</sup> Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos, Nueva York, 1951.

<sup>4</sup> Se trata la serie de estudios realizados entre 1951 y 1961, que llevan por título *Análisis y Proyecciones del desarrollo económico. El desarrollo económico de...*

<sup>5</sup> Los países estudiados fueron: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y Perú. Véase *CEPALINDEX: documentos del sistema CEPAL, 1948-1997*, Naciones Unidas, 1998, 2 vols. C. Yáñez, junto con X. Tafunell, ha inventariado los materiales estadísticos sobre

Después de eso, no ha habido otro esfuerzo comparable en su voluntad de abrazar la mayor parte posible de Latinoamérica que el de Hofman, quien ha elaborado con el mayor rigor series continuas de la formación bruta de capital fijo entre 1900 y 1994 de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Venezuela<sup>6</sup>. No puede sino darse la razón al autor en que dichos países reúnen la inmensa mayor parte de la economía latinoamericana, puramente por el peso que tienen en el PIB regional. Pero es también innegable que no deberían ser ignoradas las poblaciones de los dieciséis países restantes –por no decir los otros del Caribe que han logrado más tardíamente el acceso a la soberanía política-.

El objetivo del presente trabajo es dar a conocer los resultados preliminares de un proyecto de investigación que aspira a construir índices de formación bruta de capital de las 20 repúblicas latinoamericanas basándose en sus importaciones de bienes intermedios y de capital<sup>7</sup>. Se trata de una aproximación que ha sido explorada por algunos autores desde el trabajo pionero que llevó a cabo Fishlow sobre Brasil<sup>8</sup>. A pesar de que sus hallazgos revelaron el enorme potencial de conocimiento sobre la cuestión que encierran las estadísticas de comercio exterior, no ha habido hasta ahora ningún intento de efectuar una explotación sistemática de las mismas que fuese más allá del análisis de algunas economías concretas en ciertas coyunturas<sup>9</sup>. El mayor mérito de la investigación que estamos iniciando reside sin duda en que saca provecho de las estadísticas comerciales de todos los países latinoamericanos, y, al mismo tiempo, las de sus principales socios comerciales, Estados Unidos, R. Unido, Alemania (G3), Francia y Bélgica (G5, con los tres primeros)<sup>10</sup>. La evidencia empírica que aquí se presenta, a modo de avance de resultados, se refiere a los años 1913 y 1925, y a las importaciones de cemento y de bienes de hierro y acero y eléctricos de toda clase. Estos productos han sido seleccionados atendiendo a su gran relevancia dentro del gasto de inversión. En cuanto a los cortes temporales escogidos, huelga cualquier aclaración, habida cuenta de la reconocida significación histórica del primer año y la condición de punto de partida cronológico del segundo establecida por los estudios a los que se ha hecho referencia.

---

importaciones y Cuentas Nacionales elaborados por CEPAL y que no llegaron a publicarse, los cuales ponen de manifiesto que la metodología de los trabajos de “Análisis y proyecciones” se aplicó a todos los países. En la sede de CEPAL existen, por añadidura, documentos mimeografiados similares a las publicaciones de “Análisis y proyecciones” para Cuba, Chile, México y Nicaragua. Véase, César Yáñez y Xavier Tafunell, *Informe sobre la recuperación del patrimonio documental estadístico histórico de la CEPAL. Las series de larga duración sobre las principales variables macroeconómicas de América Latina y el Caribe*, LC/R. 2119, 17 de junio de 2004.

<sup>6</sup> André A. Hofman, *The Economic Development of Latin America in the Twentieth Century*, Cheltenham, Edward Elgar, 2000.

<sup>7</sup> El proyecto –*Importaciones y modernización económica en América Latina, 1890-1960*- está financiado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología de España (BEC2003-0190).

<sup>8</sup> Albert Fishlow, “Origins and Consequences of Import Substitution in Brazil”, en L.E. Di Marco (ed.), *International Economics and Development: Essays in Honor of Raúl Prebisch*, New York, Academic Press.

<sup>9</sup> V. Stephen Haber, “It Wasn’t All Prebisch’s Fault: The Political Economy of Latin American Industrialization”, in Victor Bulmer-Thomas, John Coatsworth and Roberto Cortes Conde (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America*, Cambridge, Cambridge University Press (forthcoming).

<sup>10</sup> Para más detalles, v. nuestro documento metodológico.....

## Importaciones y consumo de cemento en 1913

Se ha venido considerando el consumo de cemento como el mejor indicador simple de la actividad constructora. Dado el peso tan considerable que tiene la construcción en la inversión agregada, de ello se sigue que el consumo de cemento es uno de los índices básicos en cualquier aproximación a la formación de capital. Las anteriores afirmaciones son probablemente poco discutibles refiriéndose a la realidad económica latinoamericana de las últimas décadas. Ahora bien, ¿son también ciertas para los inicios del siglo XX?. Es difícil dar una respuesta categórica, al ser tan diversa la situación de los países de la región. En algunos de ellos, como en Uruguay, en tiempos de la I Guerra Mundial los tipos de construcción eran indistinguibles de los que imperaban en Europa y Estados Unidos<sup>11</sup>, mientras que en los países más pobres, como Bolivia, la mayoría de edificios –emplazados en áreas rurales- se construían, y seguirían construyéndose hasta mucho más tarde, con ladrillos de adobe<sup>12</sup>. Lo más probable es que hasta la I Guerra Mundial aún se hiciese un uso muy moderado del cemento en la construcción de los edificios, incluso en las naciones más ricas, como Argentina. Después del conflicto, por doquier la tendencia sería a emplear de manera creciente el hormigón armado (concreto reforzado con hierro) para la estructura de los edificios<sup>13</sup>. En los otros ámbitos de la construcción –carreteras, puentes, diques y otras obras portuarias, embalses, infraestructura ferroviaria- por entonces el cemento se empleaba ya de forma masiva. Esto significa que para los años en torno a 1913 el consumo de dicho material es más indicativo del nivel de las obras públicas que de la construcción residencial y comercial.

El uso creciente del cemento como material de construcción –en Latinoamérica, como en todas partes- está asociado al cemento portland, que es un producto que se obtiene de la mezcla, cocción y pulverización de piedras calizas, areniscas y arcilla. La tecnología para elaborarlo se difunde a mediados del siglo XIX, pero en los países más industrializados no se impondrá claramente sobre el cemento natural hasta alrededor de 1900, con la sustitución del horno vertical por el horno rotatorio. Gracias a él se conseguirá una notable disminución del precio del producto, a la par que una sustancial mejora en su calidad y uniformidad, todo lo cual contribuirá a que sustituya definitivamente los cementos naturales<sup>14</sup>. La nueva tecnología creará, en los primeros años, una barrera de entrada para los países menos desarrollados. Los altos

---

<sup>11</sup> W.W. Ewing, *Construction materials and machinery in Uruguay*, Department of Commerce, Special Agents Series, No. 189, Washington, Government printing office, 1920, p. 16-17.

<sup>12</sup> United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in Bolivia*, Washington, Government printing office, 1949 (reprint. Primera edición, 1945), p. 13. De todos modos, en otro informe oficial, preparado hacia 1918, se señalaba: “under normal conditions ordinary Portland cement is used in fairly large quantities”. V. W.W. Ewing, *Construction materials and machinery in Argentina and Bolivia*, Department of Commerce, Special Agents Series, No. 188, Washington, Government printing office, 1920, p. 173. Más adelante tendremos ocasión de comprobar cuán certero era el juicio del informante

<sup>13</sup> W.W. Ewing, *op. cit...*, p. 64 y 76-7; *Construction materials and machinery in Brazil*, Department of Commerce, Special Agents Series, No. 192, Washington, Government printing office, 1920, p. 25. En México los edificios construidos de concreto eran todavía una rareza, pero se había generalizado ya el uso de materiales fabricados en cemento –como los mosaicos utilizados en los pisos-. V. Cámara Nacional del Cemento, *Medio siglo de cemento en México*, México, s.p.i., 1957., p. 13.

<sup>14</sup> Entre 1895 y 1913 el precio del cemento portland en el mercado mayorista de EE.UU. disminuyó en un 19,8 por 100, mientras que el precio del conjunto de materiales de construcción experimentó un aumento del 46,3 por 100. En el mismo período, el índice general de precios al por mayor sufrió un alza del 42,7 por 100. V. los índices en <http://www.nber.org/databases/macroeconomy/contents/>.

requerimientos de capital financiero y tecnológico de las plantas cementeras modernas, junto con las dificultades para abastecerse de combustibles abundantes y baratos, conllevarán que las economías no industrializadas recurran a la importación para satisfacer la demanda interna. Esto no habrá de ser sino una situación transitoria, ya que siendo el producto costoso de transportar y disponiendo casi todos los países de amplias reservas de las materias primas –la energía aparte-, lo más racional, desde un punto de vista económico, es que las plantas productivas se emplacen en los propios mercados de consumo. Veamos en qué estado se encontraba la industria de cemento portland en América Latina en 1913.

En la gran mayoría de países de la región todavía no había echado raíces. En algunos de ellos la situación había madurado lo suficiente para estar en ciernes su implantación. Así, en Argentina –el mayor consumidor de la región- sólo existía una planta productiva, en Córdoba (Fábrica Nacional de Córdoba), con una capacidad productiva de 12.000 Tm/año, cuyo nivel productivo se situaba únicamente en alrededor de 3.000 Tm, debido a que la baja calidad del producto elaborado le impedía tener acceso a las obras públicas<sup>15</sup>. En 1918 habría de entrar en funcionamiento otra fábrica (Compañía Argentina de Cemento Portland), de capital norteamericano, que representaría el despegue de la industria cementera argentina<sup>16</sup>. De cubrir menos del 1 por 100 del consumo aparente en 1913, pasó a atender cerca del 40 por 100 en 1920<sup>17</sup>. La situación de partida de Brasil fue muy parecida, pero se caracterizó por un desarrollo más tardío. En vísperas de la I Guerra Mundial apenas se producía cemento en el país. La única fábrica existente –en Rodovalho- tenía unos niveles de producción ínfimos, a consecuencia de que el mercado era reacio a consumir un producto de irregular calidad<sup>18</sup>. La primera fábrica importante (Companhia Brasileira de Cimento Portland, en São Paulo) no se creó hasta 1926<sup>19</sup>.

México constituye un caso distinto a los dos anteriores, pero que ilustra también las dificultades a las que se enfrentaron los países latinoamericanos para levantar en su suelo esa industria antes de la I Guerra Mundial. Las dos iniciativas locales, materializadas en los primerísimos años del siglo XX, se saldaron bien pronto con un fracaso a causa de la competencia del cemento importado y la aún demasiado baja y fluctuante demanda interna<sup>20</sup>. Estas iniciativas pioneras fueron seguidas poco después – antes de la revolución- por otras tres, tomadas por empresarios extranjeros, que tuvieron éxito porque movilizaron mayores recursos y se dotaron de la tecnología más moderna. En 1910, con una capacidad instalada de 152.000 TM, produjeron 60.000 TM<sup>21</sup>. La singularidad del caso mexicano estriba en que la demanda de cemento se hundió a partir de 1911 por la guerra civil<sup>22</sup>. Una vez se dejó atrás la década de conmociones políticas,

---

<sup>15</sup> Emilio Boix, *Los cementos Portland en la Argentina*, Madrid, Ministerio del Estado, 1918, p. 9.

<sup>16</sup> W.W. Ewing, *Construction materials and machinery in Argentina...*, p. 75.

<sup>17</sup> Las cifras de producción y consumo, desde 1913 a 1949, en CEPAL, *Estudio económico de América Latina 1949*, Naciones Unidas, Nueva York, 1951, p. 122.

<sup>18</sup> W.W. Ewing, *Construction materials and machinery in Brazil...*, p. 45.

<sup>19</sup> U.S. Department of Commerce, *Commerce Yearbook 1926, vol. II: Foreign countries*, Washington, Government printing office, 1927, p. 76. Las cifras de producción, importación y consumo aparente desde 1925, en CEPAL, *op. cit.*, p. 264.

<sup>20</sup> Cámara Nacional de Cemento, *op. cit.*, p. 6.

<sup>21</sup> Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Estadísticas históricas de México. Tomo II*, México, 1999 (4ª edición), p. 524.

<sup>22</sup> *Ibid.* No se recobró y superó el nivel productivo de 1910 hasta 1922. En 1913 se situó en 30.000 TM.

la industria cementera mexicana se desarrolló a tal velocidad que hacia 1925 servía en torno al 85 por 100 de la demanda interna<sup>23</sup>.

Chile y Venezuela tuvieron, en este terreno, un desarrollo precoz. Los orígenes de la industria cementera chilena se sitúan en 1906, al levantarse en La Calera la fábrica de la empresa El Melón<sup>24</sup>. En 1914 el nivel productivo del sector debió aproximarse a las 60.000 TM<sup>25</sup>, lo que suponía una cuota muy apreciable de la demanda interna (algo así como el 40 por 100). En Venezuela la fuerte demanda de cemento causada por la lejanía de las reservas de madera para la construcción, la inadecuación de los sistemas de transporte y la elevada protección arancelaria<sup>26</sup> indujo a un precoz desenvolvimiento de esta rama productiva, -precoz dado el estado de atraso económico relativo del país-. La primera fábrica (Fábrica Nacional de Cementos) arranca de 1907, comenzando la producción en 1910. En este año alcanzó las 13.000 TM<sup>27</sup>. Desconocemos su nivel productivo en 1913, pero cabe conjeturar que se situaría en un punto intermedio entre el anterior y el de 18.000 TM alcanzado en 1920<sup>28</sup>.

En el resto de la región, la industria de cemento portland muy probablemente no había tomado carta de naturaleza por entonces, aunque en algunas naciones estuviese a punto de hacerlo<sup>29</sup>. Así, en Uruguay la planta cementera construida con capital alemán en Sayago (cerca de Montevideo) –la Fábrica Uruguaya de Portland- encendió sus hornos en vísperas del estallido de la I Guerra Mundial<sup>30</sup>. En su transcurso inversores norteamericanos crearon una fábrica en Cuba, situada en la bahía de Mariel, al oeste de La Habana, que comenzó a operar en 1918<sup>31</sup>. Guatemala se anticipó a la isla caribeña: en 1914 unos empresarios norteamericanos establecieron una fábrica en los suburbios de la ciudad de Guatemala<sup>32</sup>. El mismo conflicto mundial forzó a abandonar la construcción de una fábrica en Paraguay por parte de un grupo inversor francés, completándose unos años más tarde<sup>33</sup>. Los demás países latinoamericanos, con la excepción de Colombia y Perú, tuvieron que esperar bastante más tiempo hasta poder

---

<sup>23</sup> CEPAL, *op. cit.*, p. 488.

<sup>24</sup> W.F.V. Scott, *Report on the industrial and economic situation in Chile*, London, Department of Overseas Trade, Majesty's Stationery Office, 1922, pp. 38-9.

<sup>25</sup> Si damos crédito al valor de la producción estimado por la Oficina Central de Estadística de las tres fábricas de cemento censadas en dicho año, y atendemos al precio internacional del producto. Es posible que con ello exageremos el nivel productivo, puesto que bajo la rúbrica "cemento" el organismo estadístico chileno pudo incluir la elaboración de cal y cementos naturales. V. Oficina Central de Estadística, *Chile económico*, Santiago, Imprenta y litografía Universo, 1914, p. 51.

<sup>26</sup> United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in Venezuela*, Washington, Government printing office, 1949 (reprint. Primera edición, 1945), p. 35.

<sup>27</sup> Corporación Venezolana de Cemento, *Industria del cemento*, Caracas, s.p.i., 1962, p. 59.

<sup>28</sup> H. D. Beaumont, *Report on the economic and commercial conditions of Venezuela*, London, Department of Overseas Trade, Majesty's stationery office, 1921, p. 15.

<sup>29</sup> No hemos logrado aún un conocimiento suficiente sobre la cuestión, al no haber localizado el informe elaborado en 1940 por U.S. Bureau of Mines, *The cement industry of Latin America* (Information Circular 7102), ni los informes sobre *Construction materials and machinery* números 139, 144, 160 y 175, de la colección *Special Agents Series*, particularmente los referentes a Colombia y Perú.

<sup>30</sup> W.W. Ewing, *Construction materials and machinery in Argentina...*, p. 30.

<sup>31</sup> United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in Cuba*, Washington, Government printing office, 1947 (reprint. Primera edición, 1945), p. 37.

<sup>32</sup> United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in Guatemala*, Washington, Government printing office, 1949 (reprint. Primera edición, 1945), p. 30.

<sup>33</sup> El proyecto se inició en 1912 y fue coronado finalmente en 1926. Pero estuvo en funcionamiento sólo cinco años. Quizás la débil demanda del mercado paraguayo no pudo compensar el sobrecoste de transportar hasta el mismo el cemento extranjero.

contar con una industria cementera propia. Bolivia lo consiguió en 1926, Ecuador en 1934, Nicaragua en 1942, Panamá en 1943 y la República Dominicana en 1944<sup>34</sup>. Las tres repúblicas centroamericanas no mencionadas –Costa Rica, El Salvador y Honduras– más Haití seguían sin disponer de ella al finalizar la II Guerra Mundial<sup>35</sup>.

La estrechez del mercado interno explica tal retraso. El pequeño tamaño de estas economías y su bajo nivel de desarrollo suponían un obstáculo formidable para una industria como la cementera, en la que concurren grandes economías de escala y para la cual la estabilidad de la demanda es un factor crítico<sup>36</sup>. El argumento vale no tan sólo para las naciones centroamericanas, sino también, en mayor o menor medida, para las restantes de la región. Esta agobiante hipoteca al desarrollo industrial autóctono se vería contrarrestada, más temprano que tarde, por la protección natural que representaba el sobrecoste de transporte a larga distancia del cemento, así como, en muchos casos, por la protección añadida del arancel. Las dificultades de aprovisionamiento exterior provocadas por los conflictos bélicos precipitaron el proceso de sustitución de importaciones. Para las economías de mayor tamaño, éste fue activado por la I Guerra Mundial, mientras que las economías de menor tamaño no se vieron impelidas a seguir el mismo camino hasta la II Guerra Mundial.

En definitiva, de lo dicho hasta ahora se desprende que, con algunos ajustes puntuales, puede darse por válido que en 1913 las importaciones de cemento portland efectuadas por los países latinoamericanos fueron equivalentes al consumo. Este presupuesto no es extensible a 1925, ya que a estas alturas en unos cuantos países la producción interna cubría una parte significativa de la demanda. La información estadística compilada para el segundo corte temporal –más completa que para el primero– ha servido, por el momento, para estimar los volúmenes consumidos en 1913.

El cuadro 1 contiene las cifras de consumo total y por habitante de cemento de los 20 países latinoamericanos soberanos, extraídas de las estadísticas de comercio exterior de estos mismos países; en su defecto, han sido estimadas sobre la base de las estadísticas comerciales de G3 y G5. Antes de pasar al análisis y comentario de los contrastes entre los niveles de consumo de unas y otras economías de la región, merece la pena que nos detengamos a considerar los niveles de los países europeos. Tradicionalmente se ha juzgado que el consumo aparente de cemento, junto con el de energía y productos

---

<sup>34</sup> United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in Bolivia*, Washington, Government printing office, 1949 (reprint. Primera edición, 1945), p. 13; CEPAL, *El desarrollo económico del Ecuador, vol. III: apéndice estadístico*, E/CN.12/295/Add.2, mimeo, 1953, p. 61; United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in Nicaragua*, Washington, Government printing office, 1946 (reprint. Primera edición, 1945), p. 13; United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in Panama*, Washington, Government printing office, 1949 (reprint. Primera edición, 1945), p. 14; y United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in Dominican Republic*, Washington, Government printing office, 1948 (reprint. Primera edición, 1945), p. 31.

<sup>35</sup> United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in Costa Rica*, Washington, Government printing office, 1949 (reprint. Primera edición, 1945); United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in El Salvador*, Washington, Government printing office, 1948 (reprint. Primera edición, 1945); United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in Honduras*, Washington, Government printing office, 1949 (reprint. Primera edición, 1945); y United States Tariff Commission, *Mining and manufacturing industries in Haití*, Washington, Government printing office, 1949 (reprint. Primera edición, 1945).

<sup>36</sup> Una caída en las ventas que obligue a interrumpir la producción y a apagar los hornos dispara los costes de producción.

metálicos, constituye un indicador extremadamente potente del grado de desarrollo logrado por una economía en la era de la industrialización, lo que explica que desde el clásico trabajo de Svenilson<sup>37</sup> sean conocidos los niveles de producción y consumo de cemento alcanzados en el mundo desarrollado. El cuadro 2 recoge las cifras referentes a 1913 de algunos países europeos seleccionados.

**Cuadro 1. Consumo aparente de cemento en América Latina en 1913**

	Consumo total (en TM)	Consumo per capita (en Kg.) <sup>1</sup>
	Col. 1	Col. 2
Argentina <sup>2</sup>	724.361	92,4
Bolivia <sup>3</sup>	10.068	5,0
Brasil	465.314	19,7
Colombia <sup>4</sup>	16.831	3,2
Costa Rica	6.828	18,0
Cuba <sup>5</sup>	167.835	69,6
Chile <sup>2</sup>	207.113	59,7
Ecuador <sup>6</sup>	2.793	1,9
El Salvador	4.171	4,0
Guatemala <sup>4</sup>	4.001	3,4
Haití <sup>7</sup>	5.192	2,9
Honduras <sup>4</sup>	2.291	4,0
México <sup>2</sup>	70.298	4,6
Nicaragua <sup>4</sup>	1.555	2,7
Panamá <sup>8</sup>	13.200	36,7
Paraguay <sup>9</sup>	116	0,2
Perú	26.055	6,1
R. Dominicana <sup>7</sup>	9.970	12,8
Uruguay <sup>10</sup>	57.151	44,6
Venezuela <sup>2</sup>	28.378	10,7
América Latina (20)	1.823.519	23,7

Notas:

- (1) Los datos de población proceden de OXLAD, salvo en el caso de Cuba, que hemos extraído de B.R. Mitchell, *International Historical Statistics the Americas, 1750-1988*, Basingstoke, Macmillan, 1993.
- (2) Se ha sumado a las importaciones la cantidad estimada que se produjo en el interior (véase texto)
- (3) W.W. Ewing, *Construction materials and machinery in Argentina...*, p. 173.
- (4) Estimado a partir de las exportaciones de G3, cuya cantidad hemos extrapolado aplicando el coeficiente promedio (0,855) de las importaciones de cemento procedentes de G3 sobre las importaciones totales de cemento de los países latinoamericanos para los cuales disponemos de estadísticas de comercio exterior de 1913, excluida Argentina.
- (5) En la estadística comercial cubana las cantidades están expresadas en una unidad (barricas), de peso desconocido (el indicado por la Sociedad de Naciones, en *Mémoire sur le commerce international et sur les balances des paiements 1912-1926*, Genève, 1928, p. 258, es inconsistente con el valor declarado). Hemos obtenido la cantidad importada aceptando el valor

<sup>37</sup> Ingvar Svenilson, *Growth and stagnation in the european economy*, Geneva, United Nations Economic Commission for Europe, 1954.

que figura en la estadística cubana, dividiéndolo por el precio unitario del cemento exportado por EE.UU. (que aportó el 94,6 por 100 de las importaciones de cemento) a Cuba.

- (6) CEPAL, *El desarrollo económico...*, p. 61.
- (7) Estimado a partir de las exportaciones de G3, cuya cantidad hemos extrapolado aplicando el coeficiente promedio (0,953) de las importaciones de cemento procedentes de G3 sobre las importaciones totales de cemento de Cuba.
- (8) Sociéte des Nations, *Mémorandum...*, p. 622. Acerca de la discrepancia con las cifras de G3, véase texto.
- (9) Estimado a partir de las exportaciones de G3, cuya cantidad hemos extrapolado aplicando el coeficiente promedio (0,849) de las importaciones de cemento procedentes de G3 sobre las importaciones totales de cemento de Bolivia.
- (10) W.W. Ewing, *Construction materials and machinery in Uruguay...*, p. 31.

El nivel de consumo de cemento de Latinoamérica es, como cabía esperar, inferior al de la mayoría de países europeos. Está incluso por debajo –no mucho– del de una economía atrasada industrialmente como era la España de comienzos del siglo XX. No obstante, la distancia que separa ambos lados del Atlántico puede calificarse más bien como moderada, atendiendo a la brecha existente en términos de renta<sup>38</sup>. El consumo de cemento de Italia se sitúa un 60 por 100 por encima y el de Francia un 75 por 100. El nivel británico duplica largamente el latinoamericano, mientras que el alemán casi lo cuatricula. Llama la atención que algunas pequeñas economías de la Europa noroccidental, como Noruega, Bélgica-Luxemburgo y Dinamarca tuviesen niveles de consumo sustancialmente más elevados que las grandes economías industrializadas del viejo continente. Justamente estas pequeñas economías jugaron un papel de primer orden como proveedores de cemento a las economías latinoamericanas.

<b>Cuadro 2. Consumo aparente de cemento en 1913 (kg. per capita)</b>	
R. Unido	53,4
Alemania	88,4
Francia	41,5
Italia	37,8
España	28,6
Bélgica-Luxemburgo	101,6
Dinamarca	140,2
Noruega	77,6
América Latina (20)	23,7

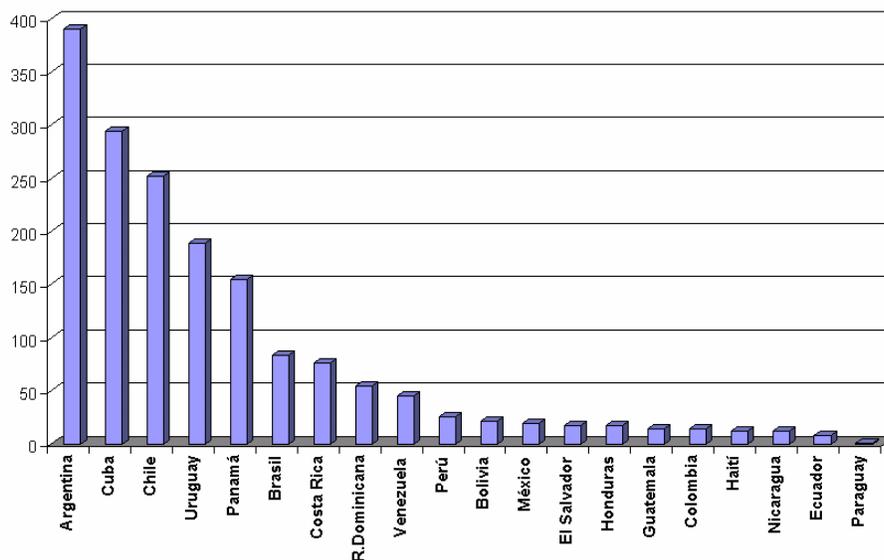
Fuentes:

Elaborado a partir de Ingvar Svenilson, *op. cit.*, tablas A.4 y A.46, pp. 236-7 y 284-5); para América Latina, v. cuadro 1.

<sup>38</sup> El diferencial en renta per capita entre América Latina y Europa occidental es superior al existente en consumo de cemento, salvo en el caso de Alemania y las pequeñas economías recogidas en el cuadro 2. No parece casual que fuesen estos últimos países destacadísimos exportadores de cemento a Latinoamérica. Respecto a los restantes (Gran Bretaña, Francia, Italia, etc.), la distancia entre el diferencial Europa-Latinoamérica de renta y el de consumo de cemento es tanto mayor cuanto más elevado sea el nivel de renta del país europeo. Sobre los niveles de renta per capita, v. Angus Maddison, *Monitoring the World Economy 1820-1992*, OECD, Paris, 1995, y, del mismo autor, *The World Economy. A Millennial Perspective*, OECD, Paris, 2001.

Volviendo al cuadro 1, lo más destacable es la enorme desigualdad entre las naciones de la región (v. columna 2). El espectro es tan amplio que entre sus extremos media un abismo: el consumo per capita argentino es más de 450 veces mayor que el paraguay. Hay razones para pensar que esta medida exagera la verdadera magnitud del fenómeno, tanto porque el registro del líder tiene casualmente un carácter excepcional cuanto porque el del más rezagado está, con toda probabilidad, subvalorado<sup>39</sup>. Pero si en su lugar se considera a los “segundones” para fijar los límites de la jerarquía la distancia sigue siendo mayúscula: el nivel de Cuba casi multiplica por 40 el de Ecuador. Ésta es una primera lección importante que se extrae de la evidencia empírica que presentamos. Se podría sospechar que expresa más que nada el grado de difusión de un producto relativamente nuevo. Aunque quizás sea así, este hecho no está en absoluto desligado del nivel de renta alcanzado por cada país, y, desde luego, está muy directamente relacionado con el volumen de la actividad de construcción no residencial –si es que no con la actividad constructora en su conjunto-<sup>40</sup>. La posición relativa de los distintos países en el consumo aparente de cemento resulta, en términos generales, coherente con el conocimiento acumulado por historiografía acerca de su situación de progreso económico en el contexto de la región. Para visualizar con más claridad esta cuestión, obsérvese el gráfico.

Gráfico 1. Consumo per capita de cemento en 1913 ( América Latina=100 )



<sup>39</sup> Argentina importó en 1913 una cantidad inusualmente elevada de cemento: en los años precedentes las cifras rondaron las 400 mil toneladas. La continentalidad de Paraguay comportaba que recibiese la mayor parte de los productos foráneos precisamente a través de Argentina, con lo cual al evaluar los volúmenes de importaciones de Paraguay basándose en las estadísticas de G3 y G5 se comete una subestimación que sólo se subsana parcialmente asimilando su situación a la de Bolivia.

<sup>40</sup> Como se verá más adelante, la distancia entre el más desarrollado y el más retrasado en consumo de productos metálicos y eléctricos fue aún mayor.

Argentina sobresale mucho en cabeza, con un consumo que casi cuadruplica el consumo medio latinoamericano. Cuba, Chile, Uruguay y Panamá gozan también de una situación claramente mejor que el resto. Sus registros se sitúan en unos niveles que van, respectivamente, desde un factor 3 a un factor 1,5 con respecto a la media regional<sup>41</sup>. Las naciones por detrás de este grupo están tan alejadas de él que tienen un consumo claramente inferior al promedio. Brasil y Costa Rica quedan aproximadamente un 20 por 100 por debajo del mismo, mientras la República Dominicana y Venezuela deben conformarse con la mitad de aquella cota. A partir de ahí se desciende un nuevo escalón, de forma que el numeroso grupo de países que se encuentran en esta posición tiene unos registros que oscilan entre el 25 y el 8 por 100 del nivel de consumo de América Latina. El gradiente es tan suave, las diferencias entre ellos son suficientemente reducidas que aquí no estableceremos distinciones entre la decena de integrantes (Perú, Bolivia, México, El Salvador, Honduras, Guatemala, Colombia, Haití, Nicaragua y Ecuador). Pero no podemos dejar de señalar algunos detalles llamativos del ranking. Bolivia aparece en un lugar más destacado de lo que cabría esperar de su grado de atraso económico, mientras que ocurre lo contrario con Colombia y México. En este último caso el rezago se debió a la guerra civil, que deprimió brutalmente la actividad inversora; en cambio, no resulta tan aparente la explicación del subconsumo de Colombia. Está claro que no puede haber una respuesta satisfactoria a estos interrogantes, y otros que cabe formular, sin disponer de un cuadro cuantitativo más completo. Esta meta previsiblemente será alcanzada en un próximo futuro por la investigación que tenemos en curso acerca de las importaciones latinoamericanas de cemento, y otros productos, en los años comprendidos entre 1890 y 1938. Una reconstrucción de estas características resolverá los sesgos que inevitablemente presenta un corte temporal aislado, derivados de la asincronía en los ciclos económicos de los países estudiados. Como es natural, otra forma de ampliar y profundizar el conocimiento sobre su nivel inversor relativo consiste en extender la aproximación cuantitativa a los bienes de capital. A ello dedicaremos las restantes páginas del presente trabajo.

### **Importaciones de bienes de hierro y acero y eléctricos en 1913 y 1925**

Los productos metálicos y eléctricos constituyen un componente fundamental de los bienes de capital. Desde los inicios de la industrialización hasta, cuando menos, las etapas de madurez de la segunda revolución industrial la maquinaria y otros bienes de equipo, las herramientas, los elementos estructurales de los edificios y las obras de ingeniería, los medios de transporte, en definitiva, la inmensa mayor parte de los bienes de inversión, se han construido empleando los metales como materiales, muy en

---

<sup>41</sup> El caso de Panamá –escasamente estudiado- requiere una aclaración. De acuerdo con las estadísticas de comercio exterior de los países más industrializados, Panamá habría importado unos volúmenes que lo situarían como la nación con mayor consumo de cemento per capita del mundo (480 kg.), a gran distancia de los países más desarrollados. Tan sorprendente hecho está originado por la construcción del canal de canal, que se trató de una obra tan colosal que absorbió en 1913 el 40 por 100 de las exportaciones de cemento de EE.UU. a América Latina. En la estadística panameña el flujo no queda registrado porque ciertamente no se introducía en el país sino en la zona del canal (territorio bajo la soberanía norteamericana). Para una información exhaustiva y a la vez extremadamente desmenuzada sobre las magnitudes de las operaciones de construcción del canal, v. *Annual report of the Isthmian Canal Commission and The Panama Canal for the fiscal year ended June 30 1914*, Washington, Government Printing Office, 1914.

especial el hierro y el acero. Un cálculo de las cantidades de los mismos consumidas retiene lo esencial de la formación de capital. Bien es verdad que, en el pasado, una parte considerable de los productos finales destinados al consumo también han sido elaborados con los mismos metales. Basta pensar en la amplia gama de bienes domésticos que van desde todos los utensilios de cocina hasta los aparatos electrodomésticos, pasando por los automóviles de turismo. Sin embargo, en términos agregados, y referido al período histórico estudiado, puede darse por sentado que la mayor parte de los metales fueron utilizados para atender la demanda de inversión. Numerosos autores –casi todos los estudiosos de la contabilidad nacional histórica- han estimado la formación bruta de capital fijo por medio de las cantidades de metales consumidas. Además, una razón de orden práctico nos impide distinguir la demanda de inversión de la del consumo: las estadísticas de comercio exterior de la época no diferencian suficientemente entre los productos acabados destinados a finalidades productivas de aquellos otros dirigidos a los consumidores<sup>42</sup>. En el caso de los bienes de producción metálicos (los numerosos tipos de semimanufacturados), por lo general, resulta sencillamente imposible establecer tal distinción. Esto es aún más cierto en el caso de los bienes eléctricos (equipos, material, aparatos). Debemos tener presente que en 1925, en todos los países (salvo Estados Unidos) la población vivía todavía en los albores de la era de la electricidad.

La reconstrucción cuantitativa que aquí damos a conocer abarca la totalidad de bienes de hierro y acero importados por los países latinoamericanos, así como el material eléctrico de todo tipo (desde maquinaria eléctrica hasta el material eléctrico más simple). Deja de lado, pues, los productos metálicos no ferrosos, sobre los cuales queda pendiente el confeccionar una elaboración cuantitativa análoga a la que ahora se presenta para los productos de hierro y acero<sup>43</sup>. Esta división en los artículos metálicos obedece principalmente a motivos de índole operativa, y la hemos mantenido pese a que militaban en su contra las propias estadísticas comerciales de algunos países analizados, que no diferencian con suficiente claridad los productos de las distintas clases de metales. Es interesante puntualizar que el hierro y acero representaban la inmensa mayor parte de los metales manufacturados consumidos por la región. Según las cifras en valor de las importaciones, tan sólo el 5,8 por 100 de los metales comprados al exterior en 1925 no eran de hierro y acero<sup>44</sup>.

Convencionalmente, la extensísima familia de tales productos se clasifica en tres grandes grupos: los bienes metálicos, la maquinaria y el material de transporte. Esta clasificación es clara conceptualmente y tiene sentido analítico, aun implicando una adaptación a las restricciones estadísticas de las fuentes más comunes. La mayor parte de la inversión se captura por la estimación de la maquinaria y el equipo de transporte, pero no hay que perder de vista que una fracción de aquélla queda en realidad

---

<sup>42</sup> Ejemplos claros de esta confusión se encuentran en los instrumentos, utensilios, herramientas y demás artefactos metálicos, o en los artículos de ferretería.

<sup>43</sup> Los datos sobre los flujos comerciales de este tipo de productos en 1913 y 1925 también han sido recogidos, pero aún no podemos ofrecer resultados. Hay que matizar que el material eléctrico incluye el cable, lo que significa que una fracción sustancial del cobre manufacturado está integrada en este agregado; los manufacturados de hierro y acero también abarcan los artículos de hojalata y de otras aleaciones.

<sup>44</sup> Calculado sobre las importaciones conjuntas de los países latinoamericanos, salvo Honduras, Panamá y Paraguay. Costa Rica, con un porcentaje del 13 por 100, es la única economía en la que las entradas de manufacturados de metales no ferrosos suponen más del 10 por 100 de las importaciones de artículos de hierro y acero.

englobada en los bienes metálicos (como las estructuras metálicas de las instalaciones productivas, o las herramientas y otros medios de producción no computados en la maquinaria). Además, el equipo y material eléctricos –que, a menudo, las fuentes desgajan de los productos metálicos– se convertirán en un ingrediente de la inversión que irá ganando un peso creciente a medida que se difunda la electrificación. En reconocimiento de su importancia, es usual que a los tres grupos anteriores se añada un cuarto, que reúne el material eléctrico, y eventualmente incluye la maquinaria eléctrica.

Nosotros hemos procurado ajustarnos a un esquema de este género, clasificando los productos en cuatro grandes categorías: manufacturados de hierro y acero distintos a la maquinaria y los medios de transporte; maquinaria de todo tipo (y sus piezas y accesorios); medios de transporte (excluido el material fijo, como raíles, durmientes, etc., que contabilizamos en la primera categoría); y, por último, material y aparatos eléctricos. No obstante, las estadísticas de comercio exterior de los países latinoamericanos y de sus principales socios no permiten encasillar, sin sombra de duda, las partidas arancelarias. En bastantes ocasiones la descripción de la naturaleza de los artículos que ofrece la estructura arancelaria da lugar a incertidumbres sobre su asignación a una u otra de las categorías indicadas. A veces los bienes de un rubro pertenecen a dos categorías. Tales problemas metodológicos conllevan otro problema de mayor enjundia: la dificultad de mantener un mismo criterio clasificatorio para los veinticinco países examinados. En rigor, no son estrictamente comparables las cifras de todos los países en ninguna de las categorías utilizadas. Nos hemos guiado por el criterio de buscar un común denominador en las estadísticas de G3 que estuviera lo más próximo posible a la clasificación que acabamos de describir<sup>45</sup>. En cuanto a las naciones latinoamericanas, en estas páginas resulta imposible que el lector pueda formarse una idea de lo enrevesado que resulta la catalogación de los artículos metálicos<sup>46</sup>. De ello se sigue que el único contraste entre las cifras de los distintos países auténticamente fiable que está a nuestro alcance es aquel que se refiere a la máxima agregación posible: las importaciones (exportaciones) de bienes de hierro y acero y eléctricos. Esto no significa que debamos renunciar al análisis comparativo de las magnitudes de la maquinaria, los vehículos o cualquier otra categoría. Lo que ocurre es que, en este caso, hay que tener presente que las cifras de algunos países estarán algo sobrevaluadas o infravaluadas con respecto a las de otros al abarcar una gama mayor o menor de productos. Hecha esta llamada a la cautela, procede confrontar las estadísticas de los países exportadores e importadores, con el fin de evaluar la consistencia de los datos manejados. Sin hacer este ejercicio resultaría imprudente fijar la cuantía de los bienes de capital importados por la región.

Se trata de una cuestión compleja y delicada. Aquí vamos a encararla de manera parcial y provisional, ya que la comparación quedará acotada al año 1925 y a los valores de los

---

<sup>45</sup> La restricción viene dada por la estadística británica, que tan sólo ofrece datos de las exportaciones a todos las repúblicas latinoamericanas en los totales “Iron and steel, and manufactures thereof” y “Machinery”. En el primer agregado cae el material fijo de transporte (raíles, traviesas y durmientes, etc.). El total de maquinaria abarca el equipo de generación, transmisión y transformación de electricidad (además de una parte del material eléctrico, que no es posible delimitar con exactitud, así como los motores eléctricos para ferrocarriles y tranvías). Por el contrario, las estadísticas comerciales de Alemania y Estados Unidos, dan mucho juego al proporcionar una información muy detallada y sistemática para todos los países. Gracias a ello hemos podido adoptar, sin grandes problemas, la clasificación a la que nos fuerza la estadística británica.

<sup>46</sup> Referencia al documento metodológico, o bien a las notas a los cuadros de mi apéndice (¿documento inédito?).

artículos comerciados por 18 países –G3, por un lado, y los latinoamericanos con soberanía política, por otro, con la excepción de Honduras, Panamá, Paraguay, Uruguay y Venezuela, por las razones que se han indicado en otra parte<sup>47</sup>-. Además, por razones de espacio, el contraste se efectuará exclusivamente respecto a la mayor agregación posible. Éste, como hemos señalado, es el contraste más pertinente, puesto que los productos comerciados no siempre son clasificados (o clasificables) en el mismo grupo de bienes de capital por el lado de los exportadores y los importadores. El cuadro 3 contiene la información.

Sorprende, antes que nada, que las diferencias sean tan reducidas en términos globales (el comercio de los 15 latinoamericanos, tomados en su conjunto). Lo serían aún más si tuviésemos constancia de todas las exportaciones británicas. Si así fuera, el valor total de las compras y las ventas de bienes metálicos sería prácticamente coincidente, como sucede con las norteamericanas (1,3 por 100 mayores las primeras) y las alemanas (2,7 por 100). A la vista de esta pequeñísima discrepancia porcentual podría concluirse que el contraste arroja un resultado extremadamente satisfactorio. Alguien objetará que “demasiado” satisfactorio, teniendo presente que convencionalmente las importaciones están valoradas a precios c.i.f. y las exportaciones a precios f.o.b. No obstante, algunos países latinoamericanos –entre ellos, Chile, Cuba y México- valoraban las importaciones a precios f.o.b.<sup>48</sup>. En un balance global, parece más que justificado decir que las estadísticas de los exportadores y de los importadores son aproximadamente equivalentes. Tratándose de fuentes independientes, la similitud refuerza grandemente la fiabilidad de ambas.

La virtual coincidencia en el valor total del comercio de bienes de hierro y acero es compatible con significativas disparidades en los flujos de algunos países. Hay al menos tres posibles explicaciones a un hecho como éste, en apariencia contradictorio. Una de ellas es que la casi equivalencia del agregado sea puramente fruto del azar. Estamos convencidos de que no es así, y bien pronto haremos el test estadístico que ya hemos efectuado en los productos energéticos para confirmar tal intuición. La segunda posibilidad es que las diferencias nacionales –que sólo son aparatosas en términos relativos y con respecto a algunas economías pequeñas- estén causadas por una confusión entre el país de consignación y el país de destino o de origen. La última explicación es que dichas diferencias respondan a una redistribución regional de los artículos importados del Centro, esto es, al comercio de tránsito. Nos inclinamos a pensar que la hipótesis correcta es la segunda, aunque es posible que algo haya de cierto en la tercera. En las estadísticas de G3 figuran como países receptores aquellos que los exportadores declaran como destino final o real. Por el contrario, en las estadísticas de casi todos los países latinoamericanos se adjudican las importaciones al país de consignación registrado en la aduana<sup>49</sup>. Si algunas mercancías que se dirigían a Ecuador, El Salvador, Guatemala y Haití -por no hablar de Bolivia o Paraguay- recalaban antes en el puerto de algún otro país, los registros aduaneros de los países mencionados acaso asignaron las importaciones al país intermediario, en lugar de al verdadero país de origen. Si así fuere, sería preferible utilizar las estadísticas de los países exportadores. Hay, por añadidura, otra buena razón para tomar tal opción: la

---

<sup>47</sup> Referencia al trabajo metodológico. Hemos descartado, por el momento, extender el ejercicio al año 1913 porque estamos todavía recopilando la información de las estadísticas de comercio exterior de algunos estados latinoamericanos.

<sup>48</sup> V. Société des Nations, *Mémorandum...*, pp. 26-7.

<sup>49</sup> *Ibid*, pp. 28-9.

disponibilidad de datos para la totalidad de países de la región. Pero, antes debemos dilucidar el grado de representatividad de los bienes de capital fabricados y vendidos por las economías más industrializadas dentro de las importaciones latinoamericanas de esa clase de productos. El cuadro 4 –elaborado, lógicamente, a partir de las estadísticas comerciales latinoamericanas- muestra los resultados tanto para 1913 y 1925, con vistas a asegurarse que la cuota de mercado de G3 y G5 no se alteró apreciablemente durante el periodo. (Los cuadros 4 y 5 véanse al final del texto)

Los datos no admiten dudas. El predominio de G5 era aplastante y se mantuvo casi invariable entre 1913 y 1925. La práctica totalidad de los bienes metálicos importados por América Latina procedía de los países que hemos agrupado en G5. El relativo declive de Francia y Bélgica fue en buena medida compensado por G3 –al igual que ocurrió en su seno entre, por un lado, Alemania y R. Unido, y, por otro, Estados Unidos-, de modo que apenas cedió G5 en su absoluto dominio del mercado latinoamericano. Únicamente para Bolivia, y presumiblemente Paraguay, cabe poner algún reparo al uso de los datos de las naciones industrializadas para establecer los bienes comprados por los veinte países estudiados. De manera que podemos pasar, sin más preámbulos, a observar cuáles fueron las magnitudes de los flujos comerciales en 1913<sup>50</sup>.

Entre las diversas categorías de productos analizados merece la pena prestar particular atención a la maquinaria importada, al ser el indicador por excelencia de la inversión corriente realizada por las repúblicas americanas. En 1913 no alcanzaba a representar el 30 por 100 de los bienes metálicos y eléctricos<sup>51</sup>. Argentina y Brasil absorbían más de la mitad de esa inversión (cuadro 5). México, Chile y Cuba daban cuenta del 30 por 100. De la exigua cantidad restante –14 por 100 del total- sólo destacaban mínimamente Perú (3,3 por 100), Uruguay (2,6) y Colombia (2,0). Poniendo las importaciones en relación a la población (col. 4 del cuadro 5), la imagen resultante es bien distinta a la anterior –lo cual no es nada extraño, habida cuenta del dispar tamaño de los países-. Tampoco es coincidente con la imagen que conforman las importaciones totales de los bienes de capital que aquí se examinan (col. 4 del cuadro 6). Prescindiendo de Panamá, cuyas compras de maquinaria por habitante están enormemente hinchadas por la construcción del canal, Cuba casi iguala a Argentina, mientras que Chile ocupa una tercera posición a una distancia tan sustancial como la que le separa del país que se sitúa por detrás. Éste –Uruguay- es el último en tener un nivel de formación de capital en maquinaria sustancialmente superior al conjunto de Latinoamérica. Su seguidor –Costa Rica- no se aparta del promedio, mientras que los restantes caen sensiblemente por debajo del mismo. En tan nutrido pelotón de cola se distinguen cuatro estratos. En el más alto (84-85 por 100), se hallan la República Dominicana y Brasil; en el siguiente (59-60 por 100), México y Perú; en el estrato intermedio inferior (38-48 por 100), Honduras, Venezuela, Nicaragua, Bolivia, El Salvador y Guatemala; finalmente, cuatro países presentan tasas de inversión extremadamente bajas: Colombia, Ecuador, Paraguay y Haití.

---

<sup>50</sup> La información de los exportadores compilada hasta el momento es la de G3. A la vista del cuadro 4, está fuera de discusión que con ella se capta lo esencial, y que difícilmente la imagen se vería alterada con la inclusión de los datos de Bélgica y Francia (quizás con la excepción de Brasil).

<sup>51</sup> Según nuestros datos, exactamente el 27 por 100. Pero hay que tener presente que en el caso de las exportaciones norteamericanas la maquinaria agrícola va incluida en los manufacturados de hierro y acero.

**Cuadro 5. Importaciones de maquinaria de América Latina en 1913, según las estadísticas comerciales de G3**

	Exportaciones de G3, en dólares	Porcentaje sobre el total de América Latina	Exportaciones de G3, en dólares por 1.000 h.	Índice de Col. 3, respecto América Latina = 100
	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4
Argentina	19.329.408	28,4	2.465	279
Bolivia	731.621	1,1	364	41
Brasil	17.563.561	25,8	742	84
Colombia	1.349.089	2,0	260	29
Costa Rica	353.741	0,5	931	105
Cuba	5.624.988	8,3	2.331	264
Chile	6.638.866	9,8	1.913	216
Ecuador	348.053	0,5	238	27
Salvador	344.759	0,5	331	38
Guatemala	397.993	0,6	340	38
Haití	78.989	0,1	43	5
Honduras	244.719	0,4	422	48
México	8.102.632	11,9	527	60
Nicaragua	215.962	0,3	379	43
Panamá	941.937	1,4	2.616	296
Paraguay	106.467	0,2	164	19
Perú	2.221.473	3,3	520	59
R. Dominicana	586.858	0,9	752	85
Uruguay	1.766.628	2,6	1.380	156
Venezuela	1.088.317	1,6	409	46
América Latina (20)	68.036.060	100	884	100

El cuadro 6 traza una visión panorámica más amplia de la que acabamos de bosquejar. La dispersión de posiciones relativas se hace más acusada. En el caso del material y artefactos eléctricos algunos países parecían ir muy retrasados, especialmente los centroamericanos, lo cual posiblemente tenga que ver con su reducida dimensión (la escala del mercado podía haber sido un gran obstáculo para iniciar el proceso de electrificación). En la adquisición de equipo de transporte también se registran grandes contrastes; no sólo eso, algunas economías de la zona parecen “sobreinvertir” en transporte (Cuba, Brasil), mientras que otras aparentemente invierten muy poco con respecto a los volúmenes de adquisiciones de otros bienes de capital (Costa Rica, Chile, El Salvador, México, Nicaragua, etc.). Naturalmente, resulta arriesgado extraer conclusiones en esta línea teniendo como base empírica un único año, por más que sea un buen punto cronológico para efectuar una comparación internacional. Más allá de las discordancias en los índices que los cuadros 5 y 6 recogen, está el hecho que las posiciones relativas que ocupan los veinte países conforme a uno u otro tipo de bienes de capital son bastante consistentes. El ranking está encabezado por Argentina. Le siguen, a considerable distancia y casi emparejados, Cuba y Chile. En cuarto lugar, aún sensiblemente por encima de la media regional, se encuentra Uruguay, mientras no se despega mucho de ella la quinta economía con mayor nivel inversor –Costa Rica-. El

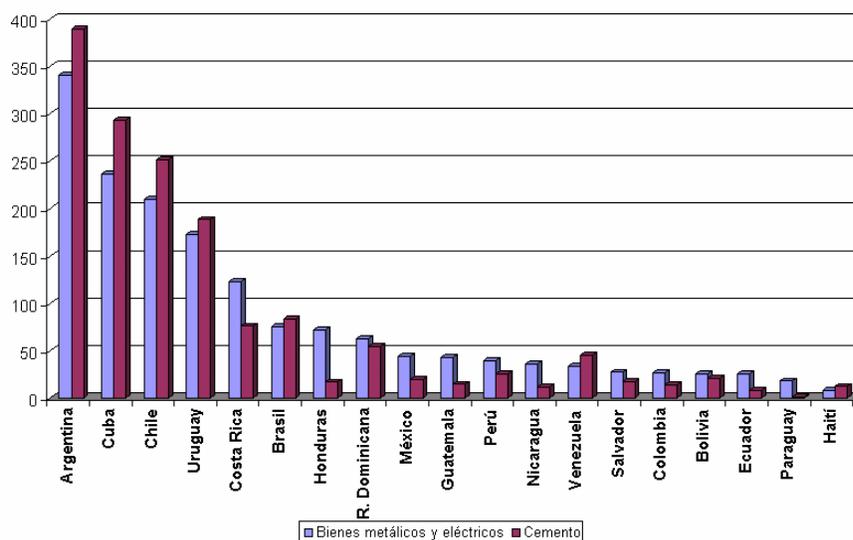
resto está muy por debajo, por lo general, más incluso de donde se posicionaba en las importaciones de maquinaria, lo que es más bien chocante. En el futuro habrá que seguir profundizando en el análisis en esta dirección.

**Cuadro 6. Niveles relativos de importaciones de bienes de capital metálicos y eléctricos en 1913, según las estadísticas comerciales de G3 ( América Latina = 100 )**

	Manufacturados de hierro y acero	Medios de transporte	Material eléctrico	TOTAL (Col. 4 del cuadro 5 + Cols. 1 a 3)
	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4
Argentina	364	378	339	341
Bolivia	23	10	14	26
Brasil	64	97	86	76
Colombia	28	22	16	26
Costa Rica	153	45	119	122
Cuba	210	299	200	236
Chile	230	133	193	210
Ecuador	28	18	15	25
Salvador	27	13	20	27
Guatemala	51	36	17	43
Haití	12	6	3	8
Honduras	93	62	23	71
México	41	29	44	44
Nicaragua	40	20	19	36
Panamá	1.091	375	1.342	792
Paraguay	16	5	57	18
Perú	34	24	31	39
R. Dominicana	53	47	72	62
Uruguay	195	144	130	173
Venezuela	33	22	18	34
América Latina (20)	100	100	100	100

La radiografía anterior es básicamente coincidente con la que trazan los valores de consumo de cemento. Si se emparejan los índices de la columna 4 del cuadro anterior con los de la segunda columna del cuadro 1 resulta manifiesto que, a grandes rasgos, los valores concuerdan. El gráfico 2 muestra que el paralelismo es la nota dominante, pese al “sobreconsumo” de cemento de las cuatro economías que marchan más adelantadas y la tendencia al “subconsumo” por parte de las más atrasadas (con algunas excepciones claras, como Venezuela, Bolivia y Haití). A fin de cuentas, todo esto parece verosímil; las desviaciones pueden ajustarse a la realidad.

Gráfico 2. Niveles de consumo de cemento y de importaciones de bienes metálicos y eléctricos en 1913 (América Latina=100)



Veamos la situación en 1925. La primera pregunta que podemos formularnos es: ¿aumentó la inversión (esto es, las importaciones de bienes de capital) con respecto a 1913?. Para responder a este interrogante lógicamente debemos convertir los valores corrientes en valores a precios de un año determinado. Como procedimiento de deflatación nos valdremos del índice de precios de los bienes de producción duraderos de Estados Unidos, que juzgamos una aproximación razonable en una estimación de urgencia<sup>52</sup>. El cuadro 7 contiene los números índice de los principales agregados en valores constantes.

<sup>52</sup> Las series en Simon Kuznets, *Capital in the American Economy*, New Jersey, Princeton, 1961, pp. 596-7. Son las que emplean William J. Collins y Jeffrey G. Williamson, *Capital Goods Prices, Global Capital Markets and Accumulation 1870-1950*, National Bureau of Economic Research, Working Paper # 7145, 1999, como índice de precios de la maquinaria y bienes de equipo fabricados en Estados Unidos. Los productos de este país representaron el 65 por 100 de la maquinaria y el 81 por 100 de los medios de transporte importados por Latinoamérica de G3 (y el 57 y 72 por 100, respectivamente, sobre las importaciones totales), lo cual justifica hasta cierto punto el uso de su índice de precios para establecer el valor de las importaciones de bienes de capital de América Latina a precios de 1913.

**Cuadro 7. Importaciones de bienes de capital metálicos y eléctricos de G3 en 1925, con respecto a 1913 ( 1913=100 )**

	Manufacturados y semimanufacturados de hierro y acero	Maquinaria	Medios de transporte	Total de productos de hierro y acero	Material y artefactos eléctricos	Total de bienes metálicos y eléctricos
	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5	Col. 6
Argentina	85	94	196	106	90	105
Bolivia	80	94	372	104	109	104
Brasil	67	96	162	95	61	92
Colombia	299	250	503	309	229	305
Costa Rica	60	86	372	84	76	84
Cuba	143	171	236	170	211	172
Chile	55	95	190	80	91	81
Ecuador	114	121	161	121	150	123
El Salvador	203	143	1.161	249	233	248
Guatemala	103	157	469	161	329	166
Haití	148	260	531	209	238	209
Honduras	62	106	483	124	220	126
México	122	141	491	166	144	165
Nicaragua	137	161	359	163	230	165
Panamá	18	49	105	28	41	30
Paraguay	102	51	357	96	9	76
Perú	153	153	480	183	153	182
R. Dominicana	149	122	610	192	66	182
Uruguay	81	99	290	112	130	113
Venezuela	288	319	808	350	292	348
América Latina (20)	90	116	228	119	97	117

Si interpretamos los datos del cuadro como si se tratara del volumen total de las importaciones realizadas por Latinoamérica de bienes de capital –como parece legítimo, por lo que antes hemos señalado-, se deduce que en América Latina hubo un progreso muy moderado en el proceso de capitalización durante el periodo de transguerra. Un aumento de un orden del 17 por 100 en el total de bienes de capital entre 1913 y 1925 no cabe calificarlo de otra manera. Europa Occidental –asolada por la guerra y con grandes problemas en las finanzas públicas- logró en el último año un volumen de inversión un 20 por 100 superior al del primer año<sup>53</sup>. La constatación es de suma importancia, y, por supuesto, reclama un examen reposado de su trasfondo. Pero antes de abordar este asunto adviértanse las disparidades en las trayectorias seguidas por los países. Se diría que hay un patrón general. La I Guerra Mundial parece haber frenado o desacelerado el crecimiento de las economías más desarrolladas (Argentina, Costa Rica, Chile, y, en menor medida, Uruguay), mientras que ha impulsado el crecimiento de la mayoría de economías más atrasadas. En el primer grupo, Cuba habría conseguido escapar a la tendencia dominante. En el segundo grupo, Brasil y Bolivia, y, de forma

<sup>53</sup> Albert Carreras and Xavier Tafunell, “The European Union economic growth experience, 1830-2000”, in S. Heikkinen & J.L. Van Zanden, eds., *The experience of Economic Growth*, Amsterdam, Aksant, forthcoming.

dudosa, Paraguay, serían las excepciones. Un caso aparte es el de Panamá, cuyas importaciones de bienes de capital se habrían hundido simplemente como consecuencia de la finalización de la construcción del canal de Panamá. La radiografía del cuadro 7 que apuntamos de forma tan sumaria incide en la larga controversia de la historiografía económica latinoamericana acerca del impacto que tuvo el conflicto bélico sobre el crecimiento de la industria en la zona. El diagnóstico que se desprende de los datos comentados respalda la tesis defendida por Albert, la cual se resume en que la estructura industrial de las economías latinoamericanas –Argentina, Brasil, Chile y Perú, en concreto- no experimentó grandes cambios a raíz de la guerra porque su dependencia exterior de materias primas y bienes de equipo impidió a su industria expandirse rápidamente aprovechando la temporal escasez de bienes importados<sup>54</sup>.

Llegados a este punto, al lector puede asaltarle una duda sobre la solidez de la base empírica que sostiene la anterior inferencia. ¿No será que el mediocre crecimiento de las importaciones de productos metálicos y eléctricos refleja justamente el desarrollo de una industria nacional que está comenzando a sustituir las mismas? Para responder a este interrogante fundamental debemos, lógicamente, acudir a otras fuentes de información. Pero antes de hacerlo, y sin abandonar el cuadro, podemos descubrir un nuevo indicio que viene a desmentir la hipótesis de que el corto avance en la importación de bienes de capital fue debido al inicio de un proceso de sustitución de importaciones activado durante la contienda. Si hubiera ocurrido esto, cabría esperar que las compras de manufacturados metálicos –que comprenden, no se olvide, los semimanufacturados en todas las fases de elaboración- hubiesen experimentado un sensible retroceso, mientras las importaciones de maquinaria y del equipo más sofisticado habrían aumentado considerablemente como consecuencia de la ampliación del aparato industrial y de su incapacidad de producir los bienes tecnológicamente más complejos, como son la maquinaria y otros bienes de equipo. La hipótesis debe descartarse a la vista del cuadro en cuestión. Las compras de maquinaria no se acrecentaron más que el conjunto de bienes de capital. En cuanto al material eléctrico, cuya producción difícilmente podía estar al alcance de las economías latinoamericanas, tuvo lugar un estancamiento<sup>55</sup>.

Es sumamente difícil, por no decir imposible, formarse ahora una idea aproximada del estado de desarrollo de la industria en todos los países latinoamericanos hacia 1913 y de los avances que eventualmente se produjeran entre ese año y 1925. La historiografía económica ha logrado esclarecer hasta cierto punto tal cuestión para algunos países concretos, pero está muy lejos de poder ofrecer una visión panorámica comprensiva de toda la región. Por nuestra parte, no pretendemos siquiera hacer un repaso a la literatura para dar cuenta de lo que se sabe y lo que se ignora. En lugar de eso haremos uso de los informes oficiales efectuados por instituciones públicas norteamericanas a finales de las dos guerras mundiales. La serie consultada de mayor utilidad a nuestros efectos es la referente al análisis de los sectores minero e industrial, que tiene la virtud de pasar revista a todos y cada uno de los países latinoamericanos<sup>56</sup>. Su principal inconveniente

---

<sup>54</sup> V. Bill Albert, *South America and the First World War. The impact of the war on Brazil, Argentina, Peru and Chile*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.

<sup>55</sup> Es posible que sea inapropiado el deflactor utilizado, puesto el precio relativo de la maquinaria y aparatos eléctricos disminuyó con respecto al conjunto de bienes de producción.

<sup>56</sup> Nos referimos a los reports confeccionados por la United States Tariff Commission que llevan por título *Mining and manufacturing industries in...*, y que fueron publicados en 1945. Las referencias bibliográficas indicadas a continuación corresponden a la monografía del país al cual se hace mención.

reside en que se elaboró dos décadas después del período aquí estudiado y se centró en recabar información sobre la evolución en el decenio de 1930 y la situación existente en los años de la guerra. No se trata de una limitación irreparable, puesto que cuando el informe constata la inexistencia de ciertas actividades productivas puede darse por descontado que imperaba el mismo estado de cosas en 1925 y 1913. Nada permite pensar, en efecto, que en ambas fechas en alguno de estos países hubiesen arraigado actividades industriales que desaparecieran o cayeran en declive durante los años treinta y la II Guerra Mundial. Justamente tendió a ocurrir todo lo contrario: la crisis internacional fue la palanca del crecimiento de la industria latinoamericana. De modo que ahí donde no existía en 1945 tampoco estaba presente dos o tres decenios antes.

Numerosas economías de la región en 1945 seguían importando la práctica totalidad de la maquinaria y los bienes de equipo requeridos por sus sectores productivos. Éste era el caso de Bolivia<sup>57</sup>, Costa Rica<sup>58</sup>, Ecuador<sup>59</sup>, El Salvador<sup>60</sup>, Guatemala<sup>61</sup>, Haití<sup>62</sup>, Honduras<sup>63</sup>, Nicaragua<sup>64</sup>, Panamá<sup>65</sup>, Paraguay<sup>66</sup>, República Dominicana<sup>67</sup> y Venezuela<sup>68</sup>. En todos estos países al final de la II Guerra Mundial los establecimientos metalúrgicos consistían en minúsculas fundiciones, talleres de reparación de vehículos y maquinaria, y, a lo sumo –en Costa Rica, Ecuador, Paraguay y Venezuela- en pequeñas industrias mecánicas dedicadas a la fabricación de herramientas y utensilios simples y algunos componentes de máquinas. En Colombia los orígenes de la industria metalmeccánica se hallan en la crisis internacional de 1929<sup>69</sup>, al igual que en Perú, que, imitando a Brasil, recurrió a la prohibición de las importaciones de ciertos tipos de maquinaria, sin que con ello rompiese su tradicional dependencia exterior casi absoluta de hierro y acero semimanufacturado y manufacturado<sup>70</sup>. En Cuba, a partir de la crisis azucarera de mediados de la década de 1920 y del arancel proteccionista de 1927, se desarrolló un sector metalúrgico con capacidad de fabricar herramientas diversas e incluso alguna maquinaria ligera, además de las piezas de recambio<sup>71</sup>. La precocidad de Uruguay en la adopción de una política industrialista no le ahorró –transcurridas varias décadas- de continuar comprando al extranjero la mayor parte de la maquinaria utilizada por su industria, aunque sí consiguió producir por sí mismo artículos de ferretería, aparatos y utensilios domésticos, carrocerías de vehículos y herramientas y equipo agrícolas<sup>72</sup>. En realidad, los únicos países que hacia 1925 contaban con una industria metalmeccánica algo desarrollada eran Argentina, Chile, Brasil y México. Los dos últimos disponían ya entonces de industria siderúrgica, aunque sus niveles productivos

---

<sup>57</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Bolivia...*, p. 13.

<sup>58</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Costa Rica...*, pp. 6-7.

<sup>59</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Ecuador...*, p. 9.

<sup>60</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in El Salvador...*, pp. 5 y 7.

<sup>61</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Guatemala...*, pp. 5 y 8.

<sup>62</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Haiti...*, p. 8.

<sup>63</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Honduras...*, p. 6.

<sup>64</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Nicaragua...*, p. 8.

<sup>65</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Panama...*, p. 9.

<sup>66</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Paraguay...*, p. 6.

<sup>67</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Dominican Republic...*, p. 8.

<sup>68</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Venezuela...*, p. 40.

<sup>69</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Colombia...*, pp. 40-1.

<sup>70</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Peru...*, pp. 8 y 10.

<sup>71</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Cuba...*, pp. 3-5 y 9.

<sup>72</sup> United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing in Uruguay...*, pp. 7-11, 23-32.

eran todavía muy bajos<sup>73</sup>. Pero en los cuatro la presencia de la industria de transformados metálicos aún no era muy importante, a juzgar por la fragmentaria, y difícilmente comparable, información estadística sobre las magnitudes del sector en los años de la I Guerra Mundial y en la posguerra en estos cuatro países. La aportación del sector metalúrgico al valor añadido (o al valor de producción) de la industria no iba más allá del 5 o 6 por 100, si bien es cierto que en 1913 su porcentaje era inferior<sup>74</sup>. De modo que incluso en estas cuatro economías más avanzadas la demanda de manufacturados metálicos, y, de forma más acusada, la de maquinaria y bienes de equipo, siguió satisfaciéndose esencialmente con importaciones. En Brasil en 1919 correspondía a ellas, según las estimaciones de Fishlow<sup>75</sup>, el 64 por 100 del consumo aparente de productos metalúrgicos, el 96,7 por 100 de los bienes de capital mecánicos, el 100 por 100 de los eléctricos y el 53,5 por 100 del equipo de transporte. Respecto a la Argentina de los años 1925-29 Díaz Alejandro calcula que se cubrían con importaciones el 65 por 100 de la demanda interna de metales, el 79 por 100 de la de maquinaria, vehículos y equipos no eléctricos, y el 98 por 100 de la demanda de maquinaria y artefactos eléctricos<sup>76</sup>.

En definitiva, de la escasa información estadística y las valoraciones de los expertos se deduce que en las primeras décadas del siglo XX América Latina cubría su demanda de bienes de producción y de inversión metálicos y eléctricos mediante importaciones. Con la excepción de Argentina, Brasil, Chile, México, y, quizás, Uruguay, no resulta arriesgado suponer virtualmente equivalentes las importaciones y el consumo aparente. En los países que acabamos de mencionar no puede defenderse que esto fuese exactamente así en 1925, ni tampoco en 1913. Pero no cabe duda que los productos foráneos acaparaban una parte muy mayoritaria del mercado, la cual no decreció significativamente entre ambas fechas. De ello se sigue que las cifras de ventas de los proveedores de la región constituyen una muy buena aproximación a los niveles de consumo de esta clase de bienes, sin que deba pasarse por alto que eso supone sesgar levemente a la baja los niveles de las cuatro o cinco economías industrialmente más avanzadas.

---

<sup>73</sup> La producción de lingote de hierro fue de alrededor de 30.000 TM en Brasil y 49.000 en México, mientras que la de lingote de acero se situó en 5.000 y 76.000 TM, respectivamente. La producción siderúrgica argentina y chilena era aún irrelevante, pese a disponer de abundantes reservas de mineral de hierro. V. B.R. Mitchell, *op. cit.* A título meramente orientativo, señalaré que las importaciones de productos de hierro y acero se elevaron a algo más de 500.000 TM en el caso de Brasil, y de 250.000 en el de México (son cifras aproximadas, puesto que las estadísticas de comercio exterior de estos dos países no contabilizaban el peso de los vehículos y algunos otros medios de transporte).

<sup>74</sup> V. Bill Albert, *op.cit.*, capítulo 5.

<sup>75</sup> Citado en *Ibid.*

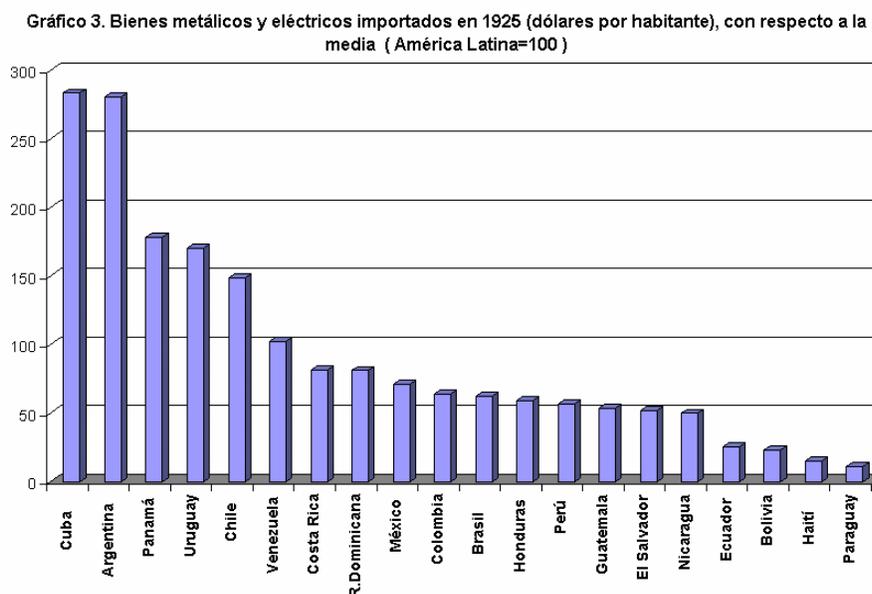
<sup>76</sup> Carlos F. Díaz Alejandro, *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrurtu, 1975, p. 209. Es interesante reparar en la casi total inexistencia de industria productora de equipo y material eléctricos, a pesar de que Argentina era la nación latinoamericana en que más se había difundido la electricidad. V. Emilio Boix, *Los artículos para la electricidad en la República Argentina*, Ministerio de Estado, 1921, y, especialmente, la serie de estudios nacionales sobre “electrical goods” elaborados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, muy en particular, *Electrical goods in Argentina, Uruguay, and Brazil*, Department of Commerce Special Agents Series No. 184, Washington, Government Printing office, 1919; *Electrical goods in Cuba*, Washington, U.S. Department of Commerce Special Agents Series No. 128, Government Printing office, 1917; y *Electrical goods in Bolivia and Chile*, Department of Commerce Special Agents Series No. 167, Washington, Government Printing office, 1918.

Volvamos pues a los datos extraídos de las estadísticas de comercio exterior. En el cuadro 8 se recogen los resultados de nuestra elaboración basada en la información sobre exportaciones que se encuentra en las estadísticas de G5 –que hemos preferido a las estadísticas de importación de las repúblicas latinoamericanas porque con ello conseguimos una imagen más completa y coherente-.

<b>Cuadro 8. Importaciones de productos de hierro y acero y eléctricos de América Latina en 1925, según las estadísticas comerciales de G5 (en dólares)</b>						
	Manufacturados y semimanufacturados	Maquinaria	Medios de transporte	Total de productos de hierro y acero	Material y artefactos eléctricos	Total de productos de hierro y acero y eléctricos
Países de destino	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5	Col. 6
Argentina	76.493.662	30.838.076	47.394.548	154.726.285	9.385.482	164.111.767
Bolivia	1.037.572	1.124.575	578.111	2.740.258	120.238	2.860.496
Brasil	32.700.358	28.673.692	38.199.571	99.573.621	4.927.286	104.500.907
Colombia	12.401.285	5.537.590	5.331.218	23.270.093	709.717	23.979.811
Costa Rica	965.323	499.294	486.297	1.950.914	131.240	2.082.154
Cuba	21.245.196	15.961.536	13.145.061	50.351.794	3.887.159	54.238.953
Chile	13.463.545	10.416.828	7.377.108	31.257.481	2.457.156	33.714.637
Ecuador	1.270.914	689.396	324.288	2.284.598	127.438	2.412.036
El Salvador	1.554.411	807.998	1.199.023	3.561.432	184.344	3.745.776
Guatemala	1.698.220	1.020.793	1.506.819	4.225.832	249.129	4.474.961
Haití	1.007.006	336.251	475.665	1.818.922	50.138	1.869.060
Honduras	929.611	425.699	1.330.436	2.685.746	113.626	2.799.372
México	21.195.043	18.704.496	16.749.939	56.649.478	3.695.662	60.345.141
Nicaragua	859.867	567.682	306.820	1.734.369	96.332	1.830.701
Panamá	1.989.701	751.011	1.079.083	3.819.795	752.634	4.572.429
Paraguay	290.464	89.314	82.138	461.916	12.900	474.816
Perú	6.239.901	5.559.904	3.832.132	15.631.936	782.067	16.414.003
R. Dominicana	1.716.191	1.168.284	1.710.211	4.594.686	141.046	4.735.732
Uruguay	6.865.630	2.927.093	4.177.640	13.970.363	914.041	14.884.404
Venezuela	7.001.793	5.691.134	3.614.793	16.307.721	529.370	16.837.091
América Latina (20)	210.925.694	131.790.647	148.900.901	491.617.242	29.267.005	520.884.247

El cuadro 8 admite muchas lecturas, a las que renunciaremos por falta de espacio. Subrayaremos tan sólo el peso específico de algunos países. Argentina, Brasil, México, Cuba y Chile ocupaban una posición dominante. Los dos primeros absorbieron más de la mitad de las importaciones latinoamericanas, y, sumados a los otros tres, el 80 por 100. Es de notar que en 1913 su relieve, en términos relativos, era aún mayor: Argentina, Brasil y Chile importaban el 67,6 del total, frente al 58,1 por 100 en 1925. México y Cuba, por el contrario, ganaron importancia (2,7 y 3,0 puntos porcentuales, respectivamente); igualmente le ocurrió a Colombia (4,6 por 100 en 1925, contra 1,8 por 100 en 1913) y Perú (2,2 y 1,2, respectivamente). El peso relativo de Uruguay (2,9) permaneció estable, en tanto que los demás países de la región continuaron teniendo muy poca relevancia, lo cual resultaba en general bastante inevitable, dada su escasa

dimensión. Tiene, por tanto, mucho más sentido que atendamos a los niveles relativos en términos por habitante. En el gráfico 3 se representan.



Cuba y Argentina, prácticamente igualados, comparten el liderazgo, en una cota que es cerca del triple de la media regional. El grupo de seguidores está integrado por Panamá, Uruguay y Chile. La posición del primero es dudosa, pues podemos temernos que esté exagerada por el comercio de tránsito, o bien por la demanda de la zona del canal. En cuanto a los otros dos, están muy alejados de las dos economías más prósperas. Con todo, Uruguay está un 70 por 100 por encima del promedio de la región, y Chile un 50 por 100. Venezuela se sitúa justo en el promedio, lo cual representa un avance espectacular respecto a su situación en 1913 (un tercio de la media regional), que se explica por el tremendo empuje inversor inducido por el petróleo desde el comienzo de la década de 1920. Dos representantes de Centroamérica y el Caribe –Costa Rica y la República Dominicana- se hallan emplazados un 20 por 100 por debajo de la media. Por detrás –30 por 100- se halla México, que ha crecido en los años precedentes más velozmente que el resto pero parece no haber superado por completo la caída sufrida durante el periodo revolucionario. A continuación, en el espectro que va de poco más del 60 por 100 del promedio de la región al 50 por 100 se alinea un numeroso grupo de países, que integran casi toda Centroamérica más Colombia, Brasil y Perú. A partir de ahí se desciende un escalón bien marcado para dar con el pelotón de cola, formado por Ecuador, Bolivia, Haití y Paraguay, que ocupa posiciones relativas comprendidas entre el 25 y el 10 por 100.

En resumidas cuentas, no podemos más que concluir, tan provisionalmente como la prudencia del historiador aconseja y nuestra agenda investigadora exige, que las importaciones de bienes intermedios y de capital que hemos seleccionado conforman un indicador fiable de los volúmenes de inversión. Las importaciones de cemento en 1913

nos han ofrecido una imagen de los niveles de consumo aparente de las economías latinoamericanas que es expresiva del grado de inversión en construcción, en términos absolutos y por habitante, de cada una de esas economías. Las importaciones de productos de hierro y acero y bienes eléctricos de todo tipo efectuadas por estos mismos países en 1913 y 1925 parecen reflejar de manera igualmente fiel las magnitudes de la formación de capital fijo realizada por las naciones latinoamericanas en estos dos momentos históricos. De toda la evidencia cuantitativa exhibida en este trabajo se desprende una jerarquía de posiciones relativas de las veinte naciones analizadas que nos dice mucho sobre sus respectivos niveles de renta dentro de la región, y, en definitiva, sobre el puesto que ocupaba a comienzos del siglo XX cada una de ellas dentro de la carrera por el progreso económico. El estímulo para la discusión académica y el empuje investigador está servido, pues nuestros resultados confirman tanto como desafían la visión construida por la historiografía económica.

CUADRO 3. COMPARACIÓN ENTRE LOS VALORES DEL TOTAL DE PRODUCTOS DE HIERRO Y ACERO EXPORTADOS POR G3 E IMPORTADOS POR AMÉRICA LATINA, SEGÚN LAS ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR RESPECTIVAS (en dólares y en porcentaje)												
	EE.UU.			R. UNIDO			ALEMANIA			G3		
	Export.	Import.	Diferencia Col. 2 y Col. 1, en %	Export.	Import.	Diferencia Col. 5 y Col. 4, en %	Export.	Import.	Diferencia Col. 8 y Col. 7, en %	Export.	Import.	Diferencia Col. 11 y Col. 10, en %
	Col. 1	Col. 2		Col. 4	Col. 5		Col. 7	Col. 8		Col. 10	Col. 11	
Argentina	73.275.012	66.991.441	-8,6	40.110.939	42.897.389	6,9	28.050.442	29.197.551	4,1	141.436.393	139.086.382	-1,7
Bolivia	1.572.967	2.236.808	42,2	304.541	818.249	168,7	862.750	791.595	-8,2	2.740.258	3.846.652	40,4
Brasil	38.061.702	42.041.981	10,5	19.718.038	22.148.621	12,3	25.897.792	27.440.751	6,0	83.677.472	91.631.353	9,5
Colombia	16.757.594	16.684.999	-0,4	2.267.360	2.284.144	0,7	2.741.760	2.762.090	0,7	21.766.714	21.731.232	-0,2
Costa Rica	1.442.277	1.580.576	9,6	292.295	184.245	-37,0	216.342	282.483	30,6	1.950.914	2.047.304	4,9
Cuba	45.951.297	49.121.773	6,9	1.123.815	861.774	-23,3	1.622.208	1.300.026	-19,9	48.697.320	51.283.573	5,3
Chile	16.414.324	17.128.794	4,4	6.819.137	6.536.449	-4,1	5.841.948	5.480.528	-6,2	29.075.409	29.145.772	0,2
Ecuador	1.171.090	1.544.969	31,9	524.695	625.296	19,2	586.432	592.042	1,0	2.282.217	2.762.306	21,0
El Salvador	3.023.189	4.316.231	42,8	345.225	365.914	6,0	193.018	497.413	157,7	3.561.432	5.179.558	45,4
Guatemala	3.148.145	3.895.749	23,7	436.039	515.862	18,3	641.648	589.831	-8,1	4.225.832	5.001.442	18,4
Haití	1.203.068	1.648.756	37,0	248.534	333.418	34,2	229.908	347.063	51,0	1.681.510	2.329.237	38,5
Honduras	1.469.881			1.134.945			80.920			2.685.746		
México	49.168.918	45.945.721	-6,6	2.507.859	2.547.363	1,6	4.728.108	4.297.690	-9,1	56.404.885	52.790.774	-6,4
Nicaragua	1.506.300	1.545.181	2,6	120.493	131.442	9,1	107.576	136.610	27,0	1.734.369	1.813.233	4,5
Panamá	3.555.048			142.653			122.094			3.819.795		
Paraguay	215.982			57.200			188.734			461.916		
Perú	9.871.015	11.089.312	12,3	3.245.552	4.077.435	25,6	2.284.562	2.343.382	2,6	15.401.129	17.510.129	13,7
R. Dominicana	4.258.147	4.494.232	5,5	102.109	151.314	48,2	234.430	221.184	-5,7	4.594.686	4.866.730	5,9
Uruguay	6.327.029			3.449.958			2.748.662			12.525.649		
Venezuela	13.064.129			1.872.546			1.369.214			16.305.889		
América Latina (15)	266.825.045	270.266.523	1,3	78.166.632	84.478.914	8,1	74.238.864	76.280.240	2,7	419.230.541	431.025.677	2,8

**CUADRO 4. PESO RELATIVO DE LOS PRODUCTOS DE LOS PAÍSES MÁS INDUSTRIALIZADOS DENTRO DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE HIERRO Y ACERO (TOTAL) DE AMÉRICA LATINA EN 1913 Y EN 1925(EN %)**

	EE.UU.		R. Unido		Alemania		G3		Francia		Bélgica <sup>1</sup>		G5	
	1913	1925	1913	1925	1913	1925	1913	1925	1913	1925	1913	1925	1913	1925
Argentina	19,3	39,1	37,3	25,0	24,5	17,0	81,1	81,2	6,4	4,6	8,4	8,8	95,9	94,6
Bolivia		37,2		13,6		13,2		64,0		1,9		16,2		82,1
Brasil	21,4	37,0	26,0	19,5	23,5	24,1	70,9	80,6	11,8	3,5	11,4	5,4	94,1	89,4
Colombia		70,6		9,7		11,7		91,9		0,1		4,1		96,1
Costa Rica	68,2	72,8	12,5	8,5	10,3	13,0	91,0	94,3	1,0	0,2	0,3	0,6	92,3	95,1
Cuba	73,6	88,0	10,1	1,5	6,4	2,3	90,0	91,9	2,7	0,3	6,4	1,1	99,1	93,3
Chile	21,5	49,8	31,4	19,0	34,5	15,9	87,4	84,7	2,5	1,9	8,3	8,9	98,1	95,4
Ecuador		49,0		19,8		18,8		87,5		0,3		5,4		93,3
El Salvador	63,6	80,3	17,0	6,8	15,6	9,3	96,2	96,3	1,1	1,8	1,6	0,8	98,9	98,9
Guatemala		75,5		10,0		11,4		96,9		0,6		0,7		98,3
Haití		57,7		11,7		12,2		81,6		10,8		0,0		92,4
Honduras														
México	69,5	84,6	14,4	4,7	10,6	7,9	94,4	97,2	3,0	0,1	1,2	0,1	98,6	97,3
Nicaragua		83,0		7,1		7,3		97,4		0,0		0,0		97,4
Panamá														
Paraguay														
Perú	50,4	55,4	20,9	20,4	15,9	11,7	87,2	87,5	2,6	0,8	8,6	3,4	98,4	91,7
R.Dominicana		88,3		3,0		4,3		95,6		0,0		0,4		96,0
Uruguay														
Venezuela														
Total 8 países	31,5	52,1	27,8	17,4	20,9	15,5	80,2	85,0	7,3	2,8	8,4	5,6	95,9	93,5
Total 15 países		53,5		16,7		15,1		85,4		2,7		5,5		93,5

(1) Bélgica-Luxemburgo en 1925, a resultas de la unión aduanera creada en 1922