



PROJECT MUSE®

Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930

Marichal, Carlos

Published by El Colegio de México

Marichal, Carlos.

Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada.

El Colegio de México, 1995.

Project MUSE. <https://muse.jhu.edu/book/74733>.



➔ For additional information about this book

<https://muse.jhu.edu/book/74733>



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

[172.70.100.52] Project MUSE (2025-04-05 20:26 GMT)



Carlos Marichal
(coordinador)

*Las inversiones extranjeras en
América Latina, 1850-1930*

*Nuevos debates y problemas en historia
económica comparada*



332.6098
M333in
ej.3

*Fideicomiso Historia de las Américas
Serie Estudios*

Carlos Marichal

(coordinador)

*Las inversiones extranjeras
en América Latina, 1850-1930
Nuevos debates y problemas
en historia económica comparada*

¿Cuáles son las raíces históricas del proceso contemporáneo de internacionalización de las economías latinoamericanas? Una de sus claves fundamentales se encuentra en el análisis de la repercusión de las inversiones y empresas extranjeras en la región desde hace muchos decenios.

En este volumen se incluyen ensayos sobre la historia de las inversiones extranjeras por especialistas de tres grandes regiones, América Latina, Norteamérica y Europa, que demuestran la utilidad de analizar los intercambios en el largo plazo entre estos “macroespacios”, con objeto de obtener una visión a la vez panorámica y profunda de una serie de problemas de la historia económica latinoamericana que siguen siendo de gran actualidad.

Ello le proporciona al lector un marco de referencia general que lo introduce a una serie de debates de la historia económica comparada latinoamericana, los cuales cobran vitalidad a partir del estudio de casos históricos muy diversos.

Los ensayos aquí reunidos cubren la historia de múltiples inversiones extranjeras que se han efectuado en distintos países de Latinoamérica desde mediados del siglo XIX hasta el comienzo de la gran depresión de la década de

BIBLIOTECA DANIEL COSIO VILLEGAS
Fecha de vencimiento

DEVUELTO
19 NOV 2006

DEVUELTO

DEVUELTO

DEVUELTO
3 MAR 2007

DEVUELTO

DEVUELTO
15 DIC 2015

CM Biblioteca Daniel Cosío Villegas
Inventario 2007

EL COLEGIO DE MEXICO

EL COLEGIO DE MEXICO

3 985 6521769 / *

SECCIÓN DE OBRAS DE HISTORIA

FIDEICOMISO HISTORIA DE LAS AMÉRICAS

Serie Estudios

Coordinada por

ALICIA HERNÁNDEZ CHÁVEZ

*Las inversiones extranjeras en América Latina,
1850-1930*

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN AMÉRICA LATINA, 1850-1930

*Nuevos debates y problemas en historia
económica comparada*

CARLOS MARICHAL
Coordinador

Biblioteca Daniel Casío Villegas
EL COLEGIO DE MEXICO, A. C.



EL COLEGIO DE MÉXICO
FIDEICOMISO HISTORIA DE LAS AMÉRICAS
FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

Primera edición, 1995
Primera reimpresión, 1996

Open access edition funded by the National Endowment for the Humanities/Andrew W. Mellon Foundation Humanities Open Book Program.



*The text of this book is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License:
<https://creativecommons.org/licences/by-nc-nd/4.0/>*

La traducción de los ensayos de
Christian Suter, Frédéric Mauro, George F. W. Young,
Christopher Armstrong/Vivien H. Nelles,
Flávio A. M. de Saes/Tamás Szmracsányi
y Jonathan C. Brown/Peter S. Linder
fue realizada por Julio Colón.

D. R. © 1995, FIDEICOMISO HISTORIA DE LAS AMÉRICAS
D. R. © 1995, EL COLEGIO DE MÉXICO
Camino al Ajusco, 20; Pedregal de Santa Teresa; 10740 México, D. F.

D. R. © 1995, FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
D. R. © 1996, FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
Carretera Picacho-Ajusco 227; 14200 México, D. F.

ISBN 968-16-4624-X

Impreso en México

PRESENTACIÓN

EL FIDEICOMISO HISTORIA DE LAS AMÉRICAS nace de la idea y la convicción de que la mayor comprensión de nuestra historia nos permitirá pensarnos como una unidad plural de americanos, al mismo tiempo unidos y diferenciados. La obsesión por definir y caracterizar las identidades nacionales nos ha hecho olvidar que la realidad es más vasta, que supera nuestras fronteras, en cuanto ésta se inserta en procesos que engloban al mundo americano, primero, y a Occidente, después.

Recuperar la originalidad del mundo americano y su contribución a la historia universal es el objetivo que con optimismo intelectual trataremos de desarrollar a través de esta serie que lleva precisamente el título de Historia de las Américas, valiéndonos de la preciosa colaboración de los estudiosos de nuestro país y en general del propio continente.

El Colegio de México promueve y encabeza este proyecto que fue acogido por el gobierno federal. Al estímulo de éste se suma el entusiasmo del Fondo de Cultura Económica para la difusión de estas series de Ensayos y Estudios que entregamos al público.

ALICIA HERNÁNDEZ CHÁVEZ
Presidenta
Fideicomiso Historia de las Américas

PREFACIO

DESDE EL APOGEO del imperio victoriano, y durante largo tiempo, el fenómeno de las exportaciones de capital en América Latina quedaría estrechamente vinculado, en la bibliografía política, económica e histórica, con el expansionismo europeo. Sin embargo, en los años recientes los investigadores que se dedican a analizar la historia de las inversiones extranjeras han comenzado a observar este fenómeno desde otros ángulos, distintos aunque complementarios. En primer lugar, se ha comenzado a prestar más atención a la multiplicidad de flujos de capitales externos a América Latina provenientes tanto de países europeos como de los Estados Unidos y Canadá desde fines del siglo pasado. En segundo término, se están estudiando con mayor detenimiento las inversiones extranjeras en función del nuevo campo de la “historia de las empresas” o —para utilizar la terminología anglosajona— *business history*, que apenas comienza a cobrar importancia en las universidades latinoamericanas. En tercer lugar, actualmente se presta especial atención al análisis de la diversa repercusión económica, social y política de las grandes empresas extranjeras en los países y en las múltiples regiones en que operaban. En resumidas cuentas, en sólo diez años se ha reestructurado este campo de investigación a partir de estudios de caso que nos iluminan acerca de la extraordinaria complejidad de los cambios que comenzaron a introducir las inversiones extranjeras en América Latina desde hace más de un siglo.

En este volumen se reúnen ensayos de 12 especialistas de tres continentes, con el objeto de ofrecer al público latinoamericano una síntesis y una muestra de las nuevas interpretaciones y metodologías de trabajo que se han desarrollado para analizar la historia de las inversiones extranjeras en diversos países de la región. Estos trabajos tienen su origen en ponencias más breves preparadas para una de las muy pocas sesiones latinoamericanas en el XI Congreso de la Asociación Internacional de Historia Económica, y merced a la iniciativa especial de Tamás Szmrecsányi, Gabriel Tortella y Roberto Cortés Conde, quienes apoyaron la propuesta original. Sus observaciones y sugerencias, al igual que las de Rory Miller y Steven Topik, fueron de importancia sin-

gular. Asimismo, debo aclarar que la idea de editar estos textos en un solo volumen fue acogida con entusiasmo por Marcello Carmagnani, y que la posibilidad de realizarlo se debe a la doctora Alicia Hernández, impulsora de la colección Ensayos y Estudios de América Latina que promueve el Fideicomiso de las Américas. Quiero subrayar la colaboración de Carlos Rodríguez Venegas en la elaboración de gráficas y cuadros del apéndice de este volumen. Quisiera agradecer, por último, la inteligente y cuidadosa revisión y coordinación editorial de Roberto Zavala y la eficaz colaboración del Fondo de Cultura Económica en esta labor académica y editorial.

C. M.

INTRODUCCIÓN

EL ESTUDIO HISTÓRICO de las inversiones extranjeras en cualquier región o periodo es, por definición, un desafío “transnacional”, y aún más en el caso de un espacio geográfico tan amplio como el de América Latina. La compleja dinámica económica generada por múltiples flujos de fondos, bienes y tecnología de los países exportadores de capital a las naciones importadoras de capital hace que éste sea un campo de investigación que puede, y debe, situarse dentro de la historia económica comparativa. En este volumen se incluyen ensayos sobre esta temática escritos por especialistas de tres grandes regiones: América Latina, Norteamérica y Europa; todos ellos demuestran la utilidad de analizar los intercambios en el largo plazo entre estos “macroespacios”, con objeto de obtener una visión a la vez panorámica y profunda de una serie de problemas de la historia económica que siguen siendo de gran actualidad.

Aun cuando la diversidad geográfica es uno de los ejes de la presente colección de trabajos, es menester reconocer que otras preocupaciones son más bien temáticas. De hecho, los problemas que se plantean en esta docena de ensayos y, sobre todo, los nuevos enfoques que aportan son indicativos de algunas de las principales direcciones que siguen actualmente las investigaciones en este campo, y sugieren numerosas y estimulantes posibilidades para estudios posteriores. A estas cuestiones dedicamos estas páginas introductorias, con objeto de proporcionar al lector un marco de referencia general que le permita adentrarse en una serie de debates de la historia económica comparada latinoamericana que cobran vida a partir del estudio de casos históricos por demás diversos.

No obstante, también debemos aclarar que, además de ofrecer elementos para el debate histórico, uno de los aportes igualmente importantes de los ensayos aquí reunidos es indicar algunos grandes huecos que apenas comienzan a llenarse en la bibliografía sobre la evolución histórica de las economías de los diversos países latinoamericanos. De hecho, los 16 autores de este volumen —que constituyen un grupo internacional muy diverso— están familiarizados con los avances metodológicos más

significativos en diferentes latitudes y por ello pueden sugerir nuevos caminos a la historiografía económica latinoamericana para que ésta pueda avanzar y ocupar poco a poco un lugar más destacado dentro de la historiografía internacional.

PROBLEMAS DE CUANTIFICACIÓN

Uno de los problemas y retos clave que enfrenta la historia económica latinoamericana es la reconstrucción de la base estadística sobre la que se pueden construir análisis teóricos que expliquen las principales tendencias observadas. Los trabajos incluidos en el presente volumen contribuyen a esta tarea, pero indican que es necesario lograr una reconstrucción cuantitativa más completa y precisa de los flujos anuales de la inversión extranjera y de sus ciclos en cada uno de los países latinoamericanos. Es claro que a pesar de la existencia de algunos estudios precursores —como los de J. F. Rippy y de Irving Stone sobre inversiones británicas en América Latina, o los de Cleona Lewis y de Barbara Stallings sobre inversiones norteamericanas—, las series anuales siguen siendo discutidas, en particular las que se refieren a los niveles reales de *las inversiones directas* que son, en efecto, el objeto de estudio principal de este volumen.¹ Lo mismo puede afirmarse con mayor razón en lo que respecta a las inversiones extranjeras de otros países que comenzaron a exportar capitales a América Latina hacia finales del siglo XIX, como Francia, Holanda, Alemania, Bélgica o Canadá, pero sobre los cuales no contamos siquiera con estimaciones *anuales* de sus inversiones en el exterior.

Una de las propuestas más provocativas que surge de la lectura de los ensayos aquí reunidos es que existe la posibilidad de reinterpretar la historia económica del periodo en función de una compleja red superpuesta de corrientes de capital que provenían de varias de las naciones industrializadas del Atlántico Norte, las cuales, en su conjunto, impulsaron procesos de transformación y modernización económica fundamentales en diversas regiones del vasto espacio latinoamericano.² No obs-

¹ J.F. Rippy, *British Investments in Latin America, 1822-1949*, Hamden, Conn., Archon Books, 1959; Mathew Simon, "The Pattern of New British Portfolio Foreign Investment, 1865-1914", en A.R. Hall (comp.), *The Export of Capital from Britain, 1870-1914*, Londres, Methuen, 1968, pp. 15-44; Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments*, Washington, The Brookings Institution, 1938; Barbara Stallings, *Banker to the Third World: US Portfolio Investment in Latin America, 1900-1980*, Berkeley, University of California Press, 1987.

² A menudo, flujos simultáneos de capital estaban vinculados a su inversión en un mismo pro-

tante, estos flujos no fueron la única fuente de financiamiento de las actividades productivas locales; al contrario, fueron el complemento de la inversión doméstica, destacándose en ciertos terrenos más que en otros.

En terminos generales, los trabajos incluidos en este volumen tienden a confirmar que los años de 1880-1914 fueron “la edad de oro” de la inversión extranjera en la historia moderna de América Latina. En esa época, tanto el sector público como el privado de la mayoría de los países del subcontinente se beneficiaron de un extraordinario flujo de recursos financieros de Europa (especialmente de Gran Bretaña, Francia, Alemania y Bélgica) y de Norteamérica (los Estados Unidos y Canadá) en forma de préstamos y de inversiones directas.

Christian Suter afirma en su ensayo que dichos flujos siguieron patrones cíclicos y reseña los amplios debates teóricos y empíricos que han centrado su atención en el análisis de las inversiones británicas, las de mayor volumen e importancia antes de la primera Guerra Mundial. Sus planteamientos son aplicables asimismo al estudio de las exportaciones de capitales de otros países. Las diversas cronologías de diferentes corrientes de inversiones extranjeras sugieren, en lo que respecta al ámbito latinoamericano, la coexistencia de ciclos Kuznets y ciclos Kondratiev, superpuestos en las fases de auge y crisis de ciclos exportadores específicos, por ejemplo de azúcar, café, cobre, plata, guano, lana, trigo, etcétera.

La dinámica de estos ciclos no puede atribuirse a una sola causa —como era frecuente en la historiografía tradicional—, sino a una serie interrelacionada de factores *temporales y estructurales* que se derivan de la evolución de las economías de las naciones exportadoras de capital y de los países latinoamericanos. Para completar el cuadro es necesario tener en cuenta la forma en que pueden influir el ascenso o la decadencia de una u otra potencia a escala mundial; los ejemplos más notables los encontramos en el declive de Gran Bretaña (y de Alemania) en la economía internacional después de 1914 y la creciente preponderancia de los Estados Unidos, ambos fenómenos de importancia fundamental en los movimientos de capitales.

Sin embargo, la comprensión cabal del papel y de la repercusión de las inversiones extranjeras obliga a ir más allá de un marco global o agre-

yecto empresarial o empréstito. Como demuestran varios ensayos de este volumen, un número significativo de empresas se fundaron con capital de varios países. Este tema, poco analizado en la historia económica latinoamericana, fue definido por el trabajo precursor de D.C.M. Platt, *Foreign Finance in Continental Europe and the USA, 1815-1870: Quantities, Origins, Functions and Distribution*, Londres, Allen and Unwin, 1984.

gado pues, en efecto, existen muchas inversiones de diferente naturaleza. Si bien es cierto que tradicionalmente se sostenía que la inversión de cartera (“portafolio”) era predominante, la investigación reciente indica que también era sustancial la *inversión directa* en gran número de empresas productivas, comerciales y financieras en toda la región.³ Como sugiere Charles Jones en su ensayo, la distinción señalada ha resultado engañosa para el estudio específico de las inversiones británicas en América Latina, pues una parte considerable del capital de cartera emitido por diversas empresas fue utilizada como si fuera inversión directa. Jones propone, por lo tanto, que estudios futuros intenten establecer más bien el nivel de la inversión directa como porcentaje del *total* de la inversión externa. Sin embargo, se requiere mucho trabajo de investigación en los archivos de varias empresas para descubrir exactamente cómo éstas obtenían y administraban sus capitales.

Por otra parte, los problemas que implica calcular la totalidad de flujos anuales de capitales se complican por la falta relativa de estadísticas macroeconómicas históricas de gran número de países latinoamericanos. El problema es grave, pues sólo midiendo la inversión extranjera como porcentaje de la formación de capital total se puede evaluar su repercusión en las economías receptoras. Si este tipo de evaluación se realiza en los niveles de sectores o empresas, puede a su vez resultar de considerable utilidad para estudios microeconómicos, los que posteriormente pueden situarse más cómodamente dentro del marco de referencia macroeconómico. En este sentido, puede decirse que los historiadores económicos de América Latina trabajan en condiciones comparativamente difíciles puesto que ciertas variables clave, como las estimaciones de las balanzas de pagos u otros elementos fundamentales, no han sido reconstruidas aún para largos periodos, lo cual dificulta el diálogo científico sobre ciertos problemas de la evolución macroeconómica con colegas de Europa o de los Estados Unidos que ya cuentan en su haber con estos conocimientos básicos.⁴

³ Esta tendencia fue señalada en primer término por I. Stone, “British Direct and Portfolio Investment in Latin America before 1914”, *Journal of Economic History*, núm. 37, 1977.

⁴ No obstante, en varios países latinoamericanos existen importantes series cuantitativas que han reconstruido historiadores como Carlos Peláez y Wilson Suzigan para Brasil, Roberto Cortés Conde para Argentina o Marcos Mamalakis para Chile, que señalan la posibilidad de elaborar balanzas de pagos confiables del siglo XIX. Sin embargo, sus bases estadísticas todavía no son suficientemente completas para poder comparárlas con las estimaciones para el mismo siglo publicadas por Albert Imlah para Gran Bretaña o por Douglas North para los Estados Unidos.

ORÍGENES Y DISTRIBUCIÓN: LA GEOGRAFÍA DE LAS INVERSIONES

El análisis de las distintas empresas extranjeras que operaban en América Latina indica la considerable diversidad de sus capitales y, en un buen número de casos, la capacidad de los empresarios-promotores para obtener y combinar fondos de varios mercados financieros con objeto de apoyar el lanzamiento de grandes compañías a lo largo y ancho del subcontinente. Pero los ensayos que aquí se incluyen sugieren que existen varios problemas que no pueden ser resueltos simplemente con el análisis de la emisión de acciones en los mercados de capitales.⁵ Según indican los estudios sectoriales y regionales, la transferencia de recursos financieros y reales que implican las inversiones extranjeras debe ser analizado a partir de archivos de empresas que tienden a demostrar algo paradójico: que las fuentes locales de capital a menudo contribuyeron a impulsar determinadas empresas de "capital extranjero". De hecho, esto confirma la propuesta de D. C. M. Platt de tener más en cuenta los flujos diversos y frecuentemente superpuestos de capitales.⁶

El predominio del capital británico en el total de las inversiones extranjeras en América Latina durante el siglo XIX tiende a ser confirmado por investigaciones recientes, pero deben señalarse algunos matices importantes. Por un lado, si bien es claro que las inversiones y préstamos británicos estaban distribuidos de manera extensiva en los decenios de 1860 y 1870, entre 1880 y 1914 se concentraron en cinco países: Argentina, Brasil, México, Chile y Cuba. (Véase gráfica 3 en nuestro Apéndice Estadístico.)

Respecto a la distribución sectorial, es claro que la inversión británica directa era más variada que la de cualquier otro país exportador de capitales; los ferrocarriles absorbían el mayor porcentaje, pero los servicios públicos, minas, empresas de tierras, bancos, compañías de seguros y compañías mercantiles también atrajeron el interés de los inversionistas ingleses. Esta gran diversidad y volumen de inversiones plantea una serie de interrogantes que todavía tienen perplejos a los historiadores en

⁵ Ello confirma la propuesta de investigadores que han estado trabajando series largas y amplias de exportaciones de capitales británicos, especialmente el trabajo monumental de Lance E. Davis y Robert A. Huttenback, *Mammon and the Pursuit of Empire* (Cambridge, Cambridge University Press, 1986), que fue más allá de los archivos de la Bolsa para analizar la documentación interna de varios cientos de empresas británicas que operaban en numerosos países.

⁶ En varios estudios Platt ha señalado estos flujos diversos y simultáneos, en particular los provenientes de Londres en el siglo XIX. Véase D.C.M. Platt, *Foreign Finance*, pero compárese con la crítica de Charles Feinstein, "British Overseas Investments in 1913", *Economic History Review*, segunda serie, núm. XIII, 1990, pp. 288-295.

lo que se refiere a la sorprendente abundancia de capitales en el mercado financiero de Londres destinados a la inversión internacional durante el siglo XIX y al menos hasta 1914.

No obstante, existían terrenos en los que los banqueros y empresarios británicos —a pesar de sus ventajas, por el manejo del mercado financiero londinense— tuvieron que ceder el lugar a empresas y grupos empresariales de otras naciones. Como señala en su trabajo Frédéric Mauro, fue innegable la contribución del capital francés a numerosos sectores económicos en varios países latinoamericanos. La construcción de complejos ferroviarios y portuarios en Argentina y Brasil absorbió la mayor parte de la inversión francesa, pero no deben ignorarse otros intereses: los inversionistas franceses, por ejemplo, ejercieron una fuerte influencia en la promoción de una serie de bancos de Estado en países como México, Haití y Bolivia, entre otros.⁷ Los grandes bancos de París, por otra parte, dedicaron cuantiosos recursos a la compra-venta de un fuerte volumen de bonos gubernamentales (en particular de Argentina y Brasil) desde fines del siglo XIX hasta 1914, aunque tampoco debe olvidarse la extraordinaria y desastrosa aventura financiera representada por la primera Compañía del Canal de Panamá entre sus inicios en 1880 y el año de 1889, cuando se produjo su estrepitosa quiebra.⁸ En términos generales —como argumenta Mauro—, lo que despertó primordialmente el interés de los inversionistas y empresarios franceses fue una combinación de contratos de obras públicas *cum* negocios financieros, lo cual no era de extrañar, dadas sus ventajas comparativas en estos terrenos (fenómeno que sigue siendo válido en el caso francés de hoy día, a finales del siglo XX).⁹

La dinámica de los flujos de capital germano hacia América Latina estuvo influida por factores tecnológicos de manera más nítida que en los casos francés y británico. Es cierto que inicialmente los grupos financieros alemanes mostraron interés en las finanzas mexicanas y argentinas

⁷ La referencia comprende al Banco Nacional de México, la Banque Nationale d'Haiti y el Banco Nacional de Bolivia, todos los cuales recibieron cuantiosos aportes de capital francés a fines del siglo XIX.

⁸ Sobre el tema véase el estudio clásico de Jean Bouvier, *Le scandale de Panama*, París, 1963, y Hubert Bonin, *Du canal à la finance, 1858-1987*, París, Economica, 1987.

⁹ Sobre esta estrategia pueden verse numerosos ejemplos históricos en Jean Bouvier y René Girault, *L'imperialisme français d'avant 1914*, Mouton/Écoles des Hautes Études en Sciences Sociales, París, 1976. Los éxitos actuales de grandes empresas de Francia en la contratación de obras públicas en América Latina (especialmente en contratos para construcción de metros y trenes, servicios telefónicos y modernización de servicios de aguas) son registrados cotidianamente en la prensa financiera.

(tomando varios empréstitos en el decenio de 1880-1890), pero luego cambiaron su estrategia para canalizar el grueso de las inversiones hacia el sector de la producción y distribución de energía eléctrica en diversos países latinoamericanos.¹⁰ El liderazgo tecnológico de la industria eléctrica germana en el ámbito mundial —en particular de las empresas AEG y Siemens— contribuyó a que se convirtieran en los principales motores de la inversión alemana en países como Argentina y Chile. Pero a pesar de los impresionantes avances alcanzados en el primer decenio del presente siglo, éstos se vieron seriamente afectados por la primera Guerra Mundial —como señala George F.W. Young— y sus consecuencias fueron realmente catastróficas para gran número de empresas alemanas en la región.

Otros países que exportaban capital a América Latina incluían a Bélgica, Holanda, Suecia y Suiza y, en menor grado, Italia y España. Aunque existen pocas publicaciones que analizan en detalle estos flujos “secundarios”, no se les debe ignorar. Como se señala en varios de los trabajos incluidos en este volumen, la participación del capital belga y suizo, por ejemplo, fue fundamental en el desarrollo de las grandes empresas eléctricas y tranviarias de la ciudad de Buenos Aires (la segunda ciudad del hemisferio americano en esa época). Pero la influencia de los capitales de este conjunto de países europeos también fue importante en otros sectores económicos en diversas regiones latinoamericanas: en la banca, el comercio de importaciones, el petróleo, el comercio de granos, etc. De hecho, una de las conclusiones de la investigación reciente es que para comprender el papel de las inversiones extranjeras en América Latina se requiere dedicar mucha más atención a estos flujos menos cuantiosos pero estratégicos.

La preponderancia de las inversiones de los Estados Unidos en América Latina comenzó a sentirse apenas en la década de 1920, fenómeno que ha sido señalado en excelentes trabajos recientes, como los de Barbara Stallings.¹¹ Las nuevas series anuales que presenta esta autora ofrecen material importante para historiadores que desean trabajar sobre las tendencias macroeconómicas. Sin embargo, dichas estadísticas deben ser complementadas por investigaciones adicionales sobre las inversiones

¹⁰ No obstante el predominio de las inversiones en el sector eléctrico, no hay que olvidar los importantes intereses alemanes en los ramos de la banca y el comercio en gran parte de América Latina. Un trabajo precursor fue el libro de Luis Sommi, *Los capitales alemanes en la Argentina*, Buenos Aires, Claridad, 1943.

¹¹ Barbara Stallings, *Banker to the Third World: U.S. Portfolio Investment in Latin America, 1900-1986*, Berkeley, University of California Press, 1986.

directas efectuadas por empresas y empresarios norteamericanos desde fines del siglo XIX.¹²

Debe recordarse, en este contexto, que el grueso de las inversiones de los Estados Unidos antes de 1914 se concentraron en dos países: México y Cuba, aunque posteriormente cobraron mayor auge los flujos de capitales hacia otras naciones latinoamericanas. Dos ensayos en este volumen: los de Mario Cerutti y de Paolo Riguzzi, subrayan los estrechos vínculos económicos que se establecieron entre México y los Estados Unidos antes del estallido de la Revolución Mexicana en 1910. Sin embargo, los fuertes flujos de capital fueron cortados por el estallido de los conflictos revolucionarios, con lo que se frenó el proceso de integración económica entre ambos países durante casi medio siglo, fenómeno que merece la pena estudiar en profundidad.

Uno de los aspectos más curiosos y significativos de la inversión estadounidense en México durante el Porfiriato es que fue impulsada por el recurso simultáneo a mercados financieros de los Estados Unidos y de Europa. Un ejemplo notable fue el financiamiento de las mayores empresas ferroviarias mexicanas de la época (los ferrocarriles Central y Nacional, ambos iniciados en el decenio de 1880) que dependieron inicialmente de capitales obtenidos en las bolsas de Boston y Nueva York pero que posteriormente pudieron reunir cuantiosas sumas en la Bolsa de Londres. La gerencia de estas grandes corporaciones (las mayores de México en la época) era norteamericana, pero la procedencia de los capitales era variada.¹³

A partir del análisis de la evolución histórica de los grandes grupos canadienses —tranviarios y eléctricos— que emprendieron obras importantes en México y en Brasil desde comienzos del siglo se descubren tendencias similares, según puede observarse en el ensayo de Christopher Armstrong y Vivien H. Nelles. En ambos países los empresarios canadienses reunieron una buena parte del capital de inversión no sólo en Canadá sino también en los Estados Unidos y en Europa. El papel de estos empresarios canadienses —virtualmente ignorado en la historiografía tradicional sobre la historia económica latinoamericana— es de es-

¹² Un buen punto de partida es el trabajo poco citado de Thomas K. O'Horo, "American Foreign Investments and Foreign Policy: The Railroad Experience, 1865-1898", tesis doctoral de 1976 de Rutgers University, que se centra en el caso de México pero efectúa amplias comparaciones internacionales.

¹³ Aparte de las inversiones de capital privado, debe tenerse en cuenta que desde el decenio de 1880 el gobierno mexicano también aportó cuantiosas sumas a ambas empresas, primero en forma de subsidios a la construcción y luego de 1904 a través de la creación del *holding* de Ferrocarriles Mexicanos.

pecial interés como ejemplo de la complejidad de las operaciones tecnológico-financieras que impulsaron capitalistas de algunos países que no alcanzaban a incluirse en la categoría de “grandes potencias”.

LA ANATOMÍA DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN AMÉRICA LATINA

Una segunda problemática general que se observa con claridad a partir de los ensayos de este volumen es la utilidad de desarrollar una *tipología histórica de las empresas extranjeras* que operaban en América Latina. De hecho, uno de los resultados más estimulantes de la investigación reciente es que sugiere que la taxonomía de las grandes empresas que operaban en América Latina desde fines de siglo puede ofrecer elementos importantes para el debate abierto por Chandler sobre la evolución histórica de la estructura y estrategia de las corporaciones modernas y para el debate sobre los orígenes de las modernas “multinacionales”.¹⁴

En este sentido, puede observarse que uno de los nuevos campos de investigación que ha comenzado a desarrollarse en los últimos 20 años ha sido la “historia de empresas” (o, para usar la terminología inglesa, *business history*) de los países de América Latina, la cual incluye no sólo el análisis de compañías sino asimismo la historia de los empresarios que las promovieron. La historia de las mayores compañías que operaban en Argentina, Brasil, México, Chile y otras naciones ha avanzado a un paso relativamente rápido en el último decenio, en particular, y ha modificado nuestra concepción de la evolución histórica de distintos sectores económicos a la vez que ha modificado los conceptos tradicionales que se tenían acerca de las grandes empresas internacionales que dominaban dichos sectores.

En efecto, mientras que los términos empresa “multinacional” o “transnacional” se popularizaron en los decenios de 1960 y 1970, es claro que hoy en día dichas expresiones no resultan suficientemente precisas para el historiador económico interesado en estudiar las complejas y diversas estructuras de empresas que se desarrollaron desde el siglo XIX en diferentes ámbitos económicos, sociales y políticos. En fechas más re-

¹⁴ Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1977; A. Teichova, M. Lévy Leboyer y H. Nussbaum (comps.), *Multinational Enterprise in Historical Perspective*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press, 1989; Peter Hertner and Geoffrey Jones (comps.), *Multinationals: Theory and History*, Londres, Aldershot/Gower, 1986; Mira Wilkins, “The History of European Multinationals: A New Look”, *Journal of European Economic History*, vol. 15, núm. 3, 1986, pp. 483-510.

cientes se han “inventado” otras categorías para describir algunas de estas corporaciones internacionales, como es el caso del concepto formulado por Mira Wilkins de *free-standing companies* para referirse a las empresas “tipo” de capital británico que operaban fuera del Reino Unido, fuese en América, África o Asia. Por otra parte, son de utilidad otras expresiones como *holding companies*, “grupos financieros”, “grupos empresariales”, “empresas mixtas”, etc. En efecto, algunas de estas empresas evolucionaron hacia la forma de modernas multinacionales, mientras que otras no lo hicieron.

Si definimos una empresa multinacional como “una compañía internacional con múltiples unidades” que “internaliza” actividades productivas y comerciales en el extranjero dentro de su estructura global, es posible identificar una serie de empresas multinacionales que ya operaban en América Latina desde fines del siglo XIX. Entre las primeras se contaban los bancos británicos y alemanes, aunque debe indicarse que la estructura de operaciones de los bancos británicos en la región era más libre que la de los bancos alemanes, que eran filiales de alguno de los grandes bancos “D”, en particular del Deutsche y Dresner Banks.¹⁵

Otros ejemplos de la temprana aparición de “multinacionales” en América Latina incluían a las grandes empresas de seguros de los Estados Unidos y de Europa que establecieron filiales a partir del decenio de 1880, las principales corporaciones eléctricas alemanas y norteamericanas que efectuaron fuertes inversiones en diversos países desde principios de siglo, una serie de empresas mineras (entre las mayores de ellas se contaban la Anaconda, la Kennecott y la American Smelting and Refining), algunas empresas agroindustriales (como las empresas de carnes Swift y Armour de los Estados Unidos) y los gigantes petroleros, Standard Oil y Shell, sobre todo desde la década de 1920 en adelante.¹⁶

Sin embargo, los trabajos del presente volumen indican la existencia de otros tipos (o “especies”) de corporaciones que eran característicos de fines del siglo XIX y principios del XX. Por ejemplo, las mayores empresas ferroviarias británicas que operaban en América Latina no eran multinacionales, a pesar de su tamaño; de hecho, las gigantescas

¹⁵ Geoffrey Jones señala la singularidad de los bancos británicos: “The corporate structures of nineteenth-century British multinational banks were distinctive. They were free-standing entities which did no domestic banking business in the United Kingdom...” Véase su excelente estudio reciente, *British Multinational Banking, 1830-1930*, Oxford, Clarendon Press, 1993, p. 373.

¹⁶ La mejor fuente para el estudio de las multinacionales norteamericanas hasta 1914 sigue siendo *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1970.

empresas del Buenos Aires Great Southern Railway Company o el Pacific-Buenos Aires Railway se contaban entre las 10 mayores empresas que cotizaban en la Bolsa de Londres en 1914.¹⁷ La mencionada expresión de Mira Wilkins de *free-standing company* tiene considerable utilidad para describir las corporaciones británicas que actuaban fundamentalmente en el exterior, pero tampoco resulta un concepto inclusivo que comprenda todas las formas de estrategia y de organización de dichas empresas.¹⁸

Otro tipo de compañías que era frecuente encontrar en diversos países latinoamericanos eran las “empresas mixtas” en las que el gobierno participaba financieramente junto con capitalistas extranjeros en el lanzamiento y la administración de grandes empresas. Pueden citarse numerosos ejemplos, como es el caso del Ferrocarril Tehuantepec en México (entre 1890 y 1910), el Ferrocarril Central Argentino (entre 1865 y 1882), etc., aunque no se analizan en este libro. Sin duda ofrecen un campo potencialmente rico para la investigación y para los estudios comparativos.

Por otra parte, como lo demuestran los ensayos de Charles Jones y Frédéric Mauro, los historiadores están dedicando cada vez más atención a las empresas decimonónicas que estaban construidas a partir de *grupos* de empresas estrechamente vinculadas que se especializaban en diversos sectores pero que mantenían una red de relaciones financieras, comerciales y tecnológicas. Especialmente representativas eran las grandes empresas de ingeniería y contratistas de obras públicas que se dedicaron a la construcción de infraestructura; estas compañías realizaban una gran cantidad de obras, utilizando subcontratos para diversificar sus actividades en diversos ramos en la medida en que se presentaban las oportunidades apropiadas. En este aspecto las empresas de ingeniería británicas y francesas estaban a la vanguardia, como era el caso del grupo inglés de Weetman Pearson en México o los grupos franceses de Hersent-Schneider en Argentina y la Société de Construction des Bati-gnolles en Brasil. Pero también debe señalarse la existencia de otros “grupos de inversión” en América Latina que eran muy dinámicos, entre los

¹⁷ Para mayor información véase Carlos Marichal, “British and French Investments in Argentina, 1880-1940”, tesis doctoral, Harvard University, 1977.

¹⁸ “Normally set up in Europe (very typically in England) to do business abroad, these free-standing firms had a board of directors and a secretary but no operations in the home country. They were direct investments in that the firm extended over borders and there was the intention of control.” Mira Wilkins, “European Multinationals in the United States, 1875-1914”, en A. Teichova *et al.*, *Multinational Enterprise...*, p. 56

cuales se contaban los grupos de Morrison, Drabble y Kelinwort, estudiados por Charles Jones.¹⁹

Sustancialmente distinta era esa “especie financiera” conocida como *holding company*, que comenzó a proliferar a partir de principios de siglo, importante sobre todo en el sector eléctrico en gran número de países. Dichas empresas establecían complejas organizaciones financieras que unían un conjunto diverso de compañías dedicadas a la producción y distribución de electricidad en las principales metrópolis del subcontinente. La naturaleza de los *holdings* eléctricos canadienses, alemanes y belgas es analizada en los ensayos de Armstrong y Nelles, García Heras y Young.

En resumidas cuentas, parecería insuficiente que los historiadores utilicen sólo el modelo “chandleriano” de la evolución de las grandes corporaciones para analizar todas las formas de grandes compañías y grupos empresariales y financieros que ya operaban en las economías latinoamericanas desde mucho antes de 1930. Es necesario, por tanto, ahondar en la discusión de tipologías cada vez más matizadas de las estructuras de las empresas extranjeras, así como de las empresas locales o autóctonas.

EL ENTORNO ECONÓMICO, SOCIAL Y POLÍTICO DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS

Si bien el análisis de la anatomía estructural de las grandes compañías puede decir mucho acerca de la historia interna de las empresas y de los principales ramos económicos, no explica necesariamente su repercusión en el entorno económico y social en el cual operaban ni la naturaleza de las políticas que regían la relación entre gobierno y empresa. Esta tarea requiere un esfuerzo complementario que, en el caso latinoamericano, ha llevado cada vez más a adoptar perspectivas regionales de análisis, combinando el estudio de lo urbano con lo rural en formas que no eran habituales en la historiografía anterior. Como puede observarse en los ensayos aquí reunidos, actualmente no se considera correcto estudiar los sectores agroexportadores y mineroexportadores aisla-

¹⁹ También existían otros tipos de asociaciones financiero-industriales, como se observa en el ensayo de George F. W. Young que analiza los intereses alemanes en la región. En este caso, se puede señalar el peso de “grupos financieros” (asociaciones de grandes bancos y grandes corporaciones industriales) que encabezaron flujos importantes de capitales antes de la primera Guerra Mundial, un hecho subrayado por economistas como Riesser y Hilferding al analizar las exportaciones de capitales alemanes.

dos del resto de la economía, lo cual ha llevado a la virtual *caducidad del concepto de la economía de enclave* como forma de entender las transformaciones económicas y sociales que fueron impulsadas no sólo por el auge y la crisis de ciclos de exportación sino asimismo por la evolución local de las economías regionales, hecho particularmente remarcado en el ensayo de Mario Cerutti.

En este sentido, es menester observar que la investigación reciente sobre la evolución de las compañías ferroviarias (que eran las mayores empresas en toda América Latina en ese periodo) cada vez presta más atención a su contribución a la expansión de la producción y de los mercados *internos*. Esta tendencia cuestiona el enfoque tradicional, que veía la repercusión de la inversión extranjera en sistemas de transporte en los países latinoamericanos esencialmente en función del impulso a los sectores de exportación. En otras palabras, el enfoque tradicional se ha matizado a partir de un análisis más elaborado y contextualizado que subraya los “encadenamientos” económicos hacia adelante y hacia atrás —para usar la terminología de Albert Hirschman— de estas grandes compañías ferroviarias.

De manera similar, la investigación contemporánea tiende a indicar la urgencia de dedicar más tiempo y energía intelectual al análisis de las ciudades latinoamericanas como motores del desarrollo capitalista, incluyendo una amplia gama de nuevas industrias, de empresas de servicios (financieras y comerciales) y de compañías de servicios públicos (tranviarias, eléctricas, de gas, de teléfonos, portuarias, etc.). De nuevo, se plantea así una revisión y modificación de la historiografía tradicional que enfocaba las baterías de su análisis al diagnóstico de los sectores más vinculados a la exportación: plantaciones y minas, ferrocarriles, comercio y financiamiento del comercio. Que fuese así se explica por la hegemonía, hasta el decenio de 1970, de ciertos paradigmas intelectuales acerca de “las etapas” de la evolución económica de América Latina, los cuales insistían en el predominio absoluto del modelo exportador hasta el crac mundial de 1929. Por cuanto estos paradigmas están sometidos desde hace tiempo a una severa y crítica revisión, no resulta sorprendente que los investigadores hayan ampliado sus perspectivas y la agenda de temas para estudio. Así, por ejemplo, mientras que el análisis de los ferrocarriles recibe todavía considerable atención, se está dedicando un notable esfuerzo a la reconstrucción histórica del funcionamiento de los sistemas de transporte urbano de tipo moderno, en particular de las empresas tranviarias en las metrópolis de más rápido crecimiento en ese

periodo: Buenos Aires, Río de Janeiro, Santiago de Chile, La Habana y la ciudad de México. Simultáneamente, los investigadores se han dedicado al estudio de otros sectores, algunos de ellos vinculados a la segunda revolución industrial, por ejemplo, la electricidad, el petróleo y las comunicaciones modernas.

Se han logrado avances importantes en lo que respecta a los orígenes de las empresas manufactureras modernas, los cuales han modificado la visión anterior sobre la industrialización en América Latina y su periodización. Hoy resulta claro que el primer “despegue” de este proceso se dio en el decenio de 1890 con la constitución de ya muy grandes empresas industriales en varios países del subcontinente. Pero no sólo es relevante la fecha tan temprana de esta industrialización, sino además la complejidad de las compañías que fueron estableciéndose, tanto desde un punto de vista organizacional-administrativo como financiero. Algunas de estas empresas eran de capital local, otras estaban directamente controladas por capital extranjero, mientras que otras combinaban fuentes de financiamiento de diversa procedencia, internas y externas. Un caso nada excepcional en esos años lo encontramos en aquellas empresas locales —con algunos inversionistas extranjeros— que decidían recurrir a los mercados financieros europeos para aumentar sus recursos, vendiendo bonos o acciones. En cambio, tampoco era raro que una empresa que era totalmente de propiedad extranjera recurriera a bancos locales para solicitar créditos a corto o mediano plazo, al tiempo que algunas empresas controladas enteramente por inversionistas locales solicitaran préstamos de bancos extranjeros que tuviesen sucursales en la plaza. Todos estos hechos son subrayados en el ensayo de Tamás Szmrecsányi y Flávio Saes sobre Brasil.

Finalmente, cabe hacer notar que otros aspectos vinculados con las inversiones extranjeras se tratan sólo de manera parcial o tangencial en este volumen, lo que no debe sorprender, dada la complejidad y diversidad del objeto de estudio. Por ejemplo, el ensayo de Jonathan Brown sobre las relaciones entre las empresas petroleras y los trabajadores indica la necesidad de que los historiadores económicos tiendan puentes más anchos y firmes con los historiadores sociales. Y otro tanto puede afirmarse respecto a la necesidad de renovar el debate acerca de las repercusiones políticas de la inversión extranjera o, a la inversa, el “efecto recíproco” de la política local en la evolución de las compañías extranjeras, según recuerdan Armstrong y Nelles.

Estas diferentes relaciones recuerdan el carácter multifacético de las

transacciones y negocios contemporáneos en la mayoría de los países de la región e indican la pertinencia de realizar estudios históricos de la evolución económica de empresas y empresarios en esta época inicial y decisiva de la modernización económica de América Latina desde mediados del siglo XIX hasta el comienzo de la gran depresión de los años treinta. Ahora resulta evidente que las empresas extranjeras contribuyeron de manera sustancial a esta “modernización” y en formas mucho más variadas de lo que se suponía. Sin embargo, como lo sugieren todos los ensayos aquí reunidos, cada vez resulta más claro que la complejidad de los procesos económicos y sociales desatados no pueden entenderse simplemente a la luz de la distinción entre capital nacional y extranjero. De igual o mayor importancia para el historiador económico son las relaciones entre ciclos largos y cortos de la economía, la estructura y estrategia de las corporaciones modernas, los eslabonamientos hacia adelante o hacia atrás forjados por la acción de las nuevas empresas, las políticas laborales de las mismas y las diversas tácticas financieras que adoptaron para establecerse y crecer en un ambiente político y económico en constante proceso de cambio. Por último, cabría indicar un tema fundamental y novedoso que surge de la lectura de los ensayos reunidos en este volumen. Nos referimos al hecho de que futuras investigaciones deberán prestar atención no sólo a las fases de inversión de capital extranjero, sino también a las de “desinversión”, es decir, cuando se retiraron los capitales de los países latinoamericanos.

CARLOS MARICHAL

I. LAS FLUCTUACIONES CÍCLICAS EN LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN 1850-1930: EL DEBATE HISTÓRICO Y EL CASO LATINOAMERICANO*

CHRISTIAN SUTER

LOS CICLOS LARGOS denominados *long swings* en la inversión extranjera han sido analizados en forma predominante desde la perspectiva de los países exportadores de capitales. Desde los estudios precursores de Cairncross (1953) y Thomas (1954), se ha producido una extensa bibliografía dedicada al fenómeno de las inversiones británicas en la metrópoli y en ultramar y su inversa relación en los decenios anteriores a la primera Guerra Mundial. En cambio, los estudios dedicados a las inversiones en el extranjero por parte de otros destacados exportadores de capitales, como Francia, Alemania o los Estados Unidos, no utilizan una perspectiva de los *long swings*. Lo mismo puede afirmarse, por desgracia, respecto a la mayor parte de la investigación realizada sobre países importadores de capitales (p. ej. Rippy, 1959; Stone, 1962; Naciones Unidas, 1964; Bernstein, 1966; Bazant, 1968). Así, respecto a América Latina, los ciclos largos en inversiones extranjeras sólo han sido examinados con mayor detalle en el caso de Argentina (cf. Ford, 1971; Stone, 1972).

Así pues, un primer problema abordado por este trabajo se refiere a la prueba empírica de ciclos largos en las inversiones extranjeras en América Latina. Por consiguiente, la primera sección examina los *long swings* apoyándose en materiales estadísticos compilados por diversos estudiosos en los pasados decenios. El debate teórico e histórico que se ocupa de explicar los ciclos largos es presentado en la segunda sección. Por último, la tercera sección trata de cuestiones concretas de investigación y zonas de problemas de la bibliografía empírica y teórica y examina las consecuencias de los ciclos económicos largos para el cambio político.

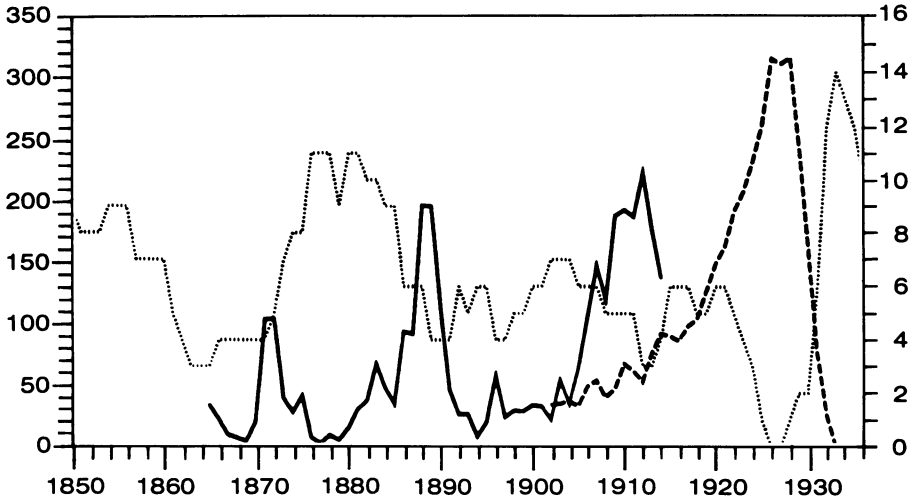
* El trabajo de investigación para este estudio fue auspiciado en parte por la Fundación Nacional Suiza.

EL CASO LATINOAMERICANO: PRUEBAS EMPÍRICAS DE LOS CICLOS LARGOS

Un punto de partida útil para examinar los ciclos largos en la inversión extranjera en América Latina lo proporciona la bibliografía sobre la inversión británica en ultramar. Por desgracia, el método de calcular la inversión extranjera partiendo del saldo en las cuentas de la balanza de pagos, considerado más adecuado para estudiar las fluctuaciones cíclicas a largo plazo, no permite un desglose geográfico de los flujos de capital. Por lo tanto, hay que recurrir al método de calcular nuevas emisiones de capital extranjero, lo cual, sin embargo, tiende a sobreestimar los movimientos del capital internacional (*cf.* Lévy-Leboyer, 1977; Platt, 1980, 1986). Un voluminoso material estadístico sobre nuevas emisiones de capital extranjero se encuentra en el clásico estudio de Simon (1967) (véase también Stone, 1972). Su análisis muestra que el patrón de *long swings* en las inversiones británicas en el extranjero durante el periodo anterior a la primera Guerra Mundial se limita en gran medida a Norteamérica y a Sudamérica. Los datos de Simon que aparecen en la gráfica I.1 indican con claridad tres *long swings* en las inversiones británicas en el extranjero con picos a principios de la década de 1870, a fines de la de 1880 y a principios de la de 1910, y mínimos a fines de las décadas de 1860 y 1870 y a mediados de la de 1890.

Nuevas pruebas empíricas relativas a las fluctuaciones cíclicas las proporcionan recientes investigaciones sobre las importaciones de capitales de los Estados Unidos (Stallings, 1987) a América Latina y sobre las crisis financieras de América Latina y del Tercer Mundo (Marichal, 1989; Suter, 1990). En la gráfica I.1 se presentan estimaciones de exportación de capitales de los Estados Unidos a América Latina y su relación con las crisis financieras de prestatarios soberanos, además de la serie de Simon citada más arriba. El patrón de las exportaciones netas de capitales de los Estados Unidos a América Latina en los primeros tres decenios del siglo xx muestra un *long swing* completo con un pico en 1926-1928, seguido de un pronunciado decremento. Las postrimerías de la década de 1930 y los principios de la de 1940 se caracterizaron por un flujo neto de salida de capitales de América Latina hacia los Estados Unidos. La serie de crisis financieras muestra una elevada propensión al incumplimiento antes de mediados de la década de 1850, entre mediados de las de 1870 y 1880 y durante la de 1930. Además, hay un ligero racimo de incumplimientos a principios de las décadas de 1890 y 1900 y entre 1915 y 1921.

GRÁFICA I.1. *La inversión extranjera y las crisis financieras en América Latina, 1850-1936*



———— Nuevas inversiones británicas de cartera en Sudamérica, 1865-1914, en millones de dólares (escala de la izquierda).

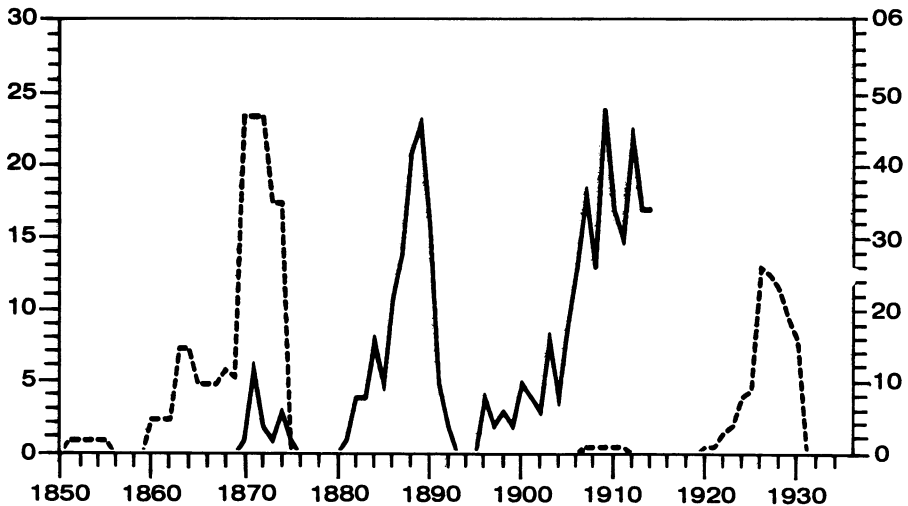
----- Exportaciones netas de capitales de los Estados Unidos a América Latina, 1902-1933, en millones de dólares, promedios deslizantes de cinco años (escala de la izquierda).

..... Número de prestatarios soberanos latinoamericanos incumplidos, 1850-1836 (línea continua, escala de la derecha).

NOTAS Y FUENTES: Las cifras de nuevas inversiones británicas de cartera en Sudamérica se tomaron de Simon (1968). Los datos están convertidos a dólares estadounidenses (4.867 dólares por libra esterlina). Las exportaciones netas de capitales de los Estados Unidos se conocen de 1902 en adelante y están tomadas de Stallings (1987); las cifras abarcan inversiones de cartera y directas. Los datos sobre el número y la duración de prestatarios soberanos incumplidos se basan en el material presentado por Marichal (1989) y Suter (1990). Las cifras se refieren a incumplimiento en el pago de intereses y/o amortizaciones de bonos de gobiernos extranjeros. Sólo se han incluido casos con incapacidad de servicio de la deuda igual o superior a seis meses.

Los datos estadísticos a que antes nos referimos se han agregado en el ámbito regional. Las fluctuaciones en inversiones extranjeras son también pertinentes en el ámbito nacional de cada uno de los países importadores de capitales. Esto se muestra en la gráfica I.2 para los casos de Argentina y Perú. De 1860 a 1914 la economía argentina se caracterizó por tres ciclos de importaciones masivas de capitales que se mueven paralelamente al patrón de las inversiones británicas totales en el extranjero en América Latina (es decir, fases de auge a principios de la década de 1870, a fines de la de 1880 y en los años anteriores a la pri-

GRÁFICA I.2. *Inversiones extranjeras en Argentina (1865-1914) y en Perú (1850-1930)*



----- Valor nominal de bonos gubernamentales extranjeros en Perú, en millones de dólares, promedios deslizantes de cinco años (escala de la derecha).

———— Nuevas inversiones británicas de cartera en Argentina, en millones de libras esterlinas (escala de la izquierda).

NOTAS Y FUENTES: Las cifras de nuevas inversiones británicas de cartera en Argentina se tomaron de Stone (1972). Los datos de los bonos extranjeros en Perú se refieren sólo a bonos del gobierno y fueron tomados de Suter (1990, pp. 145-148).

mera Guerra Mundial). Durante la primera Guerra Mundial Argentina se volvió exportadora de capitales netos, pero a partir del inicio de la década de 1920 surgió un nuevo ciclo de inversiones extranjeras (en su mayor parte de los Estados Unidos). Las importaciones de capitales todavía fueron modestas en la primera mitad de los años veinte (10 millones de libras en 1920-1924), pero aumentaron sustancialmente hacia el fin del decenio (82 millones de libras en 1925-1929; *cf.* BCRA, 1952).

Perú experimentó dos auges de inversión extranjera: el primero ocurrió a principios de la década de 1870, el segundo durante la de 1920. En las primeras dos décadas del siglo xx, que se caracterizaron por la escasez de empréstitos oficiales, tuvieron lugar considerables inversiones directas del extranjero —principalmente de compañías estadounidenses— (p. ej. Cerro de Pasco Corporation, International Petroleum Corporation: *cf.* Thorp y Bertram, 1978; Stallings, 1987). En el caso peruano ambos ciclos de inversiones extranjeras fueron seguidos por prolongados periodos de crisis financiera (incumplimientos en 1876-1899 y en 1931-1951), mientras Argentina se vio enfrentada a una franca crisis (aunque liquidada con presteza) sólo a principios de la década de 1890 (*cf.* Marichal, 1989). En el ámbito nacional, pues, los ciclos de inversiones extranjeras muestran patrones específicos, si bien también hay semejanzas (p.ej. fases de auge durante las décadas de 1870 y 1920).

Para el análisis que sigue son de especial importancia tres observaciones derivadas de este breve esbozo del testimonio empírico:

1) Al parecer existen diversos tipos de ciclos. Por un lado hay ciclos de importación de capitales, caracterizados principalmente por *long swings* de 15 a 20 años de duración, y, por otro lado, ciclos de crisis financieras repetitivas de cronología menos regular (con crisis mayores a fines de la década de 1870 y en la de 1930).

2) Los *long swings* en las importaciones de capitales guardan una relación inversa con el patrón cíclico de crisis financieras repetitivas: la extendida incapacidad para mantener el servicio de la deuda en los prestatarios soberanos latinoamericanos suele aparecer cuando se ha desplomado la inversión extranjera (a fines de la década de 1870, en la de 1930 y, si bien en forma menos pronunciada, en la de 1890 y durante la primera Guerra Mundial). Recíprocamente, la propensión al incumplimiento en los países prestatarios es más baja en las fases de elevada importación de capitales (inicio de la década de 1870, fines de la de 1880, principios de la de 1910 y, en forma más claramente pronunciada, a fines de la de 1920).

3) Los datos empíricos sugieren que las fluctuaciones cíclicas en la inversión extranjera son pertinentes lo mismo en el ámbito regional que en el nacional. Sin embargo, sigue abierto el debate sobre el alcance exacto de esas fluctuaciones (respecto a tiempo, espacio, tipos y sector de inversión).

EL DEBATE TEÓRICO: EXPLICACIONES DE LOS CICLOS LARGOS

La investigación de los mecanismos causales de los *long swings* pretende explicar las fluctuaciones cíclicas en la inversión extranjera en relación con otros movimientos cíclicos. Cabe dividir estos enfoques teóricos en cuatro corrientes principales: el primer grupo estudia las fluctuaciones en los movimientos internacionales de capital en el marco de los ciclos de Kuznets o *long swings*; el segundo grupo vincula los ciclos de inversión extranjera a los ciclos de Kondratieff u ondas largas; una tercera corriente se refiere a ciclos de liderazgo mundial centrados en patrones de regulación de crisis y de la relación entre acreedores y deudores, y un cuarto grupo de estudios recalca el carácter irregular de los patrones cíclicos en la inversión extranjera y se mantiene bastante impreciso respecto al tipo de otros movimientos cíclicos pertinentes. Cada uno de esos grupos será objeto de breve estudio.

Los ciclos de inversión extranjera y los ciclos Kuznets

Los estudios que tratan del patrón cíclico de las exportaciones de capitales británicos antes de la primera Guerra Mundial se han referido en general a *long swings* del tipo Kuznets con duración de 15-25 años.¹ Este conjunto de obras ha versado sobre todo acerca de la relación entre los ciclos de la inversión extranjera, por un lado, y el comercio exterior, los movimientos de población, las actividades de construcción y la inversión interna, por el otro. Se ha producido, sin embargo, un considerable debate sobre el carácter concreto de la acción recíproca entre esas fuerzas (cf. Cairncross, 1953; Thomas, 1954, 1968, 1972; Williamson, 1964; Bloomfield, 1968; Hall, 1963, 1968; Ford, 1971; Richardson,

¹ Este tipo de ciclos largos, a los que se suele hacer referencia con el nombre de *long swings*, fue descrito por primera vez por Kuznets (1930) y Burns (1934). Véase también Easterlin (1968) y, para un análisis más reciente, Solomou (1987), Fenoaltea (1988) y Gerster (1988).

1972; Edelstein, 1982; Stallings, 1987). Cabe distinguir cuatro enfoques que recalcan diversos mecanismos causales:

1) Fluctuaciones en las tasas de utilidad. Un primer enfoque juzga que los ciclos de inversión extranjera están determinados por diferencias en las tasas de utilidad entre los países exportadores de capital y los importadores del mismo. Esta discusión se ha centrado en averiguar si las fluctuaciones en las exportaciones de capitales británicos deben atribuirse a factores de empuje o de atracción. Las teorías de empuje destacan la disminución en las tasas de utilidad en los países exportadores de capitales (es decir, Gran Bretaña) debido al agotamiento de oportunidades de inversión interna o a un exceso de ahorro (en virtud de cambios en la distribución de los ingresos). Las teorías de atracción, en cambio, recalcan la perspectiva de una provechosa inversión en países importadores de capitales (p.ej. Hall, 1963; Williamson, 1964; Ford, 1971). En su amplio análisis de la inversión británica en el extranjero, Edelstein (1982) muestra que la gran importancia de los factores de empuje y de atracción varía en distintos periodos de tiempo. Más aún, entre distintos países importadores de capitales también hay considerables diferencias.

2) Fluctuaciones en los términos de comercio. Cairncross (1953), primero en mencionar la relación inversa entre el patrón de la inversión británica en el país y la realizada en el extranjero, sostiene que las fluctuaciones en la inversión en el extranjero pueden explicarse por el movimiento en los términos netos de trueque de comercio (la razón de los precios de exportación y los de importación). Como se supone que el país importador de capitales es exportador de materias primas agrícolas y mineras y el país exportador de capitales es productor de bienes industriales y de capital, las fluctuaciones en los términos de comercio son reflejo básico de las diferencias en rentabilidad de los sectores agrícola e industrial. Así, los altos precios de materias primas agrícolas y mineras provocan un auge de la inversión extranjera. La consiguiente expansión de la producción de materias primas en países importadores de capitales, resultado del auge de la inversión extranjera, acaba por llevar a una reducción de la rentabilidad en ese sector, con lo que el flujo de nuevas inversiones queda desalentado. Parecido razonamiento teórico es sugerido por Hall (1963). Refiriéndose a las experiencias de Australia en el siglo XIX, Hall sostiene que en el curso de un auge de inversiones la disminución en la rentabilidad del sector exportador de un país importador de capitales genera un desplazamiento

de las actividades de inversión hacia la producción de bienes nacionales (básicamente la construcción). Ese desplazamiento puede crear serios problemas de balanza de pagos —en especial en el contexto de movimientos desfavorables de los términos de comercio— que pueden desembocar en el brote de una crisis financiera.

3) Migración internacional. En su teoría sobre la economía del Atlántico, Thomas (1954, 1968) destaca el papel de la migración internacional. Según este modelo, el patrón de ciclos Kuznets inversamente relacionados se inicia con una gran emigración de población de un país exportador de capitales, altamente industrializado y sobrepoblado, hacia un país importador de capitales menos desarrollado y subpoblado, con abundantes tierras y recursos naturales. Esto lleva a una creciente inversión en los sectores de construcción e infraestructura del país de inmigración, al paso que en países con emigración neta se reduce la demanda de construcción. El auge de la edificación en los países importadores de capitales atrae más mano de obra y capitales del extranjero y provoca un auge de exportaciones en los países europeos acreedores. Cuando el auge de la construcción llega a su cima, las utilidades disminuyen y los inversionistas europeos vuelven la vista hacia inversiones nacionales más provechosas y seguras. Las consecuencias son una depresión en los países importadores de capitales y un descenso en la inmigración que reciben, y esas naciones experimentan entonces un desplazamiento de la construcción en el país hacia un aumento de actividad en el sector exportador, fomentado en el periodo precedente por la gran inversión en infraestructura. En una reconsideración de su enfoque, Thomas (1972) toma en cuenta las fuerzas monetarias para explicar el cambio de expansión a contracción en el curso de un *long swing*: la inestabilidad monetaria en países exportadores de capitales producida por sucesos desfavorables en la balanza comercial lleva al alza en las tasas de interés y a una creciente rentabilidad de la inversión interna.

Esta teoría de la economía del Atlántico ha sido criticada por Habakkuk (1968), quien sostiene que los ciclos británicos de edificación están determinados en primer lugar por factores internos, opinión confirmada por testimonios empíricos presentados por Edelstein (1982, p. 231). Por lo demás, al referirse a la experiencia italiana, Fenoaltea (1988) pone en duda el vínculo causal entre la migración internacional y la construcción, sugerido por Thomas. Fenoaltea encuentra que la oferta de capitales para inversión extranjera, y no los movimientos migratorios, es lo que ocasiona vaivenes de construcción en la economía italiana, y con-

cluye que cabe considerar a la construcción sensible a las finanzas y no sensible a la población.

4) El comportamiento de los inversionistas y los largos retrasos en la gestación. En un estudio sobre *long swings* en la inversión extranjera británica en Argentina, Ford (1971) explica su curso con la noción de un "ciclo de desarrollo" basado principalmente en dos fuerzas: primera, el "espíritu animal" de los inversionistas (exceso de entusiasmo y/o revulsión) y, segunda, los largos lapsos entre la decisión de invertir y la realización de las utilidades previstas en el caso de grandes proyectos de infraestructura. El ciclo de desarrollo se inicia con un alza en la importación de capitales que lleva a un auge de inversiones asociado a un excesivo otorgamiento de préstamos del extranjero y al consiguiente amontonamiento de proyectos de inversión indirecta en países importadores de capital. Debido al largo periodo de gestación de grandes proyectos de infraestructura, la rentabilidad de este tipo de inversión se mantiene baja en un principio. Cuando los inversionistas extranjeros se dan cuenta del excesivo optimismo de su valoración, dejan de prestar, provocando así la incapacidad para el servicio de la deuda por parte de los países deudores. Durante el incumplimiento se completan poco a poco los proyectos de inversión, y esto da por resultado un aumento en el rendimiento de la producción y un alza de exportaciones que permite reanudar los pagos del servicio de la deuda. Esta expansión económica lleva a una reanimación de la inversión extranjera, a la cual, sin embargo, se le atribuye un carácter menos especulativo, puesto que ha mejorado la capacidad para hacer frente al servicio de la deuda.

Los ciclos de inversión extranjera y las ondas de Kondratieff

Los estudios de Pfister y Suter (1987), Kowalewski (1989) y Stewart (1993) se refieren a ondas de Kondratieff que duran de 45 a 60 años para explicar los ciclos de deuda del Tercer Mundo. Como esos estudios se centran en la deuda pública, están limitados a un tipo concreto de inversión extranjera (es decir, bonos del gobierno, deuda pública externa). En comparación con el primer grupo de estudios, el marco de tiempo y espacio es considerablemente más amplio. Así, el primer auge de préstamos a gobiernos extranjeros, seguido de una prolongada suspensión de pagos, se sitúa en la primera mitad del siglo XIX (compárese además Marichal, 1989). En cambio, el ciclo más reciente de endeu-

damiento de los países latinoamericanos concluyó en los años ochenta al firmarse complejos convenios multilaterales de reprogramación. Es más, este segundo grupo de enfoques atribuye un destacado papel a las disparidades internacionales entre los países económicamente avanzados y exportadores de capitales situados en el "centro", y el Tercer Mundo importador de capitales o "periferia". Las fluctuaciones cíclicas en la deuda pública externa se conciben esencialmente como ondas de fases consecutivas de la expansión de la deuda, crisis de la deuda y liquidación de la deuda. El curso de esos ciclos está ligado a conceptos de enfoque de innovación y acumulación de capitales de las teorías de los ciclos de Kondratieff² así como a la teoría del ciclo de producto de Vernon (1966). Se afirma que la acumulación de la deuda en países periféricos o económicamente menos avanzados se presenta de preferencia hacia el final de un alza de una fase de crecimiento mundial, una vez agotadas las oportunidades de inversión en el centro y al resultar atractiva la periferia como emplazamiento productivo y como mercado.

La irrupción de crisis de la deuda que se espera encontrar en la fase de estancamiento de los ciclos de Kondratieff se atribuye a las siguientes razones principales: *a)* La contracción en la demanda mundial, causada por un estancamiento económico en el centro, convierte en demasiado optimistas las anteriores suposiciones sobre exportaciones e ingreso de divisiones extranjeras procedentes de prestatarios periféricos. Un déficit en las ganancias reales por exportaciones frente a las esperadas obliga a los países prestatarios a contraer nuevas cargas de deuda. *b)* El rendimiento sobre la inversión extranjera en las economías periféricas suele ser relativamente bajo (*cf.* Singer, 1950). Esto puede deberse a los bajos efectos multiplicadores de la inversión extranjera (sobre todo en economías de enclave) o al elevado componente importado y a la demanda de divisas extranjeras por los proyectos de inversión (como en el caso de industrialización sustituidora de importaciones). *c)* Como resultado de presiones legitimadoras de diversas clases y grupos sociales, los gobiernos de países periféricos importadores de capitales pueden recurrir a una asignación de recursos, pertinente en lo político pero dudosa en lo económico (por ejemplo, financiamiento de

² Los ciclos largos de este tipo, a los que se suele hacer referencia como "ondas largas", fueron explorados por primera vez por Kondratieff (1926) y Schumpeter (1939). Para un resumen de la bibliografía, extensa y más bien contradictoria, sobre este tema, véase Schröder y Spree (1981), Solomou (1987), Goldstein (1988), Reijnders (1988), Tylecote (1991) y Bornschier y Suter (1992).

la integración nacional, mantenimiento de redes clientelares). *d)* También se le atribuye un importante papel al comportamiento de acreedor. Por un lado las condiciones duras y desfavorables del endeudamiento y por el otro el racionamiento de los créditos por parte de los acreedores se consideran factores decisivos para el desencadenamiento de crisis financieras.

*Patrones de la relación acreedor-deudor, regulación de crisis
y ciclos de liderazgo mundial*

Varios estudios dedicados al análisis de las relaciones acreedor-deudor se refieren al ascenso y la caída de potencias mundiales y a los ciclos seculares de hegemonía política mundial o de liderazgo.³ El ciclo hegemónico tiende a iniciarse cuando una nación se convierte en la potencia mundial dirigente que puede estructurar el orden económico y social del sistema internacional conforme a sus propios intereses. Con la mengua del poder hegemónico, el poder económico y político en el ámbito mundial se distribuye más equitativamente entre varios países núcleo, y la estructura del poder mundial se hace multicéntrica. El concepto de ciclos de liderazgo mundial se ha manejado de diversos modos. Lipson (1985, 1989) propone diferencias en las relaciones acreedor-deudor entre diversas potencias hegemónicas. Su comparación de las políticas de seguridad respecto a capitales extranjeros entre la Gran Bretaña victoriana y los Estados Unidos de la posguerra sugiere políticas más intervencionistas durante la hegemonía de los Estados Unidos. Suter y Stamm (1992), en cambio, se centran en distintos periodos estructurales dentro de un ciclo de liderazgo. Sostienen que las crisis financieras internacionales se negocian con mayor rapidez en las fases hegemónicas que en los periodos de rivalidad de núcleos, puesto que la potencia mundial está interesada en mantener la estabilidad financiera. Además, se supone que las presiones económicas y políticas ejercidas sobre los países deudores por los acreedores son pronunciadas cuando la estructura de poder mundial se torna multicéntrica.

³ Véanse Modelski (1978) y Wallerstein (1983) para diferentes conceptos sobre los ciclos de liderazgo mundial.

*Los ciclos de inversión extranjera como
"ciclos auge/crisis" irregulares*

Un cuarto grupo de estudios centrados en la aparición cíclica de crisis financieras recalca el carácter irregular de los sucesivos auges de préstamos y subsiguientes crisis de deuda o "ciclos auge/crisis". La obra de mayor influencia en esta tradición es el análisis histórico de Kindleberger (1978) sobre las crisis financieras nacionales e internacionales. Apoyándose en la teoría de Minsky (1977) sobre la fragilidad del sistema, Kindleberger desarrolla un planteamiento centrado en el comportamiento financiero de los inversionistas. Sostiene que en los periodos de auge de préstamos los inversionistas se inclinan con creciente frecuencia hacia modos más especulativos de comportamiento financiero. El auge económico y la subsiguiente expansión del crédito y de la oferta de dinero alientan aún más la especulación. Esto lleva a que el sistema financiero sea propenso a la crisis (es decir, fragilidad del sistema) que acaba por culminar en el estallido de una abierta crisis. Un elemento clave en la pregunta sobre la evitabilidad o inevitabilidad del estallido de una abierta crisis es la existencia de un prestamista internacional de último recurso (compárese también Kindleberger y Laffargue, 1982).

La insistencia en distintos tipos de ciclos para explicar *long swings* en la inversión extranjera se relaciona con la circunstancia de que los cuatro grupos de planteamiento estudiados en esta sección se centran en diversas zonas temáticas (exportaciones de capitales británicos antes de 1913, evolución a largo plazo de la deuda exterior del Tercer Mundo, patrones de relaciones acreedor-deudor, análisis histórico de las crisis financieras). Una importante deficiencia de la bibliografía es la ausencia de integración de estas diversas perspectivas. La investigación reciente, pues, está menos limitada a un solo tipo de movimiento cíclico y aspira a combinar diversos tipos de ciclos. Así, en su extenso análisis de las crisis de la deuda latinoamericana, Marichal (1989) relaciona el patrón de ciclos de auge/crisis con largos vaivenes en países económicamente avanzados y con ciclos que tienen lugar en el seno de la economía mundial. En forma parecida, Stallings (1987, p. 304) sugiere una combinación de ciclos de Kuznets y ciclos irregulares de auge/crisis, al paso que Suter (1990) desarrolla un marco conceptual basado en una combinación de ciclos de Kuznets, ondas de Kondratieff y ciclos de liderazgo mundial.

DISCUSIÓN

La discusión siguiente sobre los cuatro grupos de planteamientos teóricos que tratan ciclos largos en las inversiones extranjeras se centrará en cinco aspectos concretos o zonas problemáticas. Se refieren al subyacente concepto de ciclos, al fundamento empírico de los ciclos de crecimiento económico, a las limitaciones en espacio y tiempo de diversos tipos de ciclos, a la importancia de la inversión directa y de la inversión de cartera para las fluctuaciones cíclicas y a las consecuencias de los ciclos de inversión extranjera para el cambio sociopolítico en los países importadores de capitales.

Conceptos de ciclos

Los diversos tipos de ciclos explicados más arriba parecen ir ligados a nociones más bien diferentes sobre lo que debe entenderse por ciclo. Así, en lo que respecta a los ciclos de Kuznets y de Kondratieff, la cronología parece desempeñar un importante papel, mientras que la fijación de periodos regulares no es necesaria en el caso de ciclos de liderazgo mundial y ciclos de auge/crisis. Esas diferentes nociones apuntan a dos conceptos subyacentes de ciclo, el estructural y el temporal. El concepto de ciclo estructural afirma que ciertos sucesos distintos se suceden con regularidad y se repiten sin interrupción. La cronología no es importante en los ciclos estructurales. Los diversos sucesos pueden diseminarse de cualquier manera a lo largo del tiempo sin afectar su carácter cíclico. La condición esencial de los ciclos estructurales es la sucesión de esos hechos sin interrupción y sin episodios mediadores. El ciclo temporal es algo muy diferente: se define por la repetición de un suceso a intervalos regulares de tiempo.

Es difícil, sin embargo, encontrar en la bibliografía una discusión conceptual de los ciclos estructurales y temporales. Pero es de especial importancia precisamente para la investigación social-científica del ciclo. La realidad social, política y económica es demasiado compleja, y la delimitación de los respectivos fenómenos cíclicos es demasiado inestable para poder identificar un sencillo ciclo temporal. Ahora bien, la mayoría de los estudios empíricos y teóricos muestran una tendencia a construir modelos rígidos y mecánicos de los ciclos temporales.

*Comprobación estadística de los ciclos Kuznets
y ondas de Kondratieff*

En la bibliografía existen concepciones bastante contradictorias sobre el problema de la prueba empírica de los ciclos Kuznets y ondas largas Kondratieff. Esto puede atribuirse a las dos razones siguientes. En primer lugar se han adoptado enfoques metodológicos muy diferentes. El espectro cubre desde un sencillo examen visual de las trayectorias de las fluctuaciones hasta el cálculo de medias móviles (para controlar las variaciones a corto plazo), la comparación de las tasas de crecimiento entre fases de oscilación ascendente y descendente, los complejos procedimientos de análisis de series de tiempos (similar al análisis espectral) así como análisis de regresión lineal y polinómica. En segundo lugar se examinan ciclos largos en terrenos muy distintos (precios, producción, inversión, innovación, comercio exterior, migración, conflicto social y político, desigualdad, guerras, valores y normas). Por desgracia la selección de indicadores para la comprobación empírica de ciclos largos no suele basarse en consideraciones teóricas. Es más bien la simple disponibilidad de series de datos suficientemente largas lo que rige esta elección.

En particular, es contradictorio el testimonio empírico para las ondas largas de Kondratieff. Varios autores rechazan la existencia de este tipo de ciclo largo (p. ej. Solomou, 1987) o sostienen que es lisa y llanamente un fenómeno de precios (*cf.* Kuznets, 1940; Eklund, 1980; Van der Zwan, 1980; Van Ewijk, 1982), mientras otros estudios aseguran tener la confirmación de las fluctuaciones de onda larga no sólo en precios sino también en crecimiento económico (sobre todo Van Duijn, 1983; Klein-knecht, 1987; Goldstein, 1988; Reijnders, 1988; Taylor, 1988). Mientras la existencia de ondas de Kondratieff en series de precios ha sido confirmada en varios estudios empíricos emprendidos con diversos métodos (*cf.* Gerster, 1988; Goldstein, 1988; Reijnders, 1988), la comprobación de ondas largas de tipo Kondratieff en la producción y en el crecimiento económico sigue siendo bastante incierta. Una de las razones de la dificultad en encontrar una prueba empírica está en lo estrecho de la base de datos. Las series de tiempos suelen no cubrir más de dos o tres ciclos, demasiado poco para una comprobación estadística concluyente. Lo que es más, las series de producción están fuertemente caracterizadas por tendencias a largo plazo, y esto significa que las fluctuaciones cíclicas son muy difíciles de descubrir cuando se trabaja con datos

no indexados. Este problema no puede tener solución satisfactoria ni siquiera con ayuda de correcciones de tendencias.⁴

En lo tocante a ciclos largos en el ámbito de la actividad económica real, la investigación más reciente apunta hacia la existencia de ciclos Kuznets más que de ondas Kondratieff. Así, Solomou (1987) observó ciclos Kuznets para Gran Bretaña, Alemania, Francia y los Estados Unidos en varias series económicas (p. ej. producción, inversión, rentabilidad, productividad, oferta de dinero). Gester (1988) examinó 16 países occidentales y descubrió ciclos largos en varias de sus 130 series analizadas (precios, producción, inversiones, empleo, producto social, etc.). En el ámbito de la economía mundial, una reciente investigación de Grimes (1993) sobre el crecimiento del PIB de unos 30 países confirma la conclusión de que los ciclos Kuznets son más importantes que las ondas de Kondratieff.

Alcance de los movimientos cíclicos en el espacio y en el tiempo

Las diversas fuerzas cíclicas tratadas en este trabajo pueden aparecer en distintos periodos de tiempo, en distintas zonas y en distintos niveles de la economía mundial. Por lo tanto, una pregunta crucial se refiere al alcance de los movimientos cíclicos en el espacio y en el tiempo.

Respecto a las ondas Kondratieff, ciertos autores sugieren que este tipo de ciclo largo es importante en el ámbito mundial más que en el de las economías nacionales sueltas, y que esas fluctuaciones no se presentan antes de la segunda mitad del siglo XIX (p. ej. Van Duijn, 1983; Pérez, 1985). Otros sostienen que las ondas Kondratieff son importantes en el terreno de los precios, pero no en el de la actividad económica real (p. ej. Rostow, 1975; Eklund, 1980; cf. también la discusión que antecede).

Hasta hace poco, la mayoría de los autores habían considerado que los ciclos Kuznets estaban limitados a las décadas anteriores a la primera Guerra Mundial y a los países fuertemente integrados a la economía del Atlántico (p. ej. los Estados Unidos, Canadá, Australia y Argentina; cf. Rostow, 1975, p. 729). Al reexaminar los ciclos Kuznets para la economía de los Estados Unidos, Abramovitz (1968) señala las condiciones

⁴ Esto es ilustrado por los contradictorios hallazgos de Van Ewijk (1982) y Reijnders (1988), que trabajaron con la misma base de datos y método (análisis espectral) pero emplearon distintos ajustes de tendencia.

para el surgimiento de *long swings*. Sostiene que las fuerzas básicas son los considerables movimientos de inmigración que determinan la población, la mano de obra y la actividad constructora. Otras condiciones se refieren a procesos de expansión territorial basados en la construcción de ferrocarriles y al insignificante papel de la actividad del Estado.

Como ya se ha dicho, las recientes investigaciones de Solomou (1987), Gerster (1988) y Grimes (1993) sugieren, sin embargo, una validez mucho más general de los ciclos de Kuznets. Según esos estudios son visibles los *long swings* en la mayoría de los países occidentales (es decir, europeos) así como en el ámbito global de la economía mundial desde principios del siglo XIX en adelante. Más aún, se han mostrado ciclos Kuznets en el ámbito subnacional de provincias aisladas (*cf.* Eisner para el caso de Suiza). Todavía no se han analizado, sin embargo, las derivaciones teóricas de esta generalización de los ciclos Kuznets.

Por desgracia, esta nueva investigación sobre ciclos Kuznets se ocupa solamente de países núcleo desarrollados (es decir, los Estados Unidos, países europeos) y no se interesa en forma explícita por las economías latinoamericanas. Más aún, no se ha estudiado el problema del grado de sincronización en el patrón de ciclo largo, tanto entre diversas economías nacionales como entre diversas esferas de series cíclicas. Es evidente que se necesita una considerable investigación suplementaria para indagar de modo más sistemático en el alcance espacio-temporal de diversos tipos de movimientos cíclicos.

Las fluctuaciones cíclicas y los tipos de inversión extranjera

Una pregunta fundamental de investigación que hasta ahora ha merecido poca atención en la bibliografía es la de averiguar si todos los tipos de inversiones extranjeras (p. ej. bonos del gobierno, valores corporativos, inversión directa) muestren fluctuaciones cíclicas o no. Como no existe pleno acuerdo entre los investigadores sobre cómo se deben calcular la inversión directa y la de cartera, este asunto se complica todavía más. En general se considera que la inversión directa entraña el control gerencial de las empresas de ultramar, mientras la inversión de cartera se mantiene sólo con fines de obtener dividendos. En la bibliografía, sin embargo, existe un considerable desacuerdo sobre la participación en el capital patrimonial que se necesita para ejercer el control de una empresa.

Así, respecto a las inversiones directas de los Estados Unidos en América Latina, Stallings (1987) emplea un límite de 10% de las acciones para lograr el control, mientras el estudio de las Naciones Unidas (1964) trabaja con una participación de 25%. En cuanto a la inversión británica directa, Stone (1977) llega a sugerir que el nivel de control requiere la posesión de 30% de las acciones. En cambio Edelstein (1982, p. 34) no considera suficientes estos cálculos. Sosteniendo que la inversión británica en el extranjero en sociedades privadas de ultramar como ferrocarriles o empresas de servicios públicos es propiedad de inversionistas bastante disímboles incapaces de organizar sus intereses, trata todas las obligaciones de empresas privadas como inversión de cartera. Por consiguiente, según cálculos de Edelstein, el segmento de cartera de las inversiones británicas en América Latina en 1913 asciende a 72%, cifra considerablemente superior a la estimación de Stone de 54 por ciento.

Si se utiliza la definición de Edelstein sobre inversiones directas, los datos de Simon que aparecen en la gráfica I.1 y los datos de Stone de la gráfica I.2 deben considerarse predominantemente como inversión de cartera. En el caso de la inversión británica en el extranjero, por consiguiente, la dinámica cíclica debe atribuirse al segmento de cartera. En lo tocante a inversiones de los Estados Unidos en el extranjero, Stallings (1987) presenta datos anuales sobre los segmentos de inversión de cartera y directa. Aunque su cálculo de la inversión directa —mencionado más arriba— es considerablemente más abierto que el concepto de Edelstein, las cifras sugieren un patrón parecido: la inversión de cartera muestra dos pronunciadas fases de auge durante el siglo xx (en los años veinte y en los setenta), al paso que la inversión directa no se caracteriza por ciclos largos y sólo muestra fluctuaciones menores a corto plazo. Por lo tanto, el testimonio empírico existente parece sugerir que los ciclos de inversión extranjera se concentran en la inversión de cartera. Aunque las teorías de ciclo largo expuestas en la sección precedente no se ocupan en forma explícita de la relación entre inversión de cartera e inversión directa, el testimonio citado antes es congruente con el razonamiento de varios enfoques. Así, desde la perspectiva de teorías que recalcan el carácter especulativo o incluso irracional de los auges en la inversión extranjera (p ej. el ciclo de auge/crisis de Kindleberger, el ciclo del desarrollo de Ford), se puede sostener que la inversión directa se hace en forma más racional y con mayor interés a largo plazo que la inversión de cartera (*cf.* también Pollard, 1985).

*Derivaciones de los ciclos económicos largos
para el cambio sociopolítico*

La bibliografía sobre los ciclos largos en la inversión extranjera e interna y las consiguientes discontinuidades en el crecimiento económico se ha centrado en la dinámica económica. Hay, sin embargo, una compleja interacción de los procesos económicos, sociales y políticos. El siguiente análisis se ocupa de los efectos que los largos ciclos económicos y los vaivenes de la inversión extranjera tienen sobre los cambios de regímenes políticos. Éstos se definen como pacto de dominio entre las clases dominantes o fuerzas sociales subyacentes a una administración dada. Se formula la hipótesis de que un cambio en el régimen político va ligado al curso de largos ciclos de crecimiento económico e inversión extranjera (*cf.* Suter y Pfister, 1989, para un análisis más detallado). El análisis de los vínculos entre los ciclos de inversión extranjera y la evolución de los regímenes políticos se ilustra con los casos de Argentina y Perú (*cf.* las gráficas I.1 y I.2 para el patrón de la inversión extranjera). Se distinguen dos fases del ciclo largo, que se suponen asociadas al ascenso de determinados tipos de regímenes.

1) La expansión económica. En general se puede sostener que mientras el crecimiento económico da legitimidad a corto plazo a las estructuras sociales y políticas existentes, a la larga contribuye a desestabilizarlas. Los mecanismos más significativos en este sentido son los procesos de movilización social, migración, cambio en la distribución del ingreso y riqueza entre los sectores económicos, regiones y clases sociales, y la creación de demandas de nuevos grupos sociales que surgen. Según lo describen las teorías tratadas en la sección precedente, los países importadores de capitales desarrollan un sector de exportaciones basado en la producción de materias primas agrícolas y mineras durante la fase expansiva de un ciclo largo. En este contexto el poder político suele situarse en manos de la élite económica que controla la producción para exportar (productos agrícolas, carnes, minerales) y las conexas actividades de servicio (comerciales y bancarias). Un régimen político basado en esos sectores sociales suele estar poco interesado en el desarrollo industrial del país. La fructífera expansión del sector exportador durante la fase ascendente de un ciclo largo promueve la elaboración industrial de productos de exportación así como la sustitución parcial de importaciones de productos masivos consumidos por la población trabajadora ocupada en el sector exportador. De ahí sur-

gen nuevas clases urbanas con aspiraciones políticas concretas. Como resultado surgen nuevos tipos de regímenes políticos que integran una considerable sección de las clases urbanas medias y bajas de reciente creación. Como las élites tradicionales siguen conservando una fuerte posición, este régimen adoptará la forma de alianza populista (es decir, coaliciones multiclasistas de grupos de clase media y baja con facciones de la élite) en lugar de ser un régimen basado en intereses industriales o de un gobierno de base obrera. A los grupos que lo apoyan, el régimen populista promete beneficiarlos mediante subsidios, servicios sociales o un programa de industrialización nacional por medio de industrias estatales que proporcionan oportunidades de trabajo.

2) La contracción económica. En general se supone que la crisis económica y la financiera se traducirán en crisis políticas. Los regímenes populistas, en particular, se ven seriamente afectados por un colapso de recursos financieros externos, porque la suspensión de los subsidios y la forzada concentración del aparato estatal debida a la falta de medios financieros socavan su base política y social. El fracaso de las estrategias populistas y la debilidad del sector exportador a causa de la atonía de la demanda mundial significan que ni un régimen basado en intereses exportadores ni las alianzas populistas podrán controlar el poder político. Tal situación podrá provocar más bien una desarticulación política general que se podrá caracterizar por una rápida sucesión de administraciones débiles de orientación encontrada o por una forzada desmovilización de intereses políticos. En este último caso, los problemas políticos son objetivados y puestos en manos de un gabinete de especialistas o de la administración del Estado para que los resuelva o los mitigue. Así, tal régimen "desarticulado" tendrá propensión a tomar medidas para estabilizar los presupuestos del Estado y la situación económica en general. Su base social está más allá de todo vínculo con relaciones productivas. Se compone principalmente del dominio sobre los medios de represión por una facción de la burocracia estatal o una estrecha alianza de facciones de varias clases.

a) Perú. Además de los ciclos de inversión extranjera señalados en la gráfica I.2, también son visibles largos ciclos económicos en los ingresos peruanos por exportaciones. Los periodos de crecimiento son 1845-1861, 1895-1920 y 1949 en adelante (Thorp y Bertram, 1978). La expansión económica de las décadas de 1850 y 1860 estuvo fundada en el auge del guano, que contribuyó al surgimiento de un régimen político basado en intereses de exportación (intereses urbanos comerciales y

financieros comprometidos en el negocio del guano, intereses terratenientes dedicados a la agricultura costera de exportación), y también estuvo fundada en una burocracia estatal en expansión (Berg y Weaver, 1978; Gorman, 1979; Burga y Flores Galindo, 1981). Para fines de ese periodo de expansión no ocurrió, sin embargo, el desplazamiento hacia un régimen populista que cabía suponer por la argumentación teórica. El régimen basado en intereses exportadores acabó por derrumbarse a principios de la década de 1870 a consecuencia de la mengua en la economía del guano. Entre mediados de la década de 1870 y mediados de la de 1890 prevaleció la desarticulación política (Guerra del Pacífico, gobierno autoritario del general Cáceres). Después del desplome de la economía del guano se desintegró rápidamente el sistema político (pérdida de control político por el gobierno central, varias insurrecciones militares) y se derrumbó por completo después de la derrota frente a Chile en la Guerra del Pacífico.

Hacia fines del siglo XIX surgió un régimen estable basado en intereses exportadores, con la hegemonía del Partido Civilista (élite exportadora de hacendados de las zonas costeras, intereses comerciales y financieros urbanos, élite tradicional de la sierra). Después de un interludio protopopulista con Guillermo Billinghurst (1912-1914), subió al poder en 1919 una alianza populista encabezada por Augusto Leguía. Apoyado por las clases medias y por movimientos obreros y estudiantiles (por lo menos en un principio), Leguía enfrentó la fuerte oposición de la élite orientada a la exportación y de la aristocracia terrateniente. Para elevar el nivel de vida y las oportunidades de empleo de los grupos urbanos, Leguía ensanchó el aparato estatal y aumentó el gasto del gobierno en infraestructura y servicios públicos. Los recursos financieros necesarios se obtuvieron en parte de la inversión extranjera. La situación financiera, sin embargo, empeoró rápidamente de 1927-1928 en adelante. El régimen se volvió más represivo y empezó a perder apoyo de las masas. El golpe decisivo se debió al colapso del comercio mundial después de 1929, que afectó gravemente los ingresos por exportaciones. La incapacidad para conseguir nuevos préstamos del extranjero destruyó el último apoyo del régimen. El periodo entre 1930 y 1945, en especial después de la presidencia de Cerro (1931-1933), se caracterizó por una desarticulación en el sentido de que hubo un elevado nivel general de conflictos y los gobiernos se sucedieron con rapidez y a veces cambiaron de orientación aun estando todavía en el poder.

b) Argentina. En Argentina se logró una definitiva apertura hacia la

edificación del Estado y de la nación bajo el gobierno de Mitre (1862-1868). Durante su mandato o el de sus sucesores inmediatos se crearon todas las instituciones centrales, como la tesorería nacional, la aduana, el poder judicial y el ejército (Rock, 1985, cap. 4). La rápida expansión del sector exportador condujo a la extinción del caudillismo y a una mayor institucionalización del poder político. De la década de 1870 en adelante el control político fue firmemente mantenido por la oligarquía ganadera de Buenos Aires, aliada a las élites de las provincias interiores (cf. Smith, 1969). Su institución para controlar el acceso al poder era el Partido Autonomista Nacional (PAN), club informal de representación de intereses entre facciones de la élite, más que partido político.

Sin embargo, con el subsiguiente desarrollo económico de Argentina, surgieron nuevos grupos sociales urbanos con aspiraciones políticas (profesionistas, burócratas y obreros industriales). Su integración al sistema político fue lograda por los radicales, que subieron al poder con su carismático dirigente Yrigoyen en 1916. La base social del populismo radical que ya surgió durante la crisis de la década de 1890 se fundaba en una alianza entre facciones de la élite terrateniente y las clases medias urbanas. Yrigoyen siguió una clara política populista en favor de las clases medias urbanas (ensanchamiento de la participación política, expansión de la burocracia, nacionalización de la producción petrolera, expansión de la educación terciaria financiada en parte por capital extranjero (Rock, 1975; Remmer, 1984). Al igual que en el régimen de Leguía, la recesión mundial después de 1929 provocó una caída en los ingresos y gastos del gobierno, condujo a una rápida erosión de la base popular de Yrigoyen y al derrocamiento de éste. El siguiente periodo de la Concordancia (gobiernos de Justo, Ortiz y Castilla entre 1931 y 1943) se caracterizó por una marcada desarticulación política. Estaba basada en una coalición de conservadores, socialistas independientes y radicales antipersonalistas, pero careció de apoyo de masas y fue acompañado por una mengua en la actividad política pública.

No es de sorprender que aparezcan considerables diferencias entre las experiencias argentinas y peruanas respecto a la relación entre los ciclos de inversión extranjera y la evolución de los regímenes políticos. Según lo postulado, en el caso de Perú surge un desplazamiento de regímenes basados en intereses exportadores a regímenes populistas y desarticulados en el curso de un largo ciclo económico en el cual ejerce una influencia marcada la inversión extranjera. La ausencia de desplazamiento a un régimen populista hacia el final del periodo de expan-

sión de las décadas de 1850 y 1860 puede explicarse por la circunstancia de que la economía del guano era un típico sector de enclave con pocos vínculos con el resto de la economía nacional (es decir, sin eslabonamientos hacia adelante ni hacia atrás). La extracción de guano requería poca mano de obra, proporcionada principalmente por inmigrantes chinos que no se volvían parte de la sociedad local. Por lo tanto el sector del guano no fomentó el surgimiento de una clase laboral que pudiera haber formado una base estructural de un régimen populista.

En Argentina, en cambio, el desarrollo político sólo guarda una débil relación con los largos ciclos económicos. Sólo el surgimiento y la extinción del populismo radical en los años veinte confirma la hipótesis formulada sobre la relación entre ciclos económicos y cambio de régimen. Con todo, hasta la primera Guerra Mundial el régimen político basado en intereses exportadores se conservó bastante estable, aunque la inversión extranjera muestra un marcado patrón de ciclo largo. Como se dijo en la primera sección, los ciclos de inversión extranjera en Argentina no se transformaron en profundos y duraderos periodos de abiertas crisis financieras. Al contrario, en el caso argentino se pudieron superar rápidamente las fases de contracción económica y el sector exportador se recuperó con presteza. En consecuencia, los intereses de la élite terrateniente y mercantil conservaron fuerza suficiente para mantener el control político.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramovitz, Moses, "The Passing of the Kuznets Cycle", *Economica*, 1968, vol. 35, pp. 349-367.
- Banco Central de la República Argentina (BCRA), *La evolución del balance de pagos de la república argentina*, Buenos Aires, 1952.
- Bazant, Jan, *Historia de la deuda exterior de México, 1923-1946*, México, El Colegio de México, 1968.
- Berg, Ronald H. y Frederick Stirton Weaver, "Toward a Reinterpretation of Political Change in Peru During the First Century of Independence", *Journal of Inter-American Studies*, 1978, vol. 20, pp. 69-84.
- Bernstein, Marvin D. (comp.), *Foreign Investment in Latin America*, Nueva York, Alfred Knopf, 1966.
- Bloomfield, Arthur I., *Patterns of Fluctuation in International Investment Before 1914*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1968.

- Bornschiefer, Volker y Christian Suter, "Long Waves in the World System", en Volker Bornschiefer y Peter Lengyel (comps.), *Waves Formations and Values in the World System*, New Brunswick, Transaction, 1952, pp. 15-50.
- Burga, Manuel y Alberto Flores Galindo, *Apogeo y crisis de la república aristocrática*, 2a. ed., Lima, Ediciones Rikchay Perú, 1981.
- Burns, Arthur, *Production Trends in the United States Since 1870*, Nueva York, National Bureau of Economic Research, 1934.
- Cairncross, Alec K., *Home and Foreign Investment 1870-1913*, Cambridge, Cambridge University Press, 1953.
- Easterlin, Richard A., *Population, Labor Force, and Long Swings in Economic Growth*, Nueva York, Columbia University Press, 1968.
- Edelstein, Michael, *Overseas Investment in the Age of High Imperialism. The United Kingdom, 1850-1914*, Nueva York, Columbia University Press, 1982.
- Eisner, Manuel, "Cycles of Political Control: The Case of the Canton of Zurich, 1880-1983", *European Journal of Political Research*, 1987, vol. 15, pp. 167-184.
- Eklund, Klas, "Long Waves in the Development of Capitalism?", *Kyklos*, 1980, vol. 33, pp. 383-419.
- Fenoaltea, Stefano, "International Resource Flows and Construction Movements in the Atlantic Economy: The Kuznets Cycle in Italy, 1861-1913", *Journal of Economic History*, 1988, vol. 48, pp. 605-637.
- Ford, Alec George, "British Investment in Argentina and Long Swings, 1880-1914", *Journal of Economic History*, 1971, vol. 31, pp. 650-663.
- Gerster, Hans Jürgen, *Lange Wellen wirtschaftlicher Entwicklung*, Francfort y Berna, Peter Lang, 1988.
- Goldstein, Joshua S., *Long Cycles: Prosperity and War in the Modern Age*, New Haven y Londres, Yale University Press, 1988.
- Gorman, Stephan M., "The State, Elite, and Export in Nineteenth Century Peru: Toward an Alternative Reinterpretation of Political Change", *Journal of Inter-American Studies*, 1979, vol. 21, pp. 395-418.
- Grimes, Peter, "Harmonic Convergence? Frequency of Economic Cycles and Global Integration 1790-1990", trabajo presentado a la Social Science History Association, 4-7 de noviembre de 1993, Baltimore.
- Habakkuk, H.J., "Fluctuations in House-Building in Britain and the United States in the Nineteenth Century", en A.R. Hall (comp.), *The Export of Capital from Britain 1870-1914*, Londres, Methuen, 1968, pp. 103-142.
- Hall, Alan Ross, *The London Capital Market and Australia, 1870-1914*, Canberra, Australian National University Press, 1963.
- (comp.), *The Export of Capital from Britain 1870-1914*, Londres, Methuen, 1968.
- Kindleberger, Charles Poor, *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*, Basingstoke, Macmillan, 1978.

- Kindleberger, Charles Poor y Jean-Pierre Laffargue (comps.), *Financial Crises: Theory, History and Policy*, Cambridge y París, Cambridge University Press y Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 1982.
- Kondratieff, Nikolai D., "Die langen Wellen der Konjunktur", *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 1926, vol. 56, pp. 573-609. (Edición en inglés, 1979: "The Long Waves of Economic Life", *Review* (Journal of the Fernand Braudel Center), vol.2, pp. 519-562.
- Kowalewski, David, "Global Debt Crises in Structural-Cyclical Perspective: 1794-1984", en William P. Avery y David P. Rapkin (comps.), *Markets, Politics, and Change in the Global Political Economy*, Boulder, CO, Lynne Rienner, 1989.
- Kuznets, Simon, *Secular Movements in Production and Prices*, Nueva York, Houghton Mifflin, 1930.
- Lévy-Leboyer, Maurice, "La capacité financière de la France au début du XXe siècle", en Maurice Lévy-Leboyer (comp.), *La position internationale de la France*, París, École des Hautes Études en Sciences Sociales, 1977, pp. 7-33.
- Lipson, Charles, *Standing Guard, Protecting Foreign Capital in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Berkeley, University of California Press, 1985.
- , "International Debt and National Security, Comparing Victorian Britain and Postwar America", en B. Eichengreen y P.H. Lindert (comps.), *The International Debt Crisis in Historical Perspective*, Cambridge, Mass., MIT PRESS, 1989.
- Marichal, Carlos, *A Century of Debt Crises in Latin America: From Independence to the Great Depression, 1820-1930*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1989.
- Minsky, Hyman P., "A Theory of Systemic Fragility", en Edward I. Altman y Arnold W. Sametz (comps.), *Financial Crises: Institutions and Markets in a Fragile Environment*, Nueva York, Wiley, 1977, pp. 138-152.
- Modelski, George, "The Long Cycle of Global Politics and the Nation State", *Comparative Studies in Society*, 1978, vol. 20, pp. 214-235.
- Naciones Unidas, *El financiamiento externo de América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas, 1964.
- Pérez, Carlota, "Microelectronics. Long Waves and World Structural Change: New Perspectives for Developing Countries", *World Development*, 1985, vol. 13, pp. 441-463.
- Pfister, Ulrich y Christian Suter, "International Financial Relations as Part of the World-System", *International Studies Quarterly*, 1987, vol. 31, pp. 239-272.
- Platt, D.C.M., "British Portfolio Investment Overseas before 1870: Some Doubts", *Economic History Review*, 1980, vol. 33, pp. 1-16.
- , *Britain's Investment Overseas on the Eve of the First World War*, Basingstoke, Macmillan, 1986.
- Pollard, Sidney, "Capital Exports, 1870-1914: Harmful or Beneficial?", *Economic History Review*, 1985, vol. 38, pp. 489-514.

- Reijnders, Jan, *The Enigma of Long Waves*, s.l., 1988. Reimpresión de 1990: *Long Waves in Economic Development*, Aldershot, Elgar.
- Remmer, Karen L., *Party Competition in Argentina and Chile: Public Recruitment and Public Policy, 1890-1930*, Lincoln, Nebraska, University of Nebraska Press, 1984.
- Richardson, H.W., "British Emigration and Overseas Investment 1870-1914", *Economic History Review*, 1972, vol. 25, pp. 99-113.
- Rippy, J. Fred, *British Investment in Latin America 1822-1949*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1959.
- Rock, David, *Politics in Argentina 1890-1930: The Rise and Fall of Radicalism*, Londres, Cambridge University Press, 1975.
- , *Argentina 1516-1982: From Spanish Colonization to the Falklands War*, Berkeley, University of California Press, 1985.
- Rostow, Walt W., "Kondratieff, Schumpeter, and Kuznets: Trend Periods Revisited", *Journal of Economic History*, 1975, vol. 35, pp. 719-753.
- Schröder, Wilhelm Heinz y Reinhard Spree (comps.), *Historische Konjunkturforschung*, Stuttgart, Klett-Cotta, 1981.
- Schumpeter, Joseph, *Business Cycles*, 2 vols., Nueva York y Londres, McGraw-Hill, 1939.
- Simon, Matthew, "The Pattern of New British Portfolio Foreign Investment 1865-1914", en John H. Adler y Paul W. Kuznets (comps.), *Capital Movement and Economic Development*, Londres, Macmillan, 1967, pp. 33-60.
- Singer, Hans W., "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", *American Economic Review*, 1950, vol. 40, pp. 473-485.
- Smith, Peter H., *Politics and Beef in Argentina: Patterns of Conflict and Change*, Nueva York, Columbia University Press, 1969.
- Solomou, Solomos, *Phases of Economic Growth, 1850-1973: Kondratieff Waves and Kuznets Swings*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- Stallings, Barbara, *Banker to the Third World: U.S. Portfolio Investment in Latin America, 1900-1986*, Berkeley, University of California Press, 1987.
- Stewart, Taimoon, "The Third World Debt Crisis: A Long Waves Perspective", *Review* (Journal of the Fernand Braudel Center), 1993, vol. 16, pp. 117-171.
- Stone, Irving, *The Composition and Distribution of British Investment in Latin America, 1865 to 1913*, tesis de doctorado, Columbia University, 1962.
- , "British Investment in Argentina", *Journal of Economic History*, 1972, vol. 32, pp. 546-547.
- , "British Direct and Portfolio Investment in Latin America Before 1914", *Journal of Economic History*, 1977, vol. 37, pp. 690-722.
- Suter, Christian, *Schuldenzyklen in der Dritten Welt*, Francfort del Main, Anton Hain, 1990. (Edición en inglés de 1992: *Debt Cycles in the World-Economy*, Boulder, Westview.)

- Suter, Christian y Ulrich Pfister, "Global Debt Cycles and the Role of Political Regimes", en William P. Avery y David P. Rapkin (comps.), *Markets, Politics, and Change in the Global Political Economy*, International Political Economy Yearbook, vol. 4, Boulder, CO, Lynne Rienner, 1989, pp. 17-55.
- Suter, Christian y Hanspeter Stamm, "Coping with Global Debt Crises: Debt Settlements, 1820 to 1986", *Comparative Studies in Society and History*, 1992, vol. 34, pp. 645-678.
- Thomas, Brinley, *Migration and Economy Growth: A Study of Great Britain and the Atlantic Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1954.
- , "Migration and International Investment", en A.R. Hall (comp.), *The Export of Capital from Britain 1870-1914*, Londres, Methuen, 1968, pp. 45-54.
- , *Migration and Urban Development: A Reappraisal of British and American Long Cycles*, Londres, Methuen, 1972.
- Thorp, Rosemary y Geoffrey Bertram, *Peru 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy*, Londres, Macmillan, 1978.
- Tylecote, Andrew, *The Long Wave in the World Economy: The Present Crisis in Historical Perspective*, Londres y Nueva York, Routledge, 1991.
- Vernon, Raymond, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 1966, vol. 80, pp. 192-207.
- Van Duijn, J.J., *The Long Wave in Economic Life*, Londres, George Allen & Unwin, 1983.
- Wallerstein, Immanuel, "The Three Instances of Hegemony in the History of the Capitalist World-Economy", *International Journal of Comparative Sociology*, 1983, vol. 24, pp. 100-108.
- Williamson, Jeffrey, *American Growth and the Balance of Payments 1820-1913*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1964.

II. LAS EMPRESAS FRANCESAS Y AMÉRICA LATINA, 1850-1930

FRÉDÉRIC MAURO*

YA HEMOS TENIDO OCASIÓN de estudiar las inversiones francesas en América Latina.¹ Por este motivo, antes de entrar directamente al análisis de las inversiones directas y el papel de las empresas, presentaremos un resumen de los resultados generales ya obtenidos.

EL LUGAR FINANCIERO DE FRANCIA EN AMÉRICA LATINA

A diferencia de Inglaterra, Francia no participó en los préstamos hechos a las jóvenes repúblicas que estaban a punto de conquistar su independencia y, durante el medio siglo que siguió, las inversiones francesas en América latina fueron poco cuantiosas y dispersas (empréstito haitiano de 30 millones de francos en 1825). Después de 1850, la prosperidad del Segundo Imperio alentó la inversión en obligaciones de los gobiernos de allende el Atlántico. La compañía Dreyfus se interesó por el guano de Perú; y las minas de México (Sonora y la compañía de El Boleo en Baja California) y de Chile atrajeron el dinero francés. Las inversiones mineras crecieron después de 1870 y se extendieron a Venezuela, Colombia, Bolivia y Brasil. Decíamos en nuestros anteriores artículos que es difícil formarse una ideal global de los capitales comprometidos en ese primer periodo, ya que una parte del dinero fue aportado por inmigrantes franceses que solían adoptar la nacionalidad del país en el que se asentaban. Muchos, por otra parte, invirtieron en la tierra.

Después de la crisis de 1873, y sobre todo a partir de 1880, a causa de la baja de las tasas de interés en Europa, las inversiones hacia los países de ultramar se incrementaron considerablemente. Entre 1880 y 1890, a pesar de las grandes fluctuaciones anuales, las emisiones de títulos latinoamericanos en la Bolsa de París alcanzaron un promedio

* Para este trabajo se contó con la colaboración de Chantal Helfer y Simone Nguyen Dac.

¹ F. Mauro, "Les investissements français en Amérique Latine, des origines à 1973", *Revue d'histoire Économique et Sociale*, 1977, vol. 55, núms. 1 y 2, pp. 234-262; y F. Mauro, "Les investissements français en Amérique latine XIXe-XXe siècles", en *La position internationale de la France*, París, EHESS, 1977, pp. 193-202.

de 340 millones de francos al año. Esos capitales fueron utilizados por organismos públicos o bien por negocios privados, incluyendo la Compañía del Canal de Panamá (se emitieron 225 millones de francos en acciones y 710 en obligaciones). En la década de 1890 las inversiones francesas en América Latina se redujeron a unos 100 millones de francos por año. La capitalización bursátil de los títulos latinoamericanos disminuyó en 50% de 1890 a 1900, en gran parte por la reducción del número de sociedades que funcionaban en esos países y cuyos títulos se cotizaban en las bolsas francesas. Pero desde 1900 a 1914 hubo una nueva ola de inversiones con un monto anual de emisiones de 540 millones de francos en promedio y un máximo de 2 500 millones de francos en 1910. Mientras los capitales franceses se destinaban tradicionalmente más bien al sector público, en ese periodo 70% de las nuevas inversiones fueron para el sector privado.

J. Fred Rippy calculó las inversiones francesas acumuladas en América Latina por países, distinguiendo los diversos sectores, como se indica en los cuadros anexos. Los resultados obtenidos son sin duda menos objetables que los alcanzados por él mismo para los capitales ingleses, pues entre éstos incluyó la deuda de guerra de la época de la independencia, lo que carecía de significado económico.² He aquí lo que afirma:

a) Los países en los que se concentran los capitales franceses son Argentina y Brasil, donde se realizan en 1902 y en 1913 más de la mitad de las colocaciones. Pero la distribución entre los demás países cambió en forma sensible. En 1902 unos 260 millones de francos, o sea 8% del total, se habían invertido en México, en Uruguay, en Chile y en Colombia; en estos dos últimos países porque la explotación de los nitratos y la construcción del Canal de Panamá habían ocasionado actividades complementarias. En 1913 México dio un salto a 2 000 millones de francos (se igualó así con Argentina) al ser atraídos los capitales por la política de Porfirio Díaz y de los Científicos; mientras que los intereses franceses en Colombia y Panamá casi desaparecieron.

b) Los distintos sectores económicos también experimentaron una evolución en su papel. De los 5 000 millones de francos de nuevas inversiones registradas entre 1902 y 1913, la mayor parte (más de 2 000 millones) se invirtió en los ferrocarriles, pero una buena cantidad se destinó a Brasil, y 1 500 millones se repartieron a medias entre los bancos y las empresas. En vísperas de la guerra, 70% del conjunto de los capi-

² Cf. D.C.M. Platt, *Britain's Investment Overseas on the Eve of the First World War: The Use and Abuse of Numbers*, Basingstoke, Macmillan, 1986.

tales estaba colocado en el sector privado: 38% en los ferrocarriles, 17% en bienes raíces (la cifra alcanzada en 1902 no había avanzado en 1913), otro tanto para las industrias y el comercio, 13% para las minas, etcétera.

La primera Guerra Mundial produjo efectos desastrosos. Cuando los contratos no constaban de la cláusula "oro", la caída del valor del franco redujo los dividendos, pagados en moneda devaluada. Por otra parte, la decepción nacida de la suerte de los empréstitos rusos, las necesidades de la reconstrucción económica en la década de 1920 y la parálisis de los años treinta redujeron las nuevas iniciativas financieras. Se había perdido confianza en las aventuras en el extranjero. La cifra total de las inversiones siguió avanzando (más de 12 000 millones de francos en 1943). Pero la depreciación de la moneda marcó una caída espectacular. En dólares, el monto de los capitales franceses invertidos en América Latina se redujo de 1 600 millones en 1913 a 306 millones en 1943.

SOBRE LOS MODELOS Y TIPOS DE EMPRESAS

Este resumen de las nociones generales que poseemos sobre los capitales franceses en América Latina y el Caribe debe permitirnos examinar ahora varios tipos de inversiones francesas en el subcontinente. Primero podemos extendernos con cierto detenimiento sobre el papel que desempeñó en ellas la Société de Construction des Batignolles, para pasar después a una más rápida revista de otros tipos de empresas francesas en América Latina, correspondiendo cada ejemplo a un modelo de intervención de Francia en las economías latinoamericanas. Dejaremos de lado los empréstitos públicos que, justo es observar, suelen preceder o complementar las inversiones privadas.

LA SOCIÉTÉ DE CONSTRUCTION DES BATIGNOLLES

Sus documentos quedaron depositados en París, en los Archivos Nacionales, bajo el registro AQ 89, aunque lo que se refiere a América del Sur no representa más de 9% del total. Ahí se pueden estudiar en detalle los trabajos de saneamiento de la ciudad de Santiago, el acondicionamiento del puerto de Recife y la instalación de puentes metálicos para el ferrocarril de Río do Sul.

Los trabajos realizados fueron bastante restringidos. En cambio la Société se encargó a menudo de cumplir contratos de estudios. Ése fue

CUADRO II.1. *Inversiones francesas en América Latina a fines de 1902*
(en miles de francos) (según Fred Rippey)

<i>País</i>	<i>(A = B + C) Total</i>	<i>(B) Empréstitos</i>	<i>(C) Empresas</i>	<i>(D) Ferrocarriles</i>	<i>(E) Bienes raíces</i>	<i>(F) Bancos</i>
Argentina	923 000	310 000	613 000	100 000	366 000	53 000
Bolivia	70 000	—	70 000	—	60 000	—
Brasil	696 000	490 000	206 000	40 000	30 000	11 000
Chile	226 000	8 000	218 000	—	80 000	—
Colombia	246 000	—	246 000	—	10 000	22 000
Ecuador	5 000	—	5 000	—	—	—
Paraguay	1 000	—	1 000	—	—	—
Perú	107 000	2 000	10 500	—	60 000	—
Uruguay	297 000	48 000	249 000	—	138 000	8 000
Venezuela	130 000	30 000	100 000	18 000	40 000	7 000
México	300 000	—	300 000	—	100 000	20 000
Cuba	126 000	—	126 000	—	100 000	—
Haití	76 000	66 000	10 000	—	—	7 000
República						
Dominicana	8 000	7 000	1 000	—	—	—
Costa Rica	10 000	—	10 000	—	—	—
El Salvador	10 450	—	10 450	—	—	—
Guatemala	8 620	—	8 620	—	—	—
Honduras	6 500	—	6 500	—	—	—
Nicaragua	6 150	—	6 150	—	—	—
<i>Total</i>	<i>3 252 720</i>	<i>961 000</i>	<i>2 291 720</i>	<i>158 000¹</i>	<i>995 000</i>	<i>138 000</i>

¹ Sin incluir líneas de la Peruvian Corporation.
A = B + C, pero C igual o mayor que D + E + F
Empréstitos = empréstitos públicos.
Empresas = empresas económicas.
Bienes raíces = inmuebles, tierras y bosques.

el caso, por ejemplo, de Guayaquil, en Ecuador, adonde la empresa envió personal e instaló una verdadera obra para armar el proyecto de construcción del puerto, cuyos trabajos a fin de cuentas no ejecutó.³

El resto de los documentos que tratan sobre América nos instruye sobre trabajos en los que se interesó la Société des Batignolles, pero

³ Archives Nationales (París), 89 AQ 1578-1608. Para Santiago véase 89 AQ 1526-1572 y para Recife 89 AQ 1505-1515. Estos datos se obtuvieron de la introducción del capítulo de inventario de los Archivos Nacionales de París.

CUADRO II.2. *Inversiones francesas en América Latina a fines de 1913*
(en miles de francos) (según Fred Rippey)

<i>País</i>	(A = B + C) <i>Total</i>	(B) <i>Empréstitos</i>	(C) <i>Empresas</i>	(D) <i>Ferrocarriles</i>	(E) <i>Bienes raíces</i>	(F) <i>Bancos</i>	(G) <i>Manufacturas</i>
Argentina	2 000 000	640 000	1 360 000	600 500			
Bolivia	100 000	14 000	86 000	1 390 500			
Brasil	3 500 000	880 000	2 620 000				
Chile	212 000	70 000	142 000				
Colombia	15 000	7 000	8 000				
Ecuador	15 000	13 000	2 000				
Paraguay	40 000	—	40 000				
Perú	50 000	12 500	37 000				
Uruguay	200 000	65 000	135 000				
Venezuela	50 000	15 000	35 000	17 500			
México	2 000 000	750 000	1 250 000	194 500			
Cuba	20 000	—	20 000				
Haití	100 000	90 000	10 000				
República Dominicana	500	—	500				
Costa Rica	38 000	34 000	4 000				
El Salvador	12 000	—	12 000				
Guatemala	9 000	—	9 000				
Honduras	7 000	—	7 000				
Nicaragua	6 000	—	6 000				
Panamá	500	—	500				
<i>Total</i>	<i>8 375 000</i>	<i>2 590 500</i>	<i>5 784 000</i>	<i>2 203 000</i>	<i>965 000</i>	<i>900 000</i>	<i>966 500</i>

A = B + C, pero C igual o mayor que D + E + F.

Empréstitos = empréstitos públicos.

Empresas = empresas económicas.

Bienes raíces = inmuebles, tierras y bosques.

Manufacturas = manufacturas, comercio, servicios públicos, etcétera.

que no quiso realizar o no quisieron confiárselos. Los documentos más interesantes provienen de Adolphe Guérard, inspector general de Puentes y Calzadas, antiguo ingeniero en jefe del puerto de Marsella. A fines del siglo XIX y principios del XX Guérard fue ingeniero asesor de la Société en América del Sur. Representó a Francia cuando Lesseps intentó excavar el Canal de Panamá en el decenio de 1880, y más tarde, cuando se realizaron obras para el puerto de Montevideo, fue el consejero técnico del gobierno uruguayo. En conjunto, la Société des Batignolles se interesó en América del Sur en los sectores de la construcción de puertos, puentes y ferrocarriles. Pero desempeñó más el papel de oficina de estudios y de consejo técnico que el de servicio de ejecución.

Podemos entrar ahora en más detalle al examinar sucesivamente las intervenciones de la Société en algunos países latinoamericanos, comenzando con Chile, donde su papel fue considerable. Su primer trabajo fue el acondicionamiento del puerto de Constitución. La llamada del fisco a licitación condujo en 1925 a un contrato firmado por Franck, Jullian y Compañía, de Santiago. Esta empresa sondeó a la Société des Batignolles para que le suministrara material, pero el negocio no se cerró.⁴ En el caso del puerto de Iquique, la casa Petitjean⁵ informa del negocio a la Société des Batignolles, pero ésta se niega a licitar. Es muy probable que careciera del tiempo necesario para redactar los estudios. Conservamos la correspondencia y las notas sobre la adjudicación y el costo de los trabajos.

Un negocio más importante fue el saneamiento de Santiago. El gobierno chileno decidió someter las obras a concurso. Se debía proceder a construir canalizaciones, pavimentar calles y mejorar el servicio de agua potable. En 1903 Fould y Compañía llega a un acuerdo con la Société des Batignolles para preparar la adjudicación. La Société y Fould envían al lugar una misión para estudiar las obras. Las propuestas de la misión son aprobadas por el gobierno, y el 19 de enero de 1905 las dos empresas aprueban un convenio para la ejecución: Fould se encargaría de las cuestiones financieras y Batignolles de dirigir y ejecutar las obras y aportar los materiales. Se había creado en Santiago un comité de ejecución para dirigir la asociación. Las obras se iniciaron el 1 de julio de 1905, y debían concluirse en diciembre de 1909.⁶

⁴ Archives Nationales de Paris (en adelante AN), 89 AQ 1525/2 (1918-1925).

⁵ "La Commerciale Sud-Américaine GM et A Petitjean", 34 Boulevard Haussmann, Paris. Cf. AN 89 AQ 1525/3 (1927).

⁶ Cf. la introducción del catálogo de los Archivos Nacionales de París y el detalle de la serie 89 AQ 1526-1575.

El papel de Batignolles en nuevas obras portuarias no había terminado. La Société se interesó entonces por obras propuestas en el puerto de Talcahuano, que consistían esencialmente en la construcción de un dique de carena. Para esta obra Batignolles consiguió la colaboración del grupo Arkada, después de formar con la Casa Fould y Compañía el grupo Batifould. A pesar de todas esas precauciones, la Société acabó por renunciar al negocio.⁷ Por lo que se refiere al puerto de Valparaíso, las obras previstas debían permitir mejoras en el puerto mediante la construcción de una gran escollera, muelles, un dique y terraplenes. La Société presentó un primer proyecto en 1906. Habiéndose pedido modificaciones, Adolphe Guérard, como ingeniero asesor del grupo formado por Dolfus y Wiriot, Fould y Compañía, Émile Erlanger y Compañía y Pauling y Compañía, entregó en 1907 un segundo proyecto.⁸

La Société intervino también en Guatemala al someter a concurso un proyecto de puente sobre el río Guatemala, y en 1929, en México, otro proyecto para efectuar obras en el puerto de Tampico, que buscaba reemplazar al de Veracruz en la vertiente atlántica.⁹ Para el Canal de Panamá se eligió a Adolphe Guérard como representante francés en la comisión de especialistas encargados por el ministro de Guerra de los Estados Unidos a fin de que dieran su opinión para el mejor terminado del Canal.¹⁰ Pero tal vez fue en Uruguay donde tuvo la mayor importancia el papel desempeñado por Adolphe Guérard. En efecto, cuando los numerosos proyectos propuestos para la modernización del puerto de Montevideo habían sido rechazados en su totalidad por la comisión gubernamental encargada de examinarlos en 1889, esta comisión acordó entonces incorporar a Adolphe Guérard para redactar los anteproyectos y el proyecto definitivo. Éste logró en 1899 redactar el proyecto definitivo. En 1900 se abrió el concurso y en 1901 se firmó el contrato de construcción con la Empresa del Puerto de Montevideo.¹¹ Fue más o menos por esa época (1895-1896) cuando Adolphe Guérard recibió de la Compañía Francesa de los Ferrocarriles de Santa Fe el encargo de realizar un examen sistemático de los puertos del río Paraná.¹²

En los demás países, las intervenciones de la Société serán posteriores a 1930, con algunas excepciones, pero queda un hecho: la impor-

⁷ AN 89 AQ 1577 (I y II).

⁸ AN 89 AQ 1578 a 1581.

⁹ AN 89 AQ 1613 (I y II).

¹⁰ AN 89 AQ 1613/ 4 y 5.

¹¹ AN 89 AQ 1614 a 1620 (1888-1903).

¹² AN 89 AQ 1626/2.

tancia relativa de las obras públicas en la presencia económica francesa en América Latina y, en la persona de Adolphe Guérard, el destacado papel de los ingenieros de la Oficina de Puentes y Calzadas de Francia. Esto requiere una explicación.

Francia heredó el genio de los romanos para las obras públicas. Todavía hoy se reconoce la huella de las calzadas romanas que surcaban el país, y ciertos puentes se remontan aún a la época romana. Perdida en la Edad Media, la técnica de los puentes de piedra reapareció en Italia en el siglo *xvi* y en Francia en el *xvii* y el *xviii*. En este último país tuvo lugar en 1716 un avance decisivo con la creación del Cuerpo de Puentes y Calzadas y en 1747 con la creación de la Escuela de Puentes y Calzadas, primera gran escuela de ingenieros en Francia. Su primer director, Jean-Rodolphe Perronet, mejoró las técnicas de construcción, perfeccionamiento del que se beneficiaron el puente de Jorge V en Orléans (1761) y el de la Concordia en París (1791). Dichos ingenieros tuvieron un papel destacado en la construcción de las líneas de ferrocarril en el curso del siglo *xix* y realizaron grandes vías ferroviarias en mampostería que tuvieron como predecesores los acueductos de los siglos *xvii* y *xviii*. Esta mampostería se fue aligerando cada vez más mediante el recortado, los arcos de adelgazamiento, procedimientos que hacen disminuir la masa de la construcción. Paul Séjourné, ingeniero de Puentes y Calzadas, autor de seis volúmenes sobre los “Grandes Arcos”, es considerado uno de los más brillantes especialistas de su época, autor del puente Adolfo, en Luxemburgo, en el valle de la Pétruse (1903), que por primera vez presentó una baldosa de circulación en concreto armado. Al mismo tiempo, con Eiffel se perfeccionaron las técnicas de la construcción metálica, seguidas a principios del siglo *xx* por las del concreto armado, estudiado por Albert Caquot. Reclutados entre la flor y nata de los matemáticos, esos grandes ingenieros supieron dar a las obras públicas francesas una fama que puede explicar su prestigio en el extranjero y en particular en países como los de América Latina, muy sensibles a la cultura y al genio franceses.¹³

¹³ *Encyclopaedia Universalis*, artículo “Puentes”.

LAS DEMÁS INTERVENCIONES FRANCESAS: ALGUNOS TIPOS

El Banco Hipotecario Franco-Argentino

Fundado el 8 de junio de 1905 bajo los auspicios de la Banque de l'Union Parisienne y con el concurso de la Société Générale de Belgique, el Banco Hipotecario Franco-Argentino, sociedad anónima francesa con capital de 25 millones de francos y domiciliada en París, tenía por objeto en su origen todas las operaciones de crédito hipotecario en Argentina, Paraguay y Uruguay. Debía entrar al relevo de la Société Hypothécaire Belge-Américaine, filial de la Société Générale de Belgique, instalada en Buenos Aires desde 1898 y que no podía desarrollar sus operaciones por haber agotado sus facultades de emisión. Entre ambos establecimientos se concertó un convenio que preveía un reparto de las operaciones de crédito hipotecario.

Hasta la guerra de 1914-1918, este banco disfrutó de un periodo de prosperidad de larga duración y la propia guerra originó un incremento de la producción agrícola argentina que permitió saldar los empréstitos. En cambio la crisis de 1929 tuvo repercusiones catastróficas en la agricultura y la ganadería rioplatense y, a consecuencia de ello, en la moneda. El banco tuvo que aceptar el reembolso de sus dividendos y los intereses de sus préstamos en moneda depreciada. Al mismo tiempo, parte de los obligacionistas, reunidos en sindicato, lo demandaron para obtener en francos oro el servicio de sus obligaciones. Una moratoria hipotecaria decretada en octubre de 1933 por el gobierno argentino suspendió por tres años el reembolso de los préstamos vencidos y limitó a 6% la tasa de interés; en 1936 fue prorrogada por dos años.¹⁴

Las inversiones francesas en los ferrocarriles argentinos

En este apartado seguimos los trabajos de Andrés Martín Regalsky, el cual distingue muy claramente dos periodos.¹⁵ El primero va de 1880 a 1900 y se caracteriza por un auge de inversiones francesas de 1880 a 1890, seguido por una baja de 1890 a 1900. El segundo va de 1900 a 1914 y manifiesta un repunte vinculado a la expansión de los mercados internacionales durante "la belle époque".

¹⁴ Introducción al capítulo del Inventario de los AN consagrado al Banco Hipotecario Franco-Argentino.

¹⁵ Véase la bibliografía.

De 1880 a 1900. Las inversiones francesas fueron mucho más modestas que las británicas, però representaron las primeras inversiones no inglesas en este sector de la economía argentina. Fue en los últimos años del decenio de 1880 cuando se hicieron esas inversiones, muy superiores a las hechas en otras ramas. Sin duda los inversionistas extranjeros se sintieron atraídos por la perspectiva de grandes ganancias en ese sector. Al inicio del decenio, importantes consorcios de bancos franceses suscribieron los empréstitos del gobierno argentino.

Al iniciarse la crisis de 1882, que colocó a la Bolsa de París en una situación de crisis, esos grupos fueron sustituidos por otros, británicos y alemanes. Pero, con la reactivación del mercado francés en 1886, los franceses volvieron la vista de nuevo hacia Argentina, aunque esta vez suscribieron empréstitos emitidos por los gobiernos provincianos, ya no por el Estado federal, y efectuaron inversiones directas, lo que promovió la creación de compañías ferroviarias. Esas compañías fueron alentadas por la nueva política del presidente argentino Juárez Celman en 1887, quien aplicó en gran escala el sistema de beneficios garantizados. La idea de garantizar por lo menos 5% de utilidades a nuevas empresas durante un tiempo bastante prolongado facilitó la introducción de grupos financieros no especialistas de este sector, pues les permitía obtener recursos emitiendo títulos a interés fijo, de más fácil colocación en los mercados europeos. Por otra parte, los grupos franceses estaban ligados a bancos y a empresas, metalúrgicas por ejemplo, que aprovechaban los efectos multiplicadores de esas inversiones. Tres grupos de inversionistas franceses intervinieron en ese periodo. El más importante comprendía la Banque de Paris et des Pays-Bas, convertida hoy en Paribas, y la compañía metalúrgica Fives-Lille, especializada en la construcción de ferrocarriles. Los otros dos grupos estaban formados por un sindicato financiero franco-belga y por la Société des Batignolles, la cual por su parte también fabricaba material ferroviario. Todos esos grupos formaban compañías que funcionaban bajo el régimen de concesiones otorgadas en 1887.

La Banque de Paris et des Pays-Bas y la compañía metalúrgica de Fives-Lille fundaron dos compañías: la PCA —Compañía Francesa de Ferrocarriles Argentinos— y la FCSF —Compañía Francesa de Ferrocarriles de Santa Fe—. La primera debía asegurar el transporte del azúcar y la segunda el de los cereales hacia los puertos de la provincia de Santa Fe. Los otros dos grupos fundaron compañías de ferrocarriles dirigidas sobre todo a la especulación en bienes raíces y a

intereses provinciales. Pero su impulso fue frenado desde el principio por la crisis de 1890.

No podemos entrar en detalles acerca de la historia de estos grupos y de sus filiales argentinas. Lo que hemos de tener en cuenta aquí es la práctica de las inversiones directas que sustituyeron con ventaja, por lo menos en parte, al sistema de suscripción de bonos emitidos por el Estado argentino o por las provincias argentinas en las bolsas europeas.¹⁶

De 1900 a 1914. El avance en la construcción ferroviaria en Argentina fue aún más importante que en el periodo precedente: 19 000 kilómetros en vez de 16 000. Aquí, una vez más, desempeñaron un papel primordial los capitales extranjeros: 2 000 millones de pesos oro en lugar de 800 millones. El fenómeno se sitúa sobre todo a partir de 1907 y en la zona pampeana. Se ha atribuido esa aceleración a la Ley Mitre de 1907 que, al uniformar la legislación ferroviaria en sentido favorable a los inversionistas extranjeros, supuestamente creaba las condiciones necesarias para un repunte de las inversiones, en particular de los grupos británicos ya instalados en la región pampeana.

Conviene revisar esta explicación basada en la Ley Mitre, ya que intervinieron otros factores, como el auge agrícola, por ejemplo. Además, la lucha entre ciertos grandes propietarios argentinos y las compañías inglesas permite que aparezcan grupos de otros países, en particular los franceses. En la intervención francesa desempeñaron su papel la Bolsa de París (donde los valores latinoamericanos no estaban, a diferencia de la Bolsa de Londres, concentrados en manos del pequeño grupo de grandes compañías) y también los bancos de negocios (mucho más importantes en el sistema francés que en el sistema inglés) y por último las empresas industriales vinculadas a esos bancos de negocios. Todo ello confirma la tendencia que ya mostraba —y cada vez más— esa nueva orientación de los franceses hacia la zona del Río de la Plata.

La Compagnie Universelle du Canal de Panama

Según lo señalan los ejemplos precedentes, los franceses han manifestado en el mundo, y en particular en América Latina, gran interés en las

¹⁶ Para mayores detalles véase A. Regalsky, en *Transport et commerce*, pp. 61-86.

obras públicas, entre ellas no sólo los ferrocarriles, sino también la construcción y la remodelación de grandes puertos (Rosario, Mar del Plata, Talcahuano, Valparaíso, Montevideo, Guayaquil, El Callao...), de saneamiento (Montevideo), construcción de barreras, centrales térmicas, hidráulicas, construcciones industriales, carreteras y obras de arte.¹⁷

La paradoja está en que esos mismos franceses, que además habían cavado el Canal de Suez, fracasaron en la empresa de Panamá. Sin embargo, la Compagnie Universelle du Canal Interocéanique de Panama, creada por Ferdinand de Lesseps, emitió entre 1882 y 1888 siete series de obligaciones. ¡Un éxito! De hecho en 1888, si agregamos el capital en acciones, se puede calcular que ya se habían gastado 1 335 millones de francos y el Canal estaba lejos de terminarse. En circulares, desde luego, se había anunciado que la suma de 600 millones bastaba para terminar las obras. El 2 de diciembre de 1888 la sociedad, escasa de dinero, intentó sin éxito una nueva emisión. Hubo de suspender pagos y se decretó la disolución.

Después de la declaración de quiebra, se promulgó el 1 de julio de 1893 una ley de liquidación según la cual se designaría un mandatario para defender los intereses de los portadores de títulos. Se trató entonces de averiguar si para defender los intereses de los acreedores no sería mejor reconstituir una nueva compañía que tratase de concluir el canal. Si esto se lograba, se protegería en cierta medida el dinero aportado antes de 1888. Por ello se creó en 1894 la Compagnie Nouvelle du Canal de Panama, que con un capital de 65 millones de francos intentó continuar las obras. Al cabo de cuatro años de esfuerzos, y tras agotar en parte sus recursos, hubo de renunciar a ello. Procuró, sin éxito, constituir una sociedad franco-norteamericana y se resignó a ceder a los Estados Unidos sus derechos, sus obras y todo el material en 40 millones de dólares (16 de abril de 1904).¹⁸

Un negocio agrícola en la América francesa: la explotación del Galion

Por último, comentaremos el caso de la explotación del Galion dirigida al cultivo de caña que abastecía un ingenio azucarero y una fábrica de

¹⁷ Soline Alemany, en *Transport et commerce*, p. 125.

¹⁸ Datos proporcionados por la introducción del capítulo del Inventario de los AN dedicado al Canal de Panamá (7 AQ 31-45), p. 55.

ron situada cerca del pueblo de Trinité, en la costa oriental de la isla de Martinica. Su origen se remonta a 1830, cuando el capitán Eugène Eustache se instaló como comerciante en Fort de France. En 1861 un ingeniero llamado Émile Bougenot fue enviado a la isla por la Sociedad Cail para modernizar el material de las fábricas. Ayudó a construir la fábrica del Galion (1865) y se casó con la hija de Eugène Eustache, el cual a la sazón era dueño de una propiedad que abarcaba 2 500 hectáreas. Después la explotación agrícola y la fábrica pasaron al matrimonio Bougenot y más tarde, en 1949, a sus descendientes.

La personalidad que dominó el negocio en el siglo XIX, e incluso en el XX, fue la de Émile Bougenot, el cual

gracias a su competencia técnica y a su habilidad como jefe de empresa, condujo la explotación creada por su suegro a la primera fila de los ingenios de azúcar y ron de Martinica y estuvo asociado a la gestión de numerosas empresas vecinas rivales. Hombre de negocios de primer plano, también estuvo relacionado con los medios políticos martiniqueses; en 1917 los ministros de hacienda y de abastos lo convocaron a presidir la subcomisión "Azúcares coloniales" de la comisión de estudio del abastecimiento de azúcar a Francia.¹⁹

Gracias a su habilidad, Le Galion se libró bastante bien de la crisis azucarera de los años 1884-1905.

CONCLUSIONES

Antes de sacar las conclusiones del análisis de esta muestra de casos, hemos de formular unas observaciones preliminares.

a) Nos hemos abstenido de citar ejemplos brasileños en vista de que en otra oportunidad publicaremos un trabajo sobre Brasil.

b) En aras de la brevedad, hemos renunciado a efectuar un verdadero análisis cuantitativo, que por otra parte exigiría aún largas investigaciones.

c) Hemos renunciado también a dar un cuadro de las inversiones directas en cada uno de los países de América Latina, para lo cual remitimos a la bibliografía.

Hechas estas observaciones, sí deseamos sacar una lección de los ejemplos escogidos, y podemos llegar a los siguientes resultados:

¹⁹ Inventario de los Archivos Nacionales 118 AQ y C. Schnakenbourg, "Notes sur l'histoire de l'usine du Galion (Martinique) 1865-1939", *Revue Économique du Sud-Ouest*, núm. 1, 1978, pp. 45-72.

1) El abrumador papel de las obras públicas en este periodo anterior a 1930. Se imponen dos explicaciones. Por una parte, América Latina sólo conocía entonces una tímida preindustria en que la creación de fábricas era aún muy limitada, en momentos en que Europa entraba en la segunda fase de su revolución industrial e impulsaba la construcción de ferrocarriles y puertos en todo el mundo. Por otra parte, las obras públicas son una tradición del genio francés. La Escuela de Puentes y Calzadas, primera del género, se creó en París en el siglo XVIII.

2) El papel de los ingenieros franceses como jefes de empresas, ingenieros asesores y hombres de negocios en América Latina. La calidad de los ingenieros estriba en la selección realizada por el sistema de las Grandes Escuelas, donde reciben una excelente preparación científica.

3) Las empresas francesas en América Latina desempeñaron un papel de sustitución.

a) *El ejemplo brasileño*, estudiado en otro lugar, nos enseñará que frente a las variaciones cambiarias los importadores franceses o ingleses invirtieron parte de sus bienes en la producción manufacturera local, especialmente después de 1900.

b) *El ejemplo argentino* señala que del sistema de compañías públicas argentinas se pasó al sistema de compañías francesas privadas que se encargaban de construir y explotar los puertos y los ferrocarriles. Este cambio resultó muy rentable tanto para el gobierno argentino y las provincias argentinas como para los usuarios y para los capitales franceses.

4) La parte de la agricultura no es desdeñable en las inversiones, como lo muestra el ejemplo del Banco Hipotecario Franco-Argentino o el de la explotación del Galion en Martinica.

5) Finalmente, el proyecto del Canal de Panamá puso de manifiesto los límites de las posibilidades francesas. Francia no era bastante fuerte para apoyar una operación de tal envergadura. Se plantearon problemas de supervivencia en el medio tropical que la Société Universelle no había previsto. Por otra parte, es indudable que la opinión pública francesa no tenía suficiente interés en Panamá para proseguir la ambiciosa obra en momentos en que Francia estaba impulsando un imperio colonial en otras latitudes.

Fundadas en una muestra de las inversiones francesas en América Latina a fines del siglo XIX y principios del XX, estas observaciones deben considerarse más bien hipótesis de trabajo que resultados definitivos. Todavía hacen falta numerosas investigaciones para profundizar en este importante tema de estudio de la historia económica.

BIBLIOGRAFÍA

- Alemaný, Soline, "Les entreprises françaises et le Mexique 1900-1940", tesis de maestría, París X, 1981.
- , "Une lecture économique de l'investissement du port de Rosario", en F. Mauro, *Transport et commerce en Amérique Latine 1800-1970*, pp. 125-144.
- Arnoux, Henri, "Les investissements français au Rio de la Plata XIXe-XXe siècles", tesis de maestría, París X, 1971.
- , "Le rôle économique de la France en Argentine au XIXe et au début du XXe siècle", tesis de tercer ciclo, París X, 1977.
- Bonilla, Heraclio, "Aspects de l'histoire économique et sociale du Pérou 1821-1879", tesis de tercer ciclo, París I, 1970.
- Chartrain, François, "Le Brésil et le capital étranger", *Caravelle*, núm. 30, 1978, pp. 53-62.
- Cruz de Ravagni, Leda Almada, "Les investissements français au Brésil (1890-1930)", *Cahiers des A. L.*, Série Sciences de l'Homme, núm. 16, 1977, pp. 107-126.
- Davey, John C., "Comentarios sobre el proyecto de la compañía francesa de 'La Mocupia'", Caracas, Ministerio de Minas, 1946 (mimeografiado).
- Demiaux, Catherine, "Investissements français au Pérou XIXe-XXe siècles", tesis de maestría, París X, 1971.
- Drouvot, Hubert, "Comportements stratégiques des entreprises françaises engagés au Brésil", Grenoble, GRESAL, 1991, 166 p. multigr., núm. 91-08, *Xe Journées Nat. des IAE*.
- Echave, José de, "Dette extérieure et développement du capitalisme au Pérou", tesis de nuevo doctorado, París III, 1989.
- Eusebe, Christine, "Investissements français dans l'aire des Caribes et en Amérique Centrale", tesis de maestría, París X, 1972.
- Eustache, Eric, "L'Amérique Latine dans les activités d'Air France 1945-1960", tesis de maestría, París X, 1985.
- Feis, Herbert, *Europe, the World's Banker*, New Haven, 1930.
- Giraudon, Jean-Pierre, "La Banque Nationale du Mexique", tesis de maestría, París X, 1974.
- Gleise, Gilles, "La Régie Nationale des Usines Renault et l'Amérique Latine depuis 1945. Brésil, Argentine, Colombie", tesis de maestría, París X, 1988.
- González Cruz, Edith J., "La inversión francesa en la minería durante el Porfiriato: La Cía. El Boleo, Santa Rosalía, Baja California Sur", tesis, Universidad Veracruzana, Xalapa, Ver., 1985.
- Henri, Catherine, "Cinquante Ans d'Air France en Amérique Latine 1933-1983", tesis de maestría, París X, 1987.
- Naciones Unidas, *International Capital Movement during the Inter-War Period*, Nueva York, 1969.

- Kapp, Bernard, "Les relations économiques extérieures du Mexique, 1911-1921, d'après les sources françaises", en *Villes et commerce*, París, 1974.
- Kreyder-Grimmeissen, Murielle, "La problématique des investissements directs privés dans les pays en développement. Une épreuve pour la présence française", tesis de nuevo doctorado, París III, 1990.
- Lecat, Jean-Michel, "S.I. Patiño et le problème de l'étain bolivien", tesis de maestría, París I, 1976.
- Mauro, Frédéric, "Les investissements français en Amérique Latine, des origines à 1973", *Revue d'Histoire Économique et Sociale*, 1977, vol. 55, núms. 1 y 2, pp. 234-262.
- , "Les investissements français en Amérique Latine XIXe-XXe siècles", en *La position internationale de la France: aspects économiques et financiers*. Actes colloque, AFHE, 1973, París, 1977, pp. 193-202.
- Mauro, Frédéric (dir.) (con la colaboración de S. Alemany), *Transport et commerce en Amérique Latine 1800-1970*, París, 1990.
- Milliet-Keller, Frédéric, "Investissements français en Colombie 19e-20e siècles", tesis de maestría, París X, 1971.
- Perdereau, Liliane, née Blanchet, "Les relations économiques franco-vénézuéliennes, 1830-1970", tesis de maestría, París X, 1970.
- Pereira, Helcio, "Les investissements directs entre la France et l'Amérique Latine 1962-1972", tesis de maestría, París X, 1974.
- Platt, D.C.M., *Britain's Investment Overseas on the Eve of the First World War: The Use and Abuse of Numbers*, Londres, 1986.
- Poussin, Christian, "Air France, la Ligne: aspects d'une entreprise française en l'Amérique Latine, 1 sept. 1919-23 junio 1946", tesis de maestría, París X, 1987.
- Preteceille, Sylvia, "Les intérêts français en Argentine, au Brésil et au Mexique de 1870 à 1914", París, 1963, 162 p. mecanografiadas, tesis de maestría.
- Regalsky, Andrés, *Capital extranjero y desarrollo ferroviario en la Argentina: las inversiones francesas, 1900-1914*, Instituto Torquato Di Tella, Documento de Trabajo, núm, 113, 1991.
- , "Exportaciones de capital hacia los países nuevos: los bancos franceses y las finanzas públicas argentinas, 1881-1887", *Revista de Historia Económica*, año 5, invierno de 1987, núm. 1, pp. 73-97.
- , "Las inversiones francesas en transportes en el nordeste de Argentina", en F. Mauro, *Transport et commerce en Amérique Latine, 1800-1970*, pp. 39-56.
- , "Las inversiones francesas en los ferrocarriles argentinos, 1877-1900", en F. Mauro, *Transport et commerce en Amérique Latine, 1800-1970*, pp. 57-90.
- Rémy-Zephyr, J., "Le guano du Pérou", tesis de tercer ciclo, París X, 1969.
- Rippy, J. Fred, *Latin America. A Modern History*, 1958.
- , "French Investments in Latin America", en *Interamerican Economic Affairs*, Washington, 1948.

- Rippy, J. Fred, *British Investments in Latin America 1822-1949*, Minneapolis, 1989.
- Saint-Gours, Yves-Eduard (dir.), *Industrie et politique en Amérique espagnole 1750-1975*, compilación de manuscritos del equipo de historia del CREDAL, URA III del CNRS, París, sin fecha.
- Schnakenbourg, Christian, "Notes sur l'histoire de l'usine du Galion (Martinique) 1865-1939", *Revue Économique du Sud-Ouest*, núm. 1, 1978, pp. 45-72.
- Troncoso, Poblete, "L' influence du capital étranger dans le développement économique de l'Amérique Latine", *Revue de l'A.L.*, vol. xxiii, julio-septiembre, 1932, pp. 245-260.
- Wislin, Marie-Laure, "Les investissements français au Mexique aux XIXe et XXe siècles", tesis de maestría, París X, 1974.

III. LOS ANTECEDENTES DE LA MODERNA CORPORACIÓN TRANSNACIONAL: LOS GRUPOS DE INVERSIÓN BRITÁNICOS EN AMÉRICA LATINA

CHARLES JONES

PRESENTACIÓN

DURANTE LOS ÚLTIMOS 20 años las interpretaciones tradicionales acerca del volumen y carácter de las inversiones directas externas británicas antes de 1914 han sido modificadas radicalmente y, por tanto, la teoría de la empresa, especialmente en lo que se refiere a la evolución de la empresa transnacional, también se ha transformado. Sin embargo, aún no se han hecho suficientemente explícitas las consecuencias de una segunda revisión interpretativa respecto del análisis de los negocios internacionales británicos anteriores a 1900, ni tampoco de la considerable importancia de la experiencia latinoamericana como sustento de tales revisiones. En este capítulo utilizamos materiales latinoamericanos para ejemplificar, de manera más clara, la expresión característica de la inversión directa externa británica a gran escala en la etapa anterior a 1914 en empresas transnacionales con alto grado de integración vertical y diversificada, controladas por comerciantes y financieros. Asimismo, en este estudio identificamos más de una docena de empresas de este tipo, y sugerimos algunas hipótesis que tentativamente explicarían su fracaso para sobrevivir como empresas típicamente anglo-latinoamericanas en las cambiantes condiciones de mediados del siglo xx.

DOS REVISIONES

Hasta la década de 1970 se sostenía que, en su mayor parte, la inversión británica en el extranjero había sido, hasta 1914, “inversión de cartera”, realizada por individuos o instituciones inversionistas a través del mecanismo anónimo de la Bolsa de Londres, principalmente orientada a obtener ingresos y lograr un crecimiento del capital sin ejercer res-

ponsabilidad o control administrativos. Las inversiones de esta clase contrastaban con las existentes en el extranjero que operaban a través de subsidiarias establecidas por compañías manufactureras, como la Lever Brothers, las cuales duplicaban o complementaban las actividades manufactureras del tipo de empresa doméstica ya establecida y que se consideraba el arquetipo de inversión *directa* externa, llamada así porque no se realizaba a través de la Bolsa.

La inversión directa, con base en esta definición estricta, constituía en 1914 no más de 10% de la inversión británica total en el extranjero. Este coeficiente entre inversión directa e inversión de cartera podía fácilmente llevar a concluir que los británicos se habían convertido en una nación de rentistas y que las instituciones de la ciudad de Londres eran culpables en gran parte de desviar los ahorros (que se requerían urgentemente para detener el relativo declive de la industria manufacturera británica interna) al recurrir a los más seguros títulos extranjeros, como los bonos ferroviarios o gubernamentales. Este importante debate ha sido minuciosamente resumido por Pollard.¹ Por otra parte, las bajas cantidades correspondientes a la inversión directa externa británica podían ser consideradas como prueba de rezago o fracaso de las más importantes empresas británicas con respecto a las empresas contemporáneas en los Estados Unidos en lo que se refiere al complejo desarrollo de su manejo, así como al alcance estratégico de la corporación transnacional moderna.

El comienzo de un reexamen de la antigua distinción entre inversión directa e inversión de cartera puede ser visto en el trabajo de Stopford,² mismo que hubo de ser rápidamente aceptado por muchos seguidores, incluyendo a Dunning, si bien los artífices fueron Svedberg y Stone;³ de modo que es razonable referirse a la “revisión de Stone-Svedberg” y por ello denominar cualquier adición a la inversión directa externa, “inversión directa externa de Stone-Svedberg”. Más concretamente: la inversión directa externa definida por Stone-Svedberg es el capital obtenido en la Bolsa por una empresa que luego desplegaba este capital más

¹ Sidney Pollard, “Capital Exports, 1870-1914: Harmful or Beneficial?”, *Economic History Review*, núm. 38, 1985.

² J. Stopford, “The Origins of British-based Multinational Manufacturing Enterprises”, *Business History Review*, 1974.

³ J.H. Dunning, “Changes in the Level and Structure of International Production: The Last One Hundred Years”, en Mark Casson (comp.), *The Growth of International Business*, 1983; P. Svedberg, “The Portfolio-Direct Composition of Private Foreign Investment in 1914 Revisited”, *Economic Journal*, núm. 88, 1978; Irving Stone, “British Direct and Portfolio Investment in Latin America before 1914”, *Journal of Economic History*, núm. 37, p. 3, 1977.

o menos exclusivamente en operaciones en el extranjero y sobre las que se retiene el control de su manejo. Ejemplos típicos de ello son las compañías ferroviarias imperiales y extranjeras y los bancos internacionales financiados desde Londres durante la segunda mitad del siglo XIX, empresas controladas por consejos británicos formados por gerentes o directores administrativos.

La inmediata y sorprendente consecuencia de la revisión de Stone-Svedberg fue el aumento de 10 a 40%, para 1914, de las estimaciones de la inversión británica extranjera clasificada como directa. Sin embargo, hubo también decisivas consecuencias geográficas y sectoriales, según lo ha hecho notar recientemente T.A.B. Corley.⁴ Las empresas británicas que operaban en América Latina representaban una parte considerable del total de la inversión directa externa británica y, por añadidura, este tipo de inversión podría ser clasificada como industrial en numerosos casos.

En primer lugar, respecto de la geografía, debe esclarecerse el rango especial que América Latina ocupa en la revisión de Stone-Svedberg. Al aplicar la nueva definición de inversión directa, Irving-Stone estableció desde 1977 que la inversión directa británica en América Latina ascendía en 1875 a 41 500 000 libras esterlinas, siendo casi duplicada en las siguientes tres décadas hasta alcanzar 320 800 000 libras en 1905 y la impresionante suma de 546 400 000 libras poco antes del comienzo de la guerra de 1914. Esta cantidad se describe como impresionante porque excede el 10% del cálculo acostumbrado de 4 billones de libras esterlinas para el total de la inversión británica en todo el mundo (inversión directa y de cartera) en 1913, y lleva a la inversión directa externa británica hasta 46% del total de la inversión británica en América Latina.⁵

Del estudio de T.A.B. Corley y su comparación de los viejos y nuevos supuestos de la inversión directa externa británica, resulta claro que el papel de América Latina es central en este amplio panorama. La diferencia entre la vieja estimación global de Paish en cuanto a la inversión directa externa en 1910 y las sumas de la posterior revisión de Corley, para 1914, es de 778 millones de libras. Pero 51% de esta suma se deriva de la reclasificación de los títulos anglo-latinoamericanos de la inversión de cartera a la directa.⁶ Cualquier intento por utilizar la revisión de Stone-Svedberg para afirmar que las compañías británicas extranjeras

⁴ T.A.B. Corley, "Foreign Direct Investment and British Economic Decline", trabajo inédito (1993).

⁵ Stone, "British", *loc. cit.*

⁶ Corley, "Foreign", *loc. cit.*

del siglo XIX eran corporaciones transnacionales (comparables en su dinamismo y en lo emprendedor con las compañías manufactureras que las sucedieron en el siglo XX), fracasará si no se puede ratificar este argumento para el caso de América Latina.

La preeminencia de América Latina no fue resultado del auge de las inversiones a comienzos del siglo XX. Veinte años antes, la situación no era muy diferente. Stone calcula el valor de las acciones de la inversión directa externa británica en América Latina, para el año de 1895, en 232 200 000 libras esterlinas, de nueva cuenta casi 12% del total de la inversión extranjera británica, considerando un promedio anual de beneficios de aproximadamente 5%.⁷ En el seno de América Latina era ya evidente una concentración de intereses británicos en Argentina y Uruguay. El total del capital pagado de las 71 compañías anglo-rioplatenses registradas en ese tiempo en Londres sumaba 62 203 000 libras esterlinas, es decir, 27%, de las cantidades totales para América Latina y 3.7% si se considera el total global.⁸ Sin embargo, dicho cálculo subestima ligeramente la importancia de las repúblicas del Río de la Plata ya que las cifras de Stone incluyen pagarés expedidos contra los 13 839 000 libras esterlinas no consideradas como pasivo sobre las acciones de las 71 compañías, mientras que las cifras mencionadas del Río de la Plata no lo hacen.

Stone y Corley arrojaron luz sobre la composición sectorial de la inversión directa externa británica. De acuerdo con Corley, hacia 1907-1913 la inversión directa externa británica en todo el mundo estaba concentrada en tres importantes sectores: ferrocarriles, servicios públicos urbanos e industrias de recursos básicos, que incluían propiedades agrícolas y mineras (por ejemplo, productores de bienes intermedios e indiferenciados u otros artículos no manufacturados). El primero de estos sectores relativamente no presenta problema, y suma algo así como 27 o 30% del total. Los servicios públicos urbanos, como la generación de energía eléctrica y su suministro, tranvías, instalaciones portuarias y almacenes, gas, agua, alcantarillado y telégrafo, suman 10 u 11%. Corley las agrupa con la tierra y empresas diversas en una sola categoría de "servicios públicos y servicios", la cual suma entre 28 y 29% del total. Pero esto no es seguro ya que el gran volumen de capital que comprende la categoría "tierra y otros" (16-18% del total) debe dividirse entre los servicios

⁷ B.R. Mitchell y Phylis Deane, *Abstract of British Historical Statistics*. Cambridge, Cambridge University Press, 1962, p. 333.

⁸ C.A. Jones, "Who Invested in Argentina and Uruguay?", *Business Archives*, núm. 48, 1982.

financieros y las empresas de recursos básicos. La primera categoría comprendería a compañías de inversionistas, de desarrollo inmobiliario y empresas colonizadoras, así como compañías hipotecarias; la segunda, a las fincas productoras de algodón, tierras y carne o, como la Santa Fe Land Company, productora de tintes para la industria curtidora de pieles.⁹

La consecuencia de esta revisión, sin embargo, no introduce diferencias significativas de la conclusión global obtenida por Corley, sino que la refuerza. Los ferrocarriles mantienen su fuerte posición. La categoría de las empresas de recursos básicos quizá se modificaría un tanto a causa de las infladas sumas destinadas a la inversión minera, hasta colocarse en el rango de 25-29% del total por la inclusión de algunas compañías colonizadoras de tierras. Mi redefinición de la categoría de “servicios públicos y servicios” como “servicios públicos urbanos” probablemente la desplace de las tres categorías más altas de Corley. Si eso sucede, lo hace sin embargo únicamente para sustituir a los productores de bienes de consumo (cerveceros, productores de harinas, textiles, manufactureros y similares) como la tercera categoría más grande, después de los ferrocarriles y los productores de recursos básicos con un nivel cercano a la gama de 9 a 13% del total. En conclusión, los recursos básicos y lo que podría definirse como actividad industrial, deben de haber tenido mucho más importancia de lo que se pensaba en relación con las inversiones en infraestructura física y financiera.¹⁰

En síntesis, la revisión de Stone-Svedberg clasifica las sumas adicionales sustanciales como inversión directa externa. La inversión directa es definida por el control; éste requiere sistemas administrativos, lo cual, unido a la probabilidad —desarrollada por Corley como corolario de la revisión de Stone-Svedberg— de que la inversión británica en el extranjero bien puede definirse como extensamente industrial, esboza en su conjunto un panorama todavía más “empresarial” de la inversión británica en el extranjero de lo que estábamos acostumbrados a creer. A causa de esta tendencia, América Latina en general, y en particular las repúblicas del Río de la Plata, se presentan como un laboratorio histórico crucial donde se pueden verificar las generalizaciones aquí mencionadas, las cuales se vinculan a su vez con los antiguos debates acerca de los costos y beneficios para la economía británica de la inversión ex-

⁹ Agnes H. Hicks, *The Story of the Forestal*, Londres, edición privada, 1956.

¹⁰ M. Simon, “The Pattern of New British Portfolio Investment, 1865-1914”, en A.R. Hall (comp.), *The Export of Capital from Britain, 1870-1914*, Londres, 1956.

tranjera y el vigor empresarial de la burguesía británica durante la última etapa victoriana.

Una segunda revisión que tuvo lugar en el mismo periodo condujo al restablecimiento y elaboración de la teoría de la empresa de Coase, quien insistió en los costos de las transacciones y en los procesos de internalización de los mismos en las empresas.¹¹ La primera consecuencia de esta revisión en la historia de los negocios internacionales en Gran Bretaña fue concentrar la atención en la variedad de los contratos disponibles para las empresas que entraban en nuevos mercados y en los factores que determinaban las opciones entre ellas.¹² Pero mucha más atención se prestó a la expansión global de aquellas compañías manufactureras que se acercaban más a la típica transnacional estadounidense que a las *free-standing companies* y a los grupos de inversión, según se empezó a aplicar la nueva teoría de la empresa en la experiencia británica. Y esto resulta extraño ya que la revisión de Stone-Svedberg sugirió que en 1913 estas formas más antiguas seguían rebasando el nuevo estilo de las manufacturas transnacionales británicas en la proporción de 3 a 1 en términos del capital empleado en el exterior. ¿Por qué muchas de las empresas que tipificaron la inversión directa externa británica antes de 1914 no se transformaron en corporaciones transnacionales del siglo xx muy firmemente estructuradas y celosamente administradas, como lo hicieron la Shell o la estadounidense IIT, las cuales nacieron de las actividades mercantiles de Samuels en el Lejano Oriente y de Behns en el Caribe?

Una razón para esta excéntrica insistencia en el nuevo estilo de la inversión directa externa británica era seguramente la propia y persistente incertidumbre acerca de las formas de organización empresarial del siglo xix que habían contribuido a la confusión entre inversión directa e inversión de cartera en una primera instancia. Los términos *free-standing company* y “grupo de inversión” no existían. En su lugar, los historiadores describieron a las empresas del siglo xix recurriendo a la amplia gama de términos no generalizados, frecuentemente efímeros o locales, que hallaron en sus fuentes primarias. Alguna idea del problema que afecta la definición de un sector —por ejemplo de *merchant banking*— puede recogerse de un reciente trabajo de Richard Roberts.¹³ La termi-

¹¹ Ronald M. Coase, “The Nature of the Firm”, *Economica*, núm. 4, 1937.

¹² Mark Casson, *The Firm and the Market*, 1987.

¹³ Richard Roberts, “What’s in a Name? Merchants, Merchant Bankers, Acceptance Houses, Issuing Houses, Industrial Bankers and Investment Bankers”, *Business History*, vol. 35, núm. 3, 1993.

nología contemporánea (del siglo XIX), generalmente oscurecía más que esclarecía, y no insistía en el predominio de la integración vertical ni en la actividad manufacturera de grupos concentrados o surgidos a partir de una base comercial.

Dicha confusión se intensificó luego por la derivación de la antigua división bipartita de inversión directa a partir de la aplicación retrospectiva del siglo XIX en instituciones y prácticas con criterios propios del siglo XX y que pertenecen más al estudio de las cuentas nacionales que a estrategias de negocios o de estructura. Este método ha ignorado el hecho de que, mientras el típico método de hacer negocios en el extranjero durante los primeros dos tercios del siglo XX era a través de filiales propiedad de una corporación extranjera pero registradas localmente, los hombres de negocios de fines del siglo XIX empleaban con frecuencia filiales no registradas o aquellas que, desde entonces, se conocieron en la algo engañosa frase de Wilkins de *free-standing companies*, registradas en Gran Bretaña pero que operaban casi exclusivamente en el extranjero como su vehículo preferido para realizar operaciones internacionales.¹⁴

La expresión mencionada resulta engañosa porque, mientras esas compañías carecían de lazos formales con cualquier empresa británica preexistente en su propio sector, y eran en este sentido autónomas *free-standing*, pertenecían a menudo a grupos en los cuales la dirección estratégica unificadora era dada por una organización central de servicios administrativos gerenciales o agencia administrativa, que generalmente tomaba la forma de una compañía británica de responsabilidad limitada o de un solo dueño, o —lo que ocurría con mayor frecuencia— de una asociación mercantil no registrada. Los grupos a los cuales muchas de las *free-standing companies* anglo-latinoamericanas pertenecían eran ejemplo de la internacionalización mediante la absorción estratégica, basada menos en la propiedad tecnológica y la diferenciación del producto de la típica manufactura transnacional de comienzos del siglo XX y más en la explotación de ventajas financieras, legales, comerciales o políticas. En términos teóricos, dichos grupos de inversión eran mejor concebidos como empresas multiproductoras o conglomerados basados en la funcionalidad de las habilidades administrativas de sus coordinadores.¹⁵ Así, la ciudad de Londres, como el mayor centro comercial

¹⁴ Mira Wilkins, "The Free-standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment", *Economic History Review*, 1988.

¹⁵ David Teece, "Towards An Economic Theory of the Multi-Product Firm", *Journal of Economic Behavior and Organization*, núm. 3, 1982.

y bancario del mundo, estaba inundada de casas matrices a la espera tan sólo de que, mediante la ley bancaria de 1862, se abrieran las compuertas para la generalización del estatuto de la responsabilidad limitada.

En años recientes, Chapman¹⁶ identificó y clasificó esta clase de grupo de empresas. Pero la lista de Chapman de lo que él había llamado “grupos de inversión” es mucho más segura en África y Asia que en América Latina, quizá por la peculiar notoriedad de los grupos de inversión anglo-indios, comúnmente conocidos como “agencias administradoras” por sus críticos nacionalistas, y su transformación en formas más burocráticas y fuertemente controladas (Inchcape, Jardines, Swires, James Finlay, etcétera).

LA RELATIVA AUTONOMÍA DE LA INVERSIÓN DIRECTA Y DE LA INVERSIÓN DE CARTERA

Considerándolas juntas, la definición más amplia de inversión directa externa y la tradicional identificación de grandes grupos de inversión, supracorporativos, sugieren que el capital británico en el exterior era administrado mucho más deliberadamente, y que su manejo se concentraba en menos manos de lo que se había pensado aún 20 años atrás. Pero la plena vigencia de estas revisiones no ha sido generalmente apreciada por dos razones interrelacionadas. En primer lugar, ha existido una resistencia generalizada a la definición amplia de inversión directa externa de parte de los economistas macroconceptuales y de los historiadores, y en segundo lugar hubo una falla para apreciar lo numeroso, sustancial y emprendedor de los grupos de inversión que estaban actuando en casi toda América Latina.

Antes de analizar los ejemplos de grupos de inversión anglo-latino-americanos y de sus estrategias, al final de este capítulo, debe ser identificado y particularizado el más general escepticismo acerca de la inversión directa externa de Stone-Svedberg. La revisión de Stone-Svedberg nunca ha sido directamente confrontada por los economistas ni tampoco ha sido aceptada del todo. Más bien, ha sido vista con muda incom-

¹⁶ Stanley Chapman, “British-based Investment Groups Before 1914”, *Economic History Review*, núm. 38, 1985; “Investment Groups in India and Africa”, *Economic History Review*, núm. 40, 1987; *Merchant Enterprise in Britain from the Industrial Revolution to World War I*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

prensión o indiferencia. “Fallaron en darse cuenta de que aquí estaba un enfoque completamente nuevo en relación con un tema en ese entonces más bien obsoleto”.¹⁷

Esta incredulidad y esta suspicacia probablemente se derivaban de tres fuentes. La primera era la duda acerca de la reducción en las estimaciones de la inversión de cartera, implícitas al parecer en la revisión de Stone-Svedberg. Las compañías británicas ferroviarias tenían miles, más aún, decenas o cientos de miles de accionistas, muchos de ellos sin duda viudas o huérfanos. Éstos eran evidentemente inversionistas de cartera. Eso eran, pero lo que nunca fue esclarecido a satisfacción es que ese mismo monto de capital podía al mismo tiempo ser inversión de cartera e inversión directa.

En segundo lugar, era ampliamente conocido que los ferrocarriles de propiedad británica en los Estados Unidos habían sido generalmente administrados por estadounidenses. ¿Por qué no deberíamos suponer que, mediante convenios legales parecidos, este tipo de capital se administrara de la misma manera en otras partes del mundo? Y además, cuando los británicos intentaron administrar sus bienes en el extranjero, ¿no era muy frecuente que ello tuviera lugar a través de oficinas con poco personal y con insignificantes sistemas de información y control y en sectores con tecnología obsoleta (como plantaciones agrícolas), o a través de subordinados locales que ocuparan el lugar de los supuestos directores británicos (como los ranchos en los Estados Unidos)? ¿Cuál era el objeto de una reclasificación que ubicara este tipo de inversión, junto a organizaciones infinitamente más sistemáticas y complejas como la Unilever o ICI? El objeto, claro está, era demostrar que el rasgo definitorio de la inversión directa se encontraba en su intención de controlar, no en la de su eficiencia. De otra manera, deberíamos excluir las actividades recientes de Midland Bank o de Ferranti en los Estados Unidos o, en general, restringir esta clase de inversión directa (retrospectivamente identificada) a los buenos resultados.

En tercer lugar, las teorías de la empresa multinacional habían sido diseñadas sobre todo para explicar la expansión de las manufacturas del siglo xx. El ciclo de producción y la reacción oligopolista —como explicaciones— encajan bien en el mundo de la industria automotriz, pero su aplicabilidad en el mundo de los negocios británicos internacionales, sobre todo los dedicados a desarrollar la infraestructura física

¹⁷ Corley, “Foreign”, *loc. cit.*

y financiera y en las actividades extractivas, era menos clara. Por fortuna, los enfoques de los costos de las transacciones son más aplicables a los grupos de inversión británicos que las teorías precedentes. La experiencia y las redes personales de los primeros comerciantes latinoamericanos y los londinenses, que unieron esfuerzos para crear grupos de inversión anglo-latinoamericanos, fueron ventajas intangibles pero que podían ser explotadas en la empresa.

Estas fuentes de duda necesitan disiparse. Las primeras dos serán tratadas en términos generales en este mismo apartado y en el siguiente. La segunda se examinará en detalle y la tercera será abordada en el apartado final de este capítulo, cuando consideremos los casos de inversión directa externa británica en América Latina.

El principal error en cuanto a la primera fuente de duda en torno a la revisión de Stone-Svedberg consiste en que Stone y otros se equivocaron al inferir que un aumento estimado en la inversión directa suponía un decremento proporcional en las cantidades correspondientes a la inversión de cartera. Según las antiguas definiciones, la inversión directa y la inversión de cartera eran categorías mutuamente excluyentes. Según las posteriores definiciones, las cosas son menos simples. Consideremos a la Compañía del Ferrocarril Central de Argentina. Éste es precisamente el tipo de compañía que se reclasificó como de inversión directa británica a causa de la revisión de Stone-Svedberg. En 1897, el capital nominal pagado de esta sola compañía ascendía a 6 715 154 libras esterlinas. El registro de acciones de ese mismo año incluía varios miles de nombres. De éstos, 278 individuos o empresas poseían, cada uno, más de 5 000 libras en acciones pero sólo uno poseía holgadamente 1% del paquete accionario, y éste es un caso aislado. La vasta mayoría de tenencias de acciones de esta clase, sin mencionar los bonos con interés fijo, emitidos por *free-standing companies*, figuraban sin duda en la inversión de cartera del creciente número de inversionistas institucionales de la ciudad de Londres o de la élite victoriana, y pocos de ellos tenían algún interés en participar activamente en Argentina o en alguna parte de la administración de la compañía.

Ésta es inversión de cartera británica, pero es también inversión directa externa británica. El consejo o mesa directiva se establecía en Londres y estaba formado por residentes británicos; la dirección ejecutiva, instalada en Argentina, la formaban en su mayor parte expatriados, quienes recibían instrucciones del consejo y lo mantenían regularmente informado, además de que hacían visitas a Londres más o menos cada

tres años y recibían, en su turno, de vez en cuando las visitas de algún directivo de Londres. Walter Morrison, como presidente de consejo a finales de la década de 1880, preparó un informe a su regreso con el cual proporcionó una guía a sus codirectores para emprender el largo y tortuoso camino de fusión de los ferrocarriles de Buenos Aires y Rosario en 1901.¹⁸ Por añadidura, varios directores y numerosos accionistas así como otras compañías ferroviarias anglo-argentinas tenían intereses personales sustanciales e inversiones en el Río de la Plata que estaban más o menos directamente complementados por el Ferrocarril Central. Morrison, como presidente del consejo, era propietario de 47 280 libras esterlinas en acciones en 1897, es decir, un aparentemente insustancial 0.07% del paquete accionario; pero, juntos, los tres hermanos Morrison, Alfred, Charles y Walter, poseían más de 600 000 libras esterlinas de capital en títulos de más de veinte compañías anglo-latinoamericanas en 1895. Incluso para tres hombres con una riqueza reunida que en ese tiempo quizá excediera los 10 millones de libras esterlinas, esto sugiere un interés en Sudamérica que excede al del inversionista típico de cartera. Ello se confirma al revisar la composición de la cartera de títulos de Walter Morrison de 3 423 794 libras esterlinas al momento de su muerte, en el año de 1922, puesto que aún después de cierta diversificación lejos de América, siguió mostrando la siguiente distribución: América Latina, 16%; Estados Unidos, 10%; Reino Unido, 54%; Europa, 13%; resto del mundo, 7%. Más aún, ha sido posible establecer las cadenas específicas de control mediante las cuales los Morrison ejercieron control sobre una proporción sustancial del capital británico en la región de Río de la Plata.¹⁹

Stone no tuvo dificultad en reconocer como inversión de cartera los capitales británicos invertidos en bonos de compañías canadienses con inversiones en los servicios públicos en los Estados Unidos y en América Latina. Estos capitales eran, concluye, “precisamente lo que significa inversión de cartera”. Pero observó también que “el control canadiense descansaba en la propiedad de acciones comunes [...] en la mayoría de los casos representando sólo una pequeña fracción del capital efectivo invertido en la empresa”.²⁰ La deducción de esto parece ser que el valor de los bonos era de inversión de cartera británica, mientras que el va-

¹⁸ Dawson Dawson, “Walter Morrison”, *National Review*, 1922, p. 858; Colin Lewis, *British Railways in Argentina, 1857-1914*, Londres, Athlone, 1983, pp. 146-163.

¹⁹ C.A. Jones, “Great Capitalists and the Direction of British Overseas Investment in the Late Nineteenth Century: The Case of Argentina”, *Business History*, vol. 22, núm. 2.

²⁰ Stone, “British”, *op. cit.*, p. 718.

lor de las acciones comunes era inversión directa canadiense. Pero esto es precisamente el punto de desacuerdo. Seguramente el valor de los bonos era de inversión de cartera británica, pero el valor entero de los fondos invertidos en terceros países por la compañía —ya fuesen procedentes de Canadá o de Gran Bretaña— debe ser considerado en este caso como inversión directa externa canadiense. En el caso del Ferrocarril Central de Argentina se aplica la misma lógica. Éste representa la inversión de cartera y la inversión directa externa británicas de Stone-Svedberg. Tal como lo esclarece Wilkins,²¹ el capital de esta clase era a la vez inversión de cartera desde la perspectiva de los accionistas propietarios e inversión directa desde el punto de vista de la corporación controladora.

En pocas palabras, el principal error cometido por Stone fue sostener que toda libra esterlina adicional sumada al total de la inversión directa británica requería una deducción equivalente a partir de las estimaciones de la inversión de cartera. Más bien, el divorcio de la propiedad y el control en las *free-standing companies* británicas y en los grupos de inversión significa que un volumen de capital podía ser al mismo tiempo inversión de cartera británica (título de propiedad) e inversión directa británica (control), inversión de cartera continental e inversión directa británica o inversión de cartera británica administrada por mexicanos o canadienses, o cualquier mezcla que pudiera imaginarse. Así que la revisión de Stone-Svedberg establece *no* que dos quintas partes de la inversión británica en el extranjero fuera inversión directa externa, sino que la inversión directa externa británica, como una categoría discretamente conceptualizada, tenía un valor de dos quintos de la inversión británica en el exterior agregada (es decir, 44% de la inversión de cartera total).

Esto arroja el resultado de que son necesarias tres categorías para discutir la inversión británica en el extranjero en todo el periodo moderno, pero sin que sean recíprocamente excluyentes. Las tres categorías son el total de la inversión extranjera de propiedad británica (calculado indirectamente por la balanza de pagos), la inversión de cartera británica (independientemente de la nacionalidad de los administradores de la empresa) y la inversión directa externa. Esta última es definida como inversión en el exterior (derivada de Gran Bretaña o de alguna otra parte), pero en la cual los residentes británicos intentan tener o tienen el potencial para ejercer el control administrativo, el cual no descansaba

²¹ "The Free-standing", *op. cit.*, p. 260.

en los residentes de otros países. Esta manera de expresión implica intentar una definición próxima a —pero no tan próxima—, incluso como la empleada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, y señalada por Wilkins).²² Debe notarse que mientras el capital desplegado en el extranjero por los empresarios británicos podía haber pertenecido ampliamente a la inversión de cartera británica, éste no es siempre el caso. Muchas compañías anglo-latinoamericanas han tenido un número considerable de accionistas argentinos, brasileños, portugueses, franceses, belgas o alemanes. Por tanto, la inversión directa externa no fue una colocación marginal del total de la inversión extranjera británica. El punto es que la inversión directa externa tomó su nacionalidad a partir de sus controladores (administradores), no de sus propietarios, y que su cálculo, mediante métodos directos, es por tanto un proceso enteramente independiente del cálculo de la inversión agregada extranjera británica o la inversión de cartera de propiedad británica.

Considerar la inversión británica global en el extranjero y la inversión directa externa independientemente, cada una de la otra, tiene la ulterior ventaja de remover cualquier amenaza que pudieran percibir los historiadores económicos o macroeconómicos, dudosos de que el incremento estimado para la inversión directa externa británica pudiera hacer cuestionables las cuentas calculadas indirectamente para la inversión en el extranjero de propiedad británica, con la amenaza de perturbar probables debates macroeconómicos acerca de la balanza de pagos, los patrones de ahorros e inversión, así como sus consecuencias generales para las economías de Gran Bretaña y de las naciones receptoras. El desvincular la propiedad y el control permite que sigan estos debates, y permite a los historiadores macroeconómicos seguirse ocupando con relativa calma, más allá de los grandes propósitos, de la evolución (dentro de los límites de las economías nacionales) del producto específico del mercado, de los patrones de integración vertical y de diversificación y de la estrategia corporativa. Las corporaciones multinacionales internacionalmente competitivas que despliegan vigorosamente su capital en el extranjero pueden sobrevivir aun dentro de una economía nacional moribunda, como lo ha demostrado la experiencia británica desde mediados de la década de 1970. De esta manera, el análisis de la inversión directa externa fomenta la consideración sistemática de un área importante de la historia de los negocios y repercute en los más

²² *Ibid.*

amplios debates acerca del desempeño relativo, de la economía nacional británica, a través de argumentos institucionales más que macroeconómicos.

LA INVERSIÓN DIRECTA EXTERNA Y LA ESTRATEGIA CORPORATIVA

Si la primera causa de la lentitud en aceptar la revisión de Stone-Svedberg fue la inexactitud conceptual en cuanto a la clasificación de la inversión extranjera, la segunda fue el escepticismo en torno a la realidad del control británico de las empresas en el extranjero. Muchos economistas por completo conscientes de la naturaleza extremadamente dispersa del control de las acciones ferroviarias en el extranjero y de los bonos, dudaron de las nuevas estimaciones de Stone y Svedberg de inversión de cartera e inversión directa. ¿Cómo podían en la práctica los bonos de una empresa en Montevideo que habían sido adquiridos por una viuda escocesa considerarse en términos de una "inversión directa"?

El argumento de Stone fue descartado algunas veces con el intento de atacar la competencia de la administración británica. Si el control británico de los activos en el extranjero no fue un control *real*, o si éstos fueron invertidos en un sector como el de las propiedades ganaderas, digamos estancias argentinas o ranchos estadounidenses, en las cuales la experiencia y la competitividad consistían en recibir rentas, más que en la inversión, la deducción es que esto era realmente una inversión de cartera.²³ Por añadidura, se sabía que había casos en que el capital accionario de las corporaciones activas en el extranjero estaban controladas en Gran Bretaña, pero cuyo control era ejercido a través de los empresarios locales. Éste fue el caso de la Canadian Pacific Railway y de varias compañías ferroviarias de los Estados Unidos.²⁴

Pero este argumento no es aceptable. Aun cuando uno no desee adoptar la definición amplia del Departamento de Comercio, la inversión directa externa británica tiene que ser definida con tal amplitud que pueda abarcar al menos todos los casos de responsabilidad administrativa, a través de directores en Gran Bretaña, así como de todos aquellos casos donde los británicos ejercieron realmente como administradores.

²³ P.J. Buckley y B.R. Roberts, *European Direct Investment in the USA before World War I*, 1982, p. 61.

²⁴ D.G. Paterson, *British Direct Investment in Canadá, 1870-1914*, 1976, p. 13; Dorothy E. Adler, *British Investment in American Railroads, 1834-1898*, Charlottesville, 1970, p. 200.

Si los economistas y los investigadores cliométricos tienden a ver lo que quieren ver, los historiadores de archivo convencionales de América Latina también tienen la culpa de no haber hecho explícita la pertinencia de sus hallazgos para las revisiones de Stone-Svedberg y de Coase. Sus fallas consistieron en no meterse directamente en esos debates. Una excepción parcial —en un trabajo excelente de Rory Miller y Robert Greenhill— confirmó la regla, ya que cinco años después de su presentación todavía no se ha publicado.²⁵

Ya para la década de 1980, un buen número de trabajos había ahondado en las fuentes de archivo de las empresas británicas, en buena parte merced a Christopher Platt, quien merece el crédito principal. Pero mientras muchas de estas investigaciones abordaron los temas del lugar y la eficacia del control, pocos de ellos se expresaron en el lenguaje de la revisión de Stone-Svedberg o en el de la mayoría de los debates acerca de las corporaciones transnacionales del siglo xx y la teoría de la empresa. Muchos de estos trabajos recogieron, no siempre estableciéndola con claridad, la idea de que la inversión británica en América Latina en ferrocarriles o bancos, y en los servicios públicos, fue inversión directa externa, antes de pasar a considerar más específicamente los temas debatidos acerca del imperialismo informal y la dependencia, la repercusión política y la recepción en gran escala de inversión directa externa en las economías en desarrollo con regímenes populistas, la organización social e institucional de la inversión directa externa y el papel de la ideología en los participantes involucrados.²⁶ Estas preocupaciones estaban permanentemente representadas en los más completos y recientes estudios temáticos.²⁷

Por tanto, resulta necesario convencer a los escépticos acerca de la realidad de los grupos de inversión anglo-latinoamericanos y del control

²⁵ Robert Greenhill y Rory Miller, "Merchants, Industrialists, and the Origins of British Multinational Enterprise in Latin America, 1870-1950", trabajo inédito (1988).

²⁶ Véase C.A. Jones, "Great Capitalists", *loc. cit.*; "Business Imperialism and Argentina, 1875-1900: A Theoretical Note", *Journal of Latin American Studies*, vol. 12, núm. 2, 1980; "Who", *op. cit.*; "Personalism, Indebtedness, and Venality: The Political Environment of British Firms in Santa Fe Province, 1865-1900", *Ibero-Amerikanisches Archiv*, vol. 9, cuadernos 3-4, 1983; "The Transfer of Banking Techniques from Britain to Argentina, 1862-1914", *Revue Internationale d'Histoire de la Banque*, núms. 26-27, 1983; "Competition and Structural Change in the Buenos Aires Fire Insurance Market: The Local Board of Agents, 1875-1921", en Oliver Westall (comp.), *The Historian and the Business of Insurance*, Manchester, Manchester University Press, 1984; "The State and Business Practice in Argentina, 1862-1914", en Colin Lewis y Christopher Abel (comps.), *Latin America, Economic Imperialism and the State: The Political Economy of the External Connection from Independence to the Present*, Londres, Athlone, 1985.

²⁷ Rory Miller, *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Londres, Longman, 1992.

empresarial británico mediante algunas indicaciones de las estrategias adoptadas por los directivos antes de analizar la variedad de la experiencia británica de esta clase de empresas.

El primer aspecto que debe considerarse es el institucional. El grado en que los empresarios británicos formularon marcos de tipo legal, financiera y empresarialmente, para sus compañías en América Latina no ha sido plenamente reconocido, en parte por la confusión acerca de la naturaleza y amplitud de la inversión directa externa y en parte por los errores de apreciación sobre cómo operaban en realidad muchas *free-standing companies* que estaban dentro de grupos más grandes. Muchas de estas empresas fueron formadas a iniciativa de proveedores especializados de capital y servicios administrativos, pero no pocas veces se enfrentaron con problemas y tuvieron que buscar fondos en la ciudad de Londres o capital fresco y experiencia a través de las *merchant banks*.

Los británicos, con una fuerte ventaja competitiva en experiencia mercantil y financiera y, asimismo, en menor grado, en experiencia administrativa general, absorbieron estas propiedades en numerosos grupos de inversión. En un periodo en que eran desconocidas las hostiles absorciones de compañías a manos de otras, y el control podía ser ejercido a través de un grupo de sociedades anónimas mediante un porcentaje minoritario de los valores en cartera y por medio de directorios cruzados, era posible mantener el control de este tipo de empresas sin que ello significara una identificación formal del grupo —como empresa— a través de compañías tenedoras, cuentas consolidadas o logos. Stanley Chapman ha investigado estos grupos de inversión en el ámbito mundial ("*investment groups*", la expresión es suya) y ha señalado sus consecuencias para la escala típica de las empresas victorianas que operaban en el exterior.²⁸

Precisamente porque carecieron de personalidad legal, la identidad y magnitud de estos grupos plantean algunos problemas de análisis. La correspondencia y documentación que ha sobrevivido suele indicar que sí hubo una estrategia de administración de empresa.

Todo lo referente a la correspondencia confidencial del Banco de Londres y Río de la Plata, por ejemplo, sugiere que éste era un verdadero negocio autónomo, no una especie de banco de bolsillo cuya función fuera sostener liberalmente a un grupo inversionista controlado por

²⁸ Chapman, *Merchant Enterprise*, op. cit., p. 251.

George Drabble. Debe evitarse caer en la tentación de ampliar el grupo Drabble —uno de los mayores grupos inversionistas de América Latina— mediante la inclusión del London Bank.

En cambio, sigue todavía sin responderse la pregunta de si otros bancos anglo-latinoamericanos pueden ser considerados como pertenecientes a grupos de inversión que giraban alrededor de casas mercantiles en el nivel de formación y dirección. El Banco Mercantil de Río de la Plata fue, sin duda alguna, creación del grupo Lumb y Wanklyn, aunque ésta fue también la razón de su fracaso. El Banco de Londres y Tarapacá pudo muy bien tener compromisos en sus primeros años por sus vínculos con el grupo que explotaba el salitre, creado por el coronel North.²⁹

Pero ambos casos pueden dejarse aquí a un lado, puesto que son anteriores a 1913, año escogido para un censo informal de grupos de inversión anglo-latinoamericanos. Dudas similares persisten, aún sin resolver, en torno a los lazos existentes entre el grupo de Knowles & Foster y el Banco de Londres y Río de Janeiro, y E. Johnston Co. y el London and Brazilian Bank hasta el año 1890. A partir de entonces estos bancos, como el Banco de Londres y Río de la Plata, parecen tener legalmente completa independencia, durante algún tiempo, funcionando como autónomas *free-standing companies* antes de fracasar o de ser absorbidas por el Lloyds Bank en el periodo de entreguerras.

Si los intereses de George Drabble integrados en la actividad agrícola, en los frigoríficos, en los alimentos procesados y en la distribución, debieron considerarse distintos de su participación en el Banco de Londres y Río de la Plata y de sus diversos intereses en los ferrocarriles de Río de la Plata, de los cuales fue director, el testimonio es diferente para el caso de los intereses de la familia Morrison en tierra, servicios públicos, transporte y negocios bancarios, como la River Plate Trust Loan and Agency Company.³⁰ Junto con todas sus compañías hermanas, la Mortgage Company of the River Plate y la River Plate and General Investment Trust dispusieron el lanzamiento y la reconstrucción de negocios corporativos en Londres, efectuaban préstamos e hipotecas para los ricos terratenientes de Río de la Plata para desarrollar sus propiedades, y, unidas, actuaron como agentes en Buenos Aires y Londres para una se-

²⁹ Harold Blackemore, *British Nitrates and Chilean Politics, 1886-1896*, Londres, Athlone, 1974.

³⁰ Fundada a comienzos de la década de 1880, sobre los restos del banco mercantil de Río de la Plata, la River Plate Trust Loan and Company era más bien una agencia financiera diversificada que un banco de depósito.

rie de *free-standing companies* anglo-argentinas, incluyendo una empresa de agua en Montevideo, otra del mismo tipo y de drenaje en Rosario, la Paraná Waterworks, la Buenos Aires and Belgrano Tramways Company, la Bieckert's Brewery, la East Argentine Railway Company y la Santa Fe Land Company.³¹

Aquí resulta patente que el control estratégico fue ejercido por la familia Morrison a través de la compañía fiduciaria, que incursionó por primera vez en la creación del grupo al comprar acciones a través del Banco Mercantil, como ocurrió durante la depresión de la década de 1870, por lo que el control ejecutivo fue ejercido por John Morris, agente de la familia Morrison, y por Ashurst, Morris, Crisp & Co. Miembros del consejo de las compañías fiduciaria e hipotecaria fueron idénticos en 1890, 1895 y 1900, y mostraron una muy considerable continuidad. Los fideicomisarios de la River Plate and General Investment Trust provinieron de este grupo interno. En 1895 12 individuos y dos familias (los Gunther y los Thurns) tenían en conjunto acciones con un valor nominal pagado de 815 600 libras esterlinas en un núcleo de compañías anglo-latinoamericanas con un valor de mercado total de más de 7 millones de libras. Este grupo incluyó miembros del consejo de la River Plate Trust, uno o dos directores sucesivos, dos corredores de acciones que trabajaron estrechamente con el grupo (William Cuthbert Quilter y Marcus Van Raalte) y el propio Charles Morrison, quien generalmente se abstuvo de ser miembro de los consejos directivos. Los siete directores de la compañía fiduciaria ocupaban entre sí 26 puestos de directores y controlaban acciones por un valor de 3 500 000 libras esterlinas en el mismo grupo de compañías.³² De este modo, los miembros externos eran propietarios de más de 10% y los miembros internos de más de 5% del capital accionario del grupo que dirigían, sin considerar el ulterior control que podían tener por medio de su influencia a través de otros inversionistas institucionales, cuyos intereses accionarios restantes fueron ampliamente dispersados. Durante este tiempo, esto fue suficiente para asegurar el control unificado. No fue necesario incorporar al grupo o crear una compañía tenedora con aportaciones mayoritarias en cada compañía que operaba. Proceder de esta forma habría significado una enorme pérdida de recursos.

También está comprobado con documentos que el grupo fue administrado como grupo. La detallada y copiosa correspondencia con los

³¹ Jones, "Great", *loc. cit.*

³² *Ibid.*

distintos administradores generales, que incluye a financieros, políticos, decretos legales y personal ejecutivo relacionados con todas estas compañías, fue realizada entre John Morris y los administradores de Buenos Aires que representaban a la compañía fiduciaria, el agente político de ella, José Toso, y los administradores de las compañías que operaban. El cálculo más modesto del capital disponible del grupo de Morrison hacia mediados de la década de 1890 asciende a 6 715 000 libras.³³ Es difícil entender por qué Chapman insiste en clasificar esto como inversión de cartera,³⁴ pues estas inversiones constituían una readecuación de capital mercantil británico, lo que implica claramente el completo control administrativo. No obstante, en el caso del Ferrocarril Central de Argentina (que dirigía Walter Morrison), es cierto que no puede ser considerada esta gran empresa como propiamente integrada al grupo Morris/Morrison. Como el interés de George Drabble en el London Bank, esto debe ser por tanto descartado.

Surgen dos aspectos de esta rica historia de relaciones entre los bancos anglo-latinoamericanos y las compañías ferroviarias y los grupos de inversión: uno es que los límites de semejantes grupos deben establecerse, en cada uno de los casos, generalmente a partir de la documentación de sus negocios; y segundo, que existió una tendencia centrífuga, que no se confinó a las actividades bancarias y que hacía que los más prósperos miembros de los grupos de inversión organizaran sus propias corporaciones autónomas.

Aun persuadidos de que existieran amplios grupos de inversión, que virtualmente se transformaron en grandes empresas en la América Latina anterior a 1914, es posible dudar que se agruparan como inversión directa externa al igual que las iniciativas más innovadoras o prósperas del Reino Unido en el siglo xx, como las de Lever Brothers, ICI, J. & P. Coats o Pilkingtons. ¿Los grupos de inversión anglo-latinoamericanos persiguieron estrategias coherentes? Y si así fue, ¿qué ocurrió con ellas?

Las características estratégicas ejemplificadas en la formación y el desarrollo de los grupos de inversión anglo-latinoamericanos son la captura del valor incrementado y la persecución del control del mercado mediante la integración vertical, protegiéndose de la excesiva concentración en un solo sector o región mediante la diversificación, la explotación de propiedades intangibles de la administración general, y la

³³ *Ibid.*

³⁴ Chapman, *Merchant Enterprise*, *op. cit.*, p. 234.

gestión comercial internalizada. La coherencia de las estrategias corporativas sólo puede considerarse en cada caso particular, pero vale la pena observar que en dos sectores tradicionales, el bancario y el extractivo, se hicieron esfuerzos importantes para adaptar empresas surgidas en el siglo XIX a las condiciones propias del siglo XX.

Es posible criticar a los bancos anglo-sudamericanos en general por su fracaso en el intento de responder a los declinantes depósitos que siguieron a partir de su excesiva confianza en los negocios corporativos anglo-latinoamericanos durante los primeros años del siglo XX. Pero fue precisamente para frenar este declive que el Banco de Londres y Río de la Plata aceptó una oferta del Lloyds Bank en 1918 aprovechando los vínculos de éste para desarrollar nuevos negocios con la industria pesada británica. En el mismo sentido, el sector de recursos básicos o sector extractivo, el cual incluye mucha de la producción tradicional de bienes simples, abarcaba también actividades novedosas (el petróleo en Perú y México) y la producción especializada y manufacturada de bienes con un mayor valor agregado por su posterior procesamiento (salitre, extracción de quebracho) o por la demanda europea ("Bovril", "Oxo", "Fazenda" y café). Asimismo, en la mayoría de las áreas tradicionales de producción, como era el caso de las familias británicas propietarias de ganado y las estancias de ganado ovino de Argentina, recientes investigaciones han revelado casos, como el de las propiedades de Walker, que se condujeron con "plena utilización de recursos y con la más estricta racionalidad de crecientes ganancias".³⁵

En pocas palabras, hay *prima facie* un caso para rechazar los cargos simples de inercia estratégica, aunque no puede negarse que las corporaciones transnacionales modernas no surgieran a partir de los grupos de inversión anglo-latinoamericanos del siglo XIX, en contraste con Oriente, donde se consolidaron los grupos Jardines o el grupo Inchcape. Tal cosa fue resultado de una combinación de circunstancias: optimismo complaciente en torno al potencial del mercado local; no muy seguros resultados para más lucrativas actividades en otras regiones; vulnerabilidad ante el hostigamiento de los regímenes locales; carencia de apoyos del Estado británico; vulnerabilidad ante el expansionismo de la estructura industrial del Reino Unido y sus servicios transnacionales, y el debilitamiento de la *free-standing company* como un paso intermedio entre los grupos de inversión y la moderna corporación transnacional.

³⁵ E.J. Míguez, "British Interests in Argentine Land Development, 1870-1914", tesis de doctorado inédita, St. Anthony's College, Oxford, 1981, p. 80.

La repercusión de estas fuerzas puede verse mejor a través de algunos ejemplos.

LOS GRUPOS DE INVERSIÓN ANGLO-LATINOAMERICANOS

Stanley Chapman ha realizado un gran servicio a los historiadores de los negocios al identificar y enlistar las categorías de los grupos de inversión.³⁶ Pero en lo que respecta a América Latina, la lista ofrecida es incompleta. Una lista completa está mejor ordenada por subregiones: Brasil, Río de la Plata y Costa del Pacífico. Se ofrece un resumen en el cuadro III.1.

Resulta evidente que los mayores grupos de inversión anglo-latinoamericanos que se enlistan adoptaron conscientemente, durante los 20 años anteriores a 1914, estrategias de integración vertical o de diversificación y que en su transcurso comenzaron el tránsito de casas comerciales a la transnacional moderna a través de inversiones sustanciales en actividades que exigían capital fijo. El problema de estos grupos, incluyendo a Ashworth, a Knowles & Foster, a Nield & Co. y a los de la costa del Pacífico, es que muchos llegaron a confiar en el crecimiento indefinido de los mercados latinoamericanos. En estas regiones, algunos grupos experimentaron un doble revés cuando las economías latinoamericanas fueron golpeadas por la crisis de entreguerras y sus gobiernos consintieron en demandas populistas mediante la regulación y el nacionalismo económico. Otros, al reconocer el debilitamiento de América Latina como base de operaciones, intentaron emigrar. Pero la búsqueda de un crecimiento a largo plazo llevó a los sucesores de John Morris de regreso a la ciudad de Londres y llevó a los Booth a los Estados Unidos y, más tarde, a Gran Bretaña. En cuanto a otros empresarios, como los Drabble, los Gunther, los Johnston, los Lockett o Balfour Williamson, ellos probaron el desarrollo de productos de venta de alto rendimiento en los mercados más dinámicos de Gran Bretaña y Europa, y experimentaron algunos buenos resultados en ciertas ramas productivas, como en la extracción del quebracho y los embutidos, en lo cual América Latina tenía una particular ventaja competitiva. Sin embargo, más frecuentemente languidecieron por la relativa falta de competitividad o los bajos precios de sus materias primas (azúcar, salitre), o bien fracasaron en lograr una diferenciación del producto que hiciera posible alimentar un

³⁶ Chapman, "British-based", *loc. cit.*

CUADRO III.1. *Grupos de inversión anglo-latinoamericanos* circa 1914

<i>Subregión</i>	<i>Sectores principales</i>	<i>Capital empleado (millones de libras)</i>
<i>Brasil</i>		
E. Ashworth Wilson & Sons	Textiles Embarques, servicios portuarios	
Knowles & Forster	Banca, granos y harinas, cerveza, azúcar, maquinaria agrícola	0.6
Alfred Booth	Embarques, curtidoras, infraestructura	1 (excluidos intereses manufactureros de los Estados Unidos y el Reino Unido)
E. Johnston & Sons	Café	2.0 + (1920)
<i>Río de la Plata</i>		
Nield & Co.	Propiedades agrícolas, zapatos, pinturas, cemento, servicios financieros	0.7 +
Drabble Brothers	Propiedades agrícolas, carne, ferrocarriles, frigoríficos, transporte y almacenamiento, carnicerías	1 - 5
Morrison	Servicios financieros, infraestructura	7.0
Antwerp (Gunther)	Embutidos, artículos de piel, banca, propiedades agrícolas	4.8
<i>Costa del Pacífico y México</i>		
Balfour Williamson	Petróleo, granos y harinas, salitre, embarques	4.5
Anthony Gibbs & Sons	Granos y harinas, salitre, yodo, levadura, minería	2.0 (1900)

CUADRO III.1 (*concluye*)

<i>Subregión</i>	<i>Sectores principales</i>	<i>Capital empleado (millones de libras)</i>
Locketts	Salitre, azúcar	0.5 (1911)
Graham Rowe	Azúcar	
Duncan Fox	Granos y harinas, salitre, textiles	

FUENTES: Chapman, *Merchant Enterprise*, *op. cit.*; Jones (1987); Greenhill y Miller, "Merchants", *loc. cit.*

NOTA: Bunge & Co. y Dreyfus & Co., que Chapman incluye en su lista de grupos de inversión con base británica que operaban en América Latina, aquí se excluyen, así como otros grupos expatriados de origen británico como la compañía H.L. Boulton & Co. de Caracas, pues el control estratégico no era ejercido más por Gran Bretaña. Las líneas de embarque y los bancos anglo-latinoamericanos que no fueron claramente objeto de grupos de inversión con operaciones en otros sectores también fueron excluidos. Un ejemplo de ello podrían ser los propietarios de barcos H. & W. Nelson, vinculados familiarmente, que compartían cargos de director y habían celebrado contratos a largo plazo con James Nelson Sons, procesadores de carne en Río de la Plata. Ellos debieron de haber formado un grupo que contaba con una administración integrada, pero se carece de pruebas documentales en ese sentido.

rápido crecimiento (como Johnston con el café "Fazenda") resultaron víctimas de los competidores más fuertes con recursos básicos de mejor calidad o con más amplios mercados internos (Balfour Williamson y el petróleo de Lobitos, o Drabble con la carne).

¿Es ésta la historia de un fracaso? Posiblemente. Pero el hecho de que los grupos de inversión anglo-latinoamericanos no se transformaran en gigantescas corporaciones transnacionales del siglo xx no está en conflicto, en última instancia, con la principal afirmación de este trabajo. Los últimos 14 de estos grupos, cada cual con una dirección central, desplegaron juntos un capital que excedía los 26 millones de libras esterlinas en 1913. Estos grupos claramente constituían una forma de inversión directa externa británica. Sus directores mercantiles reconocieron desde 1876 que el mejoramiento del transporte y las comunicaciones exponían mucho de su tradicional intercambio con el exterior (primas de seguro, embarques y comercio) a la competencia de empresas con base británica verticalmente integradas. Por ello desarrollaron estrategias que hicieron un uso creativo de la incorporación y acceso al mercado de capital de Londres para llevar a cabo una estrategia de expansión provechosa ante los competidores corporativos, los gobiernos locales hostiles y la indiferencia de parte del gobierno británico. No estaban desconfiados

dos ni alejados de la actividad industrial, si bien es cierto que se mantuvieron en los sectores tradicionales. Asimismo, su experiencia contribuye a fortalecer el argumento de Stone y Svedberg de que para 1914 la inversión *directa* externa británica era cuatro veces más grande de lo que habitualmente se había pensado. Como una de las tres formas predominantes de inversión directa externa a la vuelta del siglo (las otras dos son las *free-standing company* y la manufactura con base interna establecida), estos grupos de inversión requieren ser considerados y analizados, no sólo durante el siglo XIX sino también en el siglo XX y especialmente durante las décadas de transición de 1920 y 1930 en América Latina.

BIBLIOGRAFÍA

- Adler, Dorothy E. (1970), *British Investment in American Railroads, 1834-1898*, Charlottesville.
- Albert, Bill (1976), *An Essay on the Peruvian Sugar Industry, 1880-1920*, Norwich.
- Barty-King, Hugh (1988), *A Short History of the River Plate & General Investment Trust PLC*, Londres, James & James.
- Blakemore, Harold (1974), *British Nitrates and Chilean Politics, 1886-1895*, Londres, Athlone.
- Buckley, P.J. y B.R. Roberts (1982), *European Direct Investment in the USA before World War I*.
- Casson, Mark (1987), *The Firm and the Market*.
- Coase, Ronald M. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, núm. 4.
- Corley, T.A.B. (1993), "Foreign Direct Investment and British Economic Decline, 1870-1914", trabajo inédito.
- Chapman, Stanley (1985), "British-based Investment Groups before 1914", *Economic History Review*, núm. 38.
- (1987), "Investment Groups in India and Africa", *Economic History Review*, núm. 40.
- (1992), *Merchant Enterprise in Britain from the Industrial Revolution to World War I*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dawson, Dawson (1922), "Walter Morrison", *National Review*.
- Dunning, J.H. (1983), "Changes in the Level and Structure of International Production: The Last One Hundred Years", en Mark Casson (comp.), *The Growth of International Business*.
- Graham, Richard (1972), *Britain and the Onset of Modernization in Brazil, 1850-1914*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Greenhill, Robert (1993), "Investment Group, Multinational, or Free-standing Company: Brazilian Warrant, 1909-1952", trabajo inédito.
- Hicks, Agnes H. (1956), *The Story of the Forestal*, Londres, edición privada.
- John, A.H. (1959), *A Liverpool Merchant House*, Londres.
- Jones, C.A. (1980a), "Great Capitalists and the Direction of British Overseas Investment in the Late Nineteenth Century: The Case of Argentina", *Business History*, vol. 22, núm. 2
- (1980b), "Business Imperialism and Argentina, 1875-1900: A Theoretical Note", *Journal of Latin American Studies*, vol. 12, núm. 2.
- (1982), "Who Invested in Argentina and Uruguay?", *Business Archives*, núm. 48.
- (1983a), "Personalism, Indebtedness, and Venality: The Political Environment of British Firms in Santa Fe Province, 1865-1900", *Ibero-amerikanisches Archiv*, N.F. Jg. 9 H. 3/4.
- (1983b), "The Transfer of Banking Techniques from Britain to Argentina, 1862-1914", *Revue Internationale d'Histoire de la Banque*, núms. 26-27.
- (1984), "Competition and Structural Change in the Buenos Aires Fire Insurance Market: The Local Board of Agents, 1875-1921", en Oliver Westall (comp.), *The Historian and the Business of Insurance*, Manchester, Manchester University Press.
- (1985), "The State and Business Practice in Argentina, 1862-1914", en Colin Lewis y Christopher Abel (comps.), *Latin America, Economic Imperialism and the State: The Political Economy of the External Connection from Independence to the Present*, Londres, Athlone.
- Lewis, Colin (1983), *British Railways in Argentina, 1857-1914*, Londres, Athlone.
- Lockett, Richard Cyril (1939), *Memoirs of the Family of Lockett*, edición privada.
- Míguez, E.J. (1981), "British Interests in Argentina Land Development, 1870-1914", tesis de doctorado inédita, St. Anthony's College, Oxford.
- Miller, Rory (1992), *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Londres, Longman.
- Mitchell, B.R., con Phylis Deane (1962), *Abstract of British Historical Statistics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Paterson, D.G. (1976), *British Direct Investment in Canada, 1870-1914*.
- Pollard, Sidney (1985), "Capital Exports, 1870-1914: Harmful or Beneficial?", *Economic History Review*, núm. 38.
- Roberts, Richard (1993), "What's in a Name? Merchants, Merchant Bankers, Acceptance Houses, Issuing Houses, Industrial Bankers and Investment Bankers", *Business History*, vol. 35, núm.3.
- Simon, M. (1956), "The Pattern of New British Portfolio Investment, 1865-1914", en A.R. Hall (comp.), *The Export of Capital from Britain, 1870-1914*, Londres.
- Stone, Irving (1977), "British Direct and Portfolio Investment in Latin America before 1914", *Journal of Economic History*, vol. 37 núm. 3.

- Stopford, J. (1974), "The Origins of British-based Multinational Manufacturing Enterprises", *Business History Review*.
- Svedberg, P. (1978), "The Portfolio-Direct Composition of Private Foreign Investment in 1914 Revisited", *Economic Journal*, núm. 88.
- Teece, David (1982), "Towards an Economic Theory of the Multi-Product Firm", *Journal of Economic Behavior and Organization*, núm. 3.
- Wilkie, Mira (1988), "The Free-standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment", *Economic History Review*.

IV. LOS BANCOS ALEMANES Y LA INVERSIÓN DIRECTA ALEMANA EN AMÉRICA LATINA, 1880-1930

GEORGE F. W. YOUNG

UNA CONJUNCIÓN DE SUCESOS en la historia económica de Alemania a mediados de la década de 1880 señala ese decenio como el inicio de la carrera de Alemania como nación industrial exportadora. Si bien el desarrollo industrial alemán había empezado en la década de 1850 y había experimentado un impulso hacia adelante a consecuencia de la unificación alemana de 1871, de todos modos su mercado estaba sobre todo en el interior y en las vecinas Austria y Europa oriental. Luego vino la grave depresión de 1873-1877 que retardó el crecimiento industrial durante la mayor parte de ese decenio y acabó por obligar a Alemania a abandonar el libre comercio y adoptar la protección industrial en 1879. Eso creó el escenario para un renovado crecimiento industrial en la década de 1880, acompañado del esfuerzo por hacerse en ultramar de nuevos mercados y fuentes de materias primas y alimentos.

Algunos demarcadores del crecimiento industrial alemán en la década de 1880 son los sucesos señalados. El primero de todos, la emigración alemana, que ya existía desde el fin de las guerras napoleónicas y se había vuelto cuantiosa en el decenio de 1850, alcanzó en 1881 su máximo anual de todos los tiempos con la cifra de 250 000 emigrantes, cayó en 1881 a 100 000 y se desplomó después de 1891 hasta unos 25 000 a 30 000. Esto indica que en la década de 1880 la economía alemana evolucionó de una base agrícola a una base industrial lo suficiente para dar ocupación en el interior del Reich a su población en incesante aumento. Ya no tuvo que prescindir de gran número de sus hijos nativos mediante la emigración a ultramar.¹ En segundo lugar, en 1884-1885 Bismarck estaba suficientemente influido por los intereses de la exportación y del comercio con ultramar para dar marcha atrás en su anterior decisión de prohibir la adquisición de colonias. Casi de la

¹ Mack Walker, *Germany and the Emigration, 1816-1885*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1964, cap. 7.

noche a la mañana Alemania procedió a establecer protectorados coloniales en África y Oceanía.² Al igual que las adquisiciones británicas y francesas de la misma época, las posesiones alemanas de ultramar tenían por objeto conseguir futuros mercados y fuentes de materias primas, que los intereses exportadores y comerciales alemanes no querían “perder” ante rivales extranjeros. Luego, para fomentar el comercio alemán allende el océano, en la segunda mitad de la década de 1880 se establecieron los primeros bancos alemanes de ultramar,³ y simultáneamente en 1886 y 1887 bancos alemanes lanzaron por primera vez a las bolsas de valores alemanas valores extranjeros (Argentina).⁴ Hasta entonces los únicos valores extranjeros cotizados en las bolsas alemanas eran valores de los Estados Unidos (en su mayor parte de ferrocarriles); habían sido un cómodo medio de que los emigrantes alemanes sacaran de Alemania su capital para transferirlo a Norteamérica. Otro demarcador sobrevino en 1887 cuando el Parlamento británico aprobó la Ley de Marcas de Mercancías con la intención de etiquetar claramente los artículos extranjeros, y sobre todo los alemanes, que en esa fecha penetraban ostensiblemente el mercado interno británico.⁵ Todos esos acontecimientos apuntan a una incursión de la economía industrial alemana fuera de Europa hacia el mundo de ultramar.

Ya en 1910, apenas 20 años más tarde, la nueva tendencia de la década de 1880 fue reconocida por autores alemanes como Jacob Riesser —profesor, banquero, abogado— quien en su magistral tratado sobre los grandes bancos alemanes (*Berliner Grossbanken*) observó que a partir de 1882 el aumento en la producción industrial era superior al número medio de personas empleadas, y que desde 1885 el aumento en el número de personas empleadas era superior al aumento de la población general; y que con el firme aumento de población se hacía destacar cada vez más una política de exportaciones industriales, en especial por parte de los bancos alemanes. Riesser observó además que en la segunda mitad de la década de 1880 hubo una repentina alza en la exportación de capitales alemanes, que para el periodo 1886-1889 cons-

² Woodruff D. Smith, *European Imperialism in the 19th and 20th Centuries*, Chicago, Nelson Hall, 1982, pp. 103-108.

³ Peter Hertner, “German Banks Abroad before 1914”, en Geoffrey Jones (comp.), *Banks as Multinational*, Londres, Routledge, 1990, pp. 103, 106.

⁴ Manfred Pohl, *Deutscher Kapitalexport im 19. Jahrhundert*, Francfort del Main, Börsenzeitung, 1977, p. 64.

⁵ Sigfrid von Weiher, “100 Jahre ‘Made in Germany’”, y Sidney Pollard, “‘Made in Germany’”, *Technikgeschichte*, núm. 3, 1987, pp. 175-182, 183-195.

tituyó no menos de 45% de la emisión total de valores en Alemania durante esos años.⁶

Esta exportación de capital, o inversión en el extranjero, como se la suele llamar, guardaba por supuesto relación directa con la exportación de productos industriales; facilitaba a los compradores extranjeros el dinero necesario para adquirir exportaciones alemanas. El auge de la inversión en el extranjero en la segunda mitad de la década de 1880 fue sin duda, por lo menos en parte, una respuesta a la recesión nacional de 1883-1887 y a la nacionalización de los ferrocarriles que hizo bajar las tasas de interés en Alemania y por lo tanto hizo mucho más atractivas las inversiones en el extranjero, sobre todo en ultramar, con sus altas tasas de rendimiento. Si bien el mercado interno se recuperó luego de 1887 y absorbió un capital líquido alemán cada vez mayor —de hecho el volumen de emisiones nacionales de valores creció 330% de un total de 4 300 millones de marcos en 1886-1890 a un total de 14 300 millones de marcos en 1910-1914 (lo cual puede tomarse como indicador aproximado del crecimiento general de la economía industrial alemana en ese periodo). El volumen de la inversión en el extranjero, después de una caída al inicio de la década de 1890 debida a la sobreespeculación de fines de la década anterior prosiguió en una proporción más o menos constante hasta 1914, aunque con notables picos en 1897, 1905 y 1913.⁷ Por tanto, una vez iniciada, la exportación de capitales alemanes avanzó sin cesar hasta el estallido de la primera Guerra Mundial a tal grado que para 1914 Alemania se había vuelto el tercer mayor exportador de capital en el mundo después de Gran Bretaña y Francia. Es necesario, pues, decir unas palabras sobre el importe total de las inversiones alemanas en el extranjero en 1914, así como sobre su distribución geográfica por el mundo.

I

Por desgracia es indeterminado y problemático el valor total de las inversiones alemanas en el extranjero en 1914. No existen estadísticas oficiales sistemáticas de ese dato, y tampoco existen estadísticas al respecto de ningún organismo no gubernamental. Por tanto correspondió a

⁶ Jacob Riesser, *The German Great Banks*, Washington, National Monetary Commission, 1911 (reimpresión, Nueva York, Arno, 1977), pp. 112-113, 395, 528-529.

⁷ George F. W. Young, "Anglo-German Banking Syndicates and the Issue of South American Government Loans in the Era of High Imperialism, 1885-1914", *Bankhistorisches Archiv*, núm. 1, 1990, pp. 8-11.

economistas aislados intentar estimaciones, las cuales han oscilado de un mínimo de 20 000 millones de marcos a un máximo de 35 000 millones.⁸ Sin embargo, las estimaciones citadas por lo general son del extremo inferior del rango, en el orden de los 20 000 a los 25 000 millones de marcos. Es en gran parte el prestigio de los autores de esas bajas estimaciones lo que les ha dado autoridad.

Karl Helfferich —académico, alto servidor público y director de la Deutsche Bank—, realizó una estimación de la riqueza nacional total de Alemania para el vigesimoquinto aniversario del reinado del káiser en 1913. Para hacerlo, hubo de incluir una estimación de la riqueza de Alemania en el extranjero, lo que hizo reinterpretao la única recopilación suelta anterior a la guerra sobre las inversiones alemanas en el extranjero, realizada en el año de 1904 por el Ministerio de la Marina Imperial, basándose para ello en informes consulares del mundo entero. Esa recopilación fijaba las inversiones de cartera en el extranjero en 16 000 millones de marcos así como las inversiones directas en el extranjero entre 8 000 y 9 200 millones.⁹ Sin embargo, según sostenía Karl Helfferich, era probable que no menos de la mitad de las inversiones directas estuvieran incluidas en valores y por tanto ya se hubieran contado en la cifra de cartera de 16 000 millones. Por eso llegó a la cifra de 20 000 millones como total de las inversiones alemanas en el extranjero en 1914.¹⁰

La estimación de Helfferich fue recogida por los economistas que se oponían a la factura de reparaciones de posguerra impuesta a Alemania, como John Maynard Keynes en Inglaterra, porque por principio de cuentas era una cifra baja y era de suponer que se había reducido todavía más durante la guerra. Esto significaba que en esa medida le era menos posible a Alemania hacer enormes pagos de reparaciones; dicho de otro modo, la cifra baja convenía a su argumentación económica. Luego, al final de los años veinte el economista norteamericano Herbert Feis realizó una investigación y publicó el primer estudio académico en Inglaterra sobre el tema de las inversiones europeas en el extranjero en la época de preguerra. Feis llevó a cabo la mayor parte de su investigación en París y en Londres, pero también fue a Francfort, donde tuvo

⁸ George F.W. Young, "German Capital Investment in Latin America in World War I", en *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 1988, pp. 215-239.

⁹ "Die Entwicklung der deutschen Seeinteressen im letzten Jahrzehnt", en número especial de la *Marina-Rundschau*, Berlín, 1905, pp. 136-180.

¹⁰ Karl Helfferich. *Germany's Economic Progress and National Wealth, 1888-1913*, Nueva York, Germanistic Society of America, 1914, pp. 112-113.

contacto con la Lazard Speyer-Ellissen Bank. Feis sitúa el total de las inversiones alemanas en el extranjero en 1914 entre 22 000 y 25 000 millones de marcos.¹¹ Sin embargo, en su mayor parte no cita sus fuentes, de modo que es difícil averiguar cómo llegó a esas cifras. Parece que se apoyó mayormente en Helfferich y en los demás economistas de posguerra que se oponían a duras reparaciones. A pesar de la carencia de documentación, la obra de Feis se ha vuelto la fuente normal sobre las inversiones de la preguerra en el extranjero, e incluso es la única fuente citada en un reciente estudio histórico.¹² Las cifras de Helfferich/ Feis han adquirido, pues, el manto de "lo definitivo" sencillamente gracias a la frecuencia con que son citadas.

Pero es probable que estén por debajo de la realidad pues, desconocidos por Feis o bien inaceptables para él, hubo una serie de estudios realizados por eruditos alemanes tanto en vísperas de la guerra como después de ella, respecto al tema concreto de las inversiones en el extranjero. Todos esos estudios llegaron a una cifra global más alta, alrededor de 30 000 millones, incluso hasta 35 000 millones de marcos.¹³ Y esas estimaciones más altas son corroboradas por la única investigación de posguerra de carácter casi oficial, realizada por el Segundo Comité de Expertos (Comité McKenna) de la Comisión de Reparaciones, que, como tal, tenía acceso a información bancaria confidencial en Alemania y entre los Aliados. Fijó las inversiones alemanas en el extranjero en 1914 en una cifra de 28 000 millones de marcos.¹⁴ Considerando la fuente, es probable que esa cifra sea la mejor estimación disponible hasta hoy, si bien hasta hace poco permaneció sin mención en los escritos de los estudiosos.¹⁵

El Comité McKenna, sin embargo, no trató de averiguar la distribución geográfica de las inversiones alemanas en las diversas partes del mundo, y por desgracia tampoco lo hizo ninguno de los demás estudios alemanes sobre el tema. Pero Feis sí lo hizo, y llegó a una cifra de 3 800 millones de marcos para América Latina, que resultó ser 16.17% de su

¹¹ Herbert Feis, *Europe, the World's Banker, 1870-1914*, New Haven. Conn., Yale University Press, 1930 (reimpresión, Nueva York, 1964), pp. XVII, XVIII, 71, 74.

¹² Karl Erich Born, *International Banking in the 19th and 20th Centuries*, Nueva York, St. Martin's, 1983, p. 133.

¹³ Eugene Staley, *War and the Private Investor*, Chicago, University of Chicago Press, 1935 (reimpresión, Nueva York, Howard Fertig, 1967), apéndice A.

¹⁴ *Report of the Second Committee of Experts (McKenna Committee)*, Annexe 2076 de la Commission des Réparations, París, 1924, p. 9.

¹⁵ Cf. Carl-Ludwig Holtfrerich, *The German Inflation, 1914-1923*, Berlín/Nueva York, De Gruyter, 1986, p. 177.

total mundial. Cómo lo determinó es algo que —una vez más— no está claro, pero parece probable que se haya basado en la única fuente anterior que dio cifras por separado para diversas partes del mundo, es decir, la muy criticada compilación de 1904 del Ministerio de la Marina Imperial. Esa compilación situaba las inversiones directas alemanas en América Latina en 2 800 a 3 350 millones de marcos, más 750 millones en inversiones de cartera. Esto arroja un total de 3 630 a 4 100 millones de marcos, que vienen siendo 15.1-16.3% del total mundial de 1904. A falta de otra fuente, por lo tanto, se debe concluir que América Latina recibió alrededor de 16% de las inversiones alemanas en el extranjero. Esta cifra es comparable a 18.5% para Gran Bretaña (760 millones de libras) y 17.7% para Francia (8 420 millones de francos).¹⁶

Esas cifras, desde luego, están sacadas de fuentes europeas; si nos volvemos a fuentes latinoamericanas sólo encontramos cifras fragmentarias o, lo que es irónico, cifras basadas en indagaciones de los Estados Unidos, ¡incluyendo las de Feis!¹⁷ Ahora bien, hay una fuente estadounidense que no se ha considerado antes de ahora, a saber, la recopilación del War Trade Board (Junta de Comercio de Guerra) de los Estados Unidos para uso de la comisión estadounidense enviada a París a negociar la paz a principios de 1919. Para que los comisionados estuvieran bien informados sobre la tenencia de capitales alemanes en América Latina, la Junta de Comercio de Guerra revisó cuidadosamente “los archivos de la oficina de Inteligencia del Comercio de Guerra”, que había formulado las tres listas negras de tiempo de guerra de empresas alemanas que funcionaban en América Latina, “la información contenida en los archivos de prominentes bancos y organismos de Nueva York, que en los últimos años han hecho un estudio especial de las condiciones del comercio en América Latina”, e “información obtenida de otros departamentos del gobierno, en particular la de la División Latinoamericana de la Oficina de Comercio Exterior e Interior del Departamento de Comercio”.¹⁸ Esta compilación representaba la mejor información que un gobierno vigoroso y poderoso podía reunir, y por lo tanto es sin duda una autorizada declaración sobre el asunto.

Su objeto era establecer el importe real de la tenencia de capital ale-

¹⁶ William Woodruff, *The Impact of Western Man*, Londres, Macmillan, 1966, p. 154.

¹⁷ Pablo Minelli, *Las inversiones internacionales en América Latina*, Buenos Aires, Claridad [1939]; y Young, “German Capital in Latin America”, *op. cit.*, pp. 226-227.

¹⁸ “German Investments in Latin America, February 8, 1919”, p. 6, National Archives, Washington, RG256, partida 18, Inquiry Documents, Economic Division, archivo: Chile, China, Corea.

mán en América Latina calculada al fin de la guerra para posibles pagos de reparaciones. En realidad esto sólo era factible para las grandes tenencias de capital; las tenencias en pequeña escala y las disfrazadas de intereses neutrales o nacionales locales se sustrajeron a la tabulación por parte de la Junta de Comercio de Guerra. La compilación, sin embargo, se hizo país por país y se desglosó en siete categorías: bonos del gobierno, bancos, servicios públicos, barcos internados, plantaciones y ranchos, minas y casas comerciales (empresas mercantiles importadoras/exportadoras). Si se resta la categoría "barcos internados" por no ser en realidad una inversión alemana en América Latina, la compilación da una cifra total de 2 920 millones de marcos como total real comprobable de las tenencias alemanas en América Latina a principios de 1919.¹⁹ Esta cifra es un valor mínimo, que aun siendo inferior a los 3 800 millones de Feis en 1914, tendería de todos modos a confirmar a este autor, porque parte de las inversiones alemanas en América Latina permanecieron ciertamente ocultas a la indagación de la Junta de Comercio de Guerra, y parte de ellas se habían vendido o se habían perdido en el transcurso de la guerra.

Cuál era el total real de las tenencias alemanas en 1914 es algo que, por desgracia, debe seguir siendo incierto. Sin embargo, la compilación de la Junta de Comercio de Guerra sí nos permite calcular el importe relativo de la cartera alemana respecto a las inversiones directas en la región. Los bonos del gobierno eran inversiones de cartera por excelencia, mientras que las restantes categorías tabuladas en la compilación serían en su mayor parte de inversión directa; por lo tanto, la proporción de inversiones de cartera frente a las directas era de 32.5 a 67.5%, según las cifras de la Junta de Comercio de Guerra.

Esta división de un tercio/dos tercios es sin duda una buena corrección a la antigua división desequilibrada de inversiones en 20% para cartera y 80% para directas de la compilación del Ministerio de la Marina Imperial de 1904, aunque también cabe ver en ella un apoyo a la misma por la razón, una vez más, de que las inversiones alemanas directas en pequeña escala o en empresas neutrales/locales no se contaron en la compilación de la Junta de Comercio de Guerra. En consecuencia, es seguro que para 1914 dos tercios de las inversiones alemanas en América Latina, y probablemente más, fueran poseídas en inversión directa, y se distribuían como sigue: bancos (8%), servicios públicos (24.3%),

¹⁹ *Ibid.*, p. 10 y cuadro III; también en Young, "German Capital in Latin America", *op. cit.*, p. 239.

plantaciones y ranchos (2.6%), minas (2.2%) y casas comerciales (30.4%), según las cifras de la Junta de Comercio de Guerra. Como el objeto del presente trabajo es dilucidar la actividad de los bancos alemanes en América Latina, me limitaré en lo sucesivo a analizar primero el asunto de las inversiones en cartera (bonos del gobierno) y luego trataré el asunto de las inversiones directas en bancos y servicios públicos. Las inversiones en plantaciones, minas y casas comerciales son ciertamente importantes e interesantes, pero los bancos alemanes no suelen intervenir en ellas tan directamente como en las primeras tres categorías.

II

Al hablar de los bancos alemanes, hay que hacer una distinción entre los bancos privados, antiguos y más pequeños, y los bancos por acciones, nuevos y mucho más grandes, que habían surgido a la vida desde 1848. Los más grandes de estos últimos, para fines del siglo *xx*, habían llegado a dominar el mundo bancario alemán y estaban particularmente activos en su inversión en la industria alemana. Los seis principales bancos alemanes por acciones —todos los cuales tenían la oficina matriz en Berlín, de donde les vino el nombre de Berliner Grossbanken (grandes bancos de Berlín)— y su capitalización a la fecha en 1913 eran los siguientes:

Deutsche Bank	200 millones de marcos (fundado en 1870)
Disconto Gesellschaft	200 millones de marcos (fundado en 1851/ 1856)
Dresdner Bank	200 millones de marcos (fundado en 1872)
Bank für Handel und Industrie (o Darmstädter Bank)	160 millones de marcos (fundado en 1853)
A. Schaffhausen'scher Bankverein	145 millones de marcos (fundado en 1848)
Nationalbank für Deutschland	90 millones de marcos (fundado en 1881). ²⁰

Si bien algunos de los bancos privados se dedicaron de hecho a las inversiones alemanas en América Latina, fueron con mucho los grandes bancos, dirigidos por la Deutsche Bank, la Disconto Gesellschaft y la Dresdner Bank, las que participaron en la emisión de bonos de los

²⁰ *Germany's Economic Forces*, Berlín, Dresdner Bank, 1913, p. 29; compárese además Manfred Pohl, "Die Entwicklung des deutschen Bankwesens zwischen 1848 und 1870", y "Festigung und Ausdehnung des deutschen Bankwesens zwischen 1870 und 1914", en *Deutsche Bankengeschichte*, vol. II, Francfort del Main, Knapp, 1982.

gobiernos latinoamericanos y en la inversión directa en bancos, ferrocarriles y empresas eléctricas en la región.

III

Según se ha indicado, los bancos alemanes participaron por primera vez en 1886 en la emisión de préstamos al gobierno argentino cuando un consorcio de bancos, entre los que estaba la Deutsche Bank, emitió un préstamo a la provincia de Buenos Aires por 50 millones de marcos. Para no ser menos, el más destacado competidor de la Deutsche Bank (la Disconto Gesellschaft) emitió un préstamo para el Banco Nacional Argentino en 1887 por valor de 40 millones de marcos. Esta intrusión en el negocio de préstamos a Argentina por parte de los dos grandes bancos rivales alemanes y sus respectivas redes de bancos asociados (llamados “amigos” en el lenguaje bancario) movió al principal emisor de préstamos al gobierno argentino, o sea a Baring Brothers de Londres, a invitar a esos bancos alemanes al “consorcio internacional para la cuenta Argentina”, que Barings había creado para eliminar una “peligrosa competencia” de extraños. Una vez dentro, la Deutsche Bank y la Disconto Gesellschaft se volvieron miembros titulares y siguieron participando en la emisión de préstamos nacionales, provinciales y municipales en Argentina hasta que estalló la primera Guerra Mundial, pero siempre bajo la jefatura de Barings.²¹

Es interesante observar el regateo entre Barings y los miembros alemanes, franceses y al final incluso el norteamericano (J. P. Morgan) del consorcio acerca de sus respectivas participaciones en cada emisión. Muestra la buena disposición de los competidores en potencia para colaborar en beneficio del negocio a fin de mantener a los extraños fuera del lucrativo negocio de emisiones en Argentina aun en ese periodo de ardiente nacionalismo inmediatamente antes de la primera Guerra Mundial. En la mayor parte del periodo, la diestra diplomacia de Baring consiguió mantener el negocio en manos del consorcio internacional, pero en 1911, al exigir términos demasiado rigurosos para el siempre quisquilloso gobierno argentino, éste pudo recurrir y efectivamente recurrió para la emisión de un préstamo a un banco parisino que no era miembro del “viejo consorcio”. Este incidente debe dar qué pensar a quienes

²¹ Carlos Marichal, *A Century of Debt Crises in Latin America*, Princeton, Princeton University Press, 1989, cap. 5, apéndice B; Young, “Anglo-German Banking Syndicates”, *op. cit.*, pp. 11-22.

afirman con ligereza que los bancos europeos sencillamente “dictaban” sus términos a los gobiernos latinoamericanos.²²

En el periodo de 1881 a 1914 el gobierno nacional argentino tomó empréstitos por un total de 145 millones de libras, de los cuales a fines de 1913 quedaban por pagar casi 92 millones; y los gobiernos provinciales y municipales de Argentina (sobre todo la provincia y la ciudad de Buenos Aires) hicieron empréstitos por un total de 40 millones de libras, de los cuales a fines de 1913 quedaban por pagar 37 millones.²³ Sería muy bueno saber cuál era la parte alemana de esas sumas, pero a falta de fuentes de archivo en los grandes bancos alemanes, probablemente sea imposible averiguarlo con certeza. Sin embargo, un vistazo bastante fugaz sobre los préstamos del gobierno nacional de Argentina indica que por lo menos 15 millones de libras fueron aportados por los bancos alemanes, y que una cifra mínima de 7 millones de libras fue a parar a los préstamos provinciales y municipales. Pero, por supuesto, ninguna de esas cifras es en realidad una indicación verdadera de las inversiones alemanas de cartera en valores del gobierno argentino; las sumas globales son problemáticas respecto a las emisiones con las que se convertían y se retiraban emisiones anteriores, y de todos modos muchos de esos bonos se vendieron mediante las redes de clientela bancaria a belgas, holandeses, suizos y austriacos. Lo importante aquí es que los dos mayores bancos alemanes estuvieron activamente ocupados, a la par con la Haute Banque francesa y las más destacadas casas bancarias londinenses, en la emisión de deuda pública argentina desde fines de la década de 1880 hasta el estallido de la primera Guerra Mundial. Y después del cambio de siglo la pujante Dresdner Bank, el tercero de los grandes bancos alemanes, obtuvo el ingreso en ese selecto grupo. En 1905 participó por primera vez en la emisión de un empréstito argentino, y a partir de entonces siguió siendo miembro titular del consorcio internacional.

Al volver la vista a Brasil y a Chile se descubre el mismo patrón: el primer caso de participación en la emisión de empréstitos de los gobiernos brasileño y chileno en 1888 y 1889 respectivamente, y luego una participación bastante constante hasta llegar a 1914. En el caso de Brasil y Chile, sin embargo, fue la casa N. M. Rothschild & Sons de Londres la que tuvo el reconocido papel de directora. Este famoso banco sostuvo con mayor firmeza las riendas del negocio de las emisiones de esas

²² *Ibid.*, pp. 17-21.

²³ *Ibid.*, p. 12.

dos naciones, y de hecho fue el indiscutido emisor para Brasil, lo cual significaba que parte de ese negocio solía ir a parar a banqueros de Alemania, inveterados amigos de Rothschild. Esos amigos eran en su mayoría una serie de antiguos bancos privados y, entre los grandes bancos, únicamente la Disconto Gesellschaft. La Deutsche Bank, por lo consiguiente, no parece haber participado jamás en la emisión de empréstitos brasileños hasta 1914; pero la Dresdner Bank, fiel a la forma, empezó a participar en préstamos provinciales (estatales) brasileños hacia el año de 1908 y por último en préstamos nacionales desde 1911.²⁴

El gobierno chileno, al igual que el argentino, trató de servirse de la competencia del mercado, y así contrató a la Deutsche Bank, tanto en un principio en 1889 como de nuevo en forma continua de 1905 en adelante. Fue en ese último año cuando el gobierno chileno depositó sus existencias de oro tanto en la Deutsche Bank como en la Disconto Gesellschaft, en espera de la conversión de la divisa chilena al patrón oro, buenas intenciones que jamás se cumplieron.²⁵ La Dresdner Bank acabó por abrirse paso hasta las finanzas del Estado chileno mediante la colocación de bonos hipotecarios en las bolsas europeas, pero eso fue en 1912, y así el negocio quedó truncado por la guerra.²⁶

Luego viene el caso de México; aquí el patrón vuelve a ser el mismo, pero los bancos son distintos. Los primeros préstamos hechos a México en Alemania fueron de la casa privada de banca de S. Bleichroeder & Co. en Berlín y de la Dresdner Bank en 1888 y 1889 respectivamente. Durante un decenio Bleichroeder fungió como único emisor de empréstitos mexicanos (la mayor parte de los bonos fueron colocados en Londres por los amigos que Bleichroeder tenía allí, aunque la Darmstädter Bank de Alemania también participó en esas emisiones), antes de ser desbancado por Speyer & Company de Nueva York y la Deutsche Bank de 1899 en adelante. Después, en 1904, la Berliner Handelsgesellschaft se dedicó a emisiones de bonos ferroviarios, mientras la Dresdner Bank había seguido participando en las emisiones encabezadas por Bleichroeder y Speyer; la propia Dresdner Bank encabezó dos emisiones de bonos del Ferrocarril Nacional de Tehuantepec en 1904 y 1908. Los empréstitos de México concluyeron entonces efectivamente con el comienzo de la Revolución de 1910.²⁷

²⁴ *Ibid.*, pp. 23-29.

²⁵ Hertner, "German Banks Abroad before 1914", *op. cit.*, p. 104.

²⁶ Young, "Anglo-German Banking Syndicates", *op. cit.*, pp. 30-38.

²⁷ Friedrich Katz, *The Secret War in Mexico*, University of Chicago Press, 1981, pp. 52-59; Walter

Por último, se debe hacer constar que la nueva república de Cuba emitió un empréstito en 1904 por medio de los bancos Speyer en Nueva York, Londres y Francfort; en esa emisión cubana participó, como amigo de Speyer, la Deutsche Bank. También hizo la Deutsche Bank un anticipo y posteriormente un préstamo al gobierno peruano en 1905/1906 por la modesta suma de 600 000 libras (12 millones de marcos).²⁸

Por desgracia, es todavía sumamente problemático determinar cuál fue la tajada exacta que tuvo Alemania en las emisiones de bonos de Brasil, Chile y México, de modo que hemos de regresar a las cifras indagadas por la Junta de Comercio de Guerra si buscamos una aproximación a la inversión en cartera de Alemania en América Latina en 1914. Éstas son: Argentina, 68.8 millones de marcos; Brasil, 268.6 millones; Chile, 168.5 millones; México, 296.1 millones; Perú, 20.0 millones; Venezuela, 77.9 millones, y Costa Rica, 6 millones, dando un total de unos 905 752 000 marcos. Esta suma daría un incremento razonable sobre los 750 millones estimados en 1904 por el Ministerio de la Marina Imperial, y probablemente se pueda redondear con seguridad hacia arriba a mil millones de marcos para 1914.

Así, los tres grandes bancos alemanes, Deutsche Bank, Disconto Gesellschaft y Dresdner Bank, junto con cierto número de bancos privados alemanes, estuvieron activos tanto en la compra como en la emisión de bonos del gobierno de los más prósperos países latinoamericanos en el periodo que va desde finales de la década de 1880 hasta el desencadenamiento de la primera Guerra Mundial en 1914. Es significativo que se hayan centrado casi exclusivamente en Argentina, Brasil, Chile y México; las economías de esos países eran las más dinámicas de América Latina para la década de 1880, lo cual significa que se habían integrado a la economía internacional y tenían la parte del león en el comercio exterior de la región. Fue precisamente a causa de su comercio exterior por lo que los grandes bancos alemanes decidieron fundar bancos subsidiarios de ultramar justo en esos cuatro países.

Otto, *Anleiheübernahme-, Gründungs- und Beteiligungsgeschäfte der deutschen Grossbanken in Übersee*, Berlín, tesis profesional, 1910, pp. 222-223, 238-239.

²⁸ *Ibid.*, pp. 224-227; y Georges Diouritch, *L'expansion des banques allemandes à l'étranger*, París/Berlín, 1909, p. 398.

IV

Para analizar la inversión alemana *directa*—y en particular la de los bancos— es necesario tener en cuenta la estructura del comercio exterior de América Latina en el cuatrienio 1910-1913: los Estados Unidos tuvieron el primer lugar con un total de 3 052.9 millones de dólares; Gran Bretaña fue segunda con un total de 2 383.5 millones; Alemania tercera con 1 473.1 millones; y Francia cuarta con 874.4 millones.²⁹ Para lograr su tercer puesto, sin embargo, Alemania había logrado un rápido incremento de su comercio con América Latina, pasando de un total de 440.6 millones de marcos en 1890 a un total de 1 765.1 millones de marcos en 1913: un aumento de 300%. Pero más en particular hay que observar que el comercio de Alemania con Argentina, Brasil, Chile y México representaba 87.8% de su comercio total con la región en 1890 y 87.6% del mismo en 1913.³⁰ Por lo tanto, fue en gran medida la atracción del comercio de esos cuatro países lo que indujo a la Deutsche Bank, a la Disconto Gesellschaft y luego a la Dresdner Bank a establecer bancos “filiales” en ultramar para beneficiarse del comercio existente y fomentar su aumento en el futuro. El mismo motivo, por supuesto, había impulsado la fundación de los bancos británicos “extranjeros” para operaciones en esos mismos cuatro países.³¹

La Deutsche Bank fue la primera en 1886 cuando fundó la Deutsche Übersee Bank (después de 1893 Deutsche Überseeische Bank) con oficina matriz en Berlín y su primera sucursal en ultramar en Buenos Aires, abierta en 1887 con el nombre en español de Banco Alemán Transatlántico. Al año siguiente, en 1887, la Disconto Gesellschaft estableció luego su banco filial con la matriz en Hamburgo para comerciar con Brasil: Brasilianische Bank für Deutschland (en Brasil, Banco Brasileiro Alemão); la primera sucursal en ultramar se abrió en Río de Janeiro en 1888. Además de su función primaria de financiar el comercio, esos bancos de ultramar actuaban como ojos y oídos de sus instituciones matrices, sobre todo respecto a futuras emisiones de bonos de gobierno (obsérvese la emisión por la Deutsche Bank de un préstamo para la provincia de Buenos Aires en 1886 y la emisión por la Disconto Gesell-

²⁹ “Latin American Foreign Trade in 1918-General Survey”, *Bulletin of the Pan American Union*, núm. 5, 1919, p. 552.

³⁰ George F. W. Young, “German Banking and German Imperialism in Latin America in the Wilhelmine Era”, *Ibero-Amerikanisches Archiv*, núm. 1-2, 1992, pp. 42-43.

³¹ George F.W. Young, “British Overseas Banking in Latin America and the Encroachment of German Competition, 1887-1914”, *Albion*, núm. 1, 1991, pp. 75-99.

schaft de bonos ferroviarios brasileños en 1889). La Disconto Gesellschaft estableció además en 1889 una sociedad en comandita con el prestigioso banquero privado argentino Ernesto Tornquist & Company, a fin de competir con la Deutsche Bank en el negocio del empréstito argentino (Tornquist había negociado el empréstito del Banco Nacional de 1887 por la Disconto Gesellschaft). No obstante, los bancos de ultramar continuaron siendo fundamentalmente bancos que se dedicaban a financiar comercio internacional y sólo en forma modesta y poco frecuente a dar anticipos a los respectivos gobiernos locales o a tomar bonos de ellos.

A continuación la Disconto Gesellschaft fundó en 1895 un tercer banco filial de ultramar para aprovechar el floreciente comercio de nitratos entre Chile y Alemania: Bank für Chile und Deutschland, con oficina matriz en Hamburgo (en Chile, Banco de Chile y Alemania). Pero el comercio de Chile era tal que el Banco Alemán Transatlántico, perteneciente a la Deutsche Bank, abrió también en Chile una sucursal competidora en la quincena siguiente a la apertura de la sucursal del Banco de Chile y Alemania, ambas en Valparaíso en 1896. Como el comercio en general aumentó desde mediados de la década de 1890 en adelante, esos tres bancos filiales de ultramar ampliaron sus redes de sucursales en Argentina y Uruguay, Brasil y Chile, y aun en Bolivia (1905) y Perú (1905). Después del cambio de siglo, el Banco Alemán Transatlántico se extendió a México (1902), si bien allí chocó contra poderosos intereses de los Estados Unidos, de modo que consideró prudente unirse al capital estadounidense (Speyer & Co.) en una empresa de riesgo común: Banco Mexicano de Comercio e Industria (1906). Por último, para completar el cuadro, la Dresdner Bank fundó en 1906 su banco filial de ultramar, con oficina matriz en Berlín: la Deutsch-Südamerikanische Bank, o Banco Germánico de la América del Sur, con sucursales en Buenos Aires (1906), la ciudad de México (1907), Valparaíso (1909) y Río de Janeiro (1911).³² Este banco tenía asimismo por principal función el comercio, pero también se debe tener presente que la Dresdner Bank amplió su participación en la emisión de préstamos al gobierno de México, Argentina, Brasil y Chile durante el periodo 1902-1905 y aún después.

La capitalización de estos bancos era relativamente modesta. El Banco Alemán Transatlántico, el Banco Brasileiro Alemão y el Banco de Chile y Alemania se iniciaron todos ellos con un capital de 2.5 millones de

³² *Ibid.*, pp. 89-94; Hertner, "German Banks Abroad before 1914", *op. cit.*, pp. 103-107; Diouritch, *L'expansion des banques allemandes*, *op. cit.*, pp. 493-623.

marcos. El Banco Germánico de la América del Sud, establecido más recientemente, se inició con 8.75 millones de marcos, para igualar la incrementada capitalización, en especial del Banco Alemán Transatlántico. Para 1914 el capital y las reservas de esos cuatro bancos eran las siguientes: Banco Alemán Transatlántico, 43.13 millones de marcos; Banco Brasileiro Alemão, 22.97 millones de marcos; Banco de Chile y Alemania, 5.46 millones de marcos; Banco Germánico de la América del Sud, 22.10 millones de marcos. A eso debe agregarse la capitalización del pequeño banco mercantil fundado en 1912 para el comercio del café entre Colombia y Bremen: la Deutsche Antioquia Bank, con 3 millones de marcos. En conjunto estos capitales bancarios representaban por lo menos un total de 96.66 millones de marcos de inversión directa por los *Berliner Grossbanken* en América Latina, o más concretamente en el mecanismo internacional para financiar el comercio alemán con la región.³³

Si bien la cifra de 96.66 millones de marcos cae muy por debajo del total calculado por la Junta de Comercio de Guerra para inversiones en bancos, es decir, 232.7 millones de marcos, ello puede deberse en realidad a un error, pues la junta da un importe anómalo de 27.5 millones de dólares para la inversión bancaria en Guatemala. Pero esto parece improbable (¡es el triple de la inversión bancaria en Argentina!), y lo más seguro es que sea un error tipográfico por 2.75 millones de dólares, que podrían estar destinados a la capitalización de la Zentral-america Bank con sede en Guatemala (10 millones de marcos), empresa fundada en 1905 pero convertida al año siguiente en compañía financiadora de ferrocarriles.³⁴ Si se justifica esta corrección, entonces la cifra total de la Junta de Comercio de Guerra para inversiones bancarias sería de 128.76 millones de marcos, no tan alejada de nuestro cálculo de un mínimo total de 96.66 millones de marcos de inversiones directas alemanas en el sector bancario latinoamericano.

V

Tras la fundación de bancos comerciales de ultramar, los grandes bancos de Berlín comenzaron a interesarse en la inversión directa en la construcción en ultramar de ferrocarriles, tranvías e instalaciones eléctricas. En cuanto a ferrocarriles, por supuesto, los británicos y en menor grado

³³ Young, "German Banking and German Imperialism", *op cit.*, p. 45.

³⁴ Diouritch, *L'expansion des banques allemandes*, *op. cit.*, pp. 385-386; Otto, *Anleiheübernahme*, *op. cit.*, pp. 68-69.

los franceses ya se habían establecido como principales constructores en los decenios de 1870 y 1880, pero desde fines del 1880 en adelante también aparecieron en escena los grandes bancos alemanes, que construyeron un pequeño número de ferrocarriles en América Latina, Turquía y China. A diferencia de la inversión en cartera que los bancos alemanes habían realizado anteriormente en valores de ferrocarriles extranjeros —sobre todo en ferrocarriles de los Estados Unidos, pero también en la emisión de bonos ferroviarios brasileños de la Compañía Oeste de Minas en 1889 por la Disconto Gesellschaft o en el empréstito mexicano del Ferrocarril Nacional de Tehuantepec por la Dresdner Bank en los años 1904/1905—, este tipo de inversión directa tenía por objeto construir, poseer y administrar directamente ferrocarriles en el extranjero. La primera iniciativa en este campo en 1888 fue de la Disconto Gesellschaft y su socio la Norddeutsche Bank de Hamburgo. Emprendieron la construcción, y operación por 99 años, de un ferrocarril de corta longitud (179 km) en Venezuela. Luego, en 1907, un consorcio de bancos emprendió la construcción y operación de otro ferrocarril todavía más corto (75 km), el de Santa Catharina, en el sur de Brasil. Ésas fueron las dos únicas aventuras ferroviarias alemanas de ese tipo en América Latina, y ambas resultaron decepcionantes.

El Gran Ferrocarril Venezolano (Grosse Venezuela Eisenbahngesellschaft) se creó en noviembre de 1888 con su oficina matriz en Hamburgo; su capital provenía de la Disconto Gesellschaft y bancos asociados por un valor original de 10 millones de marcos. Pero dificultades imprevistas en la construcción sobre terreno montañoso obligó a esos bancos a aumentar su inversión a 60 millones de marcos en 1897. El ferrocarril comenzó a funcionar en 1894, pero el volumen de tráfico resultó insuficiente debido al atraso económico del territorio que atravesaba y, para complicar las cosas, los subsidios prometidos por el gobierno venezolano fueron pagados sólo en parte hasta 1898 y después se suprimieron. Esos atrasos y otras reclamaciones no atendidas indujeron a los gobiernos alemán, británico e italiano a organizar la famosa expedición de cobro de deudas, en la que medió el presidente estadounidense Theodore Roosevelt, de los años de 1902-1903. Ante esto el gobierno venezolano reanudó los pagos a un ritmo reducido, lo cual permitió a la compañía ferroviaria rescatar su capital social al son de 18 millones de marcos; así los bancos redujeron su inversión en ella a 42 millones de marcos. El ferrocarril empezó a disfrutar un aumento de tráfico después de 1908 al introducirse el cultivo del algodón, y después de 1911 el alza

en el precio del café dio también cierta esperanza para el futuro; sus dividendos subieron de 1 a 1.5%. Pero luego, durante las crisis económicas de la guerra y de la posguerra, los ingresos descendieron de tal modo que en 1924 la Disconto Gesellschaft acabó por vender el ferrocarril a una sociedad española en 16.2 millones de marcos (20 millones de pesetas).³⁵

El impulso para el Ferrocarril de Santa Catharina no provino en un principio de los bancos, sino de una sociedad alemana de colonización y del gobierno imperial alemán, con la esperanza tanto de aumentar la inmigración alemana al Brasil meridional como de influir en éste. Así, en 1907, bajo la dirección del banco prusiano semioficial Seehandlung, la compañía ferroviaria (Santa Catharina Eisenbahn-A.-G.) fue fundada por un consorcio de bancos, entre ellos la Deutsche Bank, la Disconto Gesellschaft, la Dresdner Bank y Bleichroeder con un capital de 3 millones de marcos, elevado a 6.66 millones dos años después. El ferrocarril fue debidamente construido y empezó a funcionar en 1909, pero carecía de terminal en la costa atlántica y por eso no prosperó. Para obtener la concesión para construir hasta la costa, la compañía ferroviaria celebró en 1911 con el gobierno brasileño un contrato mediante el cual se le entregaban las vías al gobierno a cambio de capital para construir la línea hasta la costa y manejar la concesión resultante. Si bien en 1911 se creó en Berlín una compañía constructora con esa finalidad, la construcción nunca se inició a causa de las incertidumbres financieras creadas por las guerras balcánicas (1912-1913). Luego, durante la primera Guerra Mundial, al entrar Brasil en 1917 del lado de los Aliados, la operación del Ferrocarril de Santa Catharina fue incautada por el gobierno brasileño y se anuló la concesión.³⁶

El total de la inversión directa por los bancos alemanes en esos dos ferrocarriles, por lo tanto, ascendía en 1914 a sólo unos 50 millones de marcos, desde luego con un rendimiento muy pobre para los bancos en esas dos malhadadas aventuras.

³⁵ Holger H. Herwig, *Germany's Vision of Empire in Venezuela, 1871-1914*, Princeton, Princeton University Press, 1986, pp. 33-45; Willy Reibel, "Die Gründung Ausländischer Eisenbahnunternehmungen durch deutsche Banken", Düsseldorf, tesis profesional, 1934, pp. 23-29.

³⁶ *Ibid.*, pp. 29-34; Gerhard Bruun, *Deutschland und Brasilien, 1889-1914*, Colonia, Böhlau, 1971, pp. 250-260.

VI

En contraste, las inversiones alemanas en la nueva industria eléctrica resultaron bastante provechosas y contribuyeron en forma significativa a la introducción de esta nueva tecnología en América Latina. En la propia Alemania la industria eléctrica apenas había comenzado en la década de 1880 —al igual que en los Estados Unidos—,³⁷ con el desarrollo del alumbrado eléctrico (el de arco y el incandescente), la tracción eléctrica y los motores eléctricos accionados por corriente continua generada en grandes estaciones centrales. Pero el torrente de invenciones y descubrimientos tecnológicos alcanzó su culminación cuando se desarrolló y aplicó en la década de 1890 la corriente alterna de alto voltaje y fases múltiples.³⁸ Al mismo tiempo la fabricación de productos eléctricos se consolidó en siete grandes empresas, entre las que surgieron como líderes la Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft o AEG y la Siemens & Halske; una crisis de sobreproducción en 1901-1902 consolidó aún más la manufactura eléctrica alemana en esas dos empresas, cada una de las cuales tenía su grupo de bancos que la apoyaban.³⁹ La AEG fue apoyada en un principio por un consorcio dirigido por la Berliner Handelsgesellschaft, mientras que Siemens era apoyada por la Deutsche Bank y asociados. Ahora bien, en virtud de las fusiones y adquisiciones resultantes del rápido crecimiento de la manufactura eléctrica desde la década de 1880 hasta 1901-1902, todos los grandes bancos se habían visto obligados a invertir en la nueva tecnología, y por consiguiente todos ellos participaron en diversa medida en la inversión en empresas eléctricas en América Latina.⁴⁰

Esas empresas consistieron en compañías generadoras y distribuidoras de energía eléctrica por un lado y compañías de tranvías por otro, todas ellas iniciadas a fines de la década de 1890. Siemens abrió sus primeras oficinas latinoamericanas de ventas en México y en Brasil en

³⁷ Harold C. Passer, *The Electrical Manufacturers, 1875-1900*. Cambridge, Harvard University, 1953 (reimpresión, Nueva York, Arno, 1972).

³⁸ Wolfgang König, "Die technische und wirtschaftliche Stellung der deutschen und britischen Elektroindustrie zwischen 1880 und 1900", *Technikgeschichte*, núm. 3, 1987, pp. 221-229.

³⁹ Gerhart Jacob-Wendler, *Deutsche Elektroindustrie in Lateinamerika*, Stuttgart, Klett Cotta, 1982, pp. 21-24, 29-32; Diouritch, *L'expansion des banques allemandes, op. cit.*, pp. 68-71.

⁴⁰ *Ibid.*, pp. 222-242; Albert Broder, "Banking and the Electrotechnical Industry in Western Europe", en Rondo Cameron y V.I. Bovykin (comps.), *International Banking, 1870-1914*, Nueva York/Oxford, 1991, pp. 468-471, 474-480; e *idem*, "L'expansion internationale de l'industrie allemande dans le dernier tiers du XIXe siècle; le cas de l'industrie électrique, 1880-1913", *Relations Internationales*, núm. 29, 1982, p. 69.

1895, y después de obtener concesiones de los gobiernos municipales de la ciudad de México y de Río de Janeiro fundó la Mexican Electric Works Ltd. (Londres) en febrero de 1897 con el respaldo financiero de la Dresdner Bank y la primera institución financiadora de Siemens, la Schweizerische Gesellschaft für elektrische Industrie (Indelec), y luego en junio de 1898 la Brasilianische Elektrizitäts-Gesellschaft (Berlín) con el respaldo de la Deutsche Bank, la compañía importadora-exportadora Theodor Wille y la otra institución financiera de Siemens, la Elektrische Licht- und Kraftanlagen AG.⁴¹ Del mismo modo la AEG obtuvo concesiones en 1897 de los gobiernos municipales de Buenos Aires y Santiago de Chile para crear en esas dos ciudades sendas estaciones generadoras de electricidad para luz y fuerza. En consecuencia la AEG fundó en 1898 la Deutsch Überseeische Elektrizitäts-Gesellschaft (Berlín) con financiamiento de un consorcio de bancos que comprendía la Deutsche Bank y la Berliner Handelsgesellschaft; y en mayo de 1898 la AEG, la Deutsche Bank y la institución financiadora de la AEG, que era la Gesellschaft für Elektrische Unternehmungen (Gesfürel), fundaron la Chilian Electric Tramway & Light Company Ltd. (Londres) para operaciones de fuerza y tracción en Santiago. Tanto Siemens como la AEG obtuvieron una concesión conjunta para suministrar energía y electrificar los tranvías de caballos de Valparaíso, Chile, y para ello fundaron en 1903 la Elektrische Strassenbahn Valparaiso AG (Berlín).⁴²

La Deutsch-Überseeische Elektrizitäts-Gesellschaft o, como se la conocía en Buenos Aires, la Compañía Alemana Transatlántica de Electricidad (CATE), a los siete años de iniciarse se había vuelto la productora monopolista de electricidad en Buenos Aires y creció con presteza hasta convertirse en el mayor ejemplar de la inversión directa alemana en ultramar. La CATE, una vez asegurada su posición en Buenos Aires, procedió con prontitud a absorber la Chilian Electric Tramway & Light Company de Santiago en 1905 y la Elektrische Strassenbahn Valparaiso en 1906; ese mismo año amplió sus operaciones a Uruguay al absorber en Montevideo, para electrificarlas, dos compañías de tranvías de caballos. En 1907 la CATE adquirió la mayoría de las compañías tranviarias bonaerenses todavía independientes y las consolidó en la Compagnie Générale de Tramways de Buenos Aires (Bruselas).⁴³ A pesar de esta ampliación

⁴¹ Jacob-Wendler, *Deutsche Elektroindustrie, op. cit.*, pp. 27-28, 42-43, 121-136, 179-180.

⁴² *Ibid.*, pp. 71-72, 166-170.

⁴³ *Ibid.*, pp. 73-84, 170-172, 200-203; Otto, *Anleiheübernahme, op. cit.*, pp. 100-106, 122-123; Luis V. Sommi, *Los capitales alemanes en la Argentina*, Buenos Aires, Claridad, 1945, pp. 92-99, 111-115.

y consolidación, la CATE quedó como única empresa eléctrica alemana en América Latina porque en 1903 la Mexican Electric Works fue vendida con provecho a la Mexican Light & Power Company Ltd., sociedad canadiense, y en 1905 la Brasilianische Elektrizitäts-Gesellschaft fue igualmente vendida con provecho a una sociedad canadiense: Brazilian Traction, Light & Power Company Ltd. (Toronto), ambas empresas pertenecientes al Grupo Pearson.⁴⁴

La CATE, por otra parte, al operar en las economías en auge de Chile, Argentina y Brasil, pudo desarrollarse hasta convertirse en una sociedad casi tan grande como su primitiva matriz, la AEG, con un capital por acciones en 1914 de 150 millones de marcos (el de la AEG en 1914 era de 155 millones), y se convirtió, al lado del Ferrocarril de Bagdad y el petróleo rumano, en una de las tres mayores empresas alemanas en el extranjero en la época clásica del imperialismo. Partiendo de 10 millones de marcos, la CATE aumentó regularmente su capitalización, tanto para dar cima a las absorciones citadas como para correr parejas con la creciente demanda de energía eléctrica en la propia Buenos Aires. La primera planta generadora entró en funcionamiento en 1899/1900 con una capacidad de 5 130 kilovatios; para 1903 la capacidad total de CATE se había elevado a 14 200 kW y tenía una red de cables de 741 kilómetros; para 1907, al entrar en operación una nueva planta eléctrica en Avellaneda, alcanzó una capacidad total de 78 300 kW; para 1909 estaba en 100 800 000 kW, y al concluir 1913 había llegado a 179 400 000 kW y tenía una red de cables de 4 116 kilómetros. En el mismo periodo la población de Buenos Aires había crecido de 600 000 a 1 400 000.⁴⁵

El patrón de consumo eléctrico da una interesante indicación de la repercusión de la nueva tecnología en Buenos Aires. Entre 1909 y 1913 el alumbrado privado aumentó de 29% del consumo total a 33%, y el alumbrado callejero y portuario aumentó de 4 a 11%. El consumo en motores eléctricos aumentó asimismo de 12 a 16%, pero la participación tranviaria en el consumo total cayó de 50 a 35%; en 1915 las cifras eran: alumbrado privado 32.8%, alumbrado callejero y portuario 6.8%, motores 18.0%, tranvías 33.9%.⁴⁶ Estas cifras parecen indicar un creciente uso

⁴⁴ Jacob-Wendler, *Deutsche Elektroindustrie, op. cit.*, pp. 123-133, 181-187; Otto, *Anleinbeübernahme, op. cit.*, pp. 81, 114-115; compárese además Duncan McDowall, *The Light: Brazilian Traction, Light and Power Company Limited, 1899-1945*, Toronto, University of Toronto Press, 1988, caps. 4-5.

⁴⁵ Jacob-Wendler, *Deutsche Elektroindustrie, op. cit.*, pp. 80-81, 86-87, 326; Otto, *Anleinbeübernahme, op. cit.*, p. 103; E. Hayn, "Die Entwicklung der deutschen Elektrizitätswerke in Buenos Aires", *Phoenix* (Buenos Aires), núm. 12, 1926, pp. 139-150.

⁴⁶ Jacob-Wendler, *Deutsche Elektroindustrie, op. cit.*, p. 81; Hayn, *Die Entwicklung, op. cit.*, p. 150.

de la electricidad para alumbrado privado —tanto doméstico como comercial, si bien probablemente más comercial que doméstico— y para energía motriz, que en aquella época se utilizaba casi únicamente en talleres y fábricas. Al igual que en Europa y Norteamérica, el aumento de horas de trabajo que la iluminación eléctrica permitía y la comodidad y eficacia de la fuerza motriz eléctrica no pudieron menos que tener un efecto positivo en la economía de Buenos Aires.

Además de Buenos Aires, la CATE absorbió y amplió la capacidad eléctrica en otras varias ciudades: en Rosario, segunda ciudad de Argentina, en 1914 (población: 200 000), la CATE aumentó la capacidad de energía de 4 800 kW en 1910 a 20 000 kW en 1914, mientras que en Mendoza (población: 55 000 en 1914) la CATE entró en escena en 1909 cuando el capital local fue incapaz de satisfacer el aumento de la demanda, y emprendió la construcción de una planta hidroeléctrica con capacidad proyectada de 9 000 kW para complementar la capacidad existente de 2 939 kW, si bien este proyecto quedó detenido durante muchos años por razones legales. Del mismo modo, en Santiago de Chile (población: 400 000 en 1914) la CATE elevó la capacidad de generación de 14 200 000 kW en 1909 a 26 700 000 kW en 1913; mientras el consumo para alumbrado y energía del sector privado subió de 29 a 44% del consumo total y el de los tranvías cayó a 48% en 1913, el alumbrado público consumía apenas 5%.⁴⁷ La CATE, empero, no era la única productora de electricidad en Argentina y Chile, pues en el último decenio anterior a 1914 iniciaron actividades otras compañías de energía eléctrica, en muchos casos municipales, con equipo comprado a fabricantes británicos y norteamericanos e instalado por ellos mismos, así como por Siemens y la AEG.

Por consiguiente, para fomentar sus ventas de productos eléctricos, tanto Siemens como la AEG acabaron por crear sus propias compañías comercializadoras, las cuales redujeron las ventas y negocios de instalación de las empresas importadoras-exportadoras que antes habían actuado como sus representantes de ventas. Siemens creó cuatro de esas compañías en México y Brasil (en 1904) y en Argentina y Chile (en 1907) con una capitalización conjunta de alrededor de 1 600 000 marcos. La AEG, que había estado más activa fundando o absorbiendo empresas eléctricas y tranviarias, también acabó por crear en 1912 dos compañías comercializadoras en Argentina/Brasil y México con una capitalización combinada de 4 millones de marcos.⁴⁸ El dinero para esas compañías

⁴⁷ Jacob-Wendler, *Deutsche Elektroindustrie, op. cit.*, pp. 92-93, 96-97, 168.

⁴⁸ *Ibid.*, pp. 42-43, 93, 97, 136, 158, 188, 195; a saber: Siemens-Schuckertwerke Mexico Elektri-

comercializadoras llegó directamente de las empresas matrices en Berlín, aunque sin duda en forma indirecta a través de los bancos que estaban detrás de Siemens y la AEG. Ahora bien, esas compañías comercializadoras estaban realmente dedicadas al comercio de exportación a la América Latina y por tanto no representaban inversión directa en empresas industriales *per se*.

La CATE, pues, se convirtió en verdad en el centro y el imán de la inversión directa alemana en América Latina antes de la primera Guerra Mundial. Para 1914, como se dijo, su capital por acciones había alcanzado 150 millones de marcos y tenía una deuda circulante en obligaciones por 108 millones de marcos, en conjunto una inversión de 258 millones de marcos. Si bien esta cifra era alrededor de 28% de la inversión alemana en cartera en la región en 1914, su tamaño era cinco veces el de la inversión alemana en ferrocarriles, y una buena tercera parte mayor que el total de la inversión bancaria británica en América Latina. De hecho rebasaba en una buena suma los 230 millones de marcos invertidos en el famoso proyecto del Ferrocarril de Bagdad.⁴⁹ Y por si fuera poco, todos los grandes bancos alemanes y principales instituciones financiadoras eléctricas, y muchas de las antiguas casas bancarias privadas, habían invertido en la CATE.

El consorcio original se componía como sigue:⁵⁰

Deutsche Bank	16.0%
AEG	16.0%
Berliner Handelsgesellschaft	12.8%
Delbrück Leo & Co.	11.2%
Nationalbank für Deutschland	8.0%
Jakob Landau	8.0%
Gebrüder Sulzbach	8.0%
Schweizerische Kreditanstalt (6.66%)	
y Elektrobank (3.33%)	10.0%
y Wernher Beit & Company	10.0%

Pero con la rápida sucesión de fusiones e incorporaciones, no tardaron en ser llevados al consorcio los demás grandes bancos: en 1901 la

zitätsgesellschaft, Brasilianische Siemens-Schuckertwerke Elektrizitätsgesellschaft, Siemens-Schuckertwerke für die La Plata-Staaten Elektrizitätsgesellschaft, Siemens-Schuckertwerke für Südamerika-Westküste Elektrizitätsgesellschaft, AEG Südamerikanische Elektrizitäts-Gesellschaft, AEG Mexikanische Elektrizitäts-Gesellschaft.

⁴⁹ Young, "British Overseas Banking", *op. cit.*, pp. 78-81; Reibel, *Die Gründung*, *op. cit.*, pp. 49-52, 71-72.

⁵⁰ Jacob-Wendler, *Deutsche Elekt'industrie*, *op. cit.*, p. 72.

CUADRO IV.1. *Las inversiones directas de los grandes bancos en América Latina, 1880-1930*

<i>Berliner Grossbanken</i>	Deutsche Bank	Disconto Gesell.	Dresdner Bank	Ber. Han. Gesell.	Darmst. Bank	Schaaft. Bkverein.	Nationalbk. f. Dtland.
<i>Inversión en:</i>							
<i>Bancos alemanes en América Latina</i>							
Deutsche Uebersee Bank, 1886, 10 millones de marcos, Berlín; luego de 1893 Deutsche Ueberseeische Bank (Banco Alemán Transatlántico).	1886						
Brasilianische Bank fuer Deutschland, 1887, 10 millones de marcos, Hamburgo (Banco Brasileiro Alemão).		1887- 1929					
Bank fuer Chile und Deutschland, 1885, 10 millones de marcos, Hamburgo (Banco de Chile y Alemania).		1895- 1929					
Banco Central Mexicano, 1899, 6 millones de marcos, ciudad de México; con Bleichroeder, Morgan, y bancos mexicanos.	1899- 1900						
Zentralamerika Bank, 1905, 10 millones de marcos, Berlín; convertido en 1906 en AG fuer Ueberseeische Unternehmungen, Berlín.	1905						
Deutsch-Sudamerikanische Bank, 1906, 20 millones de marcos, Berlín (Banco Germánico de la América del Sur)			1906			1906 (20%)	1906
Banco Mexicano de Comercio e Industria, 1906, 10 millones de marcos, México, con Speyer y el Banco Nacional de México.	1906						
<i>Vías de ferrocarril</i>							
Grosse Venezuela Eisenbahn-Gesellschaft (Gran Ferrocarril de Venezuela), 1888, 10 millones de marcos. Hamburgo.		1888- 1924					

CUADRO IV.1 (continúa)

<i>Berliner Grossbanken</i>	Deutsche Bank	Disconto Gesell.	Dresdner Bank	Ber. Han. Gesell.	Darmst. Bank	Schaaffh. Bkverein.	Nationalbk. f. Dtland.
<i>Inversión en:</i>							
Santa Catharina Eisenbahn-Aktien- Gesellschaft, 1907, 400 000 marcos, Berlín; encabezado por el Prussian State Bank.	1907	1907	1907				
<i>Bancos para financiar obras de electrificación</i>							
Gesfuereel (Gesellschaft fuer elektrische Unternehmungen), 1894, 15 millones de marcos, Berlín; con Union Elek. Gesell., Bleichroeder, Born & Busse.		1894	1894		1894		
Elektrobank (Bank fuer elektrische Unternehmungen), 1895, 30 millones de francos suizos, Zurich; con Schweizerische Kreditanstalt, AEG, y otros bancos suizos.	1895			1895			1895
Indelec (Schweizerische Gesellschaft fuer elektrische Industrie), 1896, 10 millones de francos suizos, Basilea; con Siemens & Halske y bancos suizos.				[1896]			
Elektrische Licht-und Kraftanlagen AG, 1897, 30 millones de marcos, Berlín; con S&H y Schweizerische Kreditanstalt.	1897						
<i>Empresas eléctricas</i>							
Mexican Electric Works Ltd., 1897, 320 000 libras, Londres; con S&H e Indelec (25%); vendida en 1903 a				1897- 1903 (75%)			
Mexican Light & Power Co. Ltd., 1902, 13 millones de dólares (54 millones de marcos), Montreal.				1903- 1905		1903-	

CUADRO IV.1 (concluye)

<i>Berliner Grossbanken</i>	Deutsche Bank	Disconto Gesell.	Dresdner Bank	Ber. Han. Gesell.	Darmst. Bank	Schaafh. Bkverein.	Nationalbk. f. Dtland.
<i>Inversión en:</i>							
Deutsch-Ueberseeische Elektrizitaets-Gesellschaft (Compañía Alemana Transatlántica de Electricidad), 1898, 10 millones de marcos, Berlín; con AEG (16%), banqueros privados (27.2%), bancos suizos (10%), y Wernher Beit & Co. (10%).	1898- 1920 (16%)	1901- 1920	1901- 1920	1898- 1920 (12.8%)	1903- 1920	1901- 1920	1898- 1920 (8%)
Chilian Electric Tramway & Light Co. Ltd., 1898, 1.05 millones de libras, Londres; AEG, Gesfuerel (25%), Wernher Beit & Co. (50%); vendida en 1905 a CATE	1898- 1905				1898- 1905		1898- 1905
Brasilianische Elektrizitaets-Gesellschaft, 1898, 5 millones de marcos, Berlín; S&H (10%), Elektrische Licht-und Kraftanlagen (25%), Theodor Wille; vendida en 1905 a canadienses,	1898- 1905				1898- 1905		
Elektrische Strassenbahn Valparaiso AG, 1903, 5 millones de marcos, Berlín; AEG, S&H, Union Elek. Gesell.; vendida en 1906 a CATE.			1903- 1906	1903- 1906			
Transatlántica Compañía de Tranvías Eléctricos, 1906, 10.9 millones de marcos, Montevideo; con CATE.	1906- 1920			1906- 1920	1906- 1920	1906- 1920	
Compagnie Générale de Tramways de Buenos Aires, 1907, 65 millones de francos, Bruselas; AEG, Gesfuerel, Union Elek. Gesell., Bleichroeder y bancos franceses y belgas.	1907- 1920	1907- 1920	1907- 1920	1907- 1920	1907- 1920	1907- 1920	1907- 1920

FUENTES: Walter Otto, *Anleiheübernahme-, Gründungs- und Beteiligungsgeschäfte der deutschen Grossbanken in Übersee*, Berlín, *passim*; Georges Diouritch, *L'expansion des banques allemandes à l'étranger*. París/Berlín, 1909, pp. 295-492; Gerhart Jacob-Wendler, *Deutsche Elektroindustrie in Lateinamerika, 1890-1914*, Stuttgart, 1982, *passim*.

fusión con la Compagnie Générale d'Électricité de la Ville de Buenos Aires (París), cuyo equipo había sido instalado en 1899 por la Union Elektrizitäts-Gesellschaft, metió en el consorcio al Grupo Loewe, es decir, la Disconto Gesellschaft, Dresdner Bank y la Gesfürel. Una segunda emisión de obligaciones en 1904 trajo a la Darmstädter Bank, Schaffhausen'scher Bankverein, Bleichroeder y Born & Busse. Y al ser adquirida en 1906 la Elektrische Strassenbahn Valparaiso, Siemens halló por fin la entrada a la CATE.⁵¹

Para 1905 el éxito de la CATE permitió colocar sus acciones en el mercado abierto; la emisión fue suscrita de inmediato con sobredemanda con una prima de 148%. A partir de entonces la CATE no volvió a depender de ninguna asociación fija de capitalistas para sus emisiones, si bien la Deutsche Bank actuó siempre como líder de los sindicatos financieros y se llevó la cuota más alta. Para 1914 las acciones de la CATE se cotizaban con una prima de 165% y pagaban 11% de dividendos anualmente. Los mayores accionistas eran la Elektrobank (Zurich) con 4 860 000 marcos, la Elektrische Licht- und Kraftanlagen AG (Berlín) con 5 650 000 marcos y la Gesfürel (Berlín) con 3 150 000 marcos.⁵² Por supuesto, los grandes bancos poseían intereses controladores en esas instituciones financiadoras y por lo tanto siguieron controlando la CATE. Es de notar, sin embargo, que como una parte del capital accionario y deuda en obligaciones se había emitido al mercado suizo por conducto de la Schweizerische Kreditanstalt y la Elektrobank, es posible que hasta 38% del capital de la CATE fuese suizo en 1914, según una estimación de la Schweizerische Kreditanstalt.⁵³ Si bien ello reduciría la inversión real alemana en la CATE a 198 millones de marcos, de todos modos esa cifra es impresionante si se considera que en 1913 el capital accionario de cada uno de los tres bancos alemanes más grandes (Deutsche, Disconto, Dresdner) era de 200 millones de marcos.

¡Entonces llegó la guerra! La CATE siguió funcionando sin trabas en los países neutrales —Argentina, Uruguay y Chile—, y sólo tuvo dificultades para absorber el aumento de costo del carbón inglés (que alimentaba las plantas generadoras). Ciertamente bajaron las utilidades, aunque la pérdida sólo llegó a ocurrir en 1918. Pero entonces la amenaza de incautación para el pago de reparaciones, así como la dificultad de

⁵¹ *Ibid.*, pp. 73, 77, 169; Otto, *Anleiheübernahme*, *op. cit.*, p. 191; Diouritch, *L'expansion des banques allemandes*, *op. cit.*, pp. 355, 406-407, 430, 446-447, 465, 476, 485, 492.

⁵² Jacob-Wendler, *Deutsche Elektroindustrie*, *op. cit.*, p. 87.

⁵³ *Ibid.*

conseguir divisas fuertes para cubrir diversos costos, se unieron al peligro que se cernía de que un grupo rival de accionistas pudiera llevar el gato al agua en una asamblea general, e indujeron a los bancos alemanes a vender su parte a banqueros españoles (que durante la guerra habían recibido gran cantidad de capital fugado). Por consiguiente, en junio de 1920 la CATE fue convertida en una compañía española, la Compañía Hispano-Americana de Electricidad (CHADE), y si bien los alemanes siguieron poseyendo intereses financieros en la nueva compañía, ésta fue controlada a partir de entonces por banqueros españoles e intereses belgas y anglo-americanos asociados.⁵⁴

Así, a raíz de la primera Guerra Mundial “se dejó escapar” esta inversión, que era la más grande de las inversiones alemanas en ultramar. En forma parecida “se dejó escapar” en 1924 el Gran Ferrocarril de Venezuela, como ya se ha dicho, y ese mismo año su dueño, la Disconto Gesellschaft, convirtió sus dos bancos filiales de ultramar en compañías latinoamericanas; lo mismo se había hecho ya en 1919 con el Banco Alemán Antioqueño. La razón de esas conversiones fue impedir la incautación para el pago de reparaciones, así como integrarse más plenamente a las economías locales en respuesta al clima de nacionalismo económico que se extendió por América Latina en la década de 1920.⁵⁵

Pero la propia Alemania, durante los años veinte, se convirtió en gran prestataria de capital extranjero y con ello se vio en verdad imposibilitada de aumentar o ampliar sus posesiones de preguerra. El objetivo de la mayoría de las empresas alemanas fue más bien la simple recuperación de su nivel de preguerra. La crisis económica y la hiperinflación dieron origen a muchas fusiones, entre ellas la fusión de la Nationalbank für Deutschland y la Darmstädter Bank en 1922 para formar la Danat Bank, y luego, en forma más espectacular, la fusión en 1929 de los dos mayores bancos alemanes, la Deutsche Bank y la Disconto Gesellschaft.⁵⁶ Esta última fusión hizo que el Banco Brasileiro Alemão de la Disconto fuese absorbido en el Banco Transatlántico Alemán y que el Banco de Chile y Alemania fuese liquidado. Así, para 1930 sólo funcionaban en América Latina tres bancos alemanes de ultramar: el Banco Transatlántico Alemán, el Banco Germánico de la América del Sur y el pequeño Banco Alemán Antioqueño. A la inversión directa alemana en

⁵⁴ *Ibid.*, pp. 85-86, 87-88; *Combines and Trusts in the Electrical Industry*, Londres, British Electrical & Allied Manufacturers' Association, 1927 (reimpresión, Nueva York, Arno, 1977), pp. 38, 62-63.

⁵⁵ Karlheinz Lueck, “Die Entwicklung der englischen, deutschen, und nordamerikanischen Bankinteressen in Südamerika”, Berlín, tesis profesional, 1939, pp. 46-47.

⁵⁶ Born, *International Banking*, *op. cit.*, pp. 242-244.

América Latina la primera Guerra Mundial le había asestado un golpe demoledor, y sólo pudo tratar de 'sobrevivir' durante los decenios de la posguerra hasta llegar a la catástrofe, todavía mayor, de la segunda Guerra Mundial.

BIBLIOGRAFÍA

- Born, Karl Erich, *International Banking in the 19th and 20th Centuries*, Nueva York, St. Martin's Press, 1983. Una excelente y perspicaz historia de la banca europea, norteamericana y japonesa; traducción de *Geld und Banken im 19. und 20. Jahrhundert* (Stuttgart, 1977).
- Broder, Albert, "Banking and the Electrotechnical Industry in Western Europe", en Rondo Cameron y V.I. Bovykin (comps.), *International Banking, 1870-1914*, Nueva York/Oxford, Oxford University Press, 1991. Muy bueno sobre la relación entre los bancos de Francia y Alemania y las empresas manufactureras eléctricas en esos países; además tiene información sobre Gran Bretaña, Suiza y Suecia.
- Diouritch, Georges, *L'expansion des banques allemandes à l'étranger, ses rapports avec le développement économique de l'Allemagne*, París, Rousseau/Berlín, Puttkammer & Mühlbrecht, 1909. Un tratamiento muy detallado y minucioso de la expansión financiera en el extranjero de las *Grossbanken* alemanas, incluyendo la evolución de los bancos filiales alemanes en ultramar.
- Feis, Herbert, *Europe, the World's Banker, 1870-1914: An Account of European Foreign Investment and the Connection of World Finance with Diplomacy before the War*, New Haven, Yale University Press, 1930 (reimpresión, Nueva York, Kelly, 1964). Una obra clásica sobre el tema de la inversión británica, francesa y alemana en el extranjero antes de 1914; fundamental para todo estudio posterior.
- Herwig, Holger H., *Germany's Vision of Empire in Venezuela, 1871-1914*, Princenton, Princenton University Press, 1986. Basado directamente en fuentes de archivos, este libro trata sobre la totalidad de la participación alemana en Venezuela en el contexto del periodo.
- Jacob-Wendler, Gerhart, *Deutsche Elektroindustrie in Lateinamerika, Siemens und AEG (1890-1914)*, Stuttgart, Klett Cotta, 1982. Un tratamiento detallado, perspicaz y fundamental de la expansión de la industria eléctrica alemana en América Latina.
- Marichal, Carlos, *A Century of Debt Crisis in Latin America from Independence to the Great Depression, 1820-1930*, Princeton, Princeton University Press, 1989. Por primera vez un tratamiento global de los empréstitos de gobiernos latinoamericanos a lo largo de cien años de historia; a partir de ahora, una obra clásica sobre el tema.

Otto, Walter, "Anleiheübernahme-, Gründungs- und Beteiligungsgeschäfte der deutschen Grossbanken in Übersee", Berlín, tesis de doctorado en filosofía en Würzburg, 1910. Una compilación muy detallada y cuidadosa de las inversiones en ultramar de los siete grandes bancos alemanes hasta 1909; excelente cuadro sumario para rápida consulta.

Passer, Harold C., *The Electrical Manufacturers, 1875-1900, a Study in Competition, Entrepreneurship, Technical Change, and Economic Growth*, Cambridge, Harvard University Press, 1953 (reimpresión, Nueva York, Arno, 1972). Excelente introducción al temprano desarrollo, tanto técnico como emprendedor, de la industria eléctrica en los Estados Unidos, gran parte de lo cual tuvo su paralelismo en Alemania.

Pohl, Manfred, *Deutscher Kapitalexport in 19. Jahrhundert: Emissionen, Banken, Anleger bis 1914*, Francfort del Main, Börsenzeitung, 1977. Un docto y reciente intento por volver sobre el tema y aclararlo; especialmente bueno sobre la inversión de cartera en América Latina, que es considerada aquí en el contexto de toda la inversión alemana en el extranjero.

———, "Die Entwicklung des deutschen Bankwesens zwischen 1848 und 1870," y "Festigung und Ausdehnung des deutschen Bankwesens zwischen 1870 und 1914", en *Deutsche Bankengeschichte*, vol. II, Francfort del Main, Fritz Kapp, 1982. Una historia fundamental de la banca alemana de 1848 a 1914.

Riesser, Jacob, *The German Great Banks and their Concentration in Connection with the Economic Development of Germany*, 3a. ed. rev., Washington, National Monetary Commission, 1911 (reimpresión, Nueva York, Arno, 1977). Una clásica obra contemporánea sobre la banca alemana por un destacado abogado y banquero basado en abundante material estadístico de difícil acceso en la actualidad; traducción de la tercera edición de *Die deutschen Grossbanken und ihre Konzentration*, Jena, 1910.

Reibel, Willy, "Die Gründung Ausländischer Eisenbahnunternehmungen durch deutsche Banken", Düsseldorf, tesis de doctorado en filosofía en Colonia, 1934. Un útil tratamiento de la inversión de los grandes bancos alemanes en la construcción y operación de ferrocarriles en el extranjero en la época de la preguerra.

Sommi, Luis V., *Los capitales alemanes en la Argentina*, Buenos Aires, Claridad, 1945. Una detallada exposición de las inversiones alemanas en Argentina, sobre todo en las décadas de entreguerras.

V. LA EMPRESA CORPORATIVA EN EL SECTOR
DE SERVICIOS PÚBLICOS: EL DESEMPEÑO DE LAS
COMPAÑÍAS CANADIENSES EN MÉXICO Y EN BRASIL
1896-1930

CHRISTOPHER ARMSTRONG
VIVIEN H. NELLES

I

ENTRE 1896 Y 1930 UN GRUPO DE EMPRESARIOS canadienses crearon y manejaron compañías de servicios públicos en toda la América Latina y el Caribe con un valor nominal, al final del periodo, de más de quinientos millones de dólares. El desarrollo de la infraestructura urbana en algunos de los mayores mercados de la región, así como algunos de los más pequeños, fueron fuertemente moldeados por esas compañías. Es legítimo preguntar, por lo tanto, qué repercusiones tuvieron esas compañías canadienses en los mercados a los cuales daban servicio.

La repercusión es un concepto a la vez absoluto y relativo. Preguntar qué hicieron esas compañías nos remite a lo primero. Preguntar qué hicieron en relación con cierta alternativa o cierta norma abstracta de cumplimiento encaja en lo segundo. Generalmente los historiadores están más capacitados para contestar el primer tipo de pregunta. Al preparar nuestro libro *Southern Exposure: Canadian Promoters in Latin America and the Caribbean, 1896-1930* (Toronto, University of Toronto Press, 1988) tratamos de entender cómo los capitalistas canadienses organizaron, financiaron y manejaron sus empresas de ultramar. Hemos de confesar que teníamos más interés en ocuparnos de una serie de cuestiones surgidas de la bibliografía canadiense, y por eso no nos preocupamos por analizar otro tipo de problemas examinados con frecuencia por historiadores latinoamericanos. Sin embargo, con base en la investigación que llevamos a cabo se podrían aventurar ciertas observaciones tentativas desde nuestra perspectiva específica respecto a la segunda pregunta, la repercusión relativa de esas inversiones extranjeras.

Por supuesto, estas preguntas implican un tercer interrogante: ¿cómo

repercutieron las diversas historias, culturas, geografías e idiomas de esos múltiples mercados en la gestión de esas compañías? Tal como los críticos nos lo han recordado con marcado énfasis, América Latina no fue nunca una pizarra en blanco en la que simplemente se pudiera escribir, influir o “impactar”. Pero al escribir sobre la repercusión nunca se deben perder de vista los imperativos del contexto con el que los inversionistas extranjeros habían de arreglárselas en un continuo proceso de negociaciones.

II

El rápido desarrollo económico de Canadá, sus extensos recursos hidroeléctricos, sus importantes mercados urbanos y su proximidad a las redes de conocimientos y efecto demostrativo del crecimiento económico de los Estados Unidos se combinaron hacia el cambio del siglo y dieron a los empresarios canadienses una relativa ventaja internacional para promover redes integradas de generación y distribución hidroeléctrica. Esos empresarios poseían una tecnología de punta y conocimientos prácticos probados, estrechos vínculos con los fabricantes de equipo eléctrico que iban surgiendo, y acceso a un abundante flujo de capital nacional e internacional. En un trabajo breve es imposible describir a satisfacción las singulares circunstancias históricas de la economía canadiense que hicieron surgir esa expansión económica —un tanto sorprendente— en ultramar, como no sea decir que fue el altamente concentrado mercado de capitales canadienses, plétórico de inversiones británicas, el que impulsó a empresarios canadienses bien situados y observadores de nuevas oportunidades de inversión a utilizar los mercados locales e internacionales de capitales para financiar empresas de riesgo en América Latina y el Caribe.

Al doblar el siglo, Canadá era todavía un gran importador de capitales extranjeros. De los 1 232 millones de dólares invertidos por extranjeros en 1900, más de 1 000 millones (o sea 85%) procedían de la Gran Bretaña, y prácticamente todo el resto provenía de los Estados Unidos. A resultas de un explosivo auge de inversiones, para 1914 esa suma se había elevado a 3 837 millones de dólares, de los cuales 2 800 millones (o sea 72%) seguían siendo británicos, mientras la inversión norteamericana había aumentado hasta 880 millones de dólares (o sea 23% del total). Tan intensa fue la afluencia de fondos extranjeros a Canadá en ese periodo que los canadienses lograron no sólo financiar su propio y

rápido desarrollo económico sino además contar con capital excedente para invertir en el extranjero, si bien es imposible cuantificar el tamaño total de esa inversión para aquel periodo.

A partir de finales de la década de 1890 se formaron seis grandes grupos de sociedades constituidas en Canadá para desarrollar servicios públicos de electricidad en América Latina y el Caribe. El mayor, la compañía Brazilian Traction, que en 1930 tenía un valor en libros de 376 millones de dólares, se estableció en 1912 como *holding* para aglutinar subsidiarias operativas creadas por separado en los 15 años precedentes y que proporcionaban energía eléctrica, transporte público y ciertos servicios telefónicos en São Paulo y en Río de Janeiro. La empresa Mexico Tramways Company, surgida en intensa competencia con la Mexican Light and Power, logró dominar a su rival en este campo, mediante la fusión realizada en 1910. Para 1930 estaban valoradas en conjunto en 164 millones de dólares. Cuatro grupos manejaban servicios públicos más pequeños o más especializados con activos combinados de 54.6 millones de dólares. Las dos empresas, Brazilian Traction y Mexico Tramways, concentraban 90% de la inversión canadiense total, y en su análisis nos vamos a concentrar. Al funcionar en dos países muy distintos en el sector de servicios públicos, con orígenes similares y con cierto personal en común, la experiencia de esos dos grupos ofrece una desusada perspectiva que permitirá proponer comparaciones sobre el problema de la repercusión de la economía en la sociedad.

No debe concederse demasiada importancia al control centralizado. Si bien pudieron existir entre esos grupos ciertos inversionistas comunes, y en algunos casos hasta directores, los grupos funcionaban por separado. Las sociedades se manejaban básicamente desde bufetes de abogados en Toronto y despachos de promotores de valores en Londres. La Brazilian Traction mantenía en Nueva York una pequeña oficina de ingeniería y gestiones. Pero fuera de eso, los edificios, el personal y la organización estaban situados en el lugar de la inversión efectiva.

Éstas no eran entonces organizaciones corporativas clásicas “chandlerianas” integradas y con múltiples unidades. Se iniciaron más bien como creaciones financieras, compañías llamadas *holdings* de relativa indefinición, con una integración más ajustada en el organigrama que en la realidad. Al paso del tiempo, desde luego, la gerencia estableció un control más estricto de las operaciones en todas las empresas. Los directores de ultramar se convirtieron así en espectadores que se preocupaban por consideraciones financieras, principalmente comparati-

vas. Jamás pretendieron crear un centro corporativo impulsado por la investigación tecnológica, ni una empresa multinacional muy bien integrada. Desde cierta perspectiva, esas organizaciones “romas” podrían considerarse muy débiles, pero desde otro punto de vista dejaban amplio campo a la iniciativa y al empleo locales. En cuanto a su organización, esas compañías representaban un capitalismo más de rentistas que del tipo multinacional corporativo.

III

Gran parte de la controversia en torno a la inversión extranjera se centra en las estrategias de acceso que desplazaban al empresariado local. El acceso dio origen a los mismos problemas en todas partes. Más aún: esto fue sólo el comienzo. Las ventajas conseguidas en un principio podían reducirse al avanzar el juego.

Los capitalistas canadienses conocieron las oportunidades de hacer negocios en Brasil y México a través de empresarios residentes y sus agentes. Era preciso atraer la atención de Canadá sobre las oportunidades. Ésta es una cuestión importante. Los agentes y los vendedores tenían amplios contactos en sus mercados locales. En segundo lugar, en ambos casos las autoridades políticas locales recibían con beneplácito la inversión extranjera. En esas misiones exploratorias salieron a la luz muchas oportunidades. Los grupos canadienses buscaban una combinación especial de factores: había que graduar las situaciones a la medida de la capacidad financiera de los promotores, y en segundo lugar esas empresas debían situarse en mercados urbanos con razonable abundancia de población; lo ideal sería que hubiera en las cercanías una fuente explotable de fuerza hidroeléctrica.

El contacto clave en ambos casos fue un ingeniero formado en los Estados Unidos, F. S. Pearson, que exploró oportunidades y encauzó el apoyo canadiense a una serie de promociones de nuevas empresas. En sus viajes por América Latina Pearson escudriñaba todos estos factores: accesibilidad, densidad de población, perspectivas de crecimiento de la economía local, disponibilidad de recursos hidroeléctricos y receptividad de los gobiernos locales, así como la presencia de competidores locales.

En 1898 los agentes de Pearson dieron un informe favorable sobre São Paulo, próspera ciudad de 240 000 habitantes en el centro de la

región cafetalera más dinámica de Brasil. La ciudad sólo contaba con tranvías tirados por mulas, sustituibles con provecho por tranvías eléctricos que podrían obtener la energía necesaria de una nueva explotación hidroeléctrica a 40 kilómetros de distancia, en Parnaíba. Existía la posibilidad de vender más corriente para el alumbrado de calles, tiendas y casas, así como de suministrar energía a negocios locales. El ingeniero norteamericano puso sobre aviso a sus socios financieros canadienses acerca de la oportunidad, y al año siguiente constituyeron la São Paulo Tramway, Light and Power Company. Luego Pearson viajó a Brasil para conseguir de las autoridades paulistas una concesión que otorgó a la compañía los derechos para proporcionar servicio de transporte y de electricidad en términos favorables, algo imprescindible si se pretendía vender en Canadá bonos por valor de más de cinco millones de dólares para el financiamiento inicial del proyecto.

Pearson estaba resuelto, además, a comprar y sacar del mercado a las tres empresas existentes que ya proporcionaban los servicios de tranvías, gas y alumbrado público en la ciudad, negociaciones que tardaron casi dos años en concluirse. Entre tanto avanzaban los trabajos en la estación hidroeléctrica y el tendido de rieles para el tranvía eléctrico, empleando mano de obra local bajo la supervisión de un pequeño número de ingenieros formados en los Estados Unidos. Una vez que empezaron a circular los tranvías, y los clientes hicieron cola para adquirir corriente eléctrica para uso doméstico y alumbrado, la compañía de São Paulo se convirtió en un negocio altamente rentable, para satisfacción de los tenedores canadienses de bonos y acciones.

Apoyándose en este éxito, Pearson y sus socios decidieron que era hora de emprender una aventura similar en la mayor ciudad de Brasil, y en 1904 se constituyó en Canadá la Rio de Janeiro Tramway Light and Power Company. El obtener una concesión satisfactoria resultó ser un reto mucho mayor que el de São Paulo para Pearson y su gerente canadiense, Alexander Mackenzie. Los derechos para suministrar electricidad con fines de alumbrado y fuerza ya se habían concedido a otros intereses, y había cierto número de compañías tranviarias que daban servicios a diversas zonas de la ciudad, tanto con tranvías tirados por mulas como con locomotoras de vapor. Lo que es más, una poderosa familia brasileña (los Guinies) ambicionaba crear en Río de Janeiro su propio complejo de servicios eléctricos, y no tuvo reparos en echar mano de los sentimientos contra los extranjeros para tratar de obstruir los planes de los canadienses

Al final, Alexander Mackenzie logró comprar los tranvías existentes (obteniendo de paso una franquicia de teléfonos de la compañía Villa Isabel, financiada por alemanes), pero no consiguió del gobierno local una satisfactoria franquicia “unificadora” de tranvías sino en 1907. Además debió adquirirse la compañía de gas controlada por los belgas. Entre tanto avanzaba la construcción de la planta hidroeléctrica en Lajes, a 70 kilómetros de distancia. Todo ello requería una enorme cantidad de dinero que resultó difícil de conseguir, sobre todo después de la recesión de 1907, y pronto fue evidente que las sumas requeridas rebasaban el alcance del pequeño mercado canadiense de capitales, por lo que la mayor parte del financiamiento hubo de obtenerse en Londres y en la Europa continental.

El proyecto de Río de Janeiro llevó mucho más tiempo y resultó mucho más costoso de lo que Pearson había previsto y resultó menos lucrativo que la anterior aventura de São Paulo. En cierta medida, las dos compañías fueron víctimas de su propio éxito, pues la demanda cada vez mayor de electricidad las obligó a reunir grandes cantidades adicionales de dinero para aumentar su capacidad generadora. Al final, Pearson y sus socios decidieron crear en 1912 una compañía tipo paraguas, la Brazilian Traction, Light and Power, para facilitar el lanzamiento en mercados europeos de un gran volumen de valores adicionales. Esa reorganización se logró justo a tiempo para evitar el derrumbe del precio de las acciones a raíz de la recesión de 1913, pero el endeudamiento externo dejó a la compañía con una pesada carga de intereses y dividendos por remitir al extranjero.

Al mismo tiempo que F. S. Pearson y sus aliados canadienses trabajaban para lanzar sus empresas brasileñas, también comenzaron a operar en México, donde la situación resultó aún más enmarañada y difícil. A Pearson le atraían los retos de ingeniería que conllevaba la desviación del río Tenango a la vertiente de Necaxa a través de un túnel para crear una extensa obra hidroeléctrica, pero las negociaciones en la propia ciudad de México resultaron sumamente complicadas. El grupo de los Científicos del gobierno de Porfirio Díaz estaba ansioso por impulsar la modernización de la sociedad mexicana con el apoyo de inversionistas extranjeros. El alumbrado de las calles de la capital ya lo proporcionaba la Mexican Electric Works, propiedad del consorcio alemán de fabricación de equipos Siemens y Halske, al paso que la energía comercial e industrial provenía de la planta térmica de la Mexican Gas and Electric Company, controlada por la empresa británica de Anthony

Gibbs and Company. La Mexico Electric Tramways Company era propiedad de los legendarios magnates del diamante sudafricano que habían creado la Wernher, Belt and Company para invertir sus fortunas.

En 1913 se constituyó en Canadá la Mexican Light and Power Company, que se propuso racionalizar la situación de México. A Siemens y a Gibbs se les obligó a vender sus plantas y concesiones mexicanas. Entre tanto, los ingenieros de Pearson se echaron a cuestras la tarea de desplazar miles de metros cúbicos de tierra para el proyecto de desviación del agua y construcción de la estación generadora en el fondo de una profunda cañada. Menudeaban problemas, como una embarazosa sequía en 1905-1906 que redujo considerablemente la cantidad de energía generada y produjo un aumento espectacular de los costos.

En todas sus aventuras, Pearson estaba decidido a asegurar el monopolio local en los campos del transporte y la electricidad si fuera posible. Por eso, en 1906 adquirió a muy alto precio la compañía de tranvías con fondos reunidos en Gran Bretaña, provocando el enojo de algunos de sus sostenedores canadienses de tanto tiempo. Sólo al cabo de un áspero conflicto se enlazaron formalmente la compañía de tranvías y la de fuerza eléctrica en 1909 (aunque siguieron siendo entidades jurídicas separadas), con lo cual la primera suministraba los fondos necesarios para la continua ampliación de la capacidad generadora de la segunda. Casi de inmediato, sin embargo, estas empresas de servicios públicos se hallaron ante la Revolución que derrocó en 1911 al amistoso régimen de Díaz y desencadenó casi una década de disturbios en México.

Las empresas de servicios públicos canadienses siguieron el mismo planteamiento tanto en Brasil como en México. Mediante la gestión de contactos locales y asesores jurídicos se negociaron concesiones de energía hidráulica y franquicias de operación local en condiciones favorables pero exigentes. Los extranjeros no tenían todas las cartas en la mano. En ninguno de los casos se concedió franquicia exclusiva ni monopolio. Ya se hallaban establecidas compañías locales, en ciertos casos de propiedad extranjera, que ofrecían servicio tranviario y eléctrico. Algunas eran compañías de tranvías de mulas, pero en otros casos había empezado el proceso de electrificación por fuerza de vapor. Los canadienses tuvieron que crear sus monopolios; no se los regalaron.

Era estratégicamente importante negociar un monopolio efectivo sin expulsar del negocio a los competidores en una forma que provocase demasiada mala voluntad en el país. En la ciudad de México, en São Paulo,

en Río de Janeiro y en otras muchas ciudades en que las compañías canadienses alcanzaron posiciones destacadas, el periodo inmediato posterior a la llegada fue absorbido por dos tareas primordiales: desarrollar el proyecto hidroeléctrico y construir la infraestructura urbana necesaria (vías, líneas de transmisión), por una parte, y por el otro lado echar mano de todas las palancas posibles para eliminar a las compañías ya existentes, mediante la compra en términos generosos, o bien, obligándolos de algún otro modo para que vendieran y se marcharan.

Interesaba a los extranjeros actuar con rapidez y pagar por una concesión lo que se consideraba un precio justo. Los ansiosos compradores solían tratar con renuentes (pero en modo alguno desvalidos) vendedores en potencia. Y desde luego estos últimos, con plena conciencia de la estratégica posición que ocupaban (aunque no estuvieran dispuestos a hacer por su parte parecidas inversiones modernizadoras) pedían y a veces obtenían una prima por sus propiedades, por lo común en efectivo. En el caso de México, por ejemplo, la compra de una franquicia eléctrica clave que pertenecía a un banco mercantil británico abrió el camino a una explotación de oportunidades de gran envergadura. Pero sin duda alguna existieron algunas amargas excepciones. En Brasil el grupo Guinie opuso cierta resistencia, aunque al final se vio obligado a vender sus intereses a Brazilian Traction. Pero lo que fue cierto en Río de Janeiro y en São Paulo también lo fue en cientos de otras ciudades de América del Norte y del Sur. El problema no era tanto la posesión por extranjeros como la forma dominante de la organización de los servicios públicos: el monopolio. Existían facciones como los Guinies por doquier, incluyendo Montreal (donde monopolistas locales rivales luchaban por el dominio) y Vancouver (donde el capital británico desplazó al canadiense en el desarrollo del conglomerado British Columbia Electric Railway).

En un principio, pues, éstas fueron empresas impulsadas sobre todo por la ingeniería, en busca de los lucrativos márgenes de ganancias en países subdesarrollados, atraídas por invitación local, recibidas con beneplácito y llevadas adelante con base en flujos de capital abundante. En muchos aspectos técnicos Pearson distendió los límites exteriores de la cubierta tecnológica al explotar sus propiedades. Ni siquiera estaban asentadas las tecnologías básicas cuando esas compañías empezaron a funcionar. Los márgenes de la escala en la generación y de la distancia en la transmisión, por ejemplo, se ensanchaban con cada nueva aventura. Las plantas de Parnaíba, Lajes y más tarde Serra do Mar en

Brasil y la de Necaxa en México fueron proyectos de gran escala que vinculaban remotas estaciones generadoras con los mercados urbanos. Pearson y sus socios figuraban entre los ingenieros hidroeléctricos sobresalientes de su época. Invirtieron los cauces de ríos, crearon vastos pantanos artificiales y construyeron largos acueductos a través de las montañas en busca de la máxima altura de caída para la máxima generación de energía. Al igual que los ferrocarriles, esas excavaciones y construcciones figuraron entre los mayores proyectos de obras públicas de la región. Lo usual era que un pequeño equipo de ingenieros extranjeros dirigiera a contratistas locales que hacían el trabajo.

La transferencia de tecnología no estaba atada al país de origen del capital. Pearson era estadounidense, pero eso no determinaba su elección de equipo. Canadá no contaba con una industria propia para fabricar equipo eléctrico de importancia: apenas había empezado a desarrollar un sector de equipo eléctrico, en gran medida mediante relaciones subsidiarias con compañías estadounidenses. La participación europea en el financiamiento de esas empresas trajo compañías alemanas y británicas como proveedores en potencia. Así se abrió un mercado de equipo en verdad internacional. Esas compañías no eran subsidiarias de grandes empresas manufactureras, como lo eran sus similares alemanas y estadounidenses. Y como se ha hecho notar, en el caso de una tecnología en rápido desarrollo, poco era lo que podía conseguirse ya manufacturado. Para cada proyecto había que encargar equipo hecho a la medida. Tal como resultaron las cosas, se generó una tosca especialización internacional: Pearson compraba en Alemania generadores de Siemens; en Inglaterra componentes estructurales, acero perfilado y rieles; en los Estados Unidos transformadores, interruptores, medidores y motores. Lo sorprendente es que el equipo eléctrico de gran complejidad representara apenas una pequeña fracción del costo total de esos proyectos. La mayor parte del dinero se gastaba en el país donde se construía la obra.

El idioma y las diferencias culturales imponían ciertas condiciones que limitaban el alcance efectivo del control extranjero. Lo usual era que esas organizaciones funcionaran con uno o dos extranjeros en los niveles directivos de las finanzas, ingeniería y estrategia. La mayoría de las operaciones eran manejadas (en el idioma del país) por empleados contratados en el lugar. De hecho, con el paso del tiempo, esas compañías transmitieron sus destrezas gerenciales y técnicas a la economía local, preparando así el terreno para su futura absorción.

En Brasil Alexander Mackenzie se convirtió en el prototipo del jefe extranjero: cortés, capaz en grado sumo, con dominio de varias lenguas, dedicado, con largos años de servicio y un eficaz gerente general, proporcionaba la continuidad, el efecto estabilizador y el punto de vista local en todas las decisiones estratégicas. Con el tiempo adquirió creciente influencia en los consejos de la compañía y ocupó el puesto de presidente de la Brazilian Traction desde 1915 hasta su jubilación en 1928. En las circunstancias corporativas y políticas más turbulentas de México, C. H. Cahan, Hugh Cooper, Harro Harrsen y G. R. G. Conway desempeñaron uno tras otro el mismo tipo de papel.

Tanto en el caso brasileño como en el mexicano, el personal que seguía al nivel de gerente general se contrató y se capacitó localmente. A los centros corporativos les interesaban más las actividades financieras que las de operación. Así, todo cuanto fue posible quedó ubicado en el país, por la lentitud y dificultad de las comunicaciones internacionales. A pesar del oropel de alta tecnología, esas compañías no necesitaban mucha mano de obra altamente calificada, sobre todo en el sector de los ferrocarriles urbanos. Para muchos aspectos de la construcción y operación, bastaba la pericia en el oficio, fuese manual o administrativo. Así las jerarquías locales de trabajadores calificados y no calificados, muchos de ellos sindicalizados, proporcionaban oportunidades de empleo que alcanzaban los niveles operativos superiores de la empresa. Las importantes excepciones, desde luego, eran la ingeniería y las finanzas, una y otras manejadas desde el extranjero en las etapas iniciales de esas compañías.

A lo largo de sus primeros 30 años, los dos grupos empresariales se enfrentaron a grandes retos de los que hoy exigen técnicas de manejo de crisis. En Brasil el reto adoptó la forma de una prolongada crisis de divisas extranjeras precipitada por un lado por la primera Guerra Mundial y por el otro por una política monetaria inflacionista que contó con apoyo local. En México la Revolución arrolló a la compañía, sumiendo en la confusión sus negocios por más de un decenio. En ninguno de los dos casos tuvo el gobierno del país un control completo de la situación, ni consiguió la compañía extranjera una eficaz protección externa a pesar de sus grandes esfuerzos. Sin embargo, México ofrece un ejemplo práctico del posible desenlace de ciertos planteamientos extremos que no se adoptaron en Brasil.

Es cierto que esas compañías trataron de usar sus influencias en el gobierno de la metrópoli para obtener una intervención favorable. Tam-

bién intentaron aprovechar su influencia en los mercados extranjeros de capital al negociar con los gobiernos mexicano y brasileño. Las conexiones con el extranjero eran ventajas de dudoso valor, en el mejor de los casos, que debían utilizar sólo en circunstancias extremas. Y aun cuando la política de la metrópoli coincidiera con la de la compañía agraviada, como ocurrió en muchas ocasiones, ello no conducía necesariamente a respuestas fructíferas, ni siquiera satisfactorias.

Las compañías canadienses en Brasil se beneficiaron y a la vez sufrieron por una confusión fundamental sobre su nacionalidad. Desde luego Canadá, por sí mismo, no poseía ninguna influencia internacional en América Latina. Así pues, el gobierno canadiense no proporcionó ni ayuda ni consuelo en tiempos de inquietud. En la época de Pearson pudo considerarse verosímil que esas compañías fueran estadounidenses, pero tanto en México como en Brasil las autoridades de los Estados Unidos no las consideraban empresas nacionales que necesitaran ser defendidas. Por esto solamente quedó Gran Bretaña como protector internacional en épocas de disturbios. Pero ello requería persuasión por parte de cabilderos bien pagados para convencer a las autoridades británicas de que esas empresas eran merecedoras de defensa oficial. Ocasionalmente esas compañías buscaron ayuda del gobierno británico en diversos problemas, muy señaladamente solicitando su protección durante las fases más destructivas de la Revolución Mexicana. Se les dio consuelo. Desde luego esas compañías podían contar con que sus intereses fueran defendidos ante los gobiernos nacionales por los representantes de Gran Bretaña. Pero ésa era una ventaja dudosa y de cuestionable eficacia.

En verdad, el hecho de ser extranjeros, aunque podía significar ciertas ventajas desde el punto de vista de acceso a la tecnología, conocimientos gerenciales y capital, colocaba a las compañías en desventaja en política interna. El prolongado rencor por la monopolización creaba bases para la oposición. Las inevitables quejas de mal servicio que atormentaban a todas esas compañías conforme batallaban por mantener el paso ante el crecimiento urbano en toda América, la del Norte y la del Sur, complicaban sus dificultades. La bien fundada sospecha de prácticas financieras dudosas atizaban aún más el descontento. Todos esos factores tendían a debilitar el apalancamiento que esas compañías pudieran tener sobre macropolíticas que afectaban su bienestar. Podrían a veces reunir coaliciones de políticos en diversos niveles para lograr objetivos concretos, tácticos o estratégicos. Pero el manejo de temas

nacionales más amplios, como la política monetaria o la inestabilidad política, era de una magnitud de otro orden. Y en esos asuntos los gobiernos de la metrópoli podían brindar consuelo, pero poca ayuda. La excepción a esas conclusiones generales pueden encontrarse tal vez en las conferencias internacionales posteriores a la Revolución Mexicana que reprogramaron la deuda del gobierno y tocaron temas de compensación para compañías del sector privado. Con gran disgusto de los diplomáticos, los dueños de las empresas prefirieron cerrar sus propios tratos con el gobierno mexicano.

IV

Si adoptamos una perspectiva histórica de largo alcance, podemos observar que incluso si las compañías canadienses no hubieran establecido sus operaciones de servicios públicos en México y en Brasil, otros empresarios habrían creado compañías de parecida naturaleza. Podrían haber sido ciudadanos del país, como la familia Guinie en Brasil, o tal vez alguna de las empresas extranjeras existentes que ya estaban en escena, como Wernher Belt, Anthony Gibbs y la *Brazilianische Elektrizitäts Gesellschaft*, o fabricantes de equipo como General Electric y Siemens. Gran parte de lo que era motivo de queja (y que sigue siendo motivo de debate entre los historiadores económicos) tenía que ver con el negocio, reconocidamente desagradable, de crear un monopolio, algo que alguien habría intentado de todos modos. Las narraciones históricas, incluida la nuestra, suelen detenerse en los orígenes y el fomento, en vez de ahondar en las operaciones y el desempeño comparado, y es en este último ámbito donde existe cierta tendencia a saldar cuentas y a nivelar las repercusiones iniciales.

Una vez que las inversiones se habían efectuado y por lo tanto su capital era inamovible, esas compañías tuvieron que arreglárselas como mejor pudieron con sus propios recursos en el entorno político del país. Un servicio público urbano nunca se concluye. Se halla en continuo estado de expansión y reconstrucción, para satisfacer las necesidades presentes y futuras... todo lo cual exige una frecuente renegociación de los términos de la franquicia con las autoridades locales. Por ello, una vez comprometido el capital, las reglas del juego cambiaron en forma tajante a favor de las autoridades locales. En las fases tempranas del desarrollo, desde luego los extranjeros poseían ventajas claras pero en

modo alguno absolutas. En las etapas posteriores de operación, las autoridades locales, impulsadas por las presiones políticas y por el astuto cálculo de su poder, estuvieron en condiciones de regatear, o de imponer, lo que consideraban importantes concesiones.

En Brasil esas negociaciones se desarrollaron en forma clara. En cambio, en México, los distintos gobiernos en el curso de una larga revolución se inmiscuyeron varias veces directamente en los asuntos de esas compañías para obtener ciertas metas políticas. La empresa de tranvías llegó incluso a ser incautada por el gobierno por algún tiempo, mientras que no lo fue la compañía eléctrica, más compleja en lo tecnológico. Aquí entran en juego tanto la cuestión relativa de la repercusión de la inversión extranjera como la cuestión recíproca. Visto desde una perspectiva local, ¿produjo “mejores” resultados este estilo más agresivo de negociación? En relación con el universo de decisiones que se podrían haber adoptado, ¿hasta dónde fueron eficaces la Brazilian Traction y la Mexico Tramways en llevar su rendimiento al máximo? Formas distintas de propiedad ¿habrían tenido una mayor repercusión en el entorno operativo? Pues, a la larga, los factores que golpearon más profundamente el desempeño de las compañías no tuvieron que ver con los términos y condiciones de las concesiones originales, ni siquiera con la competencia gerencial, sino más bien con condiciones macroeconómicas o político-económicas que modificaron en mucho los costos de hacer negocios. ¿Habría salido mejor librada una compañía local, o habría surgido de la Revolución Mexicana en mejores condiciones, que la empresa Mexico Tramways? Las revoluciones no son sensibles a las técnicas normales de “administración”. Igualmente, habría que preguntarse si otros propietarios en Brasil habrían ejercido mayor o menor influencia en el importantísimo mecanismo de los tipos de cambio después de 1914. Esos dos factores, la Revolución y los cambiantes términos de política comercial y monetaria, redujeron significativamente los rendimientos sobre el capital y con ello influyeron en las prácticas de operación de las compañías. Para obtener respuestas definitivas habría necesidad de establecer normas de medición definidas con precisión y más investigación. Pero podemos examinar ciertos aspectos del desempeño de las dos compañías en su relación recíproca.

Una sencilla comparación de dos medidas de desempeño bastante normales (proporciones de operación y tasa netas de rendimiento sobre la inversión) revela la marcada diversidad de historias del grupo mexicano y del brasileño a pesar de inicios muy parecidos. Cuanto más

baja es la proporción de operación (ingreso neto de operación menos gastos de operación expresados como porcentaje) tanto más lucrativa es la compañía o más alto es el rendimiento relativo del capital. Para las dos compañías que operaban en México se ha calculado un juego compuesto de proporciones. Para hacer los datos más directamente comparables con los de Brazilian Traction, los datos mexicanos se han ponderado para reflejar la escala relativa de las dos compañías medidas en el valor en libros de los activos.

Vistos desde una perspectiva capitalista, los primeros resultados en Brasil fueron más o menos tan lucrativos como podía esperarse. Las compañías mexicanas mostraron resultados comparables pero no tan lucrativos. La tasa comparativa de rendimiento sobre el capital presenta una segunda visión del desempeño corporativo. Otra vez las compañías brasileñas combinadas propendieron a mostrar rendimientos más elevados pero no en forma congruente.

Con el tiempo, ambas mediciones muestran tendencias a una caída de la rentabilidad. En México la caída fue continua. En cambio, en Brasil el declive del desempeño durante el conflicto bélico y en la inmediata época de posguerra dio paso a un nuevo incremento de la rentabilidad a mediados de los años veinte. Durante la devaluación se reinvirtieron en la propiedad ganancias que más tarde rindieron dividendos. En cambio, en México jamás se recuperó la empresa Mexico Tramways, y de hecho su capital sufrió una erosión real por continuas pérdidas a lo largo de los años veinte. Por lo menos la Mexican Light and Power Company logró hacer frente a sus gastos y proporcionar un rendimiento positivo sobre el capital invertido. Proporciones de operación significativamente más bajas en Brasil durante estos mismos años produjeron rendimientos sobre el capital muchas veces más altos que en México.

Después de la primera Guerra Mundial y del caos de la Revolución Mexicana las historias de estos dos grupos muestran una marcada divergencia. Esta discontinuidad puede verse con claridad en una representación gráfica de las razones comparadas de operación y del rendimiento comparado sobre la inversión (gráficas V.1 y V.2). Los servicios públicos urbanos brasileños pudieron ganar modestas utilidades durante los años veinte. Pero más allá de eso, ¿pueden sacarse más conclusiones? Es evidente que en México el entorno económico, político y reglamentador actuó para comprimir los márgenes de utilidad. Si ello ocurrió además a costa del servicio es asunto para explorar en otra ocasión. Es claro que mayor cantidad del ingreso generado se quedó en

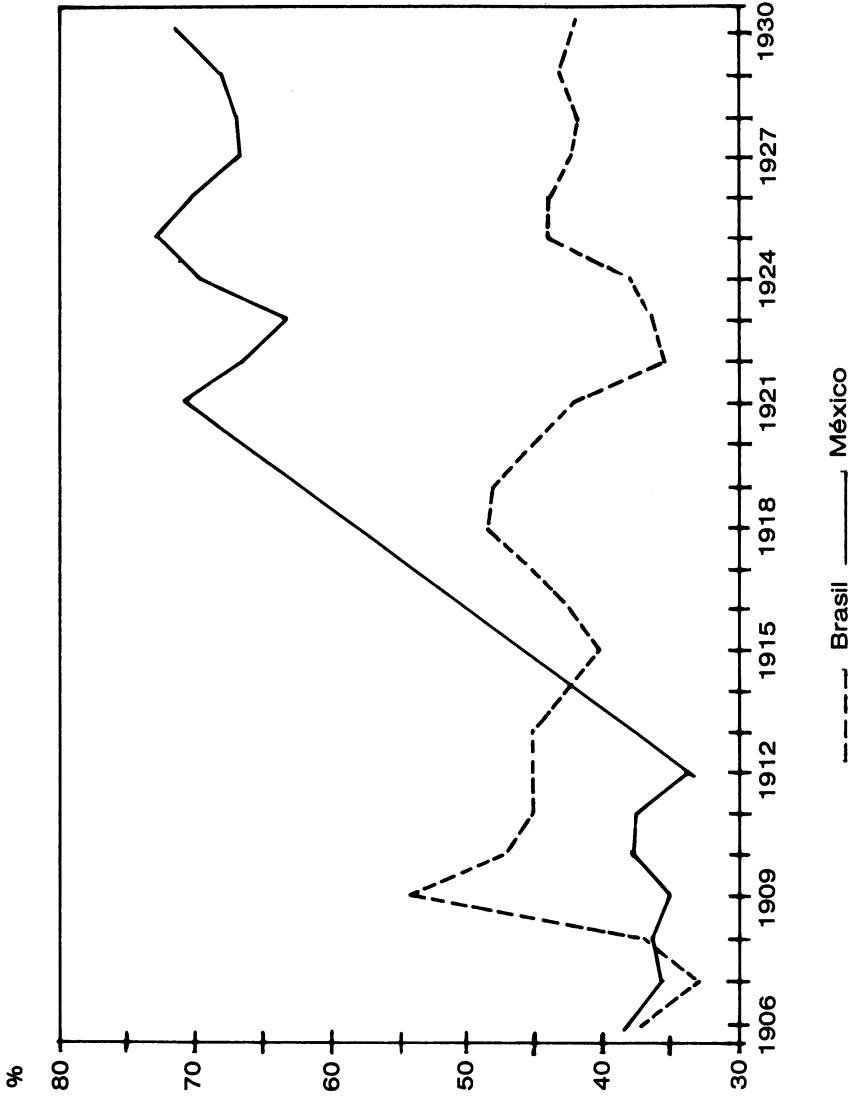
CUADRO V.1. *Proporciones de operación comparadas y datos de tasa de rendimiento para las compañías brasileñas y mexicanas*

	<i>Proporción de operación (%)</i>		<i>Rendimiento sobre la inversión (%)</i>	
	<i>Brasil</i>	<i>México</i>	<i>Brasil</i>	<i>México</i>
1906	37.20	38.30	5.95	
1907	32.98	35.63	4.24	3.93
1908	37.03	36.44	2.16	3.66
1909	54.21	35.03	1.81	2.58
1910	47.31	37.75	3.18	2.76
1911	45.13	37.54	4.46	3.25
1912	45.20	33.59	2.38	4.10
1913	45.30	no disp.	6.85	no disp.
1914	42.80	no disp.	6.04	no disp.
1915	40.30	no disp.	4.33	no disp.
1916	42.40	no disp.	4.22	no disp.
1917	45.20	no disp.	3.81	no disp.
1918	48.60	no disp.	2.35	no disp.
1919	48.10	no disp.	3.31	no disp.
1920	45.20	no disp.	2.94	no disp.
1921	42.20	70.85	1.82	no disp.
1922	35.60	66.43	3.14	no disp.
1923	36.60	63.32	2.92	0.22
1924	38.20	69.88	3.10	-0.66
1925	44.00	72.85	3.21	-1.13
1926	43.80	70.26	4.29	0.00
1927	42.40	66.70	4.21	0.24
1928	41.90	67.03	4.49	0.04
1929	43.20	68.21	4.77	0.41
1930	42.30	71.43	4.47	-1.07

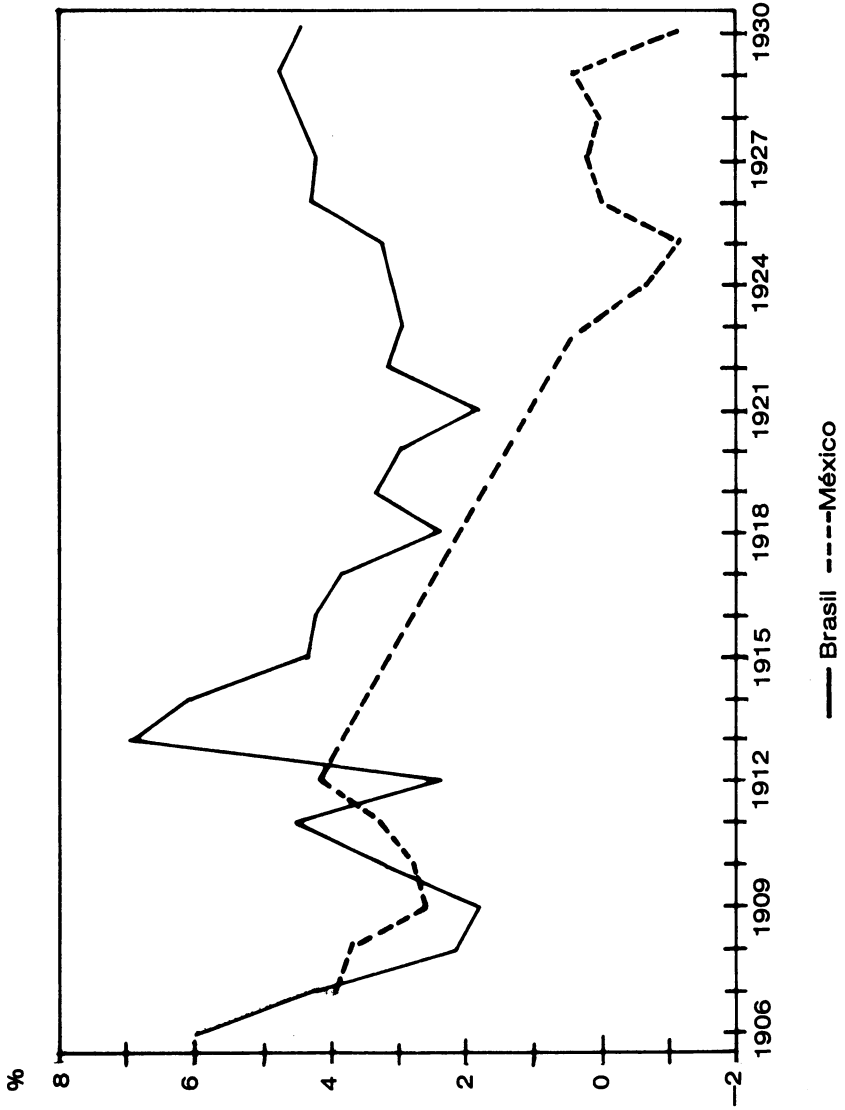
FUENTE: Southern Exposure, pp. 351-359.

México. Las remuneraciones al trabajador parecen haber sido mucho más elevadas en México que en Brasil. La principal explicación de los mayores costos en México en relación con Brasil debe encontrarse probablemente en el papel del gobierno "interventor", que resolvía las huelgas concediendo mayores salarios. En ese periodo de intervención, que además ayudó indirectamente a inflar el nivel de los salarios en el servicio público eléctrico, el costo de las operaciones casi llegó a consumir todos los ingresos, y a menudo excedió a los ingresos en el

GRÁFICA V.1. Razones comparadas de operación



GRÁFICA V.2. Rendimiento comparado sobre la inversión



caso de Mexico Tramways. De ahí los rendimientos negativos del capital y la erosión de los activos de esta empresa.

Es dudoso que un indicador decreciente de rendimientos del capital sea por sí mismo indicador de un creciente bienestar de la comunidad. ¿Hubiera sido benéfico para São Paulo y Río de Janeiro canjear el nivel de sus servicios por el de la ciudad de México? A lo largo del decenio de 1920 las compañías brasileñas fueron capaces de aumentar el valor en libros de sus activos (una medida tosca de la expansión del servicio) a una tasa anual media de 5.6% en comparación con 2.7% en México. Es claro que parte de los logros políticos llegaron a costa del servicio y que en esa medida no se llevó al máximo el bienestar local.

Desde luego intervienen tantos factores diversos para producir diferencias en las proporciones de operación y en el rendimiento sobre la inversión, que estos toscos cálculos sólo se pueden tomar como primera aproximación. En general, empero, si las compañías brasileñas pudieron ampliar el servicio en forma continua, fue sobre todo con utilidades no distribuidas. Las compañías mexicanas no pudieron hacerlo a causa de sus mayores costos de operación. En México se captaron mayores ingresos, pero el servicio se amplió con mayor rapidez en Brasil. Más allá de eso no podemos decir gran cosa si no se encuentran más datos. Por nuestra parte hemos podido generar series de tiempos para las compañías que, si se combinan con otros datos, ayudarán a contestar las preguntas con mayor amplitud.

v

En los albores del siglo xx los servicios públicos en todo el mundo capitalista llegaron a ser proporcionados por tipos parecidos de organizaciones. Su nacionalidad variaba. En Canadá, por ejemplo, funcionaban compañías de servicios públicos de propiedad extranjera. Los canadienses también organizaron compañías en el extranjero. La cuestión del desempeño comparado se puede disociar de la propiedad, y hay que hacerlo si se quiere tratar con imparcialidad el asunto de la repercusión. Los servicios públicos son una forma especial de empresa. Durante la mayor parte del siglo han estado organizados como monopolios. En el caso en que la inversión extranjera se combina con el monopolio, los efectos de una y otra se deben separar conceptualmente. La respuesta nacionalista al control externo del sector de servicios públicos ha sido dirigida a menudo contra las características monopolistas. Pero no con-

viene suponer *a priori* que el descontento por el servicio se evaporaría al convertirse la propiedad en local o incluso en pública.

El carácter de capital intensivo de esas empresas significó que no podían comportarse como otras empresas extranjeras. No podía arriesgarse la seguridad a largo plazo del capital invertido. Eso presagiaba un juego continuo; las victorias y las derrotas no eran permanentes. Eran más probables los empates y avenencias de una u otra clase. Un gobierno entrometido podía obtener ganancias inmediatas para determinados grupos como los trabajadores sindicalizados del ferrocarril urbano, pero eso no se traduciría necesariamente en mejores servicios públicos.

Las diferencias de idioma y de cultura obligaban a las compañías a contratar mano de obra en el país. Eso significó que, con el paso del tiempo, se entrenaron varias generaciones de trabajadores experimentados y calificados, incluyendo personal administrativo. Al paso del tiempo, conforme se estabilizó la tecnología y se hizo más notoria como problema la seguridad del capital, y el crecimiento fluyó más de la reinversión de ganancias, y conforme el personal del país se volvió más competente, disminuyó en proporción la ventaja relativa de ser de propiedad extranjera.

En general, se podría concluir de manera tentativa que en un principio esas compañías internacionales efectivamente trajeron beneficios en forma de tecnología, organización y capacidad financiera para dar servicio a las necesidades de capital en rápido crecimiento. Con el tiempo, conforme las inversiones inmovilizadas hicieron bajar el apalancamiento y conforme fueron en aumento las inevitables quejas y se asentó la tecnología, disminuyó la ventaja de una propiedad extranjera sobre la propiedad y el control nacionales. Al mismo tiempo la participación en el control de la empresa respectiva por parte de agentes locales podía ejercerse de muchas maneras, no todas ellas benéficas desde el punto de vista de mejorar el servicio. La reglamentación punitiva y la intervención directa serían ejemplos de una clara injerencia. Las políticas monetarias inflacionarias y la inestabilidad política que impedía la reinversión en una modernización y ampliación podrían considerarse medios encubiertos, aunque no necesariamente premeditados. Todos esos instrumentos tuvieron el efecto de hacer sudar el patrimonio arrancándole rentas económicas. Eso ocurrió en México en el decenio de 1920 y en Brasil un poco más tarde. Mientras esas rentas eran bajas sin desgastar el capital y a la vez permitían llevar a cabo la necesaria reinversión, se persiguió la maximización del bienestar local. En los años

veinte México fue demasiado lejos. En Brasil los gobiernos podrían haber extraído más, ya fuera en forma de precios más bajos, ampliación del servicio, impuestos más elevados u otras concesiones sin dañar el capital ni confiscarlo.

En la bibliografía latinoamericana existe la tendencia de llamar la atención sobre las repercusiones en términos metaeconómicos: dependencia, imperio "informal". Se propende a definir la repercusión en función de la repercusión del forastero en la economía local. En nuestro trabajo hemos sugerido que en el sector de servicios públicos por lo menos merece atención la repercusión recíproca de la política y economía locales en el desempeño corporativo. Una misma clase de compañías no tuvo la misma repercusión ni se desempeñó necesariamente de manera similar en otros ambientes. En este breve trabajo hemos tratado de voltear ligeramente el problema para observar esas repercusiones recíprocas.

NOTA BIBLIOGRÁFICA

Este ensayo está basado en material documentado detalladamente en nuestro libro *Southern Exposure: Canadian Promoters in Latin America and the Caribbean, 1896-1930* (Toronto, University of Toronto Press, 1988). Este libro debe leerse junto con nuestra anterior obra sobre los servicios públicos nacionales de Canadá titulada *Monopoly's Moment: The Organization and Regulation of Canadian Utilities, 1830-1930* (Filadelfia, Temple University Press, 1986) y también la historia de compañías de Duncan McDowall, *The Light: Brazilian Traction Light and Power Limited* (Toronto, University of Toronto Press, 1988). Los ensayos de J. C. M. Ogelsby reunidos en *Gringos from the Far North: Essays in the History of Canadian-Latin American Relations, 1868-1968* (Toronto, Macmillan, 1976) son útiles para el contexto más amplio. Sobre el asunto de flujos de capital véase nuestro ensayo "A Curious Capital Flow: Canadian Investment in Mexico, 1902-1910", *Business History Review*, vol. 58, 1984, pp. 153-177.

VI. LA REPERCUSIÓN DEL TRANVÍA EN LA ECONOMÍA URBANA DE BUENOS AIRES: EL CASO DE LA ANGLO ARGENTINE TRAMWAYS CO. LTD., 1876-1930

RAÚL GARCÍA HERAS

INTRODUCCIÓN

A PARTIR DE LA DÉCADA DE 1870 Buenos Aires se convirtió en una metrópoli latinoamericana que fue considerada el “París de América del Sur”. Una de las características principales de este proceso fue el surgimiento del transporte público de pasajeros ofrecido por compañías tranviarias, la más importante de las cuales fue una empresa británica cuya contribución a la economía local aún no ha recibido la atención debida, la Anglo Argentine Tramways Co. Ltd. Por ende este capítulo examinará las estrategias corporativas de esta empresa para atender las demandas locales de transporte de pasajeros, sus logros y su repercusión en la economía urbana de Buenos Aires entre fines de la década de 1870 y el año 1930.

Por varios motivos, los aportes de la Anglo y muchas otras empresas extranjeras de servicios públicos que operaron en América Latina en la etapa del llamado “desarrollo hacia afuera” que tuvo lugar a partir de la segunda mitad del siglo XIX fueron muy importantes. En primer lugar, todas estas compañías participaron significativamente en la renovación tecnológica y gerencial de la región. Por añadidura, las inversiones extranjeras en el sector urbano tuvieron cuando menos dos repercusiones específicas. Por un lado proveyeron servicios necesarios para muchas metrópolis cuya rápida urbanización y crecientes demandas de agua corriente, transportes urbanos, iluminación y servicios de drenaje fueron producto de la bonanza de estas economías, de la absorción de población inmigrante y la radicación de otras inversiones extranjeras. Por otro, las empresas tranviarias extranjeras en particular gravitaron en el ordenamiento urbano moderno de grandes ciudades como São Paulo y Buenos Aires, donde gradualmente pudieron diferenciarse zonas residenciales y fabriles, así como la ciudad en sí y sus suburbios.

En 1907 la Anglo fue absorbida por una corporación transnacional que en el corto plazo desempeñó un papel clave en su éxito. Por lo tanto, dentro de las limitaciones planteadas por el hecho de no haber tenido acceso a los archivos de la empresa y esta corporación, este capítulo también se detendrá en el análisis de dos cuestiones adicionales que signaron su transición de una empresa independiente a una subsidiaria de esta corporación. Primero se tratará de cómo esta absorción influyó en las estrategias corporativas y aportes de la compañía a la economía local. Luego se ofrecerán algunos testimonios empíricos sobre la gravitación a largo plazo para la Anglo de estos vínculos con un *holding* distante que no tenía intereses sectoriales tan restringidos en la Argentina.¹

LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS DE LA ANGLO

La Anglo Argentine Tramways Co. Ltd. se originó como una empresa británica independiente incorporada en Londres en 1876 para operar servicios tranviarios en la ciudad de Buenos Aires, que era el mercado del transporte urbano de pasajeros más promisorio de la Argentina. Al igual que otras compañías creadas específicamente para realizar actividades empresariales en el exterior, quedó bajo la dirección de un directorio local encargado de su administración en Buenos Aires y de un directorio en Londres cuya responsabilidad fue captar nuevas inversiones, desarrollar vínculos fluidos con el gobierno, la banca y la industria, y de formular las estrategias gerenciales.

Para ganar el control del mercado de Buenos Aires, entre fines de la década de 1870 y 1914 el directorio de la Anglo siguió una estrategia empresarial que puede desglosarse en tres etapas bien diferenciadas entre sí. Hasta 1890 la compañía adquirió empresas argentinas y británicas menores, incrementó su capital nominal y obtuvo fondos adicionales en el mercado de capitales de Londres para financiar su desarrollo inmediato. Esta estrategia le permitió incorporar a su red inicial líneas redituables que corrían a lo largo de barrios céntricos de Buenos Aires. También convirtió a la Anglo Argentine en una de las tres princi-

¹ Un *holding* es una compañía que controla otras empresas al ser propietaria de una porción significativa de su paquete accionario. En general un *holding* tiende a ocuparse de las cuestiones financieras, gerenciales y comerciales de sus subsidiarias, cumpliendo así un papel de supervisión.

pales empresas que dominaban la red tranviaria de Buenos Aires. Finalmente, esta política amplió su red desde el centro de la ciudad a barrios de clase obrera y media muy rentables como la Boca, Barracas, Almagro, Retiro y el Barrio Norte, un barrio de moda poblado sobre todo por pudientes usuarios potenciales del tranvía.²

Entre 1890 y comienzos de 1904 el crecimiento de la importancia de la Anglo en el transporte de pasajeros local dependió de la electrificación de su red. Una de las causas que influyó en este cambio de tracción fue la mayor disponibilidad de electricidad a bajo costo. Otra fue la pérdida de tráfico a manos de compañías que ya estaban electrificando sus redes.³ La última parece haber sido que en 1898 un sindicato de Berlín vinculado a la Unión Electricitats Gessellschaft (una importante compañía de electricidad) obtuvo una gran influencia en el directorio mediante la compra de un número considerable de acciones de la Anglo.⁴

El empuje en favor de la electrificación puso de relieve que para lograr una mayor eficiencia, centralización y estandarización había que atender dos imperativos gerenciales y financieros. Éstos eran la necesidad de reclutar directivos técnicamente capacitados y de obtener capitales adicionales mediante una mayor relación con los mercados de capitales del mundo. Por lo tanto, durante la tercera etapa de su desarrollo, entre 1870 y 1914, la Anglo enfrentó estos desafíos en tres formas muy vinculadas entre sí.

Primeramente, la empresa fue absorbida por la Compagnie Générale des Tramways de Buenos Aires. Ésta era un consorcio transnacional de empresarios alemanes, ingleses, franceses y belgas en cuyo grupo organizador el socio mayoritario era la Société Financière de Transports et d'Enterprises Industrielles (Sofina) (véase el cuadro VI.1). La Sofina era a su vez un *holding* incorporado bajo leyes belgas en 1898 para producir y distribuir energía eléctrica y desarrollar servicios de transporte de pasajeros que para fines de la década de 1920 tenía significativas inversiones en dichos conceptos en América Latina.

En segundo lugar, aunque con posterioridad la Anglo siguió siendo

² James R. Scobie, *Buenos Aires: del centro a los barrios, 1870-1910*, Buenos Aires, Solar-Hachette, 1977, pp. 212-216; Compañía de Tranvías Anglo-Argentina Ltda., *50 años de continuo progreso, 1876-1926*, Buenos Aires, 1926; *The Standard. Diamond Jubilee* (1861-1920), Buenos Aires, 1 de mayo de 1920, p. 82.

³ Scobie, *Buenos Aires, op. cit.*, pp. 223-227; Aquilino González Podestá, *Los tranvías de Buenos Aires*, Buenos Aires, Asociación Amigos del Tranvía, 1986, pp. 21-23.

⁴ *The Times*, 5 de abril de 1898, p. 6; *The South American Journal* (Londres), 19 de febrero de 1898, p. 203.

CUADRO VI.1. *Estructura del capital de la Compañía General de Tranvías de Buenos Aires*
(en francos franceses)

1.	Grupo Organizador	34 850 000
2.	Grupo Belga	13 175 000
3.	Grupo Alemán	10 300 000
4.	Grupo Francés	5 175 000
5.	Grupo Inglés	2 000 000
	<i>Total</i>	<i>65 500 000</i>

FUENTE: Luis V. Sommi, *Los capitales alemanes en la Argentina*, Buenos Aires, Claridad, 1945, p. 113.

administrada por un directorio local y otro en Londres, a causa de dicha absorción dejó de ser una empresa independiente y su importancia y composición cambiaron completamente. En efecto, por un lado estos cuadros directivos prefirieron independencia gerencial frente a las decisiones de la Sofina. Al mismo tiempo gerentes muy competentes y cosmopolitas, que en su mayoría provenían de distintas subsidiarias de la Sofina, asumieron cargos clave en la dirección de la compañía. Por ejemplo, a comienzos de 1907 Ernest Lazarus, un prominente directivo de la Compagnie Générale que era a su vez administrador del Comptoir National de París, se unió al directorio de la Anglo en la ciudad de Londres. Ese mismo año José Pedriali, un tecnócrata con amplia experiencia como ingeniero electricista y gerente tranviario en distintas subsidiarias de la Sofina, fue designado gerente general de la Anglo en Buenos Aires.⁵

Por último, siguiendo directivas aparentemente emanadas de la Sofina, estos nuevos gerentes desarrollaron estrategias corporativas totalmente novedosas. En efecto, mediante la aplicación del principio del “capitalismo benefactor”, la Anglo lanzó inteligentes políticas laborales y de bienestar social que cooptaron a los obreros, socavaron el surgimiento de un sindicato tranviario fuerte e independiente, e incrementaron la productividad del personal.⁶ La compañía también absorbió casi todas las empresas tranviarias menores de Buenos Aires, reorganizó su

⁵ Véase *The Review of the River Plate* (Buenos Aires), 1 de marzo de 1907, p. 523; 5 de abril de 1907, p. 847, y 3 de mayo de 1907, p. 1.107; Luis V. Sommi, *El monopolio inglés del transporte en Buenos Aires*, Buenos Aires, Problemas, 1940, pp. 31-32; *The Standard. Diamond Jubilee, 1861-1920* (Buenos Aires), 1 de mayo de 1920, p. 82.

⁶ Aquilino González Podestá, “La Mutual del Anglo Argentino”, *Boletín de la Asociación Amigos del Tranvía*, núm. 37, 1979, pp. 8-10; Cristián Werckenthien, “La Acción Social del Anglo: el Hogar Sanford”, *Boletín de la Asociación Amigos del Tranvía*, núm. 102, 1985, pp. 65-71.

CUADRO VI.2. *Coefficientes de explotación y tráfico de pasajeros de la Anglo Argentine Tramways Co. Ltd., 1906-1913*

Año	Tráfico de pasajeros total de la ciudad (en millones)	Tráfico de pasajeros de la Anglo Argentine (en millones y % del total)	Coefficientes de explotación de la Anglo Argentine
1906	201	93.8 46.7 %	65 %
1907	225.3	114 50.6 %	64.8 %
1911	356	299.1 84 %	65.5 %
1913	455.2	342.1 75.1 %	67 %

FUENTES: *Revista de Economía Argentina*, junio, 1943, p. 289, y diversos números de *The Review of the River Plate*.

ampliada red de servicios y comenzó a cobrar una tarifa única en toda la ciudad. Por último, construyó la primera línea de una futura red de subterráneos en toda América Latina, cuya finalización estaba prevista para 1919.⁷ De esa manera, en 1913 la empresa captaba 75% del tráfico de pasajeros local, sus accionistas obtenían dividendos razonables y *The Times* comentaba con gran optimismo su situación actual y perspectivas.⁸ (Véase también el cuadro VI.2).

La primera Guerra Mundial tuvo una profunda repercusión en la economía argentina.⁹ A raíz de la dislocación del comercio y la industria se produjo una profunda crisis energética que encareció la electricidad, los repuestos y el material rodante. Por ende la Anglo tuvo costos de mantenimiento más elevados y los de explotación subieron de 66 a 78% de los ingresos brutos. Más aún, las autoridades municipales de Buenos Aires se negaron a autorizar un aumento de tarifas por temor a predisponer en su contra a los usuarios en un momento de crisis y privaron así a la compañía de ingresos adicionales muy necesarios. En consecuencia, en 1914 las acciones ordinarias de la Anglo dejaron de devengar dividendos, las utilidades de las preferidas también se inte-

⁷ Sommi, *El monopolio inglés del transporte*, Buenos Aires, Argumentos, 1940, pp. 31-32; *Los capitales alemanes en la Argentina*, Buenos Aires, pp. 111-115 y *Los capitales yanquis en la Argentina*, Buenos Aires, Monteagudo, 1949, pp. 96-98; Compañía de Tranvías Anglo-Argentina Ltda., *Subterráneo de Buenos Aires. Inauguración al servicio público de la línea Plaza de Mayo-Plaza Once de Septiembre*, Buenos Aires, 1913.

⁸ *The Times*, 25 de enero de 1913, p. 17, y 10 de abril de 1913, p. 13.

⁹ Véase Bill Albert, *South America and the First World War. The Impact of the War on Brazil, Argentina, Perú and Chile*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988; Carlos Marichal, *Historia de la deuda externa de América Latina*, Madrid, Alianza, 1988, pp. 203-207; Brewster Smith, L. Collings y E. Murphey, *The Economic Position of Argentina During the War*, Washington, U. S. Government Printing Office, 1920.

rumpieron o se redujeron, y la empresa suspendió sus planes de expansión.

Durante los años veinte la Anglo siguió sufriendo problemas financieros. Sus gastos operativos bajaron, pero sin llegar a los niveles de preguerra. Por ende, sólo las acciones preferidas comenzaron a devenir sus dividendos habituales nuevamente. No obstante, si bien el directorio no se amilanó ante estas dificultades, importantes cambios ocurridos en el medio urbano que merecen una breve referencia también plantearon un serio desafío adicional.

A comienzos de la década de 1920 diversos intereses económicos vinculados con la industria automotriz en expansión habían lanzado en la Argentina amplias y sistemáticas campañas publicitarias que subrayaban las ventajas de los vehículos automotores para el transporte público, los negocios y el uso personal.¹⁰ El tranvía comenzó a ser muy criticado como un medio de transporte urbano inadecuado y un obstáculo para la circulación fluida del tránsito. Después de la interrupción temporal de los años de la guerra continuó la expansión espacial y el crecimiento urbano de la ciudad. Junto con nuevos hábitos cotidianos y el surgimiento de la industria automotriz recién citado, estas tendencias contribuyeron al surgimiento del transporte automotor de pasajeros, el cual inicialmente operó sin estar regulado por las autoridades locales.

Tasas municipales adicionales, sueldos y salarios más elevados, y beneficios sociales y jubilatorios impuestos por una nueva legislación nacional comenzaron a absorber proporciones cada vez mayores de los ingresos de la compañía. Finalmente, a partir de las elecciones municipales de 1918 el Consejo Deliberante, la influyente rama legislativa del gobierno local que otorgaba y supervisaba las concesiones de servicios públicos cayó bajo el control de partidos políticos que ignoraron la repercusión de los gastos adicionales recién mencionados en las finanzas de la empresa, se opusieron a todo aumento tarifario, al monopolio de la Anglo en el transporte urbano de pasajeros, y cuyo comportamiento reflejó las demandas populares en favor de un mayor control oficial de los servicios públicos.¹¹

En estas circunstancias la Anglo no pudo mantener una relación ar-

¹⁰ Memorandum de la Anglo Argentine Tramways Co. Ltd., Foreign Office 371, A2578/52/2 (1929); Raúl García Heras, *Automotores norteamericanos, caminos y modernización urbana en la Argentina, 1918-1939*, Buenos Aires, Libros de Hispanoamérica, 1985, pp. 173-197.

¹¹ Richard Walter, "Municipal Politics and Government in Buenos Aires, 1918-1930", *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, núm. 16, mayo, 1974, pp. 173-197.

mónica con el Consejo Deliberante. En consecuencia, en su seno se sucedieron las acusaciones de que ésta era una “empresa imperialista”, las tarifas se mantuvieron reguladas en niveles irreales, y la compañía perdió la codiciada concesión de la red de subterráneos de Buenos Aires.¹² Entretanto el directorio lanzó una vasta ofensiva empresarial para enfrentar los restantes desafíos, en la cual combinó la propaganda con medidas concluyentes para mejorar y ampliar sus servicios.

La empresa distribuyó sin cargo calendarios mensuales con diversas leyendas referidas al problema del transporte urbano de pasajeros. También produjo breves filmes publicitarios que se exhibían antes de las funciones en los principales cines de la ciudad y comenzó a publicar *El Riel Porteño*, una revista mensual con noticias y propaganda de la compañía que para 1928 decía tener un excelente circulación. Finalmente, la Anglo publicó diversos estudios sobre los problemas de tránsito en Buenos Aires y los distribuyó gratuitamente entre los políticos locales y la opinión pública en general.¹³

Los planes de modernización fueron más ambiciosos. En 1925 el directorio propuso al Consejo Deliberante reanudar la construcción de su red de subterráneos, pero bajo nuevas condiciones. Para 1929 servicios subsidiarios de ómnibus cubrían los rincones más alejados de ciertos barrios distantes clave (Belgrano, Villa Devoto, Flores, Colegiales, Chacarita, Liniers, Nueva Pompeya) e inclusive llegaban a algunos suburbios y localidades suburbanas como Avellaneda, hacia el sur de la ciudad. Finalmente se mejoraron las condiciones de seguridad y en mayo de 1930 se puso en servicio un nuevo modelo de tranvía.¹⁴

Durante toda la década de 1920, entonces, la Anglo Argentine se esforzó al máximo para mantener altos niveles de eficiencia, modernización e inversiones en renovaciones. Empero, por diversas causas que analizaremos en las conclusiones, gran parte de esta estrategia corporativa no alcanzó los objetivos esperados. Por ello, si bien hacia 1919 la empresa captaba 77% del tráfico de pasajeros local y todavía se le reconocía su espíritu empresarial, para 1930 estas cifras se habían reducido a 47% y la compañía estaba desacreditada (véase el cuadro VI.3).

¹² Raúl García Heras, “Capitales extranjeros, poder político y transporte urbano de pasajeros: la Compañía de Tranvías Anglo-Argentina Ltda. de Buenos Aires, Argentina, 1930-1943”, *Desarrollo Económico*, vol. 125, núm. 32, 1992, pp. 35-36.

¹³ Bernardo Laurel, *Cinco años de trabajos y perfeccionamientos técnicos*, Buenos Aires, 1928; Compañía de Tranvías Anglo-Argentina Ltda., *El problema de la congestión del tráfico. Contribución al estudio del problema en el centro de la ciudad de Buenos Aires*, Buenos Aires, 1927-1928.

¹⁴ “Nuevos tranvías de 40 asientos”, *El Riel Porteño* (Buenos Aires), vol. VI, núm. 58, mayo, 1930.

CUADRO VI.3. *Coefficientes de explotación y tráfico de pasajeros de la Anglo Argentine Tramways Co. Ltd., 1919-1930*

Año	<i>Tráfico de pasajeros total de la ciudad (en millones)</i>	<i>Tráfico de pasajeros de la Anglo Argentine (en millones y % del total)</i>		<i>Coefficientes de explotación de la Anglo Argentine</i>
1919	478	371	77.6	78.8
1921	573.3	439.1	76.6	76.7
1923	710.2	518.5	73	77.7
1925	846.5	559.5	66.1	78.3
1927	925.5	561	60.6	74.5
1929	1092.3	556.1	50.9	74.2
1930	1096.4	522.4	47.6	79.2

FUENTES: The Anglo Argentine Tramways Co. Ltd., *Report of the Directors to the Shareholders and the Revenue Account and Balance Sheet for the Years Ended 31 December 1928 and 1935*, p. 11; *Revista de Economía Argentina*, junio, 1943, p. 289

LOS APORTES EMPRESARIALES A LA ECONOMÍA URBANA DE BUENOS AIRES

Entre 1876 y 1914 la Anglo Argentine Tramways Co. Ltd. contribuyó significativamente al desarrollo urbano y al asentamiento poblacional en Buenos Aires. En primer lugar, como el costo de la vivienda y de la tierra en los barrios céntricos de Buenos Aires tendió a ser muy alto, junto con las compañías tranviarias menores, la Anglo impulsó el crecimiento espacial y la dispersión demográfica hacia los barrios más alejados.¹⁵ Este patrón de asentamiento urbano a su vez alentó dos clases de negocios inmobiliarios, especialmente en el oeste, el norte y el noroeste de la ciudad. Por un lado se vendieron gran cantidad de lotes donde luego obreros y empleados de clase media baja construyeron sus casas. Por otro, agentes inmobiliarios también construyeron casas que fueron compradas por inversionistas, quienes a su vez las alquilaron cobrando una atractiva renta mensual.¹⁶

En segundo lugar, tras su absorción por la Compagnie Générale des Tramways des Buenos Aires, la reorganización de la red y las tarifas de la Anglo hizo que sus servicios fueran más accesibles para los usuarios de clase obrera y media baja. Por un lado, aparentemente ambas medi-

¹⁵ Scobie, *Buenos Aires*, pp. 246-247 y 250.

¹⁶ *La Razón* (Buenos Aires), 10 de julio de 1914, p. 8; F. R. Cibils, "La descentralización urbana de la ciudad de Buenos Aires", *Boletín del Departamento Nacional de Trabajo* (Buenos Aires), núm. 16, marzo, 1911, pp. 87-89.

das ofrecieron incentivos adicionales para la dispersión demográfica ya mencionada. Además, sin lugar a dudas también dieron un impulso adicional a una tendencia ya en curso en el desarrollo urbano, mediante la cual, como muchos usuarios debían atravesar diariamente largas distancias para llegar a sus lugares de trabajo o sus hogares, poco a poco la ciudad mostraba claros contrastes entre los barrios comerciales y las zonas más residenciales.¹⁷

Finalmente, la inauguración de la primera línea de la red de subterráneos de la Anglo facilitó los viajes de quienes debían viajar regularmente por extensos trayectos hacia sus lugares de trabajo, y coronó el dinamismo empresarial de la compañía en la ciudad.¹⁸ Sin embargo, este hito no tuvo repercusiones de largo plazo. La crisis económica de 1913-1914 en Argentina¹⁹ y el estallido de la primera Guerra Mundial tuvieron efectos muy perniciosos sobre las actividades económicas locales, incluyendo los negocios inmobiliarios.²⁰ Además, a medida que transcurrió la década de 1920 el transporte automotor comenzó a impulsar el desarrollo urbano, y sus industrias auxiliares empezaron a contribuir a la economía local mediante la creación de fuentes de trabajo y un aumento de la oferta y demanda efectiva de nuevos bienes. Entretanto, en vez de subrayar los logros de la empresa y las causas por las cuales ésta no había podido completar la construcción de la red de subterráneos en el plazo estipulado, muchos de quienes debatieron los problemas del transporte de pasajeros local —especialmente los concejales de la oposición que controlaban el Consejo Deliberante— comenzaron a subrayar que a fin de cuentas la Anglo no había cumplido con los términos de la concesión.

En cierto modo las relaciones obrero-patronales y la política social de la Anglo también contribuyeron a la economía de Buenos Aires. Si

¹⁷ Scobie, Buenos Aires, pp. 228-230; Revista Municipal (Buenos Aires, 1 de febrero de 1904, p. 2; Guy Bourdó, *Buenos Aires: urbanización e inmigración*, Buenos Aires, Huemul, 1977, p. 107.

¹⁸ Según los términos de la concesión, esta primera línea de la Anglo correría entre Plaza de Mayo, en el centro de la ciudad, y Primera Junta, en el oeste. La empresa inauguró el primer tramo, que llegaba hasta Plaza Once, en diciembre de 1913 y el restante en julio de 1914, con lo cual la línea finalmente llegó a Primera Junta.

¹⁹ A. G. Ford, *El patrón oro: 1880-1914. Inglaterra y Argentina*, Buenos Aires, Editorial del Instituto Di Tella, 1966, pp. 283-313.

²⁰ Para algunos ejemplos de los escasos remates de propiedades en barrios que ahora estaban mejor comunicados con el centro de la ciudad gracias al subterráneo véase *La Prensa* (Buenos Aires), 3 de julio de 1914, p. 18; *La Razón*, 10 de diciembre de 1913, pp. 5 y 15, y 28 de julio de 1914, p. 4, y *La Nación* (Buenos Aires), 7 de diciembre de 1913, p. 23. Para los datos estadísticos que resumen la profundización del colapso del mercado inmobiliario de Buenos Aires durante la guerra véase *Anuario Estadístico de la ciudad de Buenos Aires*, año XXV, 1915-1923, p. 189.

bien otras empresas británicas radicadas en Argentina adoptaron políticas similares,²¹ por tres motivos el caso de la Anglo merece una breve referencia. En parte las políticas laborales y social de la Anglo bloquearon la consolidación de un sindicato tranviario y desactivaron el descontento obrero, especialmente durante los convulsionados años de protesta obrera que vivió Argentina durante el periodo de entreguerras. En segundo lugar, aunque sus beneficios concretos fueron modestos, ambas mejoraron las condiciones de vida y de trabajo de los obreros y empleados de la empresa. En tercer lugar, cuando finalmente se organizó un gremio tranviario, sus líderes tardaron varias décadas en poner en práctica programas similares.²²

Como ya vimos, la primera Guerra Mundial fue un momento crucial para la Anglo Argentine Tramways Co. Ltd. A partir de ese momento la compañía no pudo repetir su éxito empresarial anterior y jamás estabilizó sus finanzas. En la segunda mitad de los años veinte el Concejo Deliberante derogó su concesión de la red de subterráneos, rechazó los planes alternativos de la Compañía para cumplimentarla, y se la otorgó a una empresa española rival, la Compañía Hispano-Argentina de Obras Públicas y Finanzas (CHADOPYF). Mucho peor aún, durante esos años la Anglo se convirtió en un símbolo de oprobio político, dejó de impulsar el desarrollo urbano y su único aporte a la economía local fue la profundización de las políticas laboral y de bienestar social que ya tenía en marcha.

CONCLUSIÓN

Las estrategias corporativas y aportes de la Anglo Argentine Tramways Co. Ltd. a la economía urbana de Buenos Aires que hemos examinado en este capítulo pueden desglosarse en tres periodos bien diferenciados entre sí que abarcan los años 1876-1914, el periodo de la primera Guerra Mundial y el que transcurrió entre 1918 y 1930. A causa de su mayor cantidad de servicios, su creciente volumen de tráfico de pasajeros, las generosas asignaciones para tareas de mantenimiento en la cuenta de capital, y mayores impuestos municipales, en vísperas de la primera Guerra Mundial la empresa tenía gastos de explotación muy elevados. Aun así, por varios motivos para ese entonces el director la

²¹ Véase Paul B. Goodwin, "Pragmatic Paternalism: The British and Argentine Labor in the Twentieth Century" (Ms, University of Connecticut, Storrs, USA, 1992).

²² Para un comentario con algunos datos estadísticos sobre la política social de la Anglo véase "Tranvías de Buenos Aires", *La Razón*, 5 de diciembre de 1913, p. 9.

había consolidado como la más poderosa y prestigiosa compañía tranviaria de Buenos Aires.

Sin acceso a los archivos de la Sofina y la Anglo Argentine es imposible determinar con exactitud el aporte de la primera a la expansión de la Anglo hasta 1914. Empero, la información disponible sobre este período sugiere que la fusión de la Anglo en este *holding* dio lugar a un significativo flujo de nuevas inversiones, una administración más eficiente y creativa, y que la Sofina estaba muy comprometida con el éxito de la empresa. En otras palabras, la Anglo compensó ampliamente su pérdida de independencia gerencial.

El clima político imperante en Buenos Aires hasta 1914 también benefició a la Anglo. Las autoridades locales conservadoras veían en las inversiones extranjeras un puntal del progreso nacional. Por ende consideraron con seriedad y buena disposición los planes de la Anglo. Al mismo tiempo, si bien Buenos Aires era la ciudad con mayor activismo político en la Argentina, su electorado aún no abrigaba sentimientos nacionalistas o antimonopolistas. Por ende la compañía desarrolló sus estrategias corporativas sin sufrir condicionamientos políticos, y hasta 1914 sus servicios atendieron las necesidades locales de transporte público de pasajeros, se adecuaron al ritmo de la vida cotidiana de los usuarios, y contribuyeron a la evolución espacial de Buenos Aires.

La empresa nunca se recuperó de las repercusiones de la primera Guerra Mundial sobre sus finanzas y planes de expansión. A partir de ese momento, a causa de los cambios económicos, políticos y culturales ya mencionados, tampoco pudo mantener su exitoso desempeño empresarial.

Todavía queda pendiente un estudio minucioso de los lazos entre la Anglo y la Sofina durante los años veinte. No obstante, es posible adelantar algunas conclusiones acerca de su influencia en las estrategias corporativas y aportes de la Anglo a la economía local durante esos años. Aparentemente la Sofina abandonó a la Anglo en su dura lucha para evitar que el Congreso Deliberante derogase la ordenanza de 1909 que le había otorgado la concesión de la red de subterráneos. En segundo lugar, durante esa década la Sofina también parece haber concentrado sus esfuerzos empresariales en las mejores perspectivas que ofrecía la producción y distribución de energía eléctrica en la Argentina. Al hacerlo presumiblemente trataron de diversificar sus inversiones en una actividad más redituable y de mantenerse en un discreto anonimato mientras el debate sobre la Anglo gradualmente se tornaba más agitado.

El surgimiento y la consolidación del transporte automotor de pasajeros y de nuevos hábitos cotidianos en los usuarios locales también desempeñaron un papel primordial en la gradual declinación del tranvía en Buenos Aires durante los años veinte. Sencillamente, pese a todos los esfuerzos de la Anglo para enfrentar estos desafíos, la dispersión de la población urbana hacia la periferia y los suburbios de la ciudad originó nuevas demandas de transportes más rápidos y baratos que sólo la próspera industria automotriz podía satisfacer.

Unido a ello, con el ascenso del nacionalismo económico, de la democracia popular en el orden municipal y los crecientes temores de que las empresas de servicios públicos cometieran irregularidades o incurriesen en prácticas monopolísticas, cambiaron la actitud del intendente y el Consejo Deliberante hacia la Anglo. En consecuencia la compañía fue blanco fácil de la política partidista que dominó los debates sobre cuestiones de transporte local y cuándo comenzó a sentirse el impacto de la Gran Depresión en Argentina hacía tiempo que había pasado la época de su apogeo en la ciudad de Buenos Aires.

BIBLIOGRAFÍA

Gran parte de la bibliografía complementaria referida a los temas analizados en este capítulo está publicada en inglés. Para las tradicionales relaciones entre Argentina y Gran Bretaña pueden verse la obra clásica de H. S. Ferns, *Gran Bretaña y la Argentina en el siglo XIX*, Buenos Aires, Solar/Hachette, 1968, y la más reciente de Roger Grivil, *The Anglo Argentine Connection, 1900-1939*, Westview Press, 1985. En un contexto más amplio la obra más actualizada y que tiene bastantes referencias a la Argentina es la de Rory Miller, *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Londres, Longman Group, 1993.

Una obra precursora muy útil que trata diversos casos de inversiones extranjeras en servicios públicos urbanos en América Latina es la de D.C.M. Platt (comp.), *Business Imperialism, 1840-1930. An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, Oxford, Oxford University Press, 1977. Para otros casos sobre el sector urbano de la región pueden consultarse Duncan MacDowall, *The Light: Brazilian Traction, Light and Power Company Limited, 1899-1945*, Toronto, University of Toronto Press, 1988; Henry Finch, "British Imperialism in Uruguay: The Public Utility Companies and the Ballista State, 1900-1930", en C. Abel y C. M. Lewis, *Latin America, Economic Imperialism*

and the State, Londres, Athlone Press, 1985, pp. 250-266, y G. M. Grenfield, "Dependency and the Urban Experience: São Paulo's Public Service Sector, 1885-1913", *Journal of Latin American Studies*, vol. 10, 1978, pp. 37-59. La contribución de estas compañías a la modernización tecnológica y gerencial en América Latina puede verse en Gudmund Stang, "Entrepreneurs and Managers: The Establishment and Organization of British Firms in Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries", *Historisk Tidskrift*, núm. 1, 1982, pp. 40-61, y Rory Miller, "Transferring Techniques: Railway Building and Management on the West Coast of South America", en Rory Miller y Henry Finch, *Technology Transfer and Economic Development in Latin America, 1850-1930*, Liverpool, University of Liverpool, Institute of Latin American Studies, Working Paper 7, pp. 1-35.

Para ampliar algunos temas sobre la historia de la Anglo Argentine Tramways Co. Ltd. tratados en este capítulo véanse Raúl García Heras, "Capitales extranjeros, poder político y transporte urbano de pasajeros: la Compañía de Tranvías Anglo-Argentina Ltda. de Buenos Aires, Argentina, 1930-1943", *Desarrollo Económico*, vol. 125, núm. 32, 1992, pp. 35-36, y Richard Walter, "Municipal Politics and Government in Buenos Aires, 1918-1930", *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, núm. 16, mayo, 1974, pp. 173-197. Para un análisis más detallado de la gravitación de la competencia del transporte automotor en general véanse Dudley Maynard Phelps, *Migration of Industry to South America*, Nueva York, Mc. Graw-Hill, 1936, y Raúl García Heras, *Automotores norteamericanos, caminos y modernización urbana en la Argentina, 1918-1939*, Buenos Aires, Libros de Hispanoamérica, 1985.

Dos obras clásicas examinan la evolución urbana, económica y social de Buenos Aires: James R. Scobie, *Buenos Aires: del centro a los barrios, 1870-1910*, Buenos Aires, Solar/Hachette, 1977, y Guy Bourdú, *Buenos Aires: urbanización e inmigración*, Buenos Aires, 1977. El libro de Charles Sargent, *The Spatial Evolution of Greater Buenos Aires, Argentina, 1870-1930*, Tempe, Arizona State University Press, 1974, examina la evolución espacial de la ciudad y el de Richard J. Walter, *Politics and Urban Growth in Buenos Aires, 1910-1942*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993, analiza los cambios políticos, sociales, culturales y urbanísticos que afectaron a la Anglo desde 1918.

DIARIOS Y PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Los más útiles para recabar información sobre las compañías de servicios públicos son *The Times*, *The South American Journal* (Londres) y *The Review of the River Plate* (Buenos Aires). El primero de ellos publicaba regularmente comentarios diversos, extractos de sus *Annual Reports* y de las asambleas anuales de accionistas. *The South American Journal* tenía una cobertura más detallada de

la situación del comercio y las inversiones británicas en América Latina, incluyendo la Anglo, y de la evolución económica de los distintos países. *The Review of the River Plate* era similar, pero se circunscribía fundamentalmente a Argentina. El boletín de la Cámara de Comercio Británica en Argentina, que comenzó a publicarse en 1921, contiene información y comentarios diversos sobre la falta de competitividad británica en el mercado argentino. El de la Cámara Norteamericana más bien subraya el surgimiento de la industria y el comercio automotriz y su consiguiente competencia con las empresas de transportes británicas.

PUBLICACIONES OFICIALES

Las publicaciones oficiales británicas y norteamericanas también brindan datos relacionados con ciertos temas de este capítulo. Para las evaluaciones periódicas del agregado comercial británico en Buenos Aires sobre la marcha del comercio, las inversiones británicas y la economía en Argentina véase Department of Overseas Trade, *Report on the Commercial, Economic and Financial Conditions in the Argentine Republic*, Londres, His Majesty's Stationery Office. Las publicaciones oficiales norteamericanas más bien examinan distintas cuestiones de interés para los empresarios estadounidenses que deseaban expandirse en el mercado argentino. Véanse por ejemplo U. S. Department of Commerce, *Advertising Methods in Argentina*, Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1920, y *Argentine Markets for Motor Vehicles*, Washington, U. S. Government Printing Office, 1913-1917.

VII. INVERSIÓN EXTRANJERA E INTERÉS NACIONAL EN LOS FERROCARRILES MEXICANOS, 1880-1914

PAOLO RIGUZZI

EN LA ETAPA DE AUGE del libre movimiento de capitales (1870-1914), la experiencia de México como país receptor de inversiones de capital extranjero presenta cierto interés y especificidad a causa de dos factores: *a)* la procedencia de los capitales, y *b)* la vinculación con supuestos desequilibrios en la economía y en la distribución de los recursos naturales, desequilibrios que desembocarían en el proceso revolucionario de la década de 1910.

El volumen de las inversiones extranjeras acumuladas en México antes de la primera Guerra Mundial lo colocaría en segundo lugar en el contexto latinoamericano como receptor de capitales debajo de Argentina y probablemente un poco por encima de Brasil, pero muy por debajo de países como los Estados Unidos y Canadá. Asimismo, la composición sectorial de las inversiones es muy parecida al patrón general de los flujos de inversión en el periodo, con una fuerte concentración de *overhead capital* (en ferrocarriles y servicios públicos), que representa, en todas las estimaciones, un porcentaje de 40 a 60% de las inversiones totales. La inversión en ferrocarriles era el concepto más importante, seguida por las inversiones mineras y por la deuda pública. Empleando la estimación de una fuente consular estadounidense sobre el valor de las inversiones extranjeras acumuladas, tendríamos una cifra de 1 641 millones de dólares para 1911, de los cuales 54% correspondería a la inversión en ferrocarriles. Dentro de este valor total, el porcentaje de los capitales estadounidenses era de aproximadamente 38% y el de los capitales británicos 29%, con porcentajes superiores en el sector ferroviario donde las inversiones británicas y estadounidenses representaban cada una 40% del valor total.¹

México fue el único país latinoamericano en recibir antes de 1914 flujos simultáneos y sostenidos de inversiones británicas y estadounidenses.

¹ Luis Nicolas d'Olwer, "Las inversiones extranjeras", en Daniel Cosío Villegas, *Historia moderna de México, t. II, El Porfiriato. La vida económica*, pp. 1149-1151. *The Economist*, 3 de enero de 1914, p. 6.

ses, y el único en obtener fondos para sus ferrocarriles en forma casi igual en dos mercados de capitales. En los casos de Argentina y Brasil, la presencia de otros capitales en los ferrocarriles era marginal respecto al predominante papel de las empresas británicas. Desde este punto de vista el caso mexicano se podría comparar con el de Canadá, primer país en recibir (aunque en escala mayor) cuantiosas inversiones tanto británicas como norteamericanas; en los dos casos se contó con mecanismos de interacción entre empresarios estadounidenses, inversionistas británicos y gobierno. Sin esta interacción es imposible comprender la temprana presencia del Estado mexicano en el sector ferroviario, la que se produjo a partir de 1908 con la formación de la empresa mixta de los Ferrocarriles Nacionales de México. El segundo factor remite al problema de la repercusión económica y social de las inversiones extranjeras y de la transferencia de tecnología en el contexto histórico de un país predominantemente rural que había adoptado algunos elementos de una estrategia de modernización y de transformación. En este caso mediante el análisis del sector ferroviario, que era el principal rubro de inversión extranjera, la mayor aportación a la formación de capital y la palanca esencial en el proyecto modernizador, se pretende ofrecer elementos útiles para un balance del financiamiento externo y de sus costos para la sociedad mexicana.

INVERSIONES EXTRANJERAS Y FERROCARRILES PARA ABRIR LA ECONOMÍA

Hacia finales de la década de 1870, México presentaba una situación de considerable atraso en lo que se refiere a la construcción de una red ferroviaria comparado con los principales países sudamericanos. Argentina y Brasil tenían cada una más de 2 000 kilómetros de vías, Perú 1 850, Chile más de 1 600. México en cambio tenía sólo 570 kilómetros, 90% de los cuales pertenecían a la línea que unía la ciudad de México con el principal puerto, Veracruz, eje que tradicionalmente había vinculado el país con Europa. El atraso en la introducción del transporte ferroviario, que contrastaba con la relativa rapidez de construcción de los telégrafos en la década de 1850, era parte de una dimensión más general de los problemas de la economía de México, excluida de la expansión del comercio exterior y de la recepción de flujos de inversiones británicas directas y de préstamos.² Los valores anuales de las exportaciones mexi-

² Para explicar la dificultad que representaba realizar el proyecto ferroviario en México basta men-

canas, constituidas esencialmente por plata amonedada, fluctuaron durante gran parte del siglo XIX entre 20 millones y 30 millones de pesos. Tanto en valores absolutos como en valores *per capita*, en la segunda mitad del siglo México estaba a una considerable distancia del dinamismo exportador de países como Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Perú. Desde el punto de vista de las inversiones externas, México dejó de ser un país receptor entre 1830 y 1880. De hecho de los 26 millones de libras esterlinas en que se calcula el valor de las nuevas emisiones de capital británico a América Latina entre 1865 y 1875, prácticamente no se registran fondos para México.³ Es más, en la década de 1860, cuando se inicia un flujo de inversiones británicas a América Latina, México sufre una contratendencia, ya que se verifica un proceso de “desinversión”, ligado al retiro de empresas mineras y comerciales, después de la caída del imperio de Maximiliano.

En lo que se refiere a préstamos, en 1875 el valor nominal de la deuda externa mexicana era el más alto, después de Perú, en toda América Latina, pero los 23.5 millones de libras esterlinas de la deuda mexicana no representaba sino el principal y los intereses no pagados de los préstamos contraídos en Londres en la década de 1820 tras varias conversiones.⁴ En cuanto a los niveles de inversión británica en ferrocarriles, en 1875 la suma invertida en México era de aproximadamente 3.3 millones de libras esterlinas, mientras las sumas invertidas en los ferrocarriles, argentinos y brasileños eran de 5.1 y 6.3 millones de libras, respectivamente.⁵ Pero detrás de estas cifras, la diferencia radicaba en el hecho de que en los dos países sudamericanos el capital británico financiaba respectivamente cinco y cuatro ferrocarriles, mientras que en México sólo financió a una empresa, fuertemente sobrecapitalizada y con costos de construcción muy altos a causa de la topografía del terreno.

Antes de la construcción de los ferrocarriles, las condiciones de los caminos en México (país donde “la geografía conspira en contra de la economía”) eran sumamente deficientes: la red de caminos, concentrada en la zona central del país, era poco extendida, y estaba en pésimas con-

cionar la inestabilidad política o el estancamiento económico; la cuestión de los ferrocarriles no pertenecía en exclusiva a la esfera del “progreso material”, sino que abarcaba aspectos geopolíticos y estratégicos concentrados en el problema del enlace con la red ferroviaria de los Estados Unidos. Las características de la toma de decisiones sobre el tema, haciendo a un lado el asunto del restringido espacio federal en una estructura política fuertemente regionalizada, reflejaron esa complejidad de aspectos.

³ Irving Stone, *The Composition and Distribution of British Investment in Latin America, 1865 to 1913*, Nueva York, Garland Publishing, 1987, pp 65-67. No se incluyen préstamos a los gobiernos.

⁴ *The Economist*, 6 de septiembre de 1884, p. 1082.

⁵ Stone, *The Composition*, *op. cit.*, p. 73a.

diciones. En promedio, la dotación de caminos federales era de 0.4 km por cada 100 km² de territorio, y de 10 km por cada 10 000 habitantes (1870). En realidad, grandes zonas del norte de México, la costa del Pacífico y el sur tropical estaban casi desprovistas de caminos, y la mitad de los existentes no permitía más que el uso de animales de carga. A esto habría que añadir que la circulación estaba fuertemente condicionada por el patrón climático, por el cual, en la estación de lluvias, la mayoría de los caminos se volvía casi intransitable. Para los responsables de la política de obras públicas, en México “las buenas carreteras son más dispendiosas que las vías férreas”.⁶

En este marco, hacia fines de la década de 1870 el gobierno emprendió la construcción acelerada de una red de ferrocarriles como medio fundamental para poner en movimiento el cuerpo anquilosado de la economía mexicana, permitiendo de este modo la explotación de recursos naturales, así como diversificar la producción y superar el radio puramente local del comercio interior. Por otra parte, la élite mexicana de la época consideraba que las vías férreas serían los nervios de la nación y los elementos necesarios para una integración nacional efectiva, no garantizada por los cauces tradicionales de lengua, religión y costumbres. El problema no era la fascinación acrítica de corte positivista por la capacidad prodigiosa de la máquina de hierro, sino una evaluación racional de cuán indispensables resultaban los ferrocarriles para una estrategia de modernización basada en la apertura de la economía y en la dinamización del sector exportador.

Entre 1850 y 1876 se otorgaron más de 50 concesiones a particulares para la construcción de ferrocarriles, 95% de las cuales no produjo resultado alguno.⁷ Había una limitada capacidad de atracción de inversiones en un país envuelto en guerras internas e internacionales, sin estabilidad política, y con una falta de garantías institucionales y de derechos de propiedad, además de seguir en insolvencia respecto a su deuda externa. Como señalaban los promotores estadounidenses, interesados en proyectos mexicanos pero desprovisto de recursos financieros, resultaba muy problemático conseguir capitales frente a la competencia de los Estados Unidos, Argentina, Brasil, Chile, cuya ventaja comparativa frente a México era indiscutible.⁸ Por otro lado, la escasez de capitales mexicanos para la inversión en ferrocarriles era absoluta: las características de los merca-

⁶ *Memoria de la Secretaría de Fomento para el año 1876-1877*, México, Díaz de León, 1877, p. 250.

⁷ Fred Powell, *The Railroads of Mexico*, Boston, The Strafford Co., 1921.

⁸ *México necesita atraerse el capital extranjero para construir sus ferrocarriles y los medios que para conseguirlo propone el gen. Rosencrans*, México, Tip. Aguilar Ortiz, 1872, p. 5.

dos financieros en la economía mexicana los desplazaba hacia operaciones comerciales a corto plazo, hipotecarias, o hacia el extranjero, sectores que garantizaban tasas de ganancia mucho más seguras: no había que exponerse, por tanto, a la inmovilización de fuertes sumas en empresas que eran consideradas riesgosas, como los ferrocarriles.

Por otra parte, a pesar del interés de empresarios estadounidenses por la creación de ferrocarriles en México (como una expansión de la red ferroviaria norteamericana al sur del río Grande), hay que tener en cuenta la inmadurez del mercado de capitales en los Estados Unidos para financiar empresas en el extranjero. En particular la crisis de 1873 hizo que se desplomaran los proyectos de compañías ferroviarias estadounidenses en México. Por ello el gobierno mexicano intentó, sin éxito, acabar con el bloqueo que el Mexican Bondholders Committee ejercía sobre las emisiones mexicanas en la Bolsa de Londres, proponiendo la reanudación de los pagos sobre su deuda externa a cambio de que los acreedores británicos construyeran un ferrocarril.⁹ Obviamente, los términos de esta operación de *swap* no podían ser ni remotamente atractivos para los mercados financieros europeos.

EL COSTO DE LOS FERROCARRILES Y LA PROPIEDAD EXTRANJERA

Sin embargo, cuando la voluntad política de apertura de la economía en México se robusteció y pudo vencer las resistencias internas, no existió alternativa al financiamiento externo como motor de la red ferroviaria. El examen de los principales proyectos de creación de empresas ferroviarias “nacionales” en los años 1860-1880 revela que muy pocos se basaban en la movilización de recursos nacionales privados, y que se apoyaban más bien en la atracción de capitales extranjeros, los préstamos de fondos estatales, o mecanismos forzosos como el de canjear la leva con la compra de acciones. La mejor prueba de la falta de capitales locales es que entre 1876 y 1878 (antes de la apertura de un ciclo de construcción ferroviaria muy intenso protagonizado por empresas estadounidenses) el gobierno federal otorgó 20 concesiones a los gobiernos estatales (con subsidios por kilómetro construido), pero éstos dieron como resultado la construcción de apenas 220 kilómetros de vía hacia 1880.¹⁰ En cambio,

⁹ William Wynne, *State Insolvency and Foreign Bondholders*, New Haven, Yale University Press, 1951, vol. II, pp. 30-35.

¹⁰ Fernando González Roa, *El problema ferrocarrilero y la Compañía de los Ferrocarriles Nacionales de México*, México, Carranza e Hijos, 1915, pp. 18-20.

en los tres años siguientes, las empresas estadounidenses construyeron más de 4 000 kilómetros de ferrocarriles en México, ligando con dos líneas troncales la capital con la frontera norte. No era solamente la magnitud de la inversión necesaria para financiar los proyectos ferroviarios el elemento inhibitorio: en la lógica de los actores económicos mexicanos “el bien más escaso” era el compromiso con el concepto de riesgo empresarial, como se demostró también en el intento de crear un núcleo de marina mercante nacional entre 1881 y 1885.¹¹

En México, que era un país sin circulación fiduciaria, con un circulante metálico no uniforme y sin una estructura bancaria hasta principios del decenio de 1880, el costo promedio anual del capital oscilaba alrededor de 12%, mientras que el costo nominal del capital emitido para las empresas ferroviarias extranjeras en los mercados de capitales internacionales fue de 6%, y el costo real entre 7 y 8%.¹² Así lo comprobó la experiencia de la empresa británica Mexican Railway Company (México-Veracruz), que al ver imposibilitado el acceso al mercado inglés por la crisis financiera de 1866, y ante la imperiosa necesidad de obtener fondos para proseguir sus trabajos, los obtuvo en México a tasas de entre 10 y 18 por ciento.¹³

Según las estimaciones mexicanas, reunir el capital suficiente para construir una línea entre la capital y la frontera hubiera tomado varios años, pero además era poco plausible, ya que el capital emitido por las dos principales compañías ferroviarias en 1885 (80 millones de dólares) equivalía al valor en oro de dos años de exportaciones mexicanas, y a casi tres años de los ingresos federales. Desde este punto de vista, el interesante modelo propuesto por Colin Lewis¹⁴ acerca de una fase inicial de financiamiento interno de los ferrocarriles en América Latina como primer estadio de una secuencia integrada por el sucesivo ingreso del Estado como financiador, y por un proceso de desnacionalización de las empresas ferroviarias en la

¹¹ Se formó una empresa particular, subvencionada fuertemente por el gobierno. Pero el grupo de promotores no tenía intención alguna de financiar la empresa con capital de riesgo, de modo que recurrió a un nivel elevadísimo de endeudamiento, contrayendo una hipoteca en Gran Bretaña para adquirir una flota de tres vapores; confiaba en liquidar la hipoteca casi exclusivamente gracias a la subvención federal. Así que cuando el gobierno no pudo efectuar el pago regular de las subvenciones a las empresas de transporte, a causa de la crisis de 1884-1885, la compañía mexicana suspendió los pagos y el servicio, hasta que los vapores fueron embargados y puestos a remate en Gran Bretaña, terminando así con la ilusión de la marina mexicana. *Mexican Financier*, 6 de marzo de 1886.

¹² Gabriel Mancera, *El Ferrocarril Interoceánico*, México, 1873, pp. 10-11.

¹³ *Herapath's Railway Journal* (Londres), 8 de agosto de 1884.

¹⁴ Colin M. Lewis, “The Financing of Railway Development in Latin America, 1850-1930”, *Ibero Amerikanische Archiv*, 1983, pp. 263-269.

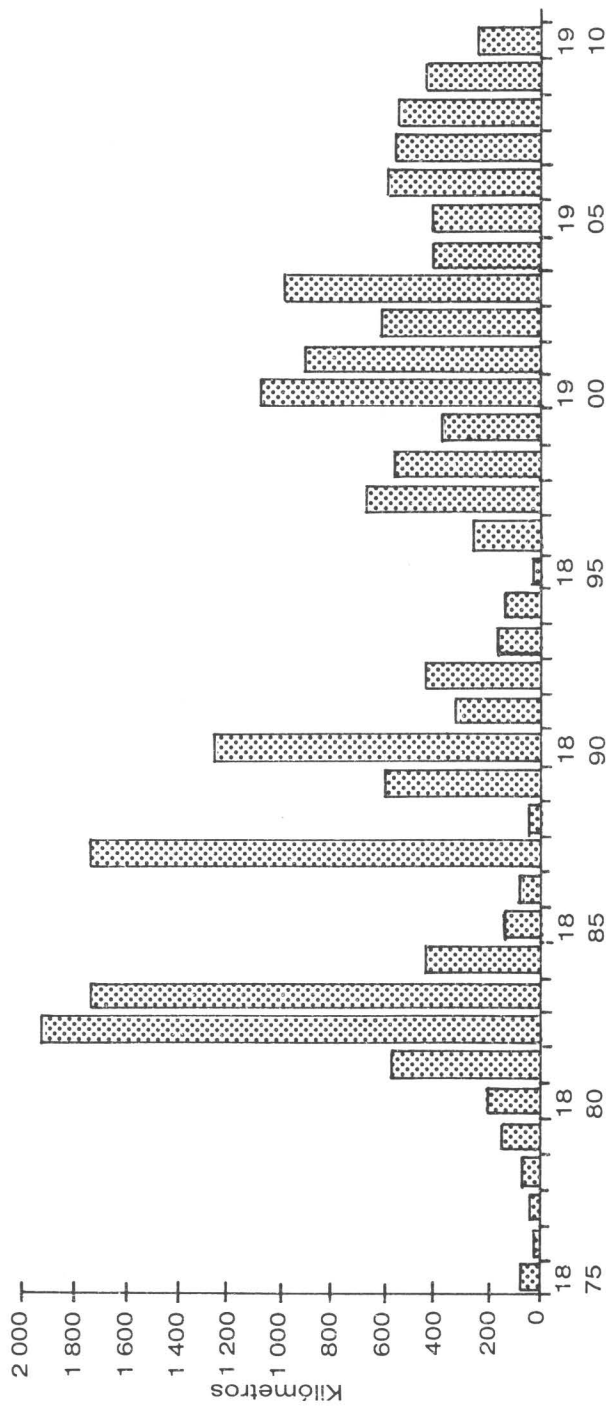
década de 1890 a causa de crisis financieras, no parece aplicable a México. Otro elemento que parece confirmarlo es la ausencia, en el periodo 1880-1911, de lazos entre el sector ferroviario y el mercado local de capitales ya que el primero no estimuló el desarrollo del segundo. A diferencia de Argentina, Brasil y Chile, en México no se llegó a institucionalizar una bolsa de valores y no hay testimonios de un mercado para títulos y acciones de empresas ferroviarias. La contribución de recursos nacionales a la formación de capital en el caso de los ferrocarriles se materializó fundamentalmente en los subsidios a la construcción, fórmula empleada sobre todo por México, en tanto que los otros países latinoamericanos adoptaron la garantía de interés sobre el capital invertido.

En 1902, las sumas erogadas por el gobierno para construir 15 135 kilómetros se calculaba en 144 millones de pesos plata, aproximadamente una cuarta parte de los costos de construcción.¹⁵ En realidad, a causa de la devaluación de la plata a lo largo de las décadas 1880-1900, y de que los insumos para la construcción venían del extranjero y a precio de oro, es difícil calcular la proporción sobre los costos de construcción en cada época. Varias empresas obtuvieron el pago completo de las subvenciones con fuerte retraso, con descuentos y altos costos de transacción (cabildo, prensa, etc.). En conjunto, fue limitada la repercusión del financiamiento externo del transporte ferroviario en la estructura financiera mexicana y los patrones de inversión de los recursos nacionales. La inversión extranjera en los ferrocarriles se hizo cargo en cierta medida de llevar a cabo empresas necesarias pero costosas y poco redituables, permitiendo a los capitales nacionales concentrarse en sectores con tasas de retorno más altas y costos menores, como la banca, la minería o las operaciones comerciales.

Como se puede ver en la gráfica VII.1, los ciclos de construcción de ferrocarriles fueron muy concentrados, puesto que en tres de ellos (1881-1883, 1887-1890, 1900-1903) se construyó casi 70% de todo el trazado ferroviario antes de la Revolución. Por la escasez de financiamiento interno, la construcción debió seguir los ritmos de los flujos de inversión extranjera; como resultado de esto se alternaban ciclos de construcción muy breves e intensos con periodos de actividad ferroviaria muy débil, y decrecía, por lo tanto, el papel dinamizador de la oferta de transporte. De esta manera, estos ciclos ejercieron una función de *shock* sobre la economía mexicana, pues conllevaron inyecciones de capitales muy fuertes y

¹⁵ Matías Romero, *Mexico and the United States*, Nueva York-Londres, Putnam and Son, 1898, pp. 213-220.

GRÁFICA VII.1. *Kilómetros de líneas construidos por año, 1875-1910*



ejercieron un considerable efecto moderador sobre las tasas de interés gracias al ingreso al país de flujos de capital y al derrame en costos de construcción, así como de sueldos y adquisiciones.

El programa de subsidios a los ferrocarriles de propiedad extranjera no representó en la etapa 1888-1911 una carga significativa en términos de deuda externa para las finanzas públicas; 48% de las subvenciones fue pagado con títulos de la deuda interna pagadera en plata (que los inversionistas mexicanos tendían a rechazar por el bajo tipo de interés (5%), mientras que sólo 17% fue cubierto con la emisión de deuda externa.¹⁶ En contraste, el extravagante y efímero proyecto interoceánico del Ferrocarril de Tehuantepec, única línea de propiedad nacional, causó entre 1889 y 1911 una deuda externa de 5.3 millones de libras esterlinas, que expresada en deuda por kilómetro (300) arroja la suma de 83 000 dólares oro.¹⁷ En comparación, los 5 000 kilómetros construidos por las dos principales compañías estadounidenses en México hasta 1902 habían costado al erario en promedio una suma inferior a 8 000 pesos plata (menos de 6 000 dólares al tipo de cambio promedio de 0.75).¹⁸ Aun sin considerar el fracaso del proyecto interoceánico de Tehuantepec frente a la apertura del canal de Panamá, la propiedad estatal no aparece como un factor positivo en la evaluación de costos de los ferrocarriles para el sector público mexicano.

En lo que se refiere a la fuga de capitales por concepto de dividendos e intereses, compra de insumo y equipo, el único estudio que la aborda es el de John Coatsworth, quien basándose en algunos supuestos y con datos del año 1910 calcula una fuga que representaba 22.3% del valor de las exportaciones mexicanas, o el equivalente de entre 3.2 y 3.8% del producto interno bruto; 59% de la fuga total sería atribuible a pagos de dividendos e intereses.¹⁹ Sin embargo, mis cálculos para los años 1908-1911 indican que el monto total promedio de pagos de deuda y dividendos (sin insumos) por 10 empresas (Coatsworth lo estima por seis empresas) es 20% inferior a la cifra indicada por Coatsworth, y que el monto por los cuatro años equivale a 10% del valor de las exportacio-

¹⁶ Secretaría de Hacienda, *Colección de leyes y disposiciones relacionadas con la deuda exterior de México*, p. 186.

¹⁷ Calculado a partir de los datos de *Mexican Year Book 1909-1910*, Londres, McCorquodale and Co., pp. 303-305.

¹⁸ Además, una tercera empresa estadounidense, el Ferrocarril Internacional Mexicano, construyó alrededor de 900 kilómetros de líneas en el norte de México (Piedras Negras-Durango) sin subvención federal. *Reseña histórica y estadística de los ferrocarriles de jurisdicción federal desde agosto de 1837 hasta diciembre de 1894*, México, F. Díaz de León, 1895.

¹⁹ John H. Coatsworth, *El impacto económico de los ferrocarriles en el Porfiriato. Crecimiento contra desarrollo*, México, 1984 p. 112.

nes mexicanas en el mismo periodo.²⁰ A falta de datos comparables sobre otros países latinoamericanos, podemos, empero, medir la mejora de las condiciones para México entre 1879-1883 y 1908-1911: en el primer periodo, tan sólo una compañía británica de 560 kilómetros, la línea más antigua en el país (el Ferrocarril Mexicano), exportó por concepto de servicio de deuda y dividendos una suma equivalente a 7.7% de las exportaciones mexicanas; treinta años después más de 15 000 kilómetros de vías férreas constituían un gravamen igual a 10% de las exportaciones.²¹

Pero la estimación de Coatsworth es todavía más cuestionable porque en todo el periodo no existió un flujo positivo de intereses (altos) y dividendos accionarios (bajos) pagados por los ferrocarriles de propiedad extranjera, y por consiguiente el año de 1910 no es representativo del desempeño de las empresas ferroviarias entre 1880 y 1910. El análisis de los informes de las seis principales empresas por capitalización y extensión (tres estadounidenses y tres británicas) revela que con excepción de una compañía británica que pagó dividendos (con un promedio de 3.8% sobre su capital nominal de acciones) entre 1880 y 1911, ninguna otra empresa pagó dividendos regularmente en este periodo sobre un capital accionario nominal con valor promedio de 100-120 millones de dólares.²² Obviamente se trataba de un capital con un altísimo porcentaje de *watering*, como lo indican las cotizaciones de bolsa que oscilaban alrededor de 10% del valor nominal. Si pasamos al capital emitido (bonos y *debentures*), nos damos cuenta de que entre 1885 y 1900, con excepción de una empresa, ninguna de las otras cinco compañías logró pagar con regularidad su deuda: en casi la mitad de los años no se pagaron intereses ni fueron reducidos, obligando las empresas a reorganizaciones, reducciones de capital y acuerdos con los acreedores. La rentabilidad de las empresas se redujo por la constante devaluación de la plata, que volatilizaba las entradas netas una vez que se traducían en oro. Entre 1893 y 1901, mientras las ganancias líquidas en pesos plata de las seis principales líneas aumentaron 65%, las mismas ganancias, en oro, tuvieron un incremento sólo de 35%, dificultando la adquisición de equipo e insumo y los pagos en oro por parte de las compañías.²³ De hecho, el pago regular de la deuda y de algún interés accionario por parte de las compa-

²⁰ Calculado con base en *Mexican Year-Book*, *op. cit.*, 1909-1910, pp. 290-300; 1911, pp. 82-91.

²¹ Calculado con los datos de los informes semestrales del Ferrocarril Mexicano a los accionistas, 1879-1883, y con los datos de *Mexican Year Book*, *op. cit.*, pp. 290-313.

²² Las empresas son las siguientes: Ferrocarril Central, Ferrocarril Nacional, Ferrocarril Internacional, Ferrocarril Mexicano, Ferrocarril Interoceánico, Ferrocarril Meridional (Puebla-Oaxaca).

²³ Calculado con base en Joaquín Casasús, *La reforma monetaria. Informes*, México, Imprenta de Hull, 1905, pp. 7-12.

ñas ferroviarias mexicanas fue un fenómeno exclusivo de la década anterior a la Revolución, en virtud de tres factores: el proceso de reorganización financiera de las principales líneas, que desembocó en la formación de una compañía mixta entre gobierno mexicano y accionistas extranjeros, Ferrocarriles Nacionales de México, con el gobierno en el papel de accionista mayoritario, con 51% (1908); la reforma monetaria de 1905 que estabilizó el tipo de cambio respecto al oro; el mayor dinamismo de la economía, reflejado en el fuerte incremento del tráfico de carga. Esta etapa debiera más bien considerarse un paréntesis, puesto que el pago de ganancias e intereses se suspendió en 1912 a raíz de la Revolución y quedó interrumpido hasta 1950, cuando después de 38 años un acuerdo de pago favorable a México liquidó los adeudos con los acreedores extranjeros (o mejor dicho, con sus herederos).

FERROCARRILES EXTRANJEROS, ECONOMÍA MEXICANA: LAS FRONTERAS DEL IMPACTO

El mejor estudio disponible sobre la relación entre los ferrocarriles y la economía en el periodo conocido como Porfiriato (1876-1911), el de John Coatsworth, establece una dicotomía neta: por un lado, sus estimaciones del ahorro social directo producido por el transporte ferroviario son muy elevadas, alrededor de 11% del PIB en 1910, valor mucho más elevado respecto a las estimaciones para el caso estadounidense; por otro lado, las potencialidades del ferrocarril como elemento transformador eran casi inexistentes en virtud de las características exógenas del sector ferroviario. La propiedad extranjera habría desviado los beneficios hacia el extranjero, favoreciendo excepcionalmente al sector exportador, controlado por intereses extranjeros, y habría impedido un eslabonamiento hacia atrás respecto a la demanda de equipo e insumos tecnológicos para los ferrocarriles. El desequilibrio entre factores nacionales y factores externos engendrado por los ferrocarriles se enmarcaría entonces en el contexto “clásico” del “desarrollo hacia afuera” latinoamericano, del cual las inversiones extranjeras eran pieza fundamental.

Trataremos aquí de cuestionar esta interpretación, basándonos en una revisión somera de las principales relaciones que el sector ferroviario tenía con otros sectores de la economía, evaluando el grado de condicionamiento que la propiedad extranjera ejerció sobre estas relaciones. Si empezamos con el problema de la formación de capital y recursos hu-

manos, es evidente que los ferrocarriles contribuyeron muy escasamente a la formación de empresarios mexicanos; el modelo prevaleciente ligado a los ferrocarriles fue el del intermediario mexicano, un *broker of privilege*, interesado en obtener concesiones gubernamentales y en explotarlo especulativamente con el único fin de venderlas a compañías extranjeras. La intermediación especulativa y el mercado de concesiones ferroviarias monopolizados por intermediarios mexicanos en realidad representó un factor negativo, con beneficios muy concentrados, que incrementó en algunos casos de manera considerable los valores reales, obligando a las compañías a la sobrecapitalización para cubrir los costos de transacción.

Un caso diferente es el de la mano de obra calificada (ingenieros, técnicos, maquinistas), de los cuales había una escasez absoluta en México, pero esto se resolvió con la importación de personal extranjero que ocupaba la mayoría de estas funciones en las compañías (gerentes, jefes de tráfico, jefes de taller, maquinistas), dejando a la mano de obra mexicana en niveles inferiores en cuanto a la jerarquía profesional y de retribución. En este caso el error parece encontrarse en la política educativa y en la falta de instrucción técnica, que el gobierno no supo remediar. En la Escuela Nacional de Ingenieros la carrera de ingeniería ferroviaria fue instituida tardíamente y ocupó una posición marginal, con pocos alumnos y recursos. Y a pesar de que había conciencia oficial desde principios de la década de 1890 acerca de la escasez de maquinistas para satisfacer la demanda de las compañías, el proyecto de la escuela de maquinistas apenas se echó a andar a finales del siglo XIX, ofreciendo la posibilidad, a partir de 1908, de llevar a cabo una política de mexicanización del personal (y reducir los costos de operación).²⁴ Aparentemente el gobierno hubiera podido, con costos relativamente bajos, proveer selectivamente la formación de este tipo de mano de obra dentro del sistema de instrucción, asegurando un enlace con la demanda de trabajo calificado y una captación de beneficios seguramente superior.

Por lo que se refiere a la fuerte presencia de personal extranjero en los segmentos superiores de las funciones ferroviarias y el trato salarial discriminatorio hacia los mexicanos, hay que considerar dos elementos: que fue muy fuerte la influencia de los empleados estadounidenses para la formación dentro de la industria ferroviaria del primer núcleo de sindicalismo moderno en México, y que el nivel superior de los salarios otorgados a los empleados extranjeros produjo una presión progresiva

²⁴ *Diario de los Debates de la Cámara de Diputados*, 1890, t. II, p. 323; Jaime Gurza, *La política ferroviaria del gobierno*, México, Oficina Impresora de Estampillas, 1911, p. 132.

para que se incrementaran los salarios de los empleados mexicanos, a fin de reducir las diferencias respecto de los primeros. Si se adopta como término de comparación de los salarios el marco intersectorial, los trabajadores ferroviarios mexicanos aparecen como el sector mejor pagado de la economía mexicana en términos reales y nominales, por lo menos entre 1890 y 1930.²⁵

Al parecer la relación más débil de los ferrocarriles fue el eslabonamiento hacia atrás con el sector metalúrgico y con las fuentes energéticas. En México, la formación geológica ha concentrado cuencas carboníferas extendidas sólo en la región del noreste, en especial en el estado de Coahuila. Por eso la materia prima consumida por los ferrocarriles hasta el siglo xx fue madera y carbón importado, de Gales para las compañías británicas del centro-sur, y de West Virginia y Alabama para las compañías estadounidenses del centro-norte. A pesar de las medidas fiscales favorables a la minería del carbón, los recursos carboníferos permanecieron prácticamente sin explotar hasta que un fuerte flujo de inversión estadounidense puso en actividad los campos de Coahuila, estimulando también la inversión de propietarios locales. En la primera década del siglo xx el carbón nacional representó en promedio entre 20 y 25% del consumo, pero desplazó casi completamente al carbón extranjero en el consumo de la región norte del país, lo que produjo considerables beneficios para la zona.²⁶ Sucesivamente, el empleo de petróleo en los ferrocarriles, sobre todo durante la Revolución, determinó la decadencia muy temprana de la minería del carbón. Pero el enlace posible entre la demanda ferroviaria y la producción nacional se perdió sobre todo por la indisponibilidad de capitales mexicanos y la prolongada confusión acerca de los derechos de propiedad del subsuelo, antes que por la presencia de factores extranjeros.²⁷

En cambio, la falta de vinculación entre demanda ferroviaria y producción nacional en lo que se refiere a equipo y material rodante era mucho mayor. La instalación de herrerías en México había fracasado en buena medida hacia la década de 1850, y México importaba materiales y bienes —como las diligencias y los carruajes— tecnológicamente mucho

²⁵ Jesús Silva Herzog, *Los salarios y la empresa de los Ferrocarriles Nacionales de México*, México, Cultura, 1931, pp. 135-154. Una visión que subraya los efectos negativos es, en cambio, la de Lorena Parlee, "The Impact of the American Railroad Unions on Organized Labor and Government Policy in Mexico (1880-1911)", *Hispanic American Historical Review*, núm. 3, 1984, *passim*.

²⁶ Marvin Bernstein, "The Economic Organization of the Mexican Coal Industry", *Inter American Economic Affairs*, núm. 4, 1952, pp. 75-80. Con la formación de Ferrocarriles Nacionales de México en 1908, se adoptaron tarifas desfavorables a la importación de carbón extranjero en el norte.

²⁷ Sobre el asunto de la definición jurídica de los derechos de propiedad del carbón véase *El Mineiro Mexicano*, 13 de julio de 1882.

menos complejos que los insumos ferroviarios. Una medida de la improbable relación temporal nos la da el hecho de que las primeras locomotoras construidas en México aparecieron en 1942-1944, así como una empresa nacional constructora de carros de ferrocarril. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la primera planta siderúrgica instalada en América Latina, la Fundidora de Monterrey, pudo abastecer dos terceras partes de la demanda de rieles de Ferrocarriles Nacionales entre 1909 y 1913 con un promedio anual de 22 000 toneladas.²⁸ Aquí también el ciclo revolucionario puso fin a la conexión.

Por último, se abordará el asunto central, es decir, la relación entre ferrocarriles, mercado interno y sector exportador. La interpretación comúnmente aceptada es que los ferrocarriles introdujeron un sesgo muy favorable a la producción para la exportación, que dominó la carga de los ferrocarriles, en detrimento del mercado interno.

Desde esta perspectiva, el papel asignado al país en la división internacional del trabajo sería el de condicionar el crecimiento mexicano por medio de la infraestructura. Hay muchos elementos para refutar tal interpretación. En principio puede ser útil dedicar una mirada somera a la inserción de los ferrocarriles en la organización espacial de México: ésta nos indica que las dos principales líneas (Ferrocarril Central y Ferrocarril Nacional), que conectaban la ciudad de México con la red estadounidense, y, por lo tanto, con el mercado predominante para el comercio exterior mexicano, cruzaban, antes de llegar a la frontera, respectivamente 17 estados de la federación (sin considerar los ramales). Para 1877, es decir, antes de los ferrocarriles, la población de esos estados (estimada en 4.7 millones) equivalía a la mitad de la población nacional.²⁹ Sin embargo, sería incorrecto adoptar este dato como indicador de la población y de las actividades que tenían acceso al transporte ferroviario, por el elevado grado de dispersión y la extensión de la mayoría de los estados. Un indicador mucho más selectivo podría ser entonces la concentración de población en las ciudades servidas por los ferrocarriles: teniendo en cuenta sólo las primeras 14 ciudades en orden de importancia, y par-

²⁸ Alfredo Cuéllar, *La situación de los Ferrocarriles Nacionales con relación al trabajo*, México, 1928, pp. 144-147. De hecho, entre 1909 y 1912, la utilización de la capacidad productiva de la Fundidora de Monterrey, cuyo promedio había sido de 18.3% en los primeros seis años, se elevó a 47%; pero en la etapa 1913-1920 se desplomó a 9.25%. Cifras calculadas a partir de Stephen Haber, *Industria y subdesarrollo. La industrialización en México*, México, Alianza Editorial, 1992, pp. 50 y 161.

²⁹ *Estadísticas sociales del Porfiriato*, México, Secretaría de Economía, 1956, pp. 7-8. Todos los datos de población empleados en el párrafo siguiente proceden de esta fuente. Para una descripción de las líneas del Ferrocarril Central y del Ferrocarril Nacional, véase Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, *Reseña sobre los principales ferrocarriles construidos en México*, México, Oficina Impresora de Estampillas, 1892, pp. 5-48.

tiendo de un valor mínimo de población de 12 000 habitantes, obtenemos una cantidad de 730 000 habitantes. El dato destaca si se compara con la población de todas las capitales de los estados: según las estimaciones de 1877, en 30 ciudades principales vivían 779 000 habitantes, menos de 10% de la población total.³⁰ En un contexto en el cual la gran mayoría de la población residía en el campo, tan sólo una fracción de la oferta de transporte ferroviario, la que se dirigía a los principales 14 centros a lo largo de las dos líneas, alcanzaba un porcentaje alto de la población urbana de México, sin incluir Puebla ni Guadalajara, las urbes más grandes después de la ciudad de México. Además de ofrecer enlaces dinamizadores entre actividades económicas al conectar las zonas agrícolas, mineras y manufactureras más importantes a lo largo de su trazado, los ferrocarriles abrieron nuevos cauces de crecimiento y nuevas oportunidades para zonas antes marginales y sacrificadas por la centralización comercial en el eje México-Veracruz. El surgimiento y rápido crecimiento de nuevas ciudades o zonas productoras en el norte de México, tales como Torreón, Monterrey, Gómez Palacio, La Laguna, con ritmos de incremento demográfico muy superiores al promedio nacional, puede verse en buena medida como resultado de la dinamización inducida por los ferrocarriles.

Este conjunto de factores rebasaba con mucho, en nuestra opinión, el enfoque que subraya la repercusión de los ferrocarriles en función de la conexión importadora-exportadora con los mercados extranjeros: aun admitiendo que éste fuera el fin primario de los ferrocarriles, habría que concluir que los medios sobrepasaron en importancia al fin, y que el recorrido era más importante que la meta final.

En cuanto al problema de las tarifas, los fletes reducidos para los productos de exportación nacional fueron resultado de las indicaciones del gobierno mexicano, que tuvo que presionar a las compañías para obtenerlos.³¹ Además, las llamadas “tarifas diferenciales”, presentes en todos los sistemas ferroviarios desarrollados, que favorecían la carga de mediana y larga distancia, y no sólo la de exportación, cabían dentro del proyecto gubernamental de integrar el espacio económico nacional y ampliar el radio reducido del intercambio comercial.³² En segundo lugar, la política de apoyo a las exportaciones no produjo grandes resultados y México siguió siendo una economía exportadora comparativamente débil,

³⁰ *Estadísticas, op. cit.*, pp. 9-11.

³¹ *Los presidentes de México a la nación*. Informes, manifiestos y documentos, México, Cámara de Diputados, 1966, t. I, p. 537; *Semana Mercantil*, 1 de junio de 1885, p. 148.

³² *Mexican Financial Review*, 15 de abril de 1893.

incluso dentro de América Latina, con un índice de concentración muy alto de exportaciones mineras, nunca inferior a 70% hasta el siglo xx, y con un producto principal, la plata, en proceso de constante devaluación en el mercado internacional.³³ Es decir, México no logró desarrollar su potencialidad exportadora de productos agrícolas templados o tropicales: sus cereales no competían con los argentinos, ni su café con el brasileño, ni su azúcar y su tabaco con los de Cuba; por otra parte, el algodón producido localmente era insuficiente para el consumo nacional, y esto se debía a los costos de producción antes que a las tarifas ferroviarias. El único caso de exportación no minera exitosa fue la del henequén de Yucatán, cuyos productores nacionales tenían una posición casi monopolística en el mercado estadounidense. Significativamente, en la península de Yucatán se desarrollaron las únicas líneas ferroviarias (1903 = 800 km) construidas con capitales locales y de propiedad de inversiones de todo México. Pero Yucatán era una sociedad de plantación con formas de trabajo semiserviles, y los ferrocarriles fueron construidos por los plantadores para exportar el henequén; así, paradójicamente, los únicos ferrocarriles *dedicados* exclusivamente a la exportación fueron entonces los únicos ferrocarriles “nacionales”.³⁴

De cualquier manera, es incorrecto argumentar que la carga de exportación en las principales líneas representara el concepto más importante del tráfico, cuando el tráfico interno, en buena parte productos de subsistencia (cereales y legumbres), constituyó constantemente el concepto principal. La carga de exportación fue siempre una parte minoritaria dentro del tráfico, sin posibilidad alguna de proporcionar abasto suficiente a la capacidad de transporte total de los ferrocarriles, en buena medida porque el principal producto de exportación, los metales preciosos, se caracterizaba por el desfase entre alto valor unitario y volumen muy reducido.³⁵

En especial, en los años noventa se consolidó el patrón de centralidad del tráfico de carga interno a causa de la repercusión muy positiva para la economía mexicana de un *shock* exógeno, la tarifa Mckinley en los

³³ Datos sobre el valor de las exportaciones hasta 1903, en plata y en oro, aparecen en Casasús, *La Reforma*, op. cit., *passim*.

³⁴ Sobre las líneas yucatecas, véase Lorenzo Arrieta Cenicerós, “Importancia económica y social de los ferrocarriles en Yucatán. Empresas y grupos económicos: 1876-1915”, *Estudios Políticos*, núms. 18-19, 1979; A. F. Wells, “All in the Family: Railroads and Henequén Monoculture in Porfirian Yucatán”, *Hispanic American Historical Review*, 1992, pp. 200-209.

³⁵ En la principal línea, el Ferrocarril Central, el porcentaje de la carga de exportación sobre la carga total, en 1890-1900, fluctuó entre un mínimo de 11% y un máximo de 18%, con una media de 17%. Mexican Central Company, *Annual Reports*, 1890-1900.

Estados Unidos. Creando una barrera tarifaria a la exportación de minerales argentíferos de baja ley y contenido de plomo, que México exportaba a los Estados Unidos para ser beneficiados, la tarifa alentó la inversión de fuertes grupos estadounidenses, como los Guggenheim, en la creación de plantas de beneficio en el norte de México, que concentraran el ciclo productivo de minerales desde la extracción hasta el beneficio y la fusión.³⁶ Para la carga ferroviaria esto representó un aumento sustancial, en tanto el tráfico de minerales se duplicó, incluyendo la exportación de metales beneficiados, y, más importante aún, el tráfico interno de minerales de gran volumen a las plantas industriales, materiales de consumo para éstas y en general una mayor cantidad de insumos para el sector minero en expansión (carbón, madera, sal, sebo, maquinaria, instrumentos).³⁷ La reorganización espacial y productiva de la actividad minero-metalúrgica produjo un crecimiento muy acelerado de algunas regiones en el norte de México.

En conclusión, es posible afirmar que desde diferentes puntos de vista la repercusión de la inversión extranjera en los ferrocarriles mexicanos no fue negativa. En términos de costos para las finanzas públicas y de la deuda externa el papel de los ferrocarriles de propiedad extranjera no fue determinante; creó una red ferroviaria que los recursos nacionales no hubieran podido construir sino en un plazo muy largo y permitió que los capitales internos se invirtieran en sectores de más alta rentabilidad. La construcción de los ferrocarriles favoreció a la economía mexicana, con efectos transformadores reducidos pero de ninguna manera regresivos, favoreciendo una reorientación espacial a favor de áreas antes marginales, como las septentrionales; derramó en sueldos una proporción más elevada que otros sectores; no ejerció un condicionamiento significativo sobre las políticas y las decisiones gubernamentales, sino que ofreció más bien, en determinadas circunstancias, un blanco más fácil para presionar por ser de propiedad extranjera.

³⁶ La localización de las plantas metalúrgicas en México fue realizada con el estímulo, la cooperación y el apoyo del gobierno mexicano. *México 1876-1892*, México, Siglo XIX, 1893, p. 67.

³⁷ Mexican Central Company, *Annual Reports*, 1893, 1899; Lorena Parlee, "Porfirio Díaz, Railroads and Development in Northern Mexico: A Study of Government Policy Toward the Central and National Railroads, 1876-1910", tesis de doctorado, University of California, San Diego, 1981, pp. 208-211.

BIBLIOGRAFÍA

El problema de las inversiones extranjeras en México, en perspectiva histórica, ha sido uno de los temas menos tratados, y menos aún en la historiografía mexicana. En la mayoría de los estudios predomina un tratamiento político e ideológico que ha eludido el análisis de la estructura de las inversiones extranjeras y un balance de su repercusión en el desarrollo económico, tanto en el ámbito nacional como en el regional, en la etapa anterior a la Revolución. Datos sobre la dimensión cuantitativa y los sectores de inversión se pueden recabar en algunos estudios ya clásicos sobre la exportación de capitales británicos y norteamericanos, tales como los de Fred Rippy, *British Investment in Latin America, 1822-1949*, Minneapolis, 1959; Irving Stone, *The Composition and Distribution of British Investment in Latin America, 1865 to 1913*, Nueva York, 1987, que fue la tesis doctoral del autor en 1971; Max Winkler, *United States Investments in Latin America*, Boston, 1928; Cleona Lewis, *America's Stake in International Investment*, Washington, 1938, y de Myra Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge, Mass., 1970. Obras más específicas sobre las relaciones bilaterales o las actividades de grupos de interés en México son las de Alfred Tischendorf, *Great Britain and Mexico in the Age of Porfirio Díaz*, Durham, 1961; David Pletcher, *Rails, Mines and Progress: Seven American Promoters in Mexico, 1876-1911*, Nueva York, 1958, y la más reciente compilación en dos volúmenes de Gene Hanrahan, *The Bad Yankee [El peligro yanqui]: American Entrepreneurs and Financiers in Mexico*, Chapel Hill, N. C., 1985. El trabajo precursor, y hasta la fecha el único, sobre el conjunto de las capitales foráneas antes de la Revolución, es el de Luis Nicolas d'Olwer, "Las inversiones extranjeras", contenido en el volumen *El Porfiriato-La vida económica (II)* de la *Historia moderna de México*, de Daniel Cosío Villegas. Se trata de un estudio rico en información, pero muy descriptivo, y con varios errores. Un acercamiento al problema de las inversiones extranjeras desde el punto de vista geopolítico y de las relaciones internacionales se halla en el libro de Friedrich Katz, *La guerra secreta en México. Europa, Estados Unidos y la Revolución Mexicana*, México, 1982. Desde el punto de vista de los sectores económicos, la mejor información sobre las inversiones en la minería es la obra clásica de Marvin Bernstein, *The Mexican Mining Industry, 1890-1950: A Study of the Interaction of Politics, Economics and Technology*, Albany, N. Y., 1965, mientras el mejor acercamiento al problema de las inversiones en el petróleo mexicano es el ensayo de Jonathan C. Brown, "Foreign Investment and Domestic Politics: British Development of Mexican Petroleum During the Porfiriato", *Business History Review*, núm. 61, 1987. Por lo que se refiere a los ferrocarriles, sigue siendo de utilidad, como visión general, la obra de Sergio Ortiz Hernán, *Los ferrocarriles de México: una visión social y económica*, en la edición ampliada y corregida, en dos

volúmenes, México, 1987-1988. El estudio más importante es sin duda el de John Coatsworth, *Crecimiento contra desarrollo. El impacto económico de los ferrocarriles en el Porfiriato*, México, 1984, cuya primera edición apareció en 1976; se trata de un estudio precursor en la aplicación de métodos econométricos, y que, desafortunadamente, ha sido empleado acriticamente y sin verdadera discusión. El mismo autor ha publicado sucesivamente el artículo "Indispensable Railroads in a Backward Economy: The Case of Mexico", *Journal of Economic History*, vol. 39, núm. 4, 1979, ahora incluido en la recopilación, en versión española, de sus artículos, *Los orígenes del atraso. Nueve ensayos de historia económica de México en los siglos XVIII y XIX*, México, 1990. Un interesante acercamiento a los ferrocarriles en términos de estructura organizacional y empresarial, en útil comparación con el caso estadounidense, es el artículo de Arturo Grunstein. "El Estado y los ferrocarriles en México y en Estados Unidos, 1893-1911", *Secuencia*, núm. 20, 1991. Un enfoque atento a la relación entre empresas ferroviarias extranjeras, Estado e intereses regionales puede verse en tres trabajos sobre el transporte en el área de Puebla y Veracruz: John G. Chapman, *La construcción del Ferrocarril Mexicano (1837-1880)*, México, 1975; Peter Rees, *Transportes y comercio entre México y Veracruz, 1519-1910*, México, 1976; Arthur P. Schmidt, Jr., *The Social and Economic Effect of the Railroad in Puebla and Veracruz, México, 1867-1911*, Nueva York, 1987. Estas tres obras destacan entre los pocos estudios que abordan el significado de las vías férreas en diferentes contextos regionales. Sólo los citados estudios de Arrieta Ceniceros y de Wells sobre los ferrocarriles de Yucatán profundizan tal dimensión. Extrañamente, no se dispone de ningún estudio histórico sobre la empresa de los Ferrocarriles Nacionales de México, a pesar de que representa un interesante y temprano caso de regulación de la inversión extranjera por parte del Estado y de intervención en el sector del transporte en América Latina. Varias referencias, dedicadas al problema de los trabajadores ferroviarios y a la política del Estado mexicano respecto a empleados extranjeros y nacionales, aparecen en el artículo de Lorena Parlee citado en el texto.

VIII. FERROCARRILES Y ACTIVIDAD PRODUCTIVA EN EL NORTE DE MÉXICO, 1880-1910

Inversiones extranjeras y división del trabajo al sur del río Bravo

MARIO CERUTTI

CAPITALES EXTRANJEROS Y ECONOMÍAS DE ENCLAVE

LA REPERCUSIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS en las economías latinoamericanas ha sido, desde hace mucho tiempo, un candente tema de debate. Uno de los momentos más polémicos se planteó en los años sesenta cuando arreciaron las discusiones sobre las virtudes y los defectos del crecimiento capitalista y, simultáneamente, la Revolución cubana pareció mostrar el cambio hacia un tipo de desarrollo alternativo. Las controversias de los sesenta se veían estimuladas, además, por otro componente: la evidente frustración del proyecto de capitalismo autónomo que desde los treinta habían lanzado gobiernos reformistas como los de Lázaro Cárdenas en México, Getulio Vargas en Brasil y Juan Domingo Perón en Argentina.

En estos casos, la apuesta sustentada en una industrialización protegida que debería conducir a la revolución industrial se había montado también sobre una explícita impugnación al capital externo. El capital extranjero era señalado como aliado estructural de los grupos exportadores de materias primas que habían configurado el Estado oligárquico entre 1880 y 1930, y, por ende, como unos de los grandes culpables del atraso latinoamericano (concepción que, de paso, coadyuvó a marcar la ideología nacionalista que impregnaba los movimientos sociopolíticos que pasaron a ocupar el Estado).

El retorno masivo del capital extranjero durante los mismos años sesenta y su inserción en el aparato fabril que se había montado en las décadas previas apagaron la euforia nacionalista y, por otro lado, brindaron argumentos para una nueva impugnación histórica, ahora desde las corrientes llamadas dependentistas. Fue entonces cuando se difundió una poco certera sinonimia: capital extranjero equivalía a enclave. Es

decir, su función habría resultado desarticuladora dentro de las economías latinoamericanas y su llegada sólo habría servido para provocar desajustes, desigualdades y dependencia.¹

Un cuarto de siglo más tarde, el trabajo empírico —que no solía abundar, por cierto, en medio de los cálidos debates protagonizados entre 1965 y 1975— y el desenvolvimiento de una producción historio-

¹ Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto hicieron una alusión explícita al concepto de enclave en 1969, al difundirse la primera edición de *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Las inversiones externas resultaban un dato decisivo para la construcción del concepto, porque dificultaban o impedían el *control nacional del aparato productivo*. Tal premisa llevó a estos autores a considerar de enclave la economía mexicana de fines del siglo XIX, ya que sumaba dos aspectos cruciales: a) era esencialmente minera en su sector más moderno; b) la propiedad de este segmento del aparato productivo —así como los transportes— no pertenecía a capitalistas nacionales. Preocupados por los efectos políticos de la inversión extranjera —y su consiguiente repercusión en una situación de dependencia que trataban de analizar—, los autores dejaban en un lejano segundo plano los multiplicadores que podrían generar, en economías como la mexicana, una amplia y novedosa telaraña de explotaciones mineras, la aparición de grandes plantas de metalurgia básica o una red ferroviaria que llegó en 1910 a 20 000 kilómetros de extensión (casi el doble que la española y alrededor de 20% más que la italiana). A ello se agregaba —como era frecuente entre estos grandes ensayistas de la época— una poca prolija información sobre otros sectores productivos básicos de México, y en especial sobre la formación regional de capitalistas, de empresas y de grupos burgueses. Cardoso y Faletto fueron criticados por Vania Bambirra a mediados de los setenta por incluir a Chile y a México entre las economías de enclave de principios del siglo XX. Aunque con fundamentos precarios, Bambirra acertaba al señalar que economías de ese tipo no podrían haber articulado mercados internos suficientemente desarrollados como para generar brotes significativos de industria fabril, fenómeno que había sucedido en ambos países (en particular en México). También acertaba Bambirra al destacar que Cardoso y Faletto habían realizado un análisis fundamentalmente sociológico (o sociopolítico), con escaso apoyo en la historia de las actividades económicas. Diez años antes que Bambirra, Raúl Prebisch había revisado sus criterios sobre la repercusión de las inversiones extranjeras en América Latina. En 1963 procuró diferenciar entre el capital extranjero que producía enclaves y el que podía, efectivamente, contribuir al desarrollo de las economías latinoamericanas. Empero, Prebisch se limitaba a decir que el capital de enclaves era el que había prevaletido durante los años previos a la industrialización latinoamericana: "En rigor de verdad —acotaba en *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*—, se precisa establecer una clara distinción entre estos dos tipos de capital extranjero: el pretérito, con los enclaves que aún subsisten, y el nuevo tipo de capital que se incorpora resueltamente al proceso intensivo de industrialización". La revisión de la repercusión regional de una línea férrea que en México fue construida por capitales estadounidenses llevó a los investigadores mexicanos a insinuar un uso distinto del término *enclave*. Juan Felipe Leal y Antonio Gálvez constataban en 1975 que el Ferrocarril Internacional, en el norte central de México, había incorporado una alta proporción de ramales en su red. Una situación similar observaban en el Pacífico sur que descendía por occidente. "Podemos apreciar cómo a medida que esas líneas se internan en México —concluyen estos autores— sus características de enclave disminuyen al tiempo que aumentan sus funciones de vinculación regional y nacional en México." Cardoso y Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, 14a. ed., México, Siglo XXI Editores, 1978; Bambirra, *El capitalismo dependiente latinoamericano*, 5a. ed., México, Siglo XXI Editores, 1978; Prebisch, *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, 1a. reimp., México, FCE, 1971; Leal y Gálvez, "Grupos empresariales en los ferrocarriles mexicanos: el consorcio Southern Pacific-Union Pacific (1880-1914)", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. 82, 1975. Las referencias a la longitud de los ferrocarriles españoles e italianos a principios del siglo XX fueron tomadas de Antonio Gómez Mendoza, *Ferrocarriles y cambio económico en España, 1855-1913*, Madrid, Alianza Editorial, 1982.

gráfica regional enfocada en las actividades económicas permiten replantear algunos elementos de esa discusión.

El término *enclave* —que fue usado de manera indiscriminada— ha sido recuperado, para someterlo a revisión, por investigadores dedicados a la historia económica. Su empleo no tiene que ligarse, necesariamente, a las operaciones del capital extranjero. Su aplicación parece más pertinente, en cambio, para definir actividades incapaces de producir efectos multiplicadores, hacia atrás o hacia adelante, y de generar lazos firmes y prolongados con otros espacios económicos regionales dentro de un sistema productivo que tiende a convertirse en nacional. En ese sentido, pueden ser tan generadoras de enclaves las inversiones nacionales² como las provenientes del exterior.

La historia económica de espacios regionales en sociedades como la mexicana, a la que dedicaremos los próximos párrafos, presenta numerosas evidencias de lo inadecuado que resultó definir las inversiones extranjeras —por el solo hecho de serlo— como simples generadoras de enclaves.

LOS FERROCARRILES EN MÉXICO

Los ferrocarriles fueron, en el México porfiriano (1876-1911), un área particularmente ocupada por inversiones extranjeras. Aunque hubo excepciones —y notables, como el tendido de las redes férreas en la península de Yucatán—, podría afirmarse que fueron los capitales provenientes del exterior (con fuerte predominio estadounidense) los que definieron sus trazados troncales, sus grandes líneas.

Una mirada global sobre el sistema porfiriano permite extraer de inmediato cuatro conclusiones: *a*) sus tramos vertebrales apuntaron hacia la frontera norte, donde se fusionaron con las redes que bajaban de los Estados Unidos; *b*) este hecho supuso que la enorme porción centro-oriental del norte (desde las laderas de la Sierra Madre Occidental hasta el Golfo, y desde San Luis Potosí hasta el río Bravo) absorbiera el mayor kilometraje del sistema; *c*) el acceso desde el gran norte centro-oriental a los Estados Unidos podía efectuarse por cuatro puntos: Paso del Norte (Chihuahua), Piedras Negras (Coahuila) y Nuevo Laredo/Matamoros (Tamaulipas); *d*) puesto que las dos líneas más extensas del sistema —el Central y el Nacional— llegaban hasta la ciudad de México ten-

² La minería del estaño, en la Bolivia de la primera mitad del siglo xx, podría adoptarse como un ejemplo impresionante de propiedad nacional generadora de una economía de enclave.

dido hacia (o desde) los Estados Unidos incluyó la ágil articulación de este ancho espacio norteño con las zonas centrales —las más pobladas— del país.

Conclusiones conexas o que derivan de las indicadas podrían ser las que siguen:

1) México fue el único país latinoamericano que configuró un sistema ferroviario que apuntaba de manera sustancial hacia una frontera terrestre. Aunque inicialmente la proyección era hacia su tradicional puerto *atlántico* (Veracruz, con lo que parecía seguirse el *modelo normal* en el resto de América Latina), el peso de la economía estadounidense —y el dinamismo de los capitales participantes en su gigantesca red de rieles— llevó a buscar el río Bravo, en lugar de concentrarse en el mar.

2) Por ello, la economía mexicana era la única en América Latina que contaba con la oportunidad de ligarse por medio del ferrocarril a una sociedad que protagonizaba la segunda revolución industrial (mapa VIII.1). Y junto con la canadiense eran las únicas en el mundo en conectarse, por ese medio, con el más grande mercado nacional creado por el sistema capitalista en toda su historia.

3) La porción centro-oriental del norte fue donde repercutieron estas relaciones. Su posición geográfica facilitaba los vínculos con el área de mayor desarrollo en la América del Norte: la franja centro-este de los Estados Unidos. Además, sus cuatro puntos de entrada al sistema norteamericano (El Paso, Eagle Pass, Laredo y Brownsville) se encontraban en Texas, uno de los estados con mayor crecimiento económico y poblacional de los Estados Unidos.

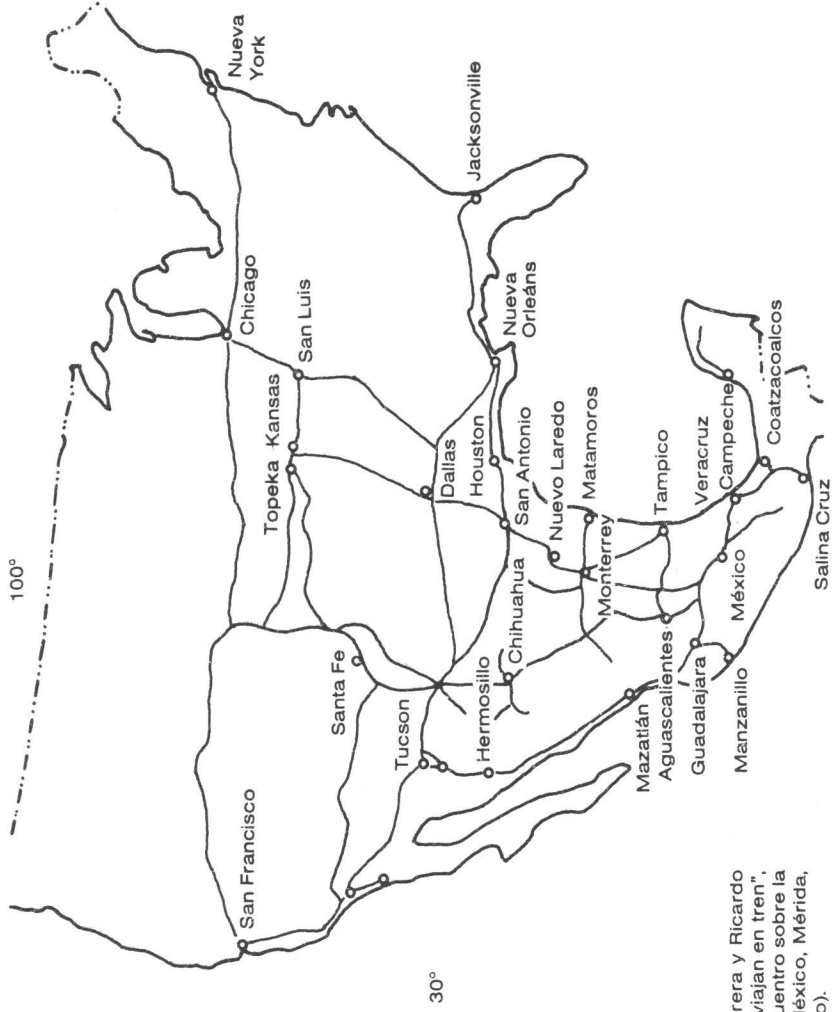
LOS RIELES DEBAJO DEL BRAVO

Si se observa con atención (mapa VIII.2) el trazado de las líneas férreas que se establecieron en los siete estados componentes del gran norte centro-oriental³ se podría concluir lo siguiente:

1) El trazado norte-sur dominaba este espacio. Las líneas fundamentales descendieron —como prolongación de los sistemas estadounidense y texano— formando visibles callejones en la geografía mexicana.

³ Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas, en el extremo norte, todos colindantes con Texas. Durango, Zacatecas y San Luis Potosí, en el interior.

MAPA VIII.1. Integración de los sistemas ferroviarios de México y los Estados Unidos (1910)



Tomado de Carlos González Herrera y Ricardo León, "Los sueños de grandeza viajan en tren", ponencia presentada en el XI Encuentro sobre la Formación del Capitalismo en México, Mérida, diciembre de 1990 (mimeografiado).

MAPA VIII.2. *Los ferrocarriles en el norte centro-oriental (1910)* 1)



Límites entre estados

Ferrocarriles —————

2) Aunque muy importante, no fue éste, sin embargo, el único efecto o fruto del trazado que se impulsó desde la década de 1880. El mapa indica el surgimiento de al menos dos cruciales nudos en el entramado: Torreón y la comarca lagunera (entre Coahuila y Durango) y Monterrey (Nuevo León). Un tercer eslabón de importancia aglutinaba Aguascalientes y San Luis Potosí, más al sur.

3) La característica común de cada nudo de comunicaciones provino de que una o más de las grandes líneas lo cruzaban hacia el sur (o hacia el norte). Pero, paralelamente, Torreón, Monterrey y San Luis Potosí atrajeron ramales *horizontales* de innegable importancia. Mientras San Luis Potosí y Aguascalientes se conectaban al puerto de Tampico, Monterrey y Torreón demarcaron entre sí el más apretado tejido de conexiones del norte: hubo un periodo en que tres líneas competían por el tráfico que fluía entre las fértiles tierras algoneras de La Laguna y la ciudad que instaló la primera planta siderúrgica integrada de América Latina. Además, gracias al Ferrocarril Internacional (que descendía de Piedras Negras/Eagle Pass), Torreón se vinculó a la capital de Durango, en tanto que una de sus salidas hacia Monterrey lo unía con otra capital, Saltillo. Monterrey, por su lado, al reforzar la integración de Tampico a toda la red, abría otro conducto hacia el Golfo.

4) Estos rieles *horizontales* —de este a oeste— desempeñaron un papel muy importante en la unificación de áreas productivas situadas en el norte de México. Junto con los ramales menores (especialmente instalados para penetrar o recorrer comarcas específicas como las mineras, las forestales, las del carbón o del algodón), cubrieron en principio una función dinamizadora de la actividad económica, aunque en no pocos casos el riel sólo siguió al propio sistema productivo.

5) Al circunscribir nuestro objeto de estudio al gran norte centro-oriental mexicano, es imprescindible agregar el sistema de rieles texano, por tres razones: *a)* porque se trataba de una muy densa red: para 1910 Texas sumaba más kilómetros que todo México;⁴ *b)* porque sus ferrocarriles eran fundamentales para enlazarse con rapidez al poderoso Este industrial, al expansivo Medio Oeste agropecuario ubicado bajo los Grandes Lagos y a puertos tan estratégicos como Galveston y Nueva Orleans; y *c)* porque las actividades texanas —que de la ganadería y el

⁴ Hacia mediados de la década de 1870, Texas sumaba alrededor de 3 000 kilómetros de vías. Quince años después, en 1890, la red había superado los 12 000, mientras que en 1911 contaba con más de 22 000 kilómetros. Al retirarse Porfirio Díaz, la red ferroviaria mexicana se aproximaba a los 20 000 kilómetros. S. G. Reed, *A History of the Texas Railroads*, Nueva York, Arno Press, 1981, p. 517.

gran comercio pasaron a la agricultura y después al petróleo— y sus sensibles transformaciones demográficas repercutían de múltiples maneras, debajo del Bravo.

Aunque dependiente de las líneas troncales, la red se bifurcó para enlazar las zonas de mayor potencial productivo y los centros urbanos y poblaciones preponderantes: Chihuahua con Paso del Norte (Ciudad Juárez), Jiménez, Parral y Torreón; Torreón con Piedras Negras, Monclova, Durango, Fresnillo, Zacatecas, Aguascalientes, Parras, Saltillo y Monterrey; Monterrey con Nuevo Laredo, Lampazos, Matamoros, Linares, Ciudad Victoria, San Luis Potosí y Tampico; Tampico con San Luis Potosí y Aguascalientes.

En fin: las comarcas productoras de minerales (plomo, hierro, cobre, plata, oro), de carbón, de algodón (fibra y semilla), de maderas, de guayule, ixtle o trigo, así como las ganaderas y citrícolas, se vieron atravesadas, entrecruzadas o tocadas por el camino de hierro.⁵ Su arribo provocó alteraciones fundamentales en no pocos lugares, o terminó de desatarlas en otros. Si en La Laguna el ferrocarril llegó *después* que el algodón,⁶ en la comarca citrícola del sureste de Nuevo León se perfiló como una de las causas específicas para que los naranjos reemplazaran cultivos y producciones más tradicionales (maíz, caña de azúcar, piloncillo).⁷

⁵ Mario Cerutti, *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910)*, México, Alianza Editorial/Universidad Autónoma de Nuevo León, 1992, cap. 4.

⁶ La producción especializada del algodón se desenvolvió en la comarca lagunera desde comienzos de la década de 1870, estimulada por capitales mercantiles de Monterrey, Saltillo, Durango, Chihuahua y la ciudad de México. El ferrocarril, que arribó en la primera mitad de la década de 1880, amplió las posibilidades de penetrar en los mercados textiles del centro de México e indujo a multiplicar los cultivos. Facilitó asimismo la instalación o expansión de fábricas en Gómez Palacio y Torreón (entre las que sobresalió la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna, que transformaba la semilla del algodón). Véase Barragán y Mario Cerutti, *Juan Brittingham y la industria en México*, Monterrey, Urbis Internacional, 1993; Cerutti, "El préstamo prebancario en el noreste de México. Las actividades de los grandes comerciantes de Monterrey (1855-1890)", en Leonor Ludlow y Carlos Marichal (comps.), *Banca y poder en México (1800-1925)*, México, Enlace/Grijalbo, 1986; Cerutti, "Actividad económica y grupos empresariales en el norte de México a comienzos del siglo xx. El eje Chihuahua-La Laguna-Monterrey", ponencia presentada en el III Encuentro de Historia Económica del Norte de México, Durango, mayo de 1993 (mimeografiado); Manuel Plana, *Il regno del cotone in Messico. La struttura agraria de La Laguna (1885-1910)*, Milán, Franco Angeli Editore, 1984.

⁷ Sobre los cambios en los cultivos que se dieron en esta porción del estado de Nuevo León y sobre el desenvolvimiento de la citricultura, puede consultarse José Antonio Olvera Sandoval, "La citricultura en Montemorelos. Sus inicios (1890-1910)", en Mario Cerutti (coord.), *Monterrey, Nuevo León, el Noreste. Siete estudios históricos*, Monterrey, Universidad Autónoma de Nuevo León, 1987; "El Valle del Pilón: riego, producción e impactos socioeconómicos (1880-1910)", en Cerutti (comp.), *Agua, tierra y capital en el noreste de México. La región citrícola de Nuevo León (1850-1940)*, Monterrey, Universidad Autónoma de Nuevo León, 1991; y "Agricultura, riego y conflicto social en la región citrícola de Nuevo León (1880-1910)", *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, núm. 5, Universidad Autónoma de Nuevo León/Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora,

Fue un medio de comunicación y transporte decisivo para que —pese al vacío demográfico nortero— se constituyera debajo del Bravo un ágil mercado de fuerza de trabajo. Monterrey, Torreón, Gómez Palacio, la comarca algodонера, zonas como las del carbón (en Coahuila), vieron crecer de manera sostenida —y en ciertos casos abrupta— su número de habitantes. El ferrocarril poblaba algunas áreas y vaciaba otras: los estados de San Luis Potosí, Zacatecas y Durango quedaron, así, convertidos en satélites por una periferia más dinámica, y sus hombres jóvenes partieron para ocuparse en otras áreas del norte, o en Texas.

Las dos líneas ferroviarias que atravesaron el norte centro-oriental — el Central y el Nacional— formaron grandes *callejones* que descendían desde los Estados Unidos y convergían hacia el centro del país. Pero, junto a ellas, hubo otras dos que, pese a sus funciones *internacionales* y *nacionales*—, desempeñaron un evidente papel *regional*: el Ferrocarril del Golfo, que unía Monterrey con el puerto de Tampico, y el Ferrocarril Internacional, que bajaba desde Piedras Negras a Torreón y conectaba con la ciudad de Durango. La última parte de esta síntesis se dedicará a describir el Ferrocarril Internacional y sus repercusiones.

EL FERROCARRIL INTERNACIONAL (1884-1910)

Juan Felipe Leal y Antonio Gálvez escribieron lo siguiente sobre esta importante vía:⁸

La ruta concedida al Ferrocarril Internacional Mexicano es una de las más estratégicas de la época. Su sección norte cruza una rica región carbonífera y metalúrgica; su sección central comunica una progresista zona agrícola —La Laguna— con un naciente centro industrial (Monterrey); su sección sur atraviesa una comarca minera de primera importancia: Durango.

febrero de 1993. Véase también Veronika Sieglin, "La formación de la burguesía citrícola en Nuevo León (1920-1935)", en *Monterrey, Nuevo León, el Noreste, op. cit.*, y "Agua, acumulación de capital y burguesía en la región citrícola de Nuevo León (1900-1934)", en *Agua, tierra y capital, op. cit.*, Una mirada a la actividad empresarial que sustentó la producción especializada de cítricos —con el objetivo de abastecer el mercado estadounidense— puede encontrarse en Juan Antonio Vázquez Juárez y Miguel González Quiroga, "Capitalistas norteamericanos en Monterrey: Joseph A. Robertson", en *Monterrey, Nuevo León, el Noreste, op. cit.*

⁸ Juan Felipe Leal y Antonio Gálvez Guzy, "Grupos empresariales en los ferrocarriles mexicanos: el consorcio Southern Pacific-Union Pacific (1880-1914)", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. 82, Universidad Nacional Autónoma de México, 1975, p. 93.

Vinculado al imperio constituido por el magnate Colis Potter Huntington y a la poderosa red del Southern Pacific (que tras descender por California cruzaba todo el sur de los Estados Unidos hasta tocar Galveston y Nueva Orleans), el Internacional habilitó su primer tramo en marzo de 1884: casi 240 kilómetros entre Piedras Negras y Monclova, en pleno desierto coahuilense. Su evolución queda indicada en el cuadro VIII.1.

CUADRO VIII.1. *Avance del Ferrocarril Internacional (1884-1906)*

<i>Año</i>	<i>Km en explotación</i>	<i>Llegaba a</i>	<i>Ramales por</i>
1884	238.2	Monclova	—
1885	273.5	Sur de Castaño	—
1888	636.3	Torreón	Cuenca carbonífera
1890	659.5	Torreón	Comarca algodонера
VII/92	695.4	Pedriceña (Dgo.)	Velardeña (minas)
X/92	922.2	Durango	
1895	989.7	Durango	Cuatro Ciénegas
1896	1 060.6	Durango	Cuenca carbonífera/ comarca algodонера
1898	1 176.1	Monterrey	Desde Reata/incluye FFCC Minero a S. Pedro
1900	1 364.4	S. Papasquiario (Dgo.)	Áreas mineras y forestales
1902	1 415.9	Guanaceví (Dgo.)	<i>Idem</i>
1906	1 438.9		Cuenca carbonífera

FUENTES: Archivo General de la Nación, Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, Ferrocarril Internacional, informes anuales (1884-1910).

Para el año de 1909, el total de las líneas troncales sumaba 985.9 kilómetros, mientras que los *ramales* ascendían a 470.3, es decir, casi 50% del total de kilómetros en explotación. De acuerdo con la división mencionada, se deben de haber considerado como *troncales* los trayectos Piedras Negras-Torreón-Durango (869.7 kilómetros) y Reata-Monterrey (116.4). Por otra parte, entre los ramales (mapa VIII.3) se incluían los mencionados en el cuadro VIII.2.

Si bien hacia 1886 —cuando sus rieles apenas cubrían un tramo de Coahuila— la empresa dijo tener una carga total de poco más de 55 000 toneladas, para 1902 había superado el millón anual y en vísperas de la

MAPA VIII.3. *El Ferrocarril Internacional (1906)*



Límites entre estados - . - . - .

Ferrocarril Internacional - - - - -

CUADRO VIII.2. *Ramales del Internacional: longitud y características*

<i>Ramal</i>	<i>Longitud</i>	<i>Característica</i>
Sabinas-Hondo	19.7	Cuenca del carbón
Monclova-Cuatro Ciénegas	68.4	Agricultura/minería
Hornos-San Pedro	23.1	Comarca algodonera
Matamoros-Tlahualillo	70.0	Comarca algodonera
Horizonte-Bermejillo	22.5	Algodón/minería
Km 116-Rosita	16.9	Cuenca del carbón
Km 118-Carbón	6.0	Cuenca del carbón
Pedriceña-Velardeña	9.3	Minería/metalurgia
Durango-Guanaceví	217.2	Minería/bosques

FUENTES: Véase el cuadro VIII.1.

Revolución se aproximaba a los dos millones de toneladas (véase el cuadro VIII.3).

Es interesante remarcar los componentes básicos de lo que transportaban sus vagones. El concepto central, en peso, era —como podría suponerse— el grupo de minerales. Pero una parte sustantiva de ese sector era ocupada por el carbón, destinado centralmente al consumo interno.

Destacaban asimismo los productos agrícolas, la madera y el ganado. Entre los primeros sobresalían con amplitud los cereales y el algodón (y su semilla). El ganado vacuno era el fundamental del sector pecuario. Una llamativa participación mostraban artículos que suponían la transformación industrial: harina, aceite, azúcar.

Un segmento que requeriría un análisis particular es el que se denominaba *maquinaria*: además de señalar una participación evidente en el tráfico, podría indicar transformaciones importantes en el aparato productivo y en la incorporación de tecnología que propiciaba el ferrocarril.

Lejos estaba dicha carga de mostrar —o demostrar— que el Internacional fuera un simple acopiador de materias primas para la economía estadounidense. Menos aún, por cierto, que funcionara como un simple generador de enclaves productivos incomunicados entre sí y con el resto de una economía que —por el contrario— tendía a adoptar un entramado nacional.

Los primeros consumidores del carbón de Coahuila eran los propios ferrocarriles y las plantas de función de Monterrey, Aguascalientes, San Luis Potosí y Chihuahua.

CUADRO VIII.3. *Carga y pasajeros transportados por el Internacional (1886-1910)*

<i>Año</i>	<i>Km en operación</i>	<i>Toneladas</i>	<i>Pasajeros</i>	<i>Tercera clase</i>
1886	273.5	55 877	10 411	5 259
1887	273.5	86 890	9 796	4 583
1888	636.3	116 561	41 170	28 434
1889	636.3	180 544	53 194	39 342
1890	617.3	222 856	59 327	44 269
1891	658.3	216 465	64 641	51 483
1892	922.2	390 802	60 975	45 346
1893	922.2	335 200	74 577	57 062
1894	922.2	376 734	77 456	59 152
1895	990.5	469 672	102 858	77 289
1896	1 060.6	525 952	111 480	74 083
1897	1 060.6	561 637	129 107	81 329
1898	1 176.1	602 165	169 142	113 713
1899	1 198.6	741 230	213 276	160 827
1900	1 364.4	770 515	229 391	164 477
1901	1 364.4	860 201	213 736	148 142
1902	1 415.9	1 019 065	231 251	156 221
1903	1 415.9	1 180 416	237 964	168 151
1904	1 421.9	1 179 681	241 135	169 330
1905	1 421.9	1 162 222	264 559	184 901
906/7	1 438.9	1 509 553	470 349	338 614*
908/9	1 438.9	1 434 741	429 120	317 443
09/10	1 438.9	1 892 271	439 378	327 332

FUENTES: véase el cuadro VIII.1.

* A partir de 1906 se alude al año fiscal. No se menciona más la tercera clase en pasajeros: las cifras se refieren a segunda. No se encontraron datos del año 1907-1908.

La Laguna, hacia fines de siglo, no sólo producía casi 75% del algodón mexicano, sino que virtualmente la totalidad de la fibra se destinaba a las fábricas textiles de Orizaba, Puebla, el valle de México, Coahuila, Durango y Monterrey.

La semilla de algodón era transformada en una elevada proporción en aceite, jabón y glicerina por la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna (Gómez Palacio), a la que estaban asociados los propios agricultores de la comarca regada por los ríos Nazas y Aguanaval. Más de

90% de la producción jabonera (que incluía alimentos para animales y pasta aceitosa para transformación industrial) convergía hacia un mercado interno en pleno proceso de articulación y desarrollo.

La totalidad del mineral de hierro que brotaba del cerro de Mercado, en las inmediaciones de la ciudad de Durango, era empleado por la Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, la más grande planta siderúrgica creada por capitales privados en América Latina hasta la segunda Guerra Mundial (y que producía exclusivamente para el mercado mexicano).

Los minerales plomosos y cupríferos —con componentes variables de oro y de plata— eran cargados rumbo a las mismas plantas de metalurgia, donde después de ser convertidos en metales marchaban hacia la exportación.

Las instalaciones mineras, brotes fabriles como los de Monterrey y Torreón, y el proceso de urbanización que se vivía en diferentes estados, por su lado, gestaban fuertes demandas de maderos y, por ello, estimulaban la explotación intensiva de la ladera oriental de la Sierra Madre Occidental.

En cuanto a pasajeros, su número subió de unos 10 000 en 1886 a poco menos de 500 000 en 1907. Obsérvese en el cuadro VIII.3 la alta proporción de pasajeros de tercera clase: podría considerarse un indicador más sobre la circulación de fuerza de trabajo que se manifestaba en el norte oriental del país, zona en la que el mercado de trabajo libre operaba de manera nítida en los años iniciales del siglo xx.

COMENTARIOS FINALES

El tendido de ferrocarriles como el Internacional respondió y —a la vez— activó, en el norte mexicano, una clara división del trabajo, que podría manifestarse ya entre zonas productivas, ya entre empresas.⁹

Ejemplos de lo primero serían la cuenca del carbón, en el valle del río Sabinas y sus alrededores; la comarca algodонера bañada por ríos que bajaban de la Sierra Madre Occidental, y la zona citrícola del sureste de Nuevo León. Casos de empresas de alta especialización, que gestaban enormes demandas de materias primas dentro del mismo norte, eran

⁹ Cerutti, "División capitalista de la producción, industrias y mercados interior. Un estudio regional: Monterrey (1890-1910)", en *El siglo xix en México. Cinco procesos regionales*, México, Claves Latinoamericanas, 1985

las plantas de metalurgia pesada de Monterrey, la Compañía Jabonera de La Laguna, la Vidriera Monterrey o Cementos Hidalgo (ubicada a pocos kilómetros de Monterrey). Sus productos podían orientarse hacia el mercado estadounidense (plomo, cobre, alimentos para animales) o al nacional (hierro y acero, cemento, vidrio, jabón, glicerina).

El tendido de los ferrocarriles imprimió dinamismo y mayor eficacia a estas relaciones, multiplicó los intercambios (en especial entre propietarios y dueños del capital) e hizo crecer de manera abrupta los multiplicadores y eslabonamientos productivos. Al unir el gran norte centro-oriental con el mercado estadounidense, y al integrar con mayor solidez espacios interregionales que pugnaban por convertirse en mercado nacional,¹⁰ el ferrocarril propició un conjunto de transformaciones que habrían de pesar largamente en la economía mexicana del siglo xx.

Que la instalación de los ferrocarriles fuese resultado de inversiones extranjeras no autorizaría, por lo tanto, a usar —y menos a imponer— el concepto de enclave para analizar el comportamiento de buena parte de la economía mexicana durante los años previos a la primera Guerra Mundial.

¹⁰ Carlos González Herrera y Ricardo León describen la repercusión que sobre la actividad productiva de Chihuahua tuvo el tendido del Ferrocarril Central (propiciado, por cierto, por los grupos propietarios más sobresalientes del estado). "Entre las actividades económicas que se reactivaron o fueron creadas gracias a la puesta en marcha del Central", señalan esos autores, se encontraban: 1) la exportación de ganado en pie a Chicago, Kansas City y en general a todo el mercado del Medio Oeste de los Estados Unidos; 2) la entrada directa al mercado de la carne en la ciudad de México, primero con animales en pie y posteriormente con carne congelada; 3) integración al mercado de los cueros de la ciudad guanajuatense de León; 4) exportación de minerales y creación del complejo de fundidoras y refinadoras de la American Smelting and Refining Co. en Aguascalientes, Chihuahua y El Paso; 5) venta de granos provenientes de las haciendas del sur de Chihuahua en los mercados del centro del país; 6) especialización creciente de la producción agrícola (forraje, granos, etc.); 7) aprovechamiento intensivo del guayule y su transporte a Torreón, donde funcionaba la Continental Mexican Ribber Co.; 8) creación y consolidación de las industrias de la cerveza y las textiles. González y León, "Los sueños de grandeza viajan en tren", ponencia presentada en el XI Encuentro sobre la Formación del Capitalismo en México, Mérida, diciembre de 1992 (mimeografiado).

IX. LAS COMPAÑÍAS FRANCESAS DE FERROCARRILES Y SU REPERCUSIÓN EN EL DESARROLLO REGIONAL DE SANTA FE Y BUENOS AIRES, 1880-1930

ANDRÉS REGALSKY

LA REPERCUSIÓN DE LOS FERROCARRILES en el desarrollo económico es uno de los temas clásicos en la historia económica y ha vuelto a ser discutido a partir de la aparición de la New Economic History.¹ La revisión de su papel a través del método contrafactual generó una famosa polémica en los Estados Unidos que no es necesario reseñar. En Argentina, la posibilidad de tal cuestionamiento ha carecido de sustento, por las limitaciones que presentaron los medios de transporte alternativos hasta bien avanzada la era del automotor. En cambio, sigue siendo necesario indagar cómo influyeron en el desarrollo económico y, a fin de cuentas, qué tipo de crecimiento hicieron posible.

La influencia de los ferrocarriles en Argentina está intrínsecamente ligada con la problemática de la repercusión económica de las inversiones extranjeras. La construcción de la red ferroviaria, que hacia 1914 tenía un total de 33 000 kilómetros y era la más extensa de América Latina, se financió casi enteramente con capitales externos. A su vez los ferrocarriles constituyeron hasta 1914 el destino principal de las inversiones extranjeras en Argentina, directas e indirectas, que sumaron más de 3 000 millones de dólares y convirtieron al país en uno de los más grandes receptores de capitales extranjeros de la época.

En este punto tal vez podría cuestionarse si el análisis de la repercusión económica de los ferrocarriles concierne a los mismos en tanto inversiones extranjeras, o corresponde más bien a su sola condición de medios de transporte. Sin duda es posible apreciar más claramente el primer aspecto en el plano macroeconómico, a través de las repercusiones en la balanza de pagos. Pero tampoco puede dejar de percibirse

¹ Robert W. Fogel (1964), *Railroads and American Economic Growth*, Baltimore, y Albert Fishlow (1965), *American Railroads and the Transformation of the Antebellum Economy*, Cambridge. Véase la bibliografía al final.

el papel del capital externo en un nivel del análisis menos agregado, dada la importancia que tuvo el acceso a los mercados financieros internacionales en todo este proceso.² Los inversores ferroviarios entraban en contacto con los interlocutores locales (el Estado, sectores económicos o aun otros inversores externos) en condición de portadores de dicho acceso, para definir tarifas, rutas y otras condiciones, que a la postre iban a determinar el grado y tipo de influencia de los ferrocarriles en el desarrollo económico local.

En el presente trabajo abordaremos un aspecto de la influencia de las inversiones extranjeras en ferrocarriles, el de repercusión económica regional, a través de las tres compañías ferroviarias francesas que operaron en Argentina entre 1880 y 1930. El estudio de esas compañías, cuya trayectoria ya hemos abordado en trabajos anteriores, se desarrollará a través de un análisis detallado de las estadísticas oficiales del tráfico.³ Por el carácter de los datos disponibles, el análisis se centrará en los años posteriores a 1900, en los que contamos con datos suficientemente desagregados de los diferentes conceptos referentes a una estación. Examinaremos los cambios ocurridos en el volumen y la composición de la carga y, subsiguientemente, en la distribución espacial en las secciones, áreas o subregiones en que se pueden dividir sus respectivas redes.

• En el periodo de este estudio Argentina registró el mayor crecimiento económico de su historia, en un proceso que hasta 1914 fue definido como de “expansión horizontal”, por basarse en la ampliación de la frontera agropecuaria mediante la incorporación de nuevas tierras, más que en una explotación más intensiva de las existentes. A partir de la primera Guerra Mundial comenzó una nueva etapa plena de altibajos, que ha sido calificada por algunos autores como de la “gran demora”.⁴ El papel del ferrocarril en la incorporación y puesta en explotación de las nuevas tierras ha sido sobradamente reconocido. En este trabajo, lejos de argumentar sobre su intervención como factor único o suficiente del crecimiento observado (el aporte de la inmigración masiva, y otros aspectos del contexto social e institucional no pueden ser desdenados), intentaremos examinar los cambios con los que su presencia estuvo asociada. Por otra parte, el carácter relativamente tardío de los

² Carlos Marichal, *Historia de la deuda externa de América Latina*, Madrid, Alianza, 1988. Véase la bibliografía.

³ Dirección General de Ferrocarriles, *Estadística de los ferrocarriles en explotación*, Buenos Aires, 1892-1930.

⁴ Guido di Tella y Manuel Zymelman, *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Buenos Aires, 1967.

casos estudiados nos previene desde ahora para no convertirlos en exponentes ideales de la repercusión de los ferrocarriles en la Argentina agroexportadora. Nuestro interés apunta al conocimiento de las modalidades de su influencia regional, a través de la multiplicidad de situaciones que presentaron las compañías elegidas.

LAS COMPAÑÍAS FRANCESAS: UN ESBOZO DE SU EVOLUCIÓN GENERAL

Las compañías objeto de este estudio, que se destacan por haber sido las únicas extranjeras de origen no británico que operaron en el ramo, son las siguientes: Compañía Francesa de Ferrocarriles de la Provincia de Santa Fe (en adelante, FCPSF), Compañía General de Ferrocarriles de la Provincia de Buenos Aires (FCGBA), y Ferrocarril de Rosario a Puerto Belgrano (FCRPB).

Su fundación y el tendido de las primeras líneas se verificaron en dos momentos bien diferenciados: 1885-1890 el FCPSF, y 1905-1910 las otras dos. En las tres resalta su carácter tardío respecto de las grandes compañías británicas, constituidas principalmente en el primer ciclo de inversiones (1860-1875). En todos los casos, el periodo de construcciones concluyó hacia 1914.

El FCPSF se estableció en la región central de Santa Fe (norte de la región pampeana) en la década de 1880, cuando dicha provincia era la principal productora de cereales. A partir de 1900, al desplazarse el centro de gravedad de la agricultura a la provincia de Buenos Aires, quedó en una posición más periférica. Sus nuevas construcciones en este siglo (que aumentaron la longitud total en 50%) acentuaron ese carácter, pues se orientaron en su mayoría más hacia el norte, a la región forestal del Chaco. En esos parajes constituyó el único medio de transporte, al menos en una parte del periodo, y la acción modeladora del ferrocarril aparece en una dimensión más "pura".

Las otras dos compañías, FCGBA y FCRPB, instalaron sus líneas a principios de este siglo en la provincia de Buenos Aires y el sur de Santa Fe. En esas áreas, las de mayor crecimiento agrícola de la región pampeana y con un cuadro de asentamientos largamente constituido, intentaron competir con los grandes ferrocarriles británicos ya establecidos. Su repercusión económica, atrayendo una producción que de otro modo encontraría la manera de ser transportada por la red existente, desde ese punto de vista parece cuestionable. Sin embargo, por el simple hecho

de tener que ofrecer tarifas más bajas, rutas más cortas o estaciones más próximas para poder competir, posibilitaban un aumento en el nivel de actividad económica y, finalmente, una diversificación hacia “transportes intensivos” (agricultura).

Hacia 1914, concluida la expansión del sistema ferroviario, las compañías francesas totalizaban 4 000 kilómetros de longitud, frente a unos 24 000 kilómetros de las de capital británico. Su magnitud individual estaba igualmente muy por debajo. La mayor, el FCPSE, medía 1 940 kilómetros, difícilmente comparables con los 6 000 de la empresa británica más grande, el Ferrocarril Sud. Las otras dos, el FCGBA y el FCRPB, con 1 270 y 798 kilómetros respectivamente, debían competir, además del Sud, con empresas como el Central Argentino y el Oeste, de 5 400 y 3 000 kilómetros. En estos términos las líneas francesas eran más equiparables a las empresas británicas del interior y la mesopotamia, como el Central Córdoba y el Nordeste Argentino.

Este menor tamaño y carácter más tardío fueron causa de algunas características estructurales que diferenciaban su tráfico respecto de las empresas más grandes. Por un lado, tenía menor importancia en cuanto al movimiento de pasajeros, dada su implantación más reciente y generalmente periférica en relación con los centros urbanos. Por el otro, registraba una menor diversidad en los tipos de cargas, que tendía a reflejar la especialización de las regiones o subregiones más importantes de su jurisdicción. De ahí el carácter “cerealero” o “forestal”, según veremos, de buena parte de estas líneas. Estos rasgos estructurales pueden explicar a su vez los problemas de rentabilidad que aquejaron a las compañías. Su dependencia de una escasa gama de productos, ubicados en las categorías tarifarias más bajas, repercutía tanto en el nivel de los beneficios como en sus grandes fluctuaciones. Financiadas mayormente con la emisión de títulos de interés fijo, las compañías pasaron por severas crisis al no alcanzarse los montos requeridos para su servicio. A semejanza de sus rivales británicos, debieron adoptar entonces los bonos de rendimiento variable.

Lo antedicho no significa que estos ferrocarriles constituyeran un mal negocio para quienes los controlaban. Los titulares del reducido capital accionario, grandes *banques d'affaires* como Paribas, otros más pequeños como Bénard & Jarislowsky, y algunos grupos industriales (Fives Lille, Hersent, Batignolles), obtuvieron beneficios por la colocación de los títulos en los mercados y por las contrataciones de obras y materiales, que pueden ser puestos en la categoría de “ganancias del fundador”. La

fisonomía de estos grupos y de su fuente de ganancias contrastó en todo caso con la de las típicas empresas británicas, de carácter más nitidamente ferroviario y emergente de la explotación “industrial”.

LAS COMPAÑÍAS FRANCESAS: LA EVOLUCIÓN SECTORIAL DE SU TRÁFICO

La evolución del tráfico de las compañías francesas registró un fuerte aumento a lo largo del periodo: 200% el del FCPSF, 175% el del FCGBA y 330% el del FCRPB, el primero desde 1900-1903 y los otros dos desde 1908-1911, y hasta 1927-1929. Esta expansión se remontaba, en el FCPSF, bastante más atrás: entre 1893-1896 y 1900-1903 había sido de 70%, aún bajo los efectos de la apertura de sus primeras secciones. Entre 1900-1903 y 1908-1911 llegó a 124%, para luego apenas crecer en 1912-1914. Las otras dos compañías, cuyas líneas comenzaban a explotarse, aumentaron su volumen de carga en los últimos años en 85-90% (cuadro IX.1).

A partir de la guerra y hasta el final del periodo, el crecimiento del tráfico fue menor pero aún significativo: 28% el FCPSF, 49% el FCGBA y 125% el FCRPB. En el caso del FCPSF, se concentró en los primeros años, y culminó hacia 1919/1921. En los otros dos, en cambio, el pico de 1927-1929 fue con mucho el más elevado y superó en casi 30% los valores previos. Como vemos, el crecimiento asociado con la instalación de las líneas en ningún caso puede darse por concluido antes de la guerra. Antes bien, debe ser analizado hasta 1927-1929, y guardó significativos desfases respecto de la marcha de las construcciones.

A fin de examinar los factores que concurrieron a estos resultados, debemos ensayar un análisis más desagregado de los renglones de actividad que dichas inversiones fomentaron. La evolución general del tráfico puede interpretarse, en tal sentido, como el resultado de una combinación de los diferentes ciclos de mercancías que lo integraban. Estos ciclos no deben confundirse con los utilizados para definir la evolución económica nacional, en el sentido de etapas en las que la expansión estuvo dominada, o encontró su fuente de propulsión, en un producto o rama de actividad: ciclo del ovino, hasta 1900, sin vigencia en las áreas del FCPSF, ciclo del frigorífico a partir de ese año, etc. Nos referimos, en cambio, a ciclos de productos en áreas más delimitadas, que pueden explicarse por la lógica de su geografía y por la evolución del poblamiento.

Hemos ya señalado que el tráfico de las tres compañías estuvo concentrado en torno a unos pocos renglones. En ese sentido resalta una

CUADRO IX. 1. *Evolución de la carga total por estaciones de las tres compañías francesas, 1893-1928*
(en miles de toneladas)

Años	FCPSF		FCGBA		FCRPB	
	Longitud (km)	Carga (miles ton)	Longitud (km)	Carga (miles ton)	Longitud (km)	Carga (miles ton)
1893/1896*	1 308	452.0				
Índice		100.0				
1900/1903*	1 311	764.2				
Índice		169.1				
1900/1903	1 311	569.5				
Índice		100.0				
1904/1907	1 570	938.7				
Índice		164.8				
1908/1911	1 752	1 275.3	814	489.1	797	169.8
Índice		223.9		100		100
1912-1914	1 916	1 345.2	1 268	905.6	798	323.2
Índice		236.2		185.2		190.4
1915/1918	1 947	1 518.7	1 268	808.3	798	320.1
Índice		266.7		165.3		188.5
1919/1921	1 947	1 640.3	1 268	1 015.2	798	462.4
Índice		274.9		198.6		247.9
1923/1926	1 947	1 498.8	1 268	1 040.7	798	562.4
Índice		263.2		212.8		331.3
1927/1929	1 947	1 709.1	1 268	1 348.1	798	726.0
Índice		300.1		275.7		427.7

FUENTE: Dirección General de Ferrocarriles, *Estadística de los ferrocarriles en explotación*, Buenos Aires, 1829-1930, tablas 20 y 22.

* Incluye carga recibida de otras compañías.

primera diferencia. Mientras en el FCGBA y en el FCRPB predominaron los cereales (más de 50% en el primero y más de 80% en el segundo), el FCPSF incorporó además otro renglón, en un plano de similar importancia: el de los productos forestales, cuya trayectoria, por los avatares climáticos, la repercusión de la coyuntura comercial y el ritmo de la puesta en explotación, fue diferente. Esta característica del FCPSF refleja su implantación en dos áreas de geografía diversa: al sur la región pampeana y al norte la chaqueña.

La importancia del renglón maderas ayuda a comprender el sesgo particular que presentó el tráfico del FCPSF después de 1912, en relación con las otras dos compañías. Mientras los cereales, principal producción de las regiones de clima templado de Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba, mostraron dos grandes picos en 1912-1913 y 1927-1928, la producción forestal alcanzó el segundo pico en 1918-1919 y luego comenzó una trayectoria declinante hasta el final de la década.

El tráfico de cereales registró un importante crecimiento en la preguerra. En el FCPSF su volumen se duplicó entre 1900 y 1908. Luego experimentó un estancamiento, atribuible a la influencia del conflicto bélico. Sólo después de 1920 retomó el sentido ascendente, que lo llevó en 1928 a los mayores valores históricos. Este comportamiento fue similar en el FCPSF y en el FCGBA, con crecimientos de 44 y 27% respectivamente, sobre los valores de 1912. En el FCRPB también fue importante el crecimiento anterior a 1920, pero esto se puede relacionar con su bajo nivel de partida.

Los demás productos se ubicaron muy por debajo de estos renglones. El transporte de ganado (vacuno) adquirió cierta significación a partir de 1912, tanto en el FCPSF como en el FCGBA. Mientras en el primero su movimiento fue paralelo al de los cereales, en el FCGBA, por el contrario, su evolución presentó un sentido inverso: aumentó fuertemente hasta 1920, y declinó en 1928. Esto podría indicar un proceso de sustitución motivado por la coyuntura externa, más favorable para la ganadería en los años de la guerra, y para los cereales en la siguiente posguerra, que tuvo su correlato en los ciclos observables a escala nacional.

La agroindustria tuvo un desarrollo muy limitado y sólo alcanzó cierta importancia en el FCPSF. Su crecimiento fue continuo en todo el periodo, pero sus valores máximos apenas representaron la mitad de los del ganado (poco más de 4% del tráfico total). En todo caso su presencia puede ser relevante como un indicador de diversificación en las áreas cerealeras.

CUADRO IX.2. *Composición de la carga despachada por los ferrocarriles franceses, 1900-1928*
(en miles de toneladas)

	1900	1904	1908	1912	1920	1924	1928
FCPSF							
Carga total	633.6	828.1	1 265.8	1 380.6	1 656.2	1 546.1	1 793.3
Cereales	209.7	341.7	409.4	415.7	451.7	532.1	651.2
Ganado	1.1	4.2	17.5	104.6	106.7	79.1	156.1
Forestal	309.5	304.4	530.5	591.8	734.2	477.9	460.3
Agroindustrial	3.4	28.5	33.1	47.9	63.3	62.6	74.3
Varios	109.9	131.7	169.5	201.4	273.1	378.0	357.6
FCGBA							
Carga total			343.3	1 023.5	1 125.4	1 243.3	1 428.9
Cereales			88.4	642.4	651.3	662.9	810.0
Ganado			20.6	101.6	160.8	185.1	133.8
Forestal			53.7	22.4	28.6	7.1	13.3
Agroindustrial			4.6	22.1	11.2	9.5	14.7
Varios			154.5	205.9	209.2	360.4	358.3
FCRPB							
Carga total				283.1	518.4	643.1	705.1
Cereales				244.8	424.5	542.2	565.9
Ganado				14.4	56.1	43.8	83.5
Forestal				4.5	3.5	5.8	3.4
Agroindustrial				2.9	7.2	10.2	5.5
Varios				13.0	10.4	27.3	34.5

FUENTE: Dirección General de Ferrocarriles, *Estadística de los ferrocarriles en explotación*, Buenos Aires, 1892-1930, tablas 20 y 22.

El renglón “varios” tuvo gran participación en el tráfico de FCGBA y FCPSF, donde ocupó respectivamente el segundo y tercer puesto, con participaciones máximas de 29 y 20%. Su principal componente era el denominado tráfico de retorno, desde las principales cabeceras (Santa Fe, Rosario, Buenos Aires) hacia el interior de las líneas. En el FCGBA, una parte correspondió al aprovisionamiento de otras compañías, especialmente el FCPSF. En el caso de esta última, también se incluían los productos de la industria maderera (sobre todo el tanino o extracto de quebracho) despachados desde las estaciones del norte, que alcanzaron un elevado monto en 1920-1924. El gran crecimiento del renglón varios desde 1912 (casi 80% hasta 1928, en ambas empresas) estaría denotando, aunque sea indirectamente, el progreso y la maduración económica de sus áreas de influencia. La escasa significación en el FCRPB reflejaría, de manera opuesta, la escasa diversificación y el bajo nivel de poblamiento de las zonas servidas por esa línea.

LA EVOLUCIÓN REGIONAL: ESPECIALIZACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA

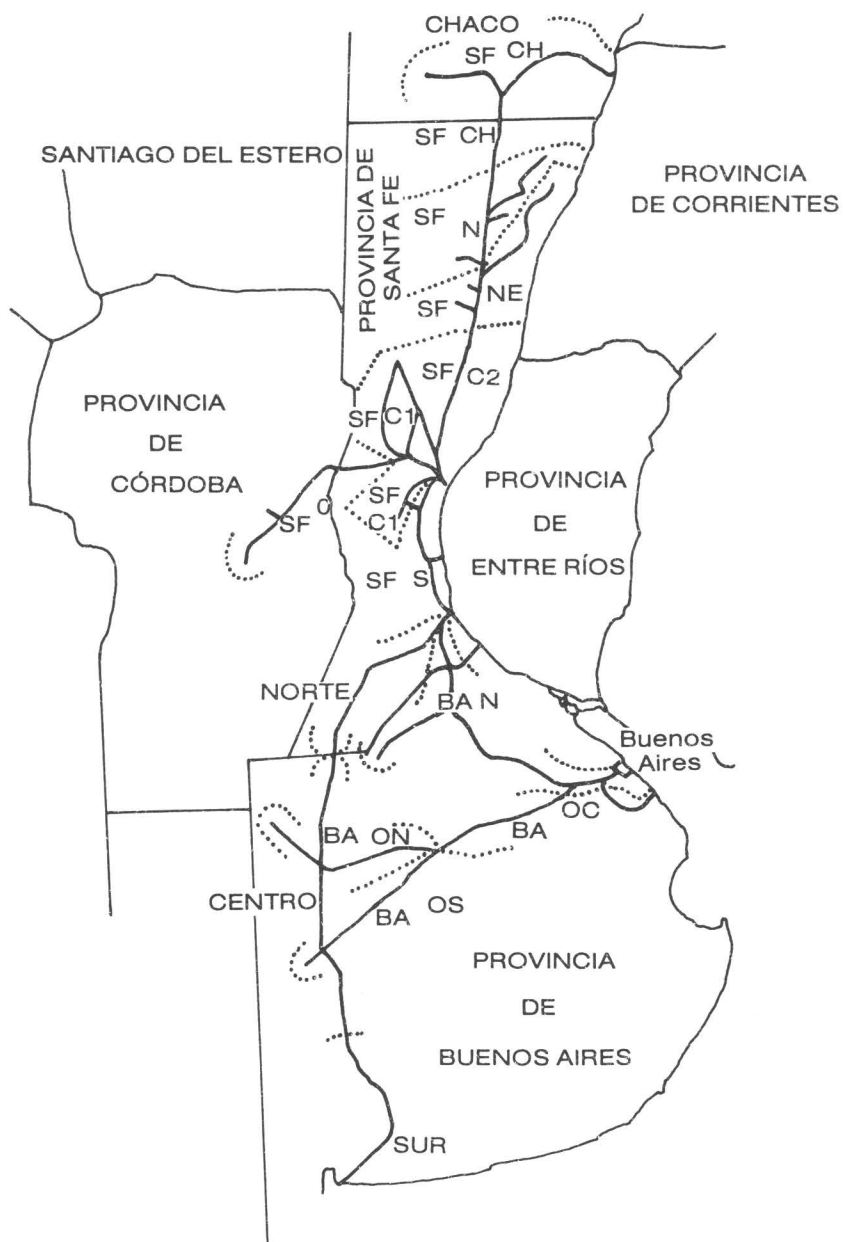
Los resultados del tráfico que acabamos de describir no se tradujeron de manera similar en las distintas zonas de implantación de las líneas. Para poder visualizar más acabadamente el aspecto reproductivo de estas inversiones, se impone una regionalización del tráfico que permita observar su evolución en las diversas secciones de cada red ferroviaria.

El modelo de crecimiento regional que podemos formular *a priori*, se inspira básicamente en la teoría del bien primario o *staple theory*. Supone un primer estadio de especialización en torno a determinados renglones primarios, y luego otro de diversificación. Los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante promovidos por las primeras actividades, así como las externalidades que favorecen (mayor poblamiento, mejores comunicaciones), estimularían en la segunda etapa el surgimiento de una gama mayor de actividades primarias y secundarias. Desde luego, en este esquema debería introducirse la mediación de factores económicos, sociales e institucionales, que influyeron históricamente en el uso y la distribución de los recursos.⁵

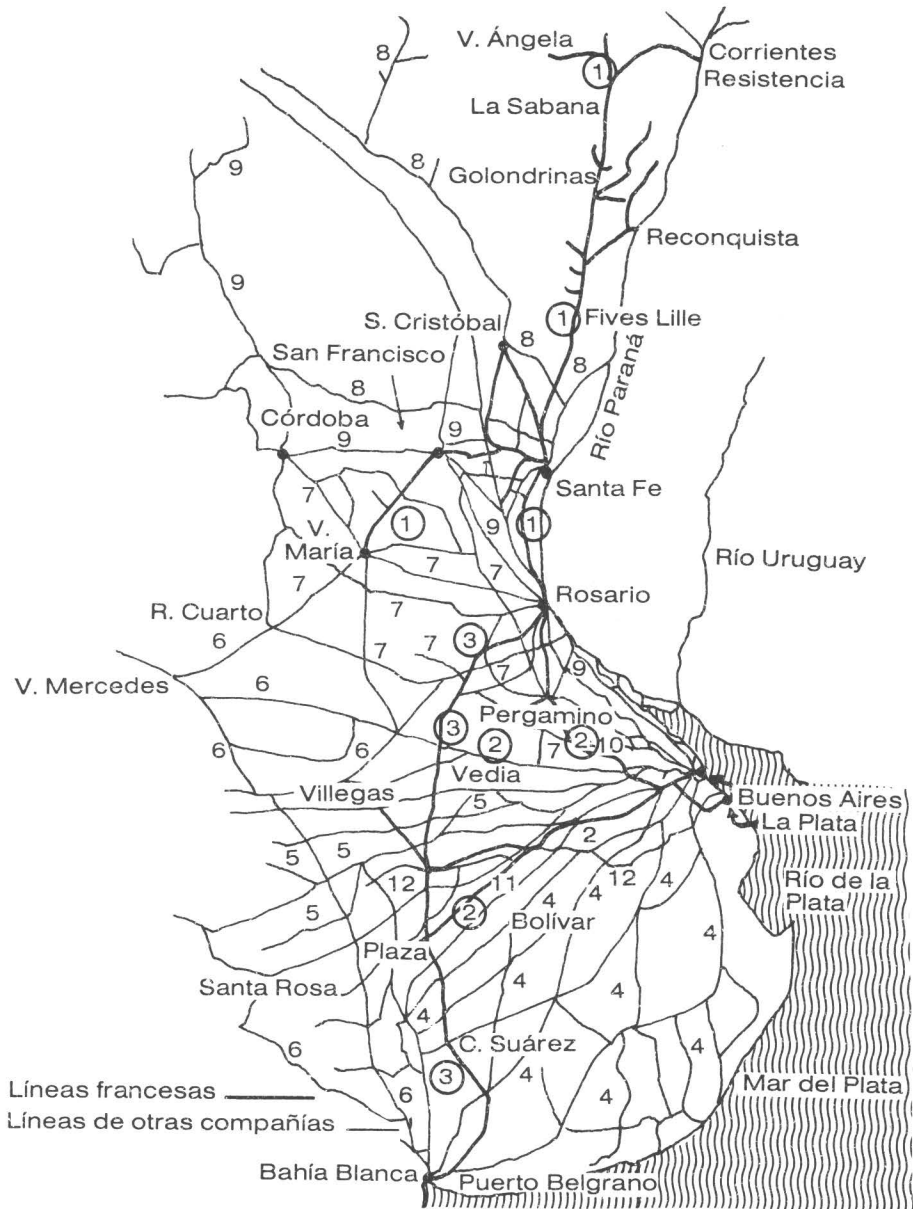
En el caso del FCPSF hemos desglosado sus líneas en cuatro secciones

⁵ Lucio Geller, “El crecimiento industrial argentino y la teoría del bien primario exportable”, *El Trimestre Económico*, núm. 148, 1970, pp. 768-811.

MAPA IX.1. *Compañías ferroviarias de capital francés en Argentina (circa 1914)*



MAPA IX.2. Red ferroviaria argentina



1, Ferrocarril de la Provincia de Santa Fe (FCPSF); 2, Ferrocarril General de la Provincia de Buenos Aires (FCGVA); 3, Ferrocarril Rosario-Puerto Belgrano (FCRPB); 4, Ferrocarril Sud; 5, Ferrocarril Oeste; 6, Buenos Aires al Pacífico; 7, Central Argentino; 8, Ferrocarriles del Estado; 9, Central Córdoba; 10, Central de Buenos Aires; 11, Midland; 12, La Plata a Meridiano V.

CUADRO IX. 3. *Evolución de la carga despachada por sección de las tres compañías francesas, 1900-1928*
(en miles de toneladas)

<i>Secciones</i>	<i>1900</i>	<i>1904</i>	<i>1908</i>	<i>1912</i>	<i>1920</i>	<i>1924</i>	<i>1928</i>
FCSF							
SF CI	169.8	211.5	218.2	199.1	256.9	305.5	403.7
SF C2	54.3	106.2	106.3	103.2	111.2	133.0	178.3
SF S	33.7	109.1	156.4	208.7	187.9	178.7	175.9
SF O	50.0	76.4	147.4	210.1	232.2	247.6	309.8
SF NE	160.9	154.8	290.8	179.4	209.8	191.8	205.9
SF N	94.6	84.1	141.5	180.9	271.1	200.2	147.7
SF Ch	63.4	95.9	150.0	239.6	387.1	289.6	374.3
<i>Total</i>	<i>626.7</i>	<i>838.0</i>	<i>1 210.6</i>	<i>1 321.0</i>	<i>1 656.2</i>	<i>1 546.4</i>	<i>1 795.6</i>
FCGBA							
BA N			329.5	627.5	820.4	788.5	865.0
BA O			13.6	394.3	305.5	426.0	520.3
BA OC			13.6	104.4	118.2	126.6	206.2
BA ON				102.4	65.3	118.8	121.7
BA OS				187.5	122.0	180.6	192.4
<i>Total</i>			<i>343.1</i>	<i>1 021.8</i>	<i>1 125.9</i>	<i>1 214.5</i>	<i>1 385.3</i>
FCRPB							
Norte				140.1	379.0	384.7	454.2
Centro				41.7	39.8	73.0	84.1
Sur				100.7	99.4	185.3	162.2
<i>Total</i>				<i>282.5</i>	<i>518.2</i>	<i>643.0</i>	<i>700.5</i>

FUENTE: Dirección General de Ferrocarriles, *Estadística de los ferrocarriles en explotación*, Buenos Aires, 1892-1930, tablas 20 y 22.

de la región pampeana (Santa Fe Sur, Centro 1, Centro 2 y Oeste) y tres de la chaqueña (Santa Fe Nordeste, Norte y Chaco). La sección Santa Fe Centro 1 comprendía las líneas más antiguas, que enlazaban el cinturón de las viejas colonias agrícolas. Éstas, en una elevada proporción —más de 50% de las estaciones—, habían sido creadas antes del ferrocarril, en función de su cercanía a los principales centros urbanos y a las vías de comunicación fluvial. Centro 2 incluía ramales posteriores, con una mayor proporción de asentamientos más recientes, creados a partir de la

construcción del ferrocarril, y lo mismo Santa Fe Sur, que abarcaba la línea a Rosario. Santa Fe Oeste era la única cuyo total de poblaciones se establecieron luego del tendido de la línea, y también la única que se prolongó después de 1900, con una extensión a la provincia de Córdoba.

La situación era inversa en la región chaqueña. Sólo la sección más meridional, Santa Fe Nordeste, comunicaba asentamientos anteriores a su construcción. En las otras dos, Santa Fe Norte y Santa Fe Chaco, casi todas las poblaciones fueron posteriores a la apertura de las líneas que, por otra parte, aumentaron considerablemente su longitud después de 1900.⁶

Tomado en su conjunto, el tráfico de las regiones chaqueña y pampeana registró una alternancia similar a la de los renglones forestal y cerealero, con un máximo en 1900 y 1920 para la primera, y en 1904 y 1928 para la segunda. Dentro de la región pampeana, resulta destacable el permanente liderazgo de Centro 1, que incluía el principal centro urbano proveedor de la red (Santa Fe), y, por otro lado, el gran avance de la sección más nueva, Santa Fe Oeste, que ocupó el segundo puesto a partir de 1912. También hubo cambios muy importantes en el ámbito de la región chaqueña. Hasta 1908 la principal sección fue la de Santa Fe Nordeste. En 1912, empero, bajaron sus despachos en 40% y su lugar fue ocupado por la más septentrional, Santa Fe Chaco, que aportó los mayores volúmenes hasta 1928. En los últimos años fue Santa Fe Norte la que declinó intensamente, mientras las otras dos lograron sostener su nivel.

Estos cambios drásticos revelan una de las características del ciclo forestal. Por una parte, el agotamiento productivo allí donde la extracción había sido más temprana (primero en Santa Fe Nordeste, luego en Santa Fe Norte) y la relocalización en las nuevas zonas vírgenes que el ferrocarril tornaba accesibles. Por la otra, la existencia de un proceso de diversificación que permitió en el Nordeste compensar la caída del tráfico forestal: productos agrícolas, ganadería e industrias derivadas de la actividad forestal. Santa Fe Norte reflejó el caso opuesto, de fracaso de la diversificación, pues aún después del descenso, el transporte de madera siguió representando más de 90% del total, y esto se acentuó por la reducción de los aportes de las fábricas de tanino (renglón varios) establecidas antes de la guerra. Su estructura de propiedad muy concentrada (dominada por La Forestal), al tiempo que facilitó la relocalización externa de la actividad maderera, contribuyó a inhibir una reacción local de diversificación.

⁶ *Guía del Ferrocarril Santa Fe*, Buenos Aires, 1928. Ezequiel Gallo, *La pampa gringa*, Buenos Aires, Sudamericana, 1981.

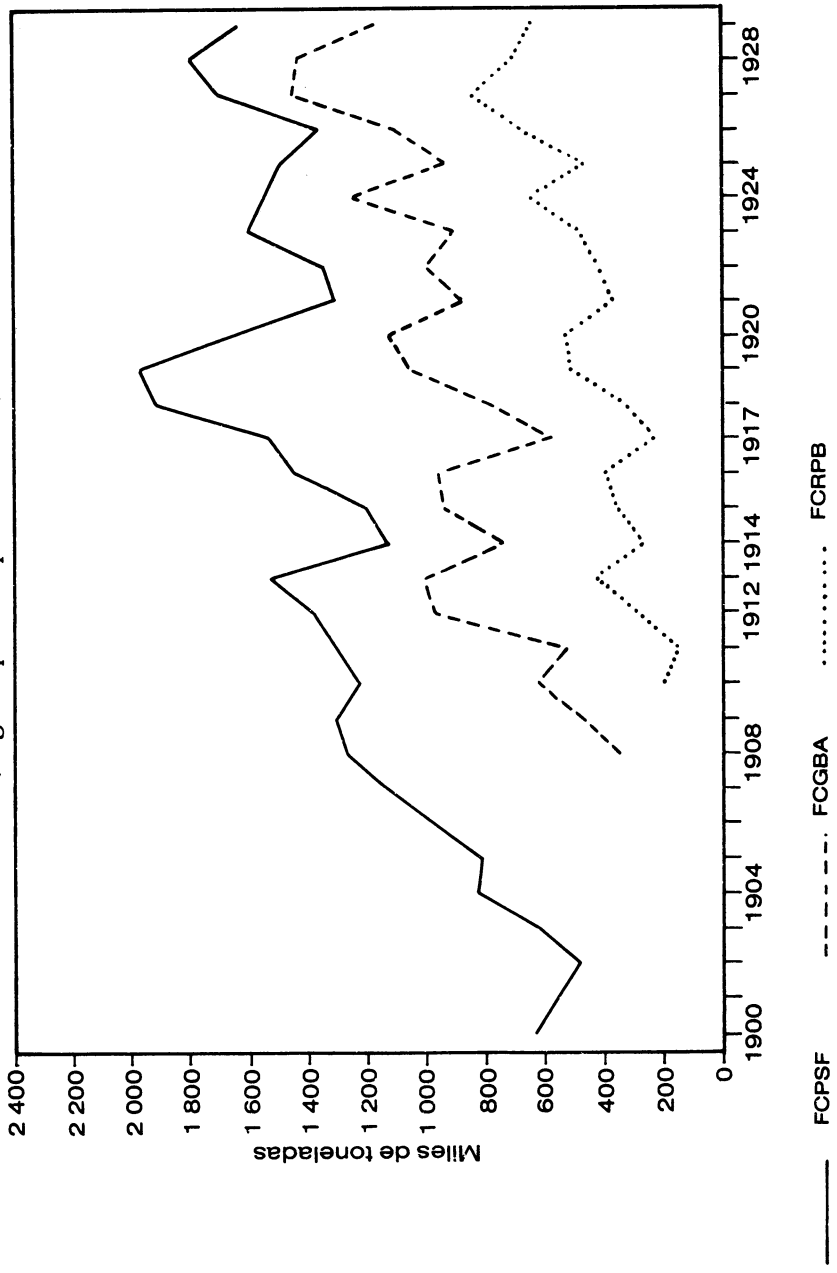
Esta temática de especialización/diversificación también estuvo presente en la región pampeana. El ascenso de Santa Fe Oeste fue el de una sección puramente agrícola, que reflejó el acierto de la implantación ferroviaria. El liderazgo de Centro 1, por el otro lado, no sólo incluyó el aporte de la ciudad de Santa Fe (que desde 1912 superó a Rosario como origen del tráfico de retorno). Incluyó también la trayectoria de su sector agrícola, que tras declinar entre 1904 y 1912, experimentó luego una recuperación, apoyada en una agricultura más diversificada, junto al crecimiento de la ganadería. Un fenómeno similar ocurrió en Santa Fe Centro 2, cuya actividad agrícola se combinó con la ganadería en un mayor grado. En la misma senda, los renglones de agroindustria y varios contribuyeron, con su crecimiento entre 1912 y 1924, a compensar el inicial declive agrícola.

En las otras compañías este análisis regionalizado también aporta nuevos elementos. Hemos dividido el FCGBA en dos grandes subregiones: Norte, en el corredor entre Buenos Aires y Rosario, y Oeste, más hacia el sur, hasta la frontera occidental de la provincia, subdividida a su vez en Oeste Central, Oeste Norte y Oeste Sur. Habíamos mencionado la existencia de dos fases de expansión, una entre 1908-1912, y otra menos intensa, en 1924/1928, así como la incidencia determinante de los cereales en ambas fases, en alternancia con los demás renglones que crecieron más en el intervalo. Significativamente, la región Norte, con un perfil más acabadamente agrícola en 1912, fue la que más creció en los años subsiguientes, especialmente en el intervalo de desaceleración. Por una parte, fue la única que continuó aumentando sus despachos de cereales, pero además aportó casi la totalidad del renglón de varios, el que más creció en esos años.

Los ramales del oeste, que comprendían casi 60% de la longitud total y aportaban en 1912 sólo 39% del tráfico, son los que menos crecieron: 32% hasta 1928, frente a 38% de la región Norte. Esto indicaría el fracaso de provocar un cambio cualitativo en la economía de la zona, que llevara a una "densificación" de las actividades productivas. En parte fue el resultado de una mayor repercusión negativa de la coyuntura de guerra, que afectó sobre todo su incipiente tráfico cerealero: en 1920 sus volúmenes eran todavía dos tercios de los de 1912. Pero también influyó el hecho de que la recuperación no se dio en los mismos términos, y evidenció la consolidación de la ganadería como un renglón de gran importancia.

Estos resultados, que indican un mejor desempeño de las áreas con

GRÁFICA IX .1. *Compañías francesas, datos anuales*
(carga despachada por estaciones)



un mayor grado de desarrollo relativo inicial, donde podía considerarse completado el proceso de “expansión horizontal”, también se pueden encontrar en el FCRPB. Hemos dividido la línea, que corría de norte a sur, en tres sectores: Norte y Sur, que comprendían los tramos más próximos a los dos puertos terminales (Rosario y Bahía Blanca, respectivamente), y Centro, con el tramo intermedio de mayor longitud. La subregión Norte daba cuenta en 1912 de 50% del total de la carga transportada, proporción que aumentó a 65% en 1928. Entre 1912 y 1920 fue la única que creció, casi 200%, mientras que las otras dos secciones declinaban en términos absolutos. Dicho crecimiento estuvo basado siempre en el sector agrícola, que aportó más de 84% de la carga. Las otras dos secciones, con un desarrollo agrícola más débil, se recuperaron en la década de 1920 con base en una mayor participación de la ganadería, actividad que se reveló más apropiada para el carácter extensivo y de baja densidad poblacional de las mismas.

EL DESARROLLO DEL TRÁFICO Y LA COMPETENCIA

La evaluación de estos resultados puede finalmente enriquecerse con la introducción de otra perspectiva: la de las condiciones iniciales en las que se planteó la inversión. En los casos del FCGBA y FCRPB en esas condiciones fueron las de restablecer la competencia y un servicio de transporte más económico en una región sujeta al predominio de las grandes compañías británicas. Esto implicaba un alto grado de exposición a la competencia en la mayor parte de las líneas, y una franja de influencia exclusiva sumamente estrecha.

Dichos rasgos no hicieron más que acentuarse cuando las grandes compañías británicas pudieron hacer frente a la intrusión mediante la construcción de nuevos ramales “defensivos”. En el mismo sentido influyó la presencia adicional de nuevas empresas.⁷ Los efectos negativos fueron más acentuados en las zonas más rezagadas y que parecían destinadas a un mayor desarrollo futuro: Buenos Aires Oeste del FCGBA y Centro y Sur del FCRPB.

En algunos tramos, por otra parte, el desarrollo del tráfico tropezó con otras dificultades, motivadas por una inadecuada implantación ferroviaria: la elección de zonas cuyos aspectos topográficos limitaban las

⁷ Andrés M. Regalsky, “Foreign Capital, Local Interests and Railway Development in Argentina: French Investments in Railways 1900-1914”, *Journal of Latin American Studies*, Cambridge, 1989.

posibilidades de su puesta en producción, como algunas de las franjas propias del FCRPB, surcadas por bañados o arenales; y la ubicación marginal en algunos de los distritos dinámicos, con estaciones en parajes desolados, lejos de los principales circuitos de transporte y comercialización. Esto dificultaba la formación de centros de embarque que contaran con suficiente mano de obra y pudieran atraer la producción de chacras y estancias supuestamente más próximas, pero mejor integradas a las líneas rivales. Es que la posibilidad de influir en la organización del espacio en distritos ya articulados era mucho más limitada y obligaba a tener en cuenta los patrones de asentamiento y circulación existentes.

El FCRPB plantea un caso extremo. Esta compañía, de diseño nort-sur, que a través de la intersección con las líneas británicas transversales pensaba drenar su tráfico, utilizándolas como una suerte de ramales, se vio finalmente ante la perspectiva de afrontar la situación inversa y de que dichas líneas disminuyeran aún más su escaso movimiento propio. Así resultó, de las tres compañías francesas, la que menos carga ajena transportó (menos de 10% de su tráfico total).

La situación de las nuevas secciones del FCPSF nos ubica en el caso opuesto. Por una parte, las de la región chaqueña se tendieron en zonas con un escaso desarrollo previo, pero al abrigo de toda competencia. Por la otra, la extensión Oeste en la provincia de Córdoba se introdujo en una zona dependiente de las grandes compañías, con las que entró en competencia. Sin embargo, por el carácter temprano de su construcción, dio tiempo a estructurar una organización del espacio, antes de que las grandes compañías retomaran sus ramales defensivos.

OBSERVACIONES FINALES

La evaluación de estos resultados nos permite concluir, provisoriamente, con algunas observaciones. En primer lugar, la existencia en todos los casos de un importante crecimiento económico, asociado a la construcción del ferrocarril, pero que continuó mucho más allá del momento de apertura de las líneas: la primera Guerra Mundial, en tal sentido, sólo implicó una pausa en un proceso que aún no había concluido.

Por otra parte, la fuerte especialización en un escaso número de bienes primarios, que sólo moderadamente dio lugar a la diversificación (especialmente en el centro de la provincia de Santa Fe). Finalmente,

las acusadas diferencias regionales y subregionales en la magnitud del crecimiento, en su distribución a lo largo del periodo, y en la presencia/ausencia de diversificación. El modelo de la *staple theory*, condicionado por la estructura socio-institucional históricamente determinada, presenta en estos casos regionales un alcance explicativo superior al que se ha observado en un plano más global.

Los mejores resultados de la compañía más antigua (FCPSF) y de las secciones septentrionales de las otras dos, muestran asimismo la importancia que en la repercusión de la inversión ferroviaria tuvieron las decisiones iniciales (elección de rutas, calidad de las zonas de influencia), así como reflejan las dificultades de la competencia con las compañías británicas ya establecidas, dotadas por lo general de una implantación más sólida. El examen de las condiciones en que se gestó la inversión, iniciado ya en nuestros trabajos anteriores, ha proporcionado en ese sentido algunas claves de utilidad para la comprensión de estos resultados, y nos permite señalar lo provechoso de encarar el análisis de estas cuestiones a partir de una integración de las más diversas perspectivas.

BIBLIOGRAFÍA*

INTRODUCCIÓN

La discusión sobre ferrocarriles y desarrollo económico en los Estados Unidos puede consultarse en:

Fislow, Albert, *American Railroads and the Transformation of the Antebellum Economy*, Cambridge, 1965.

Fogel, Robert W., *Railroads and American Economic Growth*, Baltimore, 1964.

Temin, Peter (comp.), *La nueva historia económica*, Madrid, Alianza, 1984.

Sobre esa discusión en otros países:

Coatsworth, John, *Crecimiento contra desarrollo: el impacto económico de los ferrocarriles*, México, 1976.

Gómez Mendoza, A., *Ferrocarriles y cambio económico en España (1855-1913). Un enfoque de Nueva Historia Económica*, Madrid, 1982.

* Una parte de las obras enumeradas ha sido indicada en las notas.

Tortella, Gabriel, *Orígenes del capitalismo en España. Banca, ferrocarriles e industria en el siglo XIX*, Madrid, 1973.

Estudios sobre la repercusión de las inversiones externas en la balanza de pagos:

Ford, Alec, *El patrón oro: 1880-1914. Inglaterra y Argentina*, Buenos Aires, Editorial del Instituto, 1966.

Phelps, Vernon L., *The International Economic Position of Argentina*, Filadelfia, 1938.

Williams, J. H., *The Argentine International Trade under Inconvertible Paper Money, 1880-1900*, Cambridge, Harvard University Press, 1920.

Sobre la importancia de los mercados financieros:

Bagehot, Walter, *Lombard Street; el mercado monetario de Londres*, México, Fondo de Cultura Económica, 1968.

Marichal, Carlos, "Los banqueros europeos y los empréstitos argentinos: rivalidad y colaboración, 1880-1890", *Revista de Historia Económica*, vol. II, núm. 1, Madrid, 1984.

Marichal, Carlos, *Historia de la deuda externa de América latina*, México, Alianza, 1988.

Sobre los ferrocarriles y su importancia en Argentina:

Cortés Conde, Roberto, "Patrones de asentamiento y explotación en los nuevos territorios argentinos (1890-1910)", en A. Jara (comp.), *Tierras nuevas*, México, 1969.

Ford, A. G., "Argentina and the Baring Crisis of 1890", *Oxford Economic papers*, nueva serie, vol. VIII, núm. 2, 1956, pp. 127-150.

Lewis, Colin, *British Railways in Argentina 1860-1914. A Case Study on Foreign Investment*, London School of Economics, Londres, 1983.

Ortiz, Ricardo M., *El ferrocarril en la economía argentina*, Buenos Aires, 1958.

Scalabrini Ortiz, Raúl, *Historia de los ferrocarriles argentinos*, Buenos Aires, 1958.

Wright, Winthrop, *Los ferrocarriles ingleses en la Argentina*, Buenos Aires, Emecé, 1980.

Zalduendo, Eduardo A., *Libras y rieles. Las inversiones británicas para el desarrollo de los ferrocarriles en Argentina, Brasil, Canadá e India*, Buenos Aires, 1975.

La discusión sobre la expansión horizontal y la “gran demora” se puede consultar en:

Di Tella, Guido y Manuel Zymelman, *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Buenos Aires, Eudeba, 1967.

Díaz Alejandro, Carlos, *Ensayos de historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu, 1975.

DESARROLLO DEL TEXTO

1) *Información sobre el origen y la trayectoria de las compañías francesas*

Dirección General de Ferrocarriles, *Estadística de los ferrocarriles en explotación*, Buenos Aires, 1892-1930.

Marichal, Carlos, “Los ferrocarriles franceses en la Argentina”, *Todo es Historia*, núm. 105, Buenos Aires, 1976.

Regalsky, Andrés, “Las inversiones francesas en los ferrocarriles argentinos, 1887-1900”, *Siglo XIX. Revista de Historia*, Monterrey, México, 1988.

———, “Foreign Capital, Local Interests and Railway Development in Argentina: French Investments in Railways 1900-1914”, *Journal of Latin American Studies*, Cambridge, 1989.

———, “Las inversiones francesas en transportes en el Nordeste del país”, en Frédéric Mauro (comp.), *Transport et Commerce en Amérique Latine*, París, Éditions L'Harmattan, 1990, pp. 39-90.

Sobre las diferencias con las inversiones británicas:

Cameron, Rondo (1971), *Francia y el desarrollo económico de Europa, 1800-1914*, Madrid, Tecnos (ed. orig., 1961).

Feis, Herbert (1930), *Europe the World's Banker 1870-1914*, Nueva York.

Ferns, Harry S. (1968), *Gran Bretaña y Argentina en el siglo XIX*, Buenos Aires, Solar-Hachette, 1968 (ed. orig., 1960).

2) *Estudios clásicos donde se emplea la periodización según ciclos de mercancías*

Giberti, Horacio, *Historia económica de la ganadería argentina*, Buenos Aires, 1954.

———, *El desarrollo agrario argentino*, Buenos Aires, 1964.

Ortiz, Ricardo M., *Historia económica de la Argentina*, Buenos Aires, 1955.

3) *Sobre la staple theory y su aplicación en Argentina*

Geller, Lucio, "El crecimiento industrial argentino y la teoría del bien primario exportable", *El Trimestre Económico*, núm. 148, 1970, pp. 768-811.

Watkins, Melville, "A Staple Theory of Economic Growth", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. XXIX, núm.2, 1963, pp. 141-158.

Sobre los asentamientos santafecinos y el ferrocarril:

Gallo, Ezequiel, *La pampa gringa. La colonización agrícola de Santa Fe (1870-1895)*, Buenos Aires, Sudamericana, 1983.

Guía del Ferrocarril de Santa Fe, Buenos Aires, 1928.

4) *Los problemas de la competencia franco-británica los he desarrollado especialmente en:*

Regalsky, Andrés, "Capital extranjero y desarrollo ferroviario en la Argentina, 1900-1914", en Instituto Torcuato Di Tella, Centro de Investigaciones Sociales, *Documento de Trabajo*, núm. 113, 1991.

X. INVERSIONISTAS E INVERSIONES EXTRANJERAS EN CHILE, 1860-1930

EDUARDO CAVIERES F.

LA HISTORIOGRAFÍA ECONÓMICA CHILENA ha prestado escasa atención al estudio de las corrientes de inversiones extranjeras, a su carácter y a sus efectos sobre el desarrollo del país, especialmente si consideramos el periodo anterior a 1930, cuando tanto la prensa como las publicaciones periódicas especializadas no otorgaban gran atención a problemas económicos específicos como los relativos al capital extranjero o a los niveles de inversiones existentes. Fue sólo a mediados de la década de 1870, y en gran parte a causa de los efectos de la crisis económica de los años 1873-1876, cuando comenzaron a manifestarse insistentemente las discusiones teóricas acerca de las causales de dicha crisis, de los componentes del crecimiento económico y, particularmente, de las decisiones gubernamentales y de su política de emisión monetaria. De esta manera, las interrogantes que se pueden plantear acerca de inversionistas e inversiones extranjeras anteriores a 1930 enfrentan una serie de problemas de caracterización y cuantificación, lo que hace bastante improbable alcanzar resultados precisos acerca de la envergadura del fenómeno.

En términos generales, el periodo de estudio que aquí se presenta se distingue por un fuerte capitalismo financiero que se orientó especialmente hacia el sector minero; por una progresiva pérdida en la capacidad y potencialidad de los empresarios chilenos, y por una gradual desnacionalización de los capitales y de las áreas productivas más importantes (por ejemplo, el salitre después de 1880). Genéricamente se ha denominado periodo liberal a los años 1860-1930, aunque el Estado chileno, a través de una permanente política de endeudamiento externo, hace importantes inversiones que benefician a los servicios públicos y a las comunicaciones (incluidos los ferrocarriles). También fue un periodo de intensa modernización y urbanización. Junto a la expansión del sector minero y al continuo desarrollo del comercio externo, hubo interesantes experiencias de “industrialización” y un progresivo incre-

mento en el uso de la máquina de vapor. Hay que consignar, además, que desde 1880 en adelante se experimenta un continuo desplazamiento de algunas de las principales actividades financieras y de las oficinas principales de los más importantes bancos desde Valparaíso hacia Santiago, lo cual fue un factor más en la reconcentración del poder político y económico en la capital del país.

A causa del particular carácter de la inserción económica chilena en el mercado mundial, y siguiendo la tendencia general observada a lo largo de toda la región latinoamericana, desde los primeros años del siglo XIX hubo una muy estrecha relación comercial con Inglaterra. Acerca de esa situación, en estas últimas décadas, con diversos niveles de análisis y desde diferentes perspectivas, se han venido realizando importantes investigaciones que nos permiten tener un buen conocimiento de algunos de sus caracteres.

Entre ellas tenemos un detallado estudio acerca del comercio chileno-británico durante los años 1820 a 1880, que se basa en el ciclo cuprífero y se centra en el papel de los comerciantes y las casas de comercio británicas, en su capital y en sus múltiples influencias sobre los circuitos comerciales, productivos y financieros chilenos (Cavieres, 1989); un trabajo sobre la repercusión británica vista a través de sus representantes, capitales y actitudes asumidas respecto a la modernización que experimenta Chile entre 1860 y 1914 (Zimmerman, 1977); aquel que considera particularmente la acción y las formas de operar de las llamadas "casas de comisión" y los medios e instrumentos financieros que ellas utilizaban (Mayo, 1976 y 1979); o el que observa el debilitamiento y la caída de la hegemonía británica en medio del proceso de transición hacia la maduración de las influencias económicas norteamericanas sobre el área (Coyoundjian, 1986).

Existen también muchas referencias relativas a los momentos cruciales de los intereses británicos en la economía chilena; su participación activa en la propiedad y explotación del salitre durante las décadas inmediatamente posteriores a la Guerra del Pacífico. Entre otros estudios, podemos mencionar la discusión acerca del verdadero grado de desnacionalización del salitre en manos británicas y respecto al origen y composición de los capitales que ellos allí emplearon (O'Brian, 1976), o el clásico estudio acerca de ese tan extraño y controvertido personaje, el "rey del salitre", don John Thomas North (Blakemore, 1974).

Acerca de los capitales extranjeros y de los tipos de inversiones a

que ellos dieron lugar, específicamente para el caso del capital británico, el ya clásico trabajo de J. F. Rippy sigue siendo importante y no puede dejar de mencionarse. Para la situación chilena, en términos del volumen, tipo y cronología de esas inversiones, y analizando globalmente, los efectos positivos que produjeron en la economía considerada globalmente o en la intensificación y mejoramiento de los medios de comunicación y transporte, o en servicios urbanos como los proyectos de agua potable y alcantarillado, plantas de gas y servicios eléctricos, el autor revisó los más importantes momentos de las corrientes de capital británico, deteniéndose en las décadas de 1880 y en la que sigue, y en el año de 1902.

Para el periodo anterior a 1880, debe observarse el proceso mediante el cual el Estado chileno se va sumergiendo en el endeudamiento externo y las primeras experiencias (la mayoría de ellas fracasadas) en el establecimiento de compañías británicas en el sector minero. Para el periodo posterior a 1880, la historia cambia cuando se logra la hegemonía británica en la industria salitrera (tan sólo entre 1882 y 1896 se establecieron allí 30 sociedades con capitales de esa procedencia). A estas actividades debemos agregar otros tipos de inversiones directas destinadas a compañías ferrocarrileras, servicios públicos y compañías mineras cupríferas: la Copiapó Mining Co., que ya había sido organizada en 1836; la Panulcillo Copper Co., en 1864; la Tocopilla en 1881 y la Camarones Copper Mining & Smelting Co., que surgió en 1888, entre otras. El proceso mediante el cual el Estado siguió engrosando su deuda externa con capitales londinenses tampoco puede soslayarse (véase Rippy, 1966).

En este contexto, es interesante proponer algunas ideas referidas a los siguientes problemas: el tipo de empresarios ingleses que actuaron en Chile bajo su propia responsabilidad o en representación de casas comerciales y compañías con asiento principal en Londres; la diversidad en la capacidad y nivel empresarial de esos individuos, los medios de asociación comercial y financiera que siguieron; su participación o la de sus empresas en la generalización y expansión del capitalismo financiero de la época (el cual, a su vez, está estrechamente referido a las etapas seguidas por el capitalismo chileno durante el mismo siglo XIX); y, finalmente, las nuevas condiciones que se generan en forma posterior a 1880, cuando, junto con la hegemonía británica sobre el salitre y la posterior entrada del capital norteamericano en la llamada "gran minería" del cobre, hubo una lenta pero ya apreciable preocu-

pación en el país por la industrialización y una actitud más decidida acerca de la intervención del Estado en las decisiones y actividades económicas nacionales.

Desde 1820 y aproximadamente hasta 1880, la nueva inserción de la economía chilena en los mercados intercontinentales y la expansión y modernización de su mercado interno fueron procesos paralelos que se manifestaron con un fuerte ritmo e intensidad, situaciones en las cuales el sector privado en general y la presencia británica en particular desempeñaron un papel notable e importante. De hecho, hasta mediados del siglo la mayoría de los inversionistas extranjeros sólo se dedicaban al comercio externo, por sí mismos o en representación de las casas de comisión a las cuales ya hemos hecho referencia (Mayo, 1979). Desde entonces comenzó a vislumbrarse un notorio y gradual cambio en el carácter y volumen del comercio externo chileno, y así, los mayores porcentajes del capital existente comenzaron a desplazarse desde el sector mercantil al financiero, lo que se vio institucionalmente favorecido por la Ley de Sociedades Anónimas de 1854 y la Ley de Bancos de Emisión de 1860. En tanto, como el sector financiero del país se había concentrado especialmente en Valparaíso, allí también se congregó el mayor número de inversionistas extranjeros.

De este modo, entre 1850 y 1880 en Valparaíso se organizaron 69 sociedades anónimas que en conjunto reunieron un capital nominal total de casi 60 millones de pesos. Estas empresas se orientaron hacia inversiones en ferrocarriles, servicios, industrias, seguros, bancos, actividades mercantiles, comercio externo, salitre y minería del cobre. Mientras que 25 de los miembros más influyentes de esas compañías fueron extranjeros, y la mayoría de ellos británicos, hubo sólo 18 chilenos que acreditaban tal calificativo. Al mismo tiempo, 12 de estos capitalistas extranjeros ocuparon lugares directivos en dos compañías a la vez, cinco en tres, cuatro en cuatro y dos en cinco. Por otra parte, en los años 1884-1885, en la misma ciudad se hallaban instalados 41 establecimientos industriales que trabajaban con máquinas de vapor, 15 de los cuales pertenecían a inversionistas extranjeros y seis a empresarios chilenos. Otras 16 industrias se habían establecido como sociedades colectivas: 12 eran propiedad de extranjeros y sólo cuatro de chilenos: las restantes cuatro fueron sociedades anónimas. En términos generales, fueron británicos 15% de los miembros de las compañías colectivas organizadas en la misma ciudad de Valparaíso entre 1851 y 1880 (Cavieres, 1984, pp. 75-85).

La situación en Santiago no fue del todo similar. En todo caso, desde 1867 en adelante, de acuerdo con las inscripciones de escrituras de conformación de sociedades comerciales ante el Conservador de Bienes Raíces y de Comercio respectivo, también las mayores inversiones se canalizaron a través de compañías colectivas o sociedades anónimas que giraban preferentemente en comercio y minería. En términos globales, entre ese año y 1874, el capital real invertido en diversas empresas mineras, comerciales, financieras y de servicios, alcanzó la cifra de 52 865 000 pesos, cifra cercana a 40% del capital nominal declarado. Por entonces, y a diferencia de lo que acontecía en Valparaíso, la mayoría de los socios e inversionistas más importantes de los establecimientos que se creaban eran chilenos. Por una parte, las casas matrices del gran comercio de importación-exportación aún seguían concentradas en el primer puerto de la república en donde, igualmente, se había congregado el grueso del sector financiero; por otra parte, se trata de la época con mayor sello y carácter expansivo y precursor del capital chileno, especialmente en la emergente extracción salitrera en bolivianos. En esos años, la participación del capital extranjero en sociedades anónimas organizadas en Santiago no era significativa ni menos llegaba a establecer un nivel de control, lo que no significa que aquellas empresas formadas con domicilio legal en Valparaíso no extendieran también sus actividades a la ciudad principal del país.

Lo anterior tampoco significó que no surgieran sociedades extranjeras en Santiago. Por el contrario, y siguiendo el marcado carácter mercantil de la economía chilena, no faltó la incorporación de nuevos establecimientos comerciales de cierta envergadura, como los de G. Goeckel y J. Delamasde, el cual, con un capital superior a los 60 000 pesos, se dedicaba al ramo de jabonería y perfumería; E. Humbert y A. Levy, con 250 000 pesos de inversión inicial y con tiendas en Santiago y Valparaíso; Eduardo Brickles y E. Valdés, que con 50 000 intentaba instalarse con un almacén de lámparas y gasfitería e incursionar con una fábrica de gas de alumbrado en la relativamente cercana ciudad de San Felipe (J. Abarca y R. Farías, s/p).

A partir de 1881 la reorientación de la economía chilena y la concentración de la nueva oligarquía en Santiago dinamizó aún más el creciente interés de capitales extranjeros para girar en artículos importados de carácter suntuario como loza, relojes y joyas, cristales, ropas, licores, objetos de arte, etc.; en general, objetos de lujo cuya demanda requirió un constante aumento de las inversiones iniciales. En estas

actividades, la participación de franceses y alemanes alcanzó especial notoriedad. En el primer caso, hacia 1875 los franceses controlaban alrededor de 45% del comercio al detalle de la capital y casi 40% de las manufacturas y tiendas relativas al cuero. En el segundo caso, el comercio germano en el país, entre 1890 y 1895, pasó de 7 millones a 22 millones de libras esterlinas y, al decir de dos comerciantes de esa nacionalidad, en Chile se vendía “cuchillos y arados, juguetes de Nuremberg y locomotoras Borsig, medias y confecciones, soldados de plomo y cañones Krupp” (citado por J. P. Blancpain, p. 45).

¿Cómo podríamos estimar el monto real de las inversiones o capital extranjeros envueltos en estas actividades o en la economía chilena en general? Hacia 1880, todavía podemos establecer con cierta precisión que una suma de 220 000 libras esterlinas vinieron directamente de Inglaterra para ser distribuidas en cuatro compañías de ferrocarriles; 71 760 en empresas de servicios públicos y 409 747 en dos explotaciones mineras; todas ellas sumaban en conjunto un total de 701 417 libras esterlinas (o sea, 3 315 517 pesos chilenos de la época). A ellos hay que agregar 7 765 104 libras esterlinas (35 597 697 pesos) originados a través de la vía del empréstito fiscal externo (Rippy, pp. 25-34, y Cavieres, 1989, p. 59). Cuando hablamos acerca de otras inversiones, aunque siempre sean específicamente británicas, traídas a Chile a través de la iniciativa privada, cualquier intento por buscar una cierta exactitud en los montos de ese capital escapa a todo intento metodológico que se pudiera hacer. En efecto, como se ha señalado, existen diversos problemas para conocer el origen y real volumen del capital fijo y circulante. Entre esos problemas destacan la permanencia o residencia de los inversionistas en Chile (especialmente porque muchos de ellos se quedaron definitivamente en el país e incluso fundaron familias chilenas bastante importantes en el tiempo) y los procedimientos y la contabilidad utilizada por las grandes casas mercantiles europeas, las cuales no siempre arriesgaban capitales frescos, sino sólo reinvertían parte de las utilidades ganadas localmente o especulaban con créditos entregados a sus propias agencias.

Además, y muy en general, debemos recordar que una red crediticia por demás compleja, con fuertes y múltiples efectos en la circulación monetaria, se fue estructurando desde los centros financieros internacionales hasta alcanzar los niveles más simples de los débiles productores locales. En esta amplia variedad de casos, podemos tomar dos situaciones extremas a través de los siguientes ejemplos: el de William

Wheelwright, un inversionista muy interesante, y el de la casa de Gibbs & Sons de Londres, con su agencia chilena de A. Gibbs y Compañía.

Wheelwright se estableció en Valparaíso en 1829. En su caso, por mucho que podamos discutir acerca de las relaciones sociales que poseía y el nivel económico que podía manejar a su llegada al país, o de cuáles fueron sus reales condiciones para enfrentar sus posibles progresos o fracasos en estos primeros años en Chile, lo que sí sabemos es que ya en 1839 el Estado le concedió un privilegio exclusivo para que organizara una línea de barcos de vapor por las costas chilenas que fue la base para la creación de la tan conocida e influyente Pacific Steam Navigation Company que se organizó en Londres en 1839. En 1846 Wheelwright recibió 3 500 libras esterlinas en acciones de la sociedad y en 1849 se le nombró gerente general.

Posteriormente, Juan Mouat le cedió sus propios derechos exclusivos, también obtenidos de parte del gobierno, para la construcción del ferrocarril Copiapó-Caldera y, en espera de establecer la compañía que pudiera desarrollar el proyecto, recibió 100 de las 1 600 acciones en que se dividió el capital inicial. En 1849 las autoridades volvieron a concederle un nuevo beneficio con los derechos de construcción del ferrocarril de Valparaíso a Santiago. Los deseos del inversionista eran organizar una empresa chileno-británica, un proyecto que al no obtener respuesta positiva en Inglaterra se debió postergar durante un año hasta que el propio gobierno chileno se decidió a participar en la organización de la compañía respectiva aportando 50% del capital necesario. El empresario no llegó hasta allí. En 1850 organizó el Establecimiento Hidráulico a fin de abastecer de agua potable al “plan” y parte de los barrios de Valparaíso (Kinsbruner, 1968) y en 1852 creó la Compañía del Telégrafo Eléctrico entre Valparaíso y Santiago, participando con 40 000 pesos de sus propios recursos. Para todas estas actividades siempre obtuvo del gobierno los privilegios exclusivos para ponerlas en práctica y gozar de sus utilidades, pero siempre fue cediendo tales derechos a las compañías que organizó para levantar capitales, todo a cambio de 10% de las utilidades que se obtuvieran. Para probar suerte en Argentina, dejó el país en 1860 con una fortuna, evidentemente, muchísimo más grande que la que poseía en 1829.

La casa de A. Gibbs & Sons de Londres registró la más espectacular experiencia de todas sus similares en Chile durante el siglo XIX. La Compañía estableció una agencia en Lima, Perú, en 1822 y extendió sus intereses mercantiles desde allí a Santiago y Valparaíso en donde se

instaló en 1826 y organizó la famosa W. Gibbs y Cía. Hasta mediados del siglo, las actividades comerciales y de comisión alcanzaban entre 48 y 61% de sus ingresos totales. En 1858 su capital real alcanzaba los dos y medio millones de pesos, 50% de los cuales estaban suplidos directamente desde su centro londinense, pero sólo 500 000 estaban a disposición de los miembros porteños, una suma similar a las ventas promedio de mercaderías británicas efectuadas entre 1856 y 1865. Junto con las actividades de comercio propiamente dichas, el creciente número de habilitaciones mineras y la apertura de líneas de crédito a las compañías locales más importantes fueron también áreas interesantes y fundamentales de su acción.

Gibbs tuvo una decisiva influencia en la minería del cobre. Su acción combinó eficientemente tanto el crédito interno como la comercialización externa del mineral, todo esto sin necesidad de llegar a ser propietaria de algún yacimiento propiamente dicho. Su participación en las exportaciones cupríferas fue progresando rápidamente. En forma directa o a través de otras compañías intermediarias chilenas o extranjeras se incrementó desde 30% en 1864 a casi 85% en 1873. Por entonces, en la década de 1870, sus nexos y relaciones comerciales dejaban atrás los modos tradicionales de actuación económica y nuevas pautas empresariales creaban nuevas formas para resolver estas redes financieras. Las "habilitaciones" se tornaron en inversiones directas en la minería del cobre, del salitre o en los ferrocarriles. Los negocios de Gibbs siguieron creciendo a pesar de cambios políticos o periodos de crisis. En 1872 se asoció con Escobar, Ossa y Cía., una prestigiosa empresa chilena, y juntos fundaron la Compañía de Minas y Fundación de Chañaral, S. A., que tuvo un capital inicial de 2 000 000 de pesos, de los cuales sólo 367 000 pertenecían a los británicos. Las utilidades de la nueva empresa llegaron a 1 223 760 pesos entre 1873 y 1880 y los dividendos pagados en el periodo 1876-1880 sumaron un total de 810 000 pesos (Cavieres, 1989, pp. 170-179). Otra historia fue la participación de Gibbs en los negocios del salitre.

Para la economía chilena, después de 1880, también comenzó una nueva historia. El ciclo del salitre transformó importantes aspectos de la estructura económica que siguió a los efectos de la gran crisis económica de 1873-1876 y al término del ciclo del cobre del siglo pasado. Como se señaló, la rápida desnacionalización del salitre ha sido vastamente documentada y discutida. A partir de los mismos años, hubo también diferentes apreciaciones respecto a los inversionistas extranjeros y a

sus inversiones para antes y después de 1880. En el primer caso no hay dudas ni grandes discusiones acerca de la repercusión de la presencia británica y europea en la modernización material de Chile, en el significativo crecimiento económico de la década de 1860, y en el establecimiento y fortalecimiento de un sector financiero muy dinámico.

Para el periodo posterior a 1880, en cambio, desde cualquier perspectiva de la dependencia o desde las más ortodoxas concepciones relativas a las teorías del imperialismo, todavía hay mucho que decir. Así, en la larga lista de problemáticas historiográficas aún susceptibles de ser profundizadas figura la relacionada con el inicio y los efectos de mediano y largo plazo del llamado "ciclo salitrero" en lo que respecta al origen real de los capitales allí comprometidos y a las formas que tomaron sus altos grados de especulación. En 1886, 14.10% del total de la producción del salitre en la recién incorporada provincia de Tarapacá pertenecía a J. T. North, quien se había beneficiado con créditos otorgados por el Banco de Valparaíso en los años anteriores. Otro 12.84% estaba canalizado a través de las instalaciones de Gibbs (véase O'Brian, pp. 139 y 151). Con todo, la presencia británica en el más importante sector de la economía chilena de la época siguió creciendo durante las décadas siguientes. Sin embargo, se acercaba el fin de un verdadero reinado en el comercio exterior chileno del siglo XIX.

Más allá del salitre, las inversiones británicas en Chile tuvieron un alto grado de diversificación y alcanzaron sus más altos índices hacia 1914, cuando ellas sumaban 57 millones de libras esterlinas. De esta suma 25 millones estaban invertidos en bonos municipales y estatales, 19 estaban concentrados en inversiones de ferrocarriles, 9 pertenecían a compañías del salitre, un millón y medio a compañías de servicios públicos, una suma similar a empresas mineras, 600 000 libras a empresas comerciales e industriales y 282 000 a actividades bancarias (Couyoumdjian, p. 239, tabla XLVII). Sin embargo, en el comercio, los alemanes venían desplazándolos y, conquistando el mercado nacional, sus inversiones de capitales fueron creciendo. En 1908, de 4 000 millones de marcos colocados en América Latina, 500 millones quedaron en Chile. Por su parte, los franceses comenzaron a canalizar grandes recursos a Chile y, hacia 1910, las inversiones totales de esa procedencia llegaban a los 300 millones de pesos, de los cuales 85 se distribuían en el comercio y 45 en la industria (Blacpain, p. 45).

En la década de 1920, alrededor de 20 grandes empresas extranjeras totalizaban en el sector importador-exportador chileno una inversión

superior a los 3 millones de libras esterlinas. Ellas seguían ocupando la cúspide de las actividades mercantiles nacionales y, a juzgar por la conformación de sus capitales, testimoniaban la paulatina pérdida —ya señalada— de la hegemonía de que habían gozado los sujetos y los dineros británicos en el Chile del siglo XIX. En efecto, considerando 17 de estas grandes sociedades cuyos negocios se extendían a través de las principales plazas comerciales del país, dos de ellas eran norteamericanas, ocho alemanas y siete británicas. No obstante, mientras las primeras declaraban un capital de 1 480 145 libras esterlinas, seis de las segundas indicaban la suma de 876 380 libras y cinco de las últimas llegaban sólo a 618 430 libras en conjunto.

En el caso de las empresas norteamericanas, la Grace y Cía., incorporada al país hacia 1880, habiendo incursionado también en el salitre, orientó parte de sus principales esfuerzos hacia la importación de maquinaria agrícola e industrial, productos de acero, etc., e incluso llegó a instalar una fábrica textil en Chiguayante, en la provincia de Concepción, productora de tejidos de algodón. De las compañías alemanas, destaca la de Gildemeister de Bremen, originariamente en Lima y desde mediados del siglo XIX instalada en Iquique para incursionar en los negocios del salitre que requería para sus plantaciones de caña de azúcar. Fue también propietaria de oficinas salitreras, y desde comienzos de siglo se reorientó hacia la importación-exportación de mercaderías; en 1912 trasladó su casa matriz chilena hacia Valparaíso y en 1914 surgieron las sucursales de Santiago y Concepción. En el grupo de las casas inglesas, la Gibbs y Cía., conservando el prestigio alcanzado a través de una larga historia, venía siendo superada por Williamson Balfour, empresa conocida igualmente desde el siglo anterior a través de diversas razones sociales y que en 1929 se había reorganizado para girar en una muy amplia variedad de intereses que alcanzaban la transferencia de toda clase de mercaderías, créditos, bonos del Estado y bonos hipotecarios, acciones y letras de cambio; la explotación y negociación de establecimientos industriales, agrícolas, mineros y salitreros o la participación en actividades relacionadas con el transporte aéreo, marítimo o terrestre sirviendo de empresarios, armadores, fletadores o consignatarios (Mazzei, pp. 25-48).

Como se ha señalado, durante el periodo anterior a 1880 (e incluso en las décadas inmediatamente siguientes), más que preocupación o crítica al capital extranjero que circulaba operando en el sector comercial chileno, hubo reconocimiento a los beneficios que éste reportaba

no sólo en el orden económico propiamente dicho, sino fundamentalmente en términos de la modernización y urbanización del país. Específicamente, el carácter cosmopolita de Valparaíso, una verdadera “torre de Babel” por la coexistencia de lenguas, costumbres y mercaderías de los más diversos orígenes, fue visto como el mejor símbolo de la modernidad del momento. En cambio, desde comienzos del presente siglo, producto de un nuevo complejo de relaciones y problemas, al mismo tiempo que comenzaba a verse como una necesidad y un real provecho para la economía toda inversión que viniese a dinamizar la minería nacional, comenzaron a sumarse las voces preocupadas por las limitaciones del comercio local producto de su manejo por manos extranjeras. Entre otros tantos testimonios, Raimundo del Río, consejero de la Sociedad de Fomento Fabril, en entrevista concedida al diario *El Sur* de la ciudad de Concepción en febrero de 1921, afirmaba que 95% del comercio total del país, además de las exportaciones de salitres y cobre, estaba “en poder del comercio extranjero por mayor que lleva y disfruta sus utilidades fuera del país” (citado por Mazzei, p. 34).

En relación con el gran comercio, las críticas alcanzaron también al sistema financiero, y en particular a la desnacionalización de la banca, cuyos dirigentes se veían actuando

más bien como bomba aspirante que chupa a título de utilidades una buena suma de dinero. Las bancas extranjeras por lo regular no han traído capitales extranjeros para ofrecerlos a préstamos en el país. El capital con que se han instalado ha sido relativamente pequeño; el negocio principal se ha limitado a recibir depósitos del público y emplear estos mismos depósitos en hacer operaciones de préstamos y descuentos, obteniendo de esta manera una ganancia por la diferencia entre los intereses que se paga a los depositantes y los intereses que se cobra a los acreedores [*Revista Económica*, febrero, 1920, p. 163].

Por el contrario, la historia de las inversiones extranjeras en los sectores productivos nacionales comenzó a tejerse en forma distinta. Ya en 1889 el presidente Balmaceda señalaba que los límites en la extracción y elaboración del salitre correspondía a la libre competencia y que, frente al hecho de que la propiedad particular de esa industria era casi toda de extranjeros, siendo preferible que en ella participaran también los chilenos, era justificado que “si el capital nacional es indolente o receloso, no debemos sorprendernos de que el capital extranjero llene con previsión e inteligencia el vacío que en el progreso de esta comar-

ca hace la incuria de nuestros compatriotas” (J. M. Balmaceda, Iquique, 7 de mayo de 1889, en Sagredo y Devés, III, p. 185).

En términos más globales, los mayores esfuerzos para el fomento de su sector de la rápidamente prestigiosa Sociedad Nacional de Minería (Sonami), organizada en 1883, fueron los de incentivar y reclamar una mayor participación del Estado “como una exigencia nacional y de muy pronta solución... y, para que el auxilio del Estado tenga buenos resultados... debe gastar millones, debe invertir... allí está cifrado el bienestar del país” (*Boletín Sonami*, 31 de octubre de 1894). En todo caso, y según el parecer de la institución, los problemas que aquejaban a la minería nacional a fines de siglo eran mucho más complejos y, aunque importante, no sólo se referían a la falta de participación del Estado. Para la misma Sonami, se podía deducir que en Chile ya no había espíritu minero y que, en resumen, la falta de capitales y de interés por parte de la élite para seguir incursionando en ese sector, hacía comprensible e incluso justificable el que fuesen cada vez mayores los capitales extranjeros que allí se instalaban.

Así, cuando en la década de 1890 se formó la Copper Corporation of Chile Limited, con un capital de 200 000 libras esterlinas, para explotar yacimientos cerca del puerto de Chañaral y cuando una sociedad minera vendió el mineral de Copacquire en 35 000 libras a una asociación formada entre Carlos Gibbs y Cía. de Londres y Agustín Polastri de Iquique, la que a su vez traspasó inmediatamente el yacimiento a una corporación anglo-alemana por 75 000 libras esterlinas, muy pocos se atrevían a mantener una opinión crítica sobre el particular. Entre ellos, Enrique Kaempffer, socio de Sonami, expresaba en 1891 que “veía con extrañeza que el capital chileno permitiera que el extranjero sangrase de esa manera la savia de la vida industrial minera de Chile [y agregaba que] Chile da muestras que se conforma con las migajas de los derechos de exportación que enriquecen al fisco, pero no al particular” (citado por Vera, pp. 145-146). En realidad, fue mucho más común mantener una actitud más positiva frente a las inversiones mineras, y hasta tal punto que el propio Alejandro Venegas, uno de los críticos sociales más importantes de comienzos de siglo, señalaba que “millares de minas podrían explotarse con éxito análogo y aún mejor si vinieran capitales extranjeros y tendríamos un verdadero florecimiento industrial y económico” (Venegas, p. 31). Por cierto, no se trata de opiniones unánimes, pues al mismo tiempo seguían surgiendo voces aisladas en sentido contrario.

En este contexto, una nueva historia comenzaba a surgir: la de la presencia norteamericana en el sector que se construiría como el de la Gran Minería del Cobre. En este particular sector, en 1904 los propietarios de El Teniente, después de tratar con potenciales compradores británicos, franceses y alemanes, vendieron los yacimientos a William Braden quien, a su vez, traspasó la pertenencia a Guggenheims en 1908 y éstos a Kennecott en 1915, el año en que el establecimiento se convirtió en el yacimiento de explotación de Chuquicamata, que había comenzado en 1913. La propiedad la adquirió Anaconda en 1923, la que extendió sus actividades a Potrerillos en 1926. El capital traído por estas empresas ha sido cautelosamente estimado para fines de la década de 1920 en 36 millones de pesos para El Teniente, 113 millones para Chuquicamata y 85 millones para Potrerillos. Durante 1913-1914, Kennecott pagó impuestos en un nivel aproximado de 0.8% de sus ventas. Esta situación, en el corto y en el largo plazo, definió en buena medida la historia de las inversiones norteamericanas en la gran minería del cobre chileno y fue un interesante tema de discusión sobre las relaciones entre los diferentes grupos de influencia nacional, la racionalidad de los inversionistas extranjeros, y los intereses y necesidades nacionales (Moran, pp. 22-24 y 150 ss). Al mismo tiempo, en 1920, entre las voces aisladas que hemos señalado como contrarias a las inversiones extranjeras, y en el caso particular de la industria minera, en la muy conocida e influyente *Revista Económica*, ya citada, se decía estar “ciertos de que, tarde o temprano, habrá de ser aprovechada por sindicatos chilenos, capaces de reivindicar para el país los fueros de explotar lo propio” (*Revista Económica*, marzo, 1920, p. 134).

De acuerdo con la tradicional estructura económica nacional, no hay duda de que los principales centros de interés para las inversiones privadas en el periodo aquí estudiado fueron aquellos ligados al comercio exterior y a la minería. Sin embargo, no pueden olvidarse los intentos ligados a las primeras etapas de industrialización. A este respecto es necesario revisar antecedentes para el periodo anterior a 1930. Estudios disponibles (Ortega, 1981; Kirsh, 1973; Palma, 1984) muestran también participación de capitales e inversiones extranjeras, pero medir tales inversiones requiere un análisis previo acerca del carácter y la envergadura de tal industrialización, o, en muchos aspectos, de la proto-industrialización.

En 1918 el capital nacional comprometido en establecimientos manufactureros alcanzaba 23.87% y el de origen extranjero 34.87%. Junto a estos

porcentajes, las sociedades anónimas con inversiones en establecimientos industriales tenían casi 33.3% del capital correspondiente al sector. En esos casos también existen problemas de identificación de los inversionistas según su lugar de residencia en el país o fuera de él y, particularmente, para distinguir porcentajes del capital que había sido nacionalizado por residencia permanente en el país de sus propietarios o del que seguía siendo externo (Carmagniani, p. 42, tabla XII). Por otra parte, en esta área de la economía nacional, la discusión de la época respecto a las inversiones extranjeras tuvo otra connotación y se refirió fundamentalmente a la política que debía seguir el Estado respecto al fomento industrial. Frente a la competencia externa, para los defensores del proteccionismo de la industria nacional era muy claro que

si los comerciantes extranjeros se creen perjudicados en sus negocios por la prosperidad de una industria creada en el país, no tienen sino que hacer lo que ya han hecho en otras partes y aquí mismo, a saber: instalar aquí sus fábricas y competir con las mismas armas dentro del país. Las puertas de la nación están abiertas para todos. Lo único que deseamos es no ser una simple factoría colonial" [*Revista Económica*, noviembre, 1919, p. 316].

Finalmente, es conveniente mencionar un capítulo relacionado con los primeros intentos por alcanzar un grado más importante de industrialización. En 1888 el gobierno comenzó a mostrar interés en algunos proyectos referidos a la industria del hierro y el acero, y sus esfuerzos tuvieron un relativo éxito en 1905 con el establecimiento de la Société des Hauts Fourneaux, Forges et Aciéries du Chile en París, que compró el yacimiento del Tofo, cercano a La Serena, e instaló en 1908 la planta siderúrgica en Corral. Las inversiones alcanzaron una suma cercana a los 7 millones de pesos oro, pero las actividades fracasaron y dieron paso a nuevos contratos y arrendamientos que terminaron en 1925 con la creación de la Compañía Electrosiderúrgica e Industrial de Valdivia (Esvál), cuyos miembros fueron inversionistas chilenos y extranjeros. El Estado se comprometió a garantizar los bonos con un crédito externo. Incorporando la participación del gobierno como miembro del directorio, la compañía se constituyó como la primera sociedad mixta del país (Echeñique, pp. 18-39). Esta interesante experiencia se proyectó en los programas de industrialización posterior a 1930.

De acuerdo con estos y otros temas y considerando los problemas y las perspectivas de análisis propuestas en este trabajo, la historia de las inversiones extranjeras en Chile y de la presencia de inversionistas fo-

ráneos todavía necesita de estudios más profundos para el periodo anterior a 1930, pero desde ahora podemos señalar, a modo de conclusiones preliminares, que aproximadamente hasta 1880 el capital extranjero que participaba del sector importador-exportador chileno no despertaba sentimientos en contrario sino más bien se hacía merecedor a la admiración, imitación, e incluso a la simpatía de contar con sus beneficios. Estas actitudes comenzaron a cambiar desde fines del siglo pasado y se hicieron ostensibles desde comienzos del presente como producto de la crisis política, económica y social del país y del surgimiento de un movimiento intelectual nacionalista que buscaba encontrar las causas del estado de postración del país. Aun así, desde diferentes sectores de influencia y opinión, voces autorizadas consideraban necesaria y provechosa la captación de inversiones externas para dinamizar la minería nacional, particularmente la del cobre. En este contexto se producía, además, la progresiva disminución de los intereses británicos en Chile y su separación por parte de capitalistas norteamericanos. Acto seguido, la historia de la Gran Minería del Cobre, de las corporaciones multinacionales modernas y de las políticas de la dependencia representadas en Chile a través de la Anaconda y la Kennecott, comenzó definitivamente a manifestarse a partir de 1930, y por un tiempo se supuso definitivamente concluida con la nacionalización del cobre en 1971. En todo caso, ésa es otra historia.

BIBLIOGRAFÍA

- Abarca, J. y R. Farías, "Sociedades comerciales de Santiago", Informe de Seminario, Universidad de Chile, 1992.
- Blakemore, H., *Gobierno chileno y salitre inglés, 1886-1896*, Santiago, Balmainceda y North, 1978.
- Blancpain, J. P., "Cultura francesa y francomanía en América Latina: el caso de Chile", *Cuadernos de Historia*, núm. 7, Santiago, 1987, pp. 11-52.
- Carmagniani, M., *Sviluppo industriale e sottosviluppo economico. Il caso chileno, 1860-1920*, Turín, 1971.
- Cavieres, E., "Estructura y funcionamiento de las sociedades comerciales de Valparaíso durante el siglo XIX, 1820-1880", *Cuadernos de Historia*, núm. 4, 1984, pp. 61-86; *Comercio chileno y comerciantes ingleses, 1820-1880. Un ciclo de historia económica*, Valparaíso, 1988.
- Couyoumdjian, J. R., *Chile y Gran Bretaña durante la primera Guerra Mundial y la post-guerra, 1914-1921*, Santiago, 1986.

- Echeñique, A. y C. Rodríguez, *Historia de la Compañía de Acero del Pacífico*, S. A., Santiago, 1990.
- Kinsbruner, J., "Water for Valparaíso: A Case of Entrepreneurial Frustration", *Journal of Inter-American Studies*, vol. X, núm. 4, 1968, pp. 653-661.
- Kirsch, H. W., "The Industrialization of Chile, 1880-1930", tesis de doctorado, Florida, 1973.
- Mayo, J., "British Interests in Chile and their Influence", tesis de doctorado Oxford, 1976.
- , "Before the Nitrate Era: British Commission Houses and the Chilean Economy, 1851-1880", *Journal of Latin American Studies*, vol. 11, núm. 2, 1979, pp. 283-302.
- Mazzei, L., *Sociedades comerciales e industriales y economía de Concepción, 1920-1939*, Santiago, 1990.
- Moran, T. H., *Multinational Corporations and the Politics of Dependence. Copper in Chile*, Princeton, 1974.
- O'Brian, T. F., "British Investors and the Decline of the Chilean Nitrate Entrepreneurs, 1870-1890", tesis de doctorado, Connecticut, 1976.
- Ortega, L., "Acerca de los orígenes de la industrialización chilena, 1860-1879", *Nueva Historia*, núm. 2, 1981, pp. 3-54; "Chile, 1914-1935: de economía exportadora a sustitutiva de importaciones", *Cieplan*, núm. 11, 1984, pp. 61-88.
- Rippy, J. F., *British Investments in Latin America 1822-1849*, Connecticut, 1966.
- Sagredo, R. y E. Devés (comps.), *Discursos de José Manuel Balmaceda*, Santiago, 1992.
- Venegas, A., *Sinceridad, Chile íntimo en 1910*, Santiago, 1910.
- Vera, J., "La Sociedad Nacional de Minería. Orígenes y propuestas en un tiempo de crisis, 1883-1910", tesis de magistratura, Universidad Católica de Valparaíso, 1993.
- Zimmerman, D., "British Influence in the Modernization of Chile, 1860-1914", tesis de doctorado, Nuevo México, 1977.

XI. EL PAPEL DE LOS BANCOS EXTRANJEROS EN LA INDUSTRIALIZACIÓN INICIAL DE SÃO PAULO

FLÁVIO A. M. DE SAES
y TAMÁS SZMRECSÁNYI

CON NUESTRO ESTUDIO EXPLORATORIO se pretende una mayor discusión e indagación sobre un asunto poco investigado hasta ahora. La interrelación de los bancos con el comienzo de la industrialización de São Paulo sigue siendo un tema merecedor de un sistemático examen, al paso que el papel desempeñado por los bancos extranjeros en el curso de esa industrialización sólo ha tenido hasta ahora la validación de testimonios escasos y fragmentarios. En el presente trabajo se intenta un planteamiento preliminar de estos problemas, empezando por señalar ciertos rasgos de la evolución del sistema bancario paulista en el periodo de 1880 a 1930 y tratando después de identificar los principales vínculos de los bancos extranjeros con la industria fabril local en los primeros tres decenios del siglo actual.

Ésos fueron los años tanto del mayor avance de los bancos extranjeros en el sistema bancario de São Paulo como de la primera aceleración del proceso de industrialización del estado. Al inicio de los años veinte la antigua provincia de São Paulo ya había asumido la jefatura económica del país, y su ciudad capital se estaba convirtiendo rápidamente en el principal centro industrial del país. Este ascenso ocurrió en un periodo notablemente breve y abarcó muchas actividades económicas además del aumento en producción y exportaciones de café que le habían dado origen. El desarrollo de la fabricación, por supuesto, fue el más notorio, pero en ese proceso también tuvieron importancia otros factores, como la expansión de los ferrocarriles y el establecimiento de una administración pública regional compleja y eficiente.

Cuando los primeros bancos extranjeros llegaron a São Paulo, las operaciones bancarias no eran, ni mucho menos, una actividad nueva ni desconocida. Poco después de la independencia política de Brasil en la década de 1820 ya se habían producido ciertos intentos iniciales,

aunque sin éxito, por introducir la banca; pero fue apenas en 1856 cuando el segundo Banco do Brasil instaló una sucursal en la capital provincial. La matriz de ese banco, a la sazón privado, estaba situada en Río de Janeiro, pero sus negocios en la provincia de São Paulo fueron puestos bajo la supervisión de una junta constituida por importantes hacendados y negociantes paulistas. Durante la década de 1860 se establecieron además en la ciudad de São Paulo dos organizaciones bancarias menores (*casas bancarias*); una era propiedad de un médico local, el doctor Theodore Reichert, y al parecer se dedicaba a operaciones pequeñas; pero la otra, perteneciente a la compañía mercantil de Gavião, Ribeiro y Gavião, otorgaba préstamos mucho más grandes, entre ellos uno célebre, el concedido a la compañía cafetalera de Vergueiro & Cía., que ésta nunca restituyó y obligó a un banco británico a convertirse en propietario de una gran hacienda cafetalera durante la crisis financiera de 1875.¹

El primer banco extranjero en instalarse en São Paulo fue el Banco Inglés (English Bank) de Río de Janeiro, que abrió una sucursal en 1872 en el puerto de Santos. Al iniciarse el decenio de 1870 había más bancos en esa ciudad portuaria que en la capital provincial de São Paulo, donde, fuera de las instituciones citadas, sólo había abierto una sucursal el Banco Mauá. Este banco, cuya matriz también estaba en Río de Janeiro, capital del imperio, abrió asimismo una sucursal en Santos, donde competía con un banco local, el Banco Mercantil de Santos, establecido por un grupo de agentes cafeteros (los bien conocidos *comissários*). Este considerable grado de concentración financiera en Santos se debió a la terminación en 1867 del ferrocarril que vinculó a los exportadores de las zonas costeras con el interior productor de café, lo cual hizo de Santos por algún tiempo, en el decenio de 1870, la ciudad de más alto ingreso de la provincia.² Pero igual cosa ocurría en Campinas, llamada entonces la “capital agrícola” de São Paulo, donde los principales hacendados también habían organizado un banco local.

Fuera del English Bank, antes de 1889 sólo hubo otra aventura bancaria extranjera que funcionara en São Paulo. En 1881, ocho años antes de la proclamación de la República, el London & Brazilian Bank abrió su primera sucursal en la provincia, y también empezó sus negocios abriendo oficinas en la ciudad portuaria de Santos. Atraídos inicialmente

¹ Flávio A. M. de Saes, *Crédito e bancos no desenvolvimento da economia paulista, 1850-1930*, São Paulo, IPE-USP, 1986, pp. 72-76.

² Gilberto Leite de Barros, *A cidade e o planalto: processo de dominância da cidade de São Paulo*, São Paulo, Livraria Martins Editora, 1967, pp. 415-416.

CUADRO XI.1. *Sistema bancario de la provincia de São Paulo: posición al 31 de diciembre de 1887*
(miles de libras esterlinas)

<i>Bancos</i>	<i>Depósitos</i>	<i>%</i>	<i>Préstamos</i>	<i>%</i>
Bancos extranjeros	234.6	9.9	432.9	14.0
English Bank of Rio de Janeiro	136.8	5.8	229.0	7.4
London & Brazilian Bank	97.8	4.1	203.9	6.6
Bancos nacionales y regionales	2 129.1	90.1	2 669.5	86.0
Banco do Brasil	920.9	39.0	687.7	22.2
Casa Bancária da Provincia de São Paulo	7 195.7	33.7	711.8	22.9
Otros	412.5	17.4	170.0	40.9
<i>Total</i>	<i>2 363.7</i>	<i>100.0</i>	<i>3 102.4</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: Relatório da Comissão Central de Estatística, 1888, p. 170.

a la provincia por las operaciones financieras relacionadas con las exportaciones de café, esos dos bancos británicos no tardaron en entrar también a la ciudad capital de São Paulo, que para entonces apenas empezaba su ulterior fase de fenomenal crecimiento. Una indicación de ese crecimiento la ofrece el hecho de que al final de la década de 1880 la ciudad de São Paulo ya tenía más establecimientos bancarios que Santos y que Campinas (ocho contra seis y tres respectivamente).

Un examen del cuadro XI.1 demuestra que, en función tanto de depósitos como de préstamos, los dos bancos extranjeros que funcionaban en São Paulo en 1887 sólo tenían importancia marginal en el sistema bancario provincial, probablemente porque sólo se dedicaban al comercio exterior y a transacciones en divisas extranjeras.³ Esto, a su vez, parece haber tenido su causa básica en la índole económica de su capital y en el origen social de sus principales accionistas; tanto la una como el otro estaban más ligados al comercio exportador e importador de Brasil que al núcleo central del sistema bancario británico.⁴ Tales caracte-

³ David Joslin, *A Century of Banking in Latin America*, Londres, Oxford University Press, 1963, pp. 167 ss.

⁴ Maria Barbara Levy, "The Banking System and Foreign Capital in Brazil", en R. Cameron y V. I. Bovykin (comps.), *International Banking 1870-1914*, Oxford, Oxford University Press, 1991, p. 353.

terísticas, empero, no habrían de conservarse mucho tiempo sin cambio: esos bancos, y aún más sus futuros competidores, no tenían más remedio que abandonar esas prioridades.

A los bancos extranjeros que funcionaban entonces en Brasil apenas si les afectó la especulación financiera que azotó el país en los primeros años del régimen republicano. Permanecieron inmunes a la crisis provocada por el auge especulativo de principios de la década de 1890 que se conoció como *Encilhamento* porque sus actividades seguían siendo dictadas mucho más por el comercio exterior que por los asuntos internos de Brasil. Todo lo contrario ocurría a la mayoría de los bancos nacionales y regionales, que se vieron considerablemente debilitados por esos sucesos. Concretamente respecto al sistema bancario de São Paulo, los principales cambios en la posición de los bancos extranjeros en la década de 1890 consistieron sobre todo en que su número aumentó bastante y su origen por nacionalidades se diversificó. Esos cambios contribuyeron a intensificar el nivel de competitividad tanto entre ellos mismos como frente a las demás instituciones bancarias locales (nacionales y regionales). Y esto a su vez acabó por conducir a la diversificación de sus actividades crediticias mencionada líneas arriba.⁵

El primer nuevo competidor extranjero en llegar al sistema bancario del estado de São Paulo fue una sucursal abierta en 1893 por la *Brasilianische Bank für Deutschland*, que había sido fundada en Hamburgo seis años antes y contaba entre sus principales accionistas a la *Disconto-Gesellschaft*, uno de los grandes bancos alemanes de descuento. Desde el principio mismo, este establecimiento no se limitó a financiar el comercio cafetalero ni aun el comercio internacional en general, sino que también otorgó préstamos para otros fines, tales como la construcción de ferrocarriles.⁶ Por ello no tardó en rebasar a los viejos bancos británicos sobre el particular, y a todos menos el *London and Brazilian Bank* respecto a depósitos, como se indica en el cuadro XI.2.

Cuatro años después, en 1897, vino a establecerse una sucursal de la *Banque Française du Brésil*, también vinculada a importantes grupos financieros, como la *Société Générale* y el *Comptoir d'Escompte*

⁵ C. Jones, "Commercial Banks and Mortgage Companies", en D. C. M. Platt (comp.), *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry based on British Experience in Latin America*, Oxford, Oxford University Press, 1977, p. 47.

⁶ G. F. W. Young, "British Overseas Banking in Latin America and the Encroachment of German Competition, 1887-1914", *Albion*, núm. 23, 1991, p. 14; Peter Hertner, "German Banks Abroad before 1914", en Geoffrey Jones (comp.), *Banks as Multinationals*, Londres/Nueva York, Routledge, 1990, p. 106.

CUADRO XI.2. *Sistema bancario del estado de São Paulo:
posición al 31 de diciembre de 1901*
(miles de libras esterlinas)

<i>Bancos</i>	<i>Depósitos</i>	<i>%</i>	<i>Préstamos</i>	<i>%</i>
Bancos extranjeros	1 346.2	26.3	1 274.9	21.0
London & Brazilian Bank	749.9	14.7	337.2	5.5
Brasilianische Bank für Deutschland	385.2	7.5	610.1	10.0
British Bank of South America	109.4	2.1	240.9	4.0
London & River Plate Bank	84.7	1.7	15.3	0.3
Banque Française du Brésil	17.0	0.3	71.4	1.2
Bancos nacionales y regionales	3 777.9	73.7	4 807.0	79.0
Banco de Comércio e Indústria de São Paulo	2 724.9	53.2	1 537.0	25.3
Otros	1 053.0	20.5	3 270.0	53.7
<i>Total</i>	<i>5 124.1</i>	<i>100.0</i>	<i>6 081.9</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: *Anuario Estadístico de São Paulo* (Brasil), 1901; *O Estado de S. Paulo*, enero y febrero, 1902.

de Paris.⁷ La fundación de ese banco había dado respuesta a las demandas de comerciantes y diplomáticos franceses, convencidos de que la baja participación de su país en las importaciones brasileñas se debía a falta de facilidades crediticias adecuadas. Su operación, sin embargo, resultó bastante desafortunada, probablemente por una excesiva exposición a transacciones sin relación con el comercio extranjero, y se vio obligado a cerrar a principios del siglo xx.

El tercer nuevo competidor fue un banco británico más, tan antiguo y tan internacionalmente poderoso como los dos anteriores bancos ya establecidos en Brasil. Fundado en 1862, el London & River Plate Bank, cuyas principales operaciones se centraban en Buenos Aires y Montevideo, apenas llegó a São Paulo en 1899, después de haber participado un año antes en las operaciones del Empréstito Consolidado del gobierno brasileño, que de momento le resolvió a Brasil los problemas de su deuda externa. Esta clase de transacción ya apuntaba a nuevas direcciones en las actividades de los bancos mercantiles británicos que opera-

⁷ H. Bonin, "The Case of French Banks", en R. Cameron y V. I. Bovykin (comps.), *International, op., cit.* p. 77.

ban en Brasil, y representó una desviación de sus intereses predominantemente comerciales. Aunque había entrado en el país comprando el English Bank of Rio de Janeiro, no tardaría mucho el London and River Plate Bank en verse enfrentado a la competencia de los anteriores dueños y gerentes de aquél, quienes abrieron otra vez sus negocios en Brasil bajo el nombre de British Bank of South America.⁸ Esos dos bancos, sin embargo, apenas lograron obtener una parte marginal de las operaciones bancarias de São Paulo.

El cuadro XI.2 refleja la nueva situación en el frente bancario paulista a fines de 1901, cuando los bancos locales más fuertes ya habían superado los efectos de la crisis financiera de la década de 1890. Sus cifras revelan que los bancos extranjeros, si bien eran más numerosos que antes, seguían conservando sólo una pequeña parte del total de préstamos y depósitos, en lo individual o en lo colectivo. El banco regional más grande, el Banco de Commercio e Industria de São Paulo, fundado en 1899 por importantes hacendados y negociantes cafetaleros locales, tenía más depósitos y otorgaba más préstamos que todos los bancos extranjeros juntos. Aun así, la comparación entre los primeros dos cuadros no deja la mejor duda sobre los progresos de estos últimos en el sistema bancario del estado de São Paulo.

Este avance correspondía en realidad a una tendencia más general en las economías brasileña y paulista, que para entonces atraían flujos cada vez mayores de capitales del extranjero. Buenos ejemplos de esta tendencia se encuentran en el sector de servicios públicos, más concretamente en la generación y distribución de fuerza eléctrica y en el transporte urbano. Hasta 1899 esos servicios eran proporcionados por empresas locales de recursos financieros limitados. Pero después de ese año surgió una firma multinacional de origen canadiense, la São Paulo Light, Tramway & Power. Ltd., que entró en esos mercados y actividades y los dominó gradualmente en los primeros años de este siglo, ampliando más tarde su control monopolista también a los servicios de gas y teléfonos.⁹

Mucho de esto empezaba a ocurrir entonces en el campo del transporte ferroviario. Hasta el final del siglo XIX, ese sector —con excepción de la São Paulo Railway Co., de propiedad británica, y del ferrocarril que unía la capital del estado con Río de Janeiro y pertenecía al gobierno

⁸ Joslin, *A Century*, *op. cit.*, pp. 138-140.

⁹ Flávio A. M. de Saes, *A grande empresa de servicios públicos na economia cafeeira, 1850-1930*, São Paulo, Hucitec, 1986, pp. 174 ss.

federal— había estado en su mayor parte en manos de empresarios paulistas. En los primeros años de este siglo, en cambio, pasaron temporalmente al control de un grupo extranjero encabezado por Percival Farquhar, conocido promotor norteamericano que tenía fuertes lazos con interés financieros franceses.¹⁰

Todas esas compañías extranjeras eran, como es natural, clientes preferentes de los bancos extranjeros. La São Paulo Light Co., por ejemplo, a pesar de su origen canadiense y norteamericano, mantenía fuertes relaciones tanto con las sucursales locales de bancos extranjeros como con los mercados europeos de capitales. Y entre las compañías ferroviarias, se decía que a la Cia. Mogyana de Estradas de Ferro se le debían no menos de 50% de los depósitos hechos en las sucursales de São Paulo del London and Brazilian Bank.¹¹ Ese mismo establecimiento tenía también estrechas relaciones con grandes importadores como Francisco Matarazzo, italiano de nacimiento, quien en 1900 obtuvo un préstamo del banco para instalar el molino harinero que inauguró su imperio industrial.¹²

Al final del primer decenio de este siglo, aunque sólo había entrado en el mercado paulista uno más de los bancos extranjeros, la participación colectiva de éstos era casi el doble de la que tenían en 1901. Ese nuevo competidor, la Banca Francese e Italiana per l'America del Sud (hoy en día mejor conocida como Banco Sudameris), nació en 1906 cuando la Banca Commerciale Italiana absorbió una pequeña empresa local llamada Banco Commerciale Italiano di São Paulo, fundada en 1901 por hombres de negocios inmigrantes. En 1910 esta sucursal recibió, a la vez que su nuevo nombre, la asociación de importantes grupos financieros franceses bajo la jefatura de la Banque de Paris et des Pays-Bas y de la Société-Générale.¹³ Este respaldo lo convirtió de inmediato en el primer banco extranjero en cuanto a depósitos de São Paulo, y en la clasificación general sólo era superado por la empresa local antes citada, el Banco do Commercio e Industria, como se indica en el cuadro XI.3

Según el cuadro XI.3, en 1910 los seis bancos extranjeros juntos tenían más depósitos que la suma de todos los bancos nacionales y

¹⁰ Flávio A. M. de Saes, *As ferrovias de São Paulo, 1870-1940*, São Paulo/Brasília, Hucitec/ Instituto Nacional do Livro, 1981, p. 172.

¹¹ Joslin, *A Century*, *op. cit.*, p. 165.

¹² José de Souza Martins, *Conde Matarazzo, o empresário e a empresa*, São Paulo, Hucitec, 1973, pp. 30 ss.

¹³ Milton Marrianno, *Sudameris Brasil, 80 años de trabalho*, São Paulo, Banco Sudameris Brasil, 1991, pp. 19-21 y 29-30.

CUADRO XI.3. *Sistema bancario del estado de São Paulo: posición al 31 de diciembre de 1910*
(miles de libras esterlinas)

<i>Bancos</i>	<i>Depósitos</i>	<i>%</i>	<i>Préstamos</i>	<i>%</i>
Bancos extranjeros	6 334.0	50.7	5 181.8	47.9
Banca Francese e Italiana per l'America del Sud	2 148.1	17.2	1 228.8	11.4
Brasilianische Bank für Deutschland	1 619.1	13.0	1 695.8	15.7
London & Brazilian Bank	1 691.7	13.5	1 228.2	11.3
British Bank of South America	550.9	4.4	660.1	6.1
London & River Plate Bank	324.2	2.6	368.9	3.4
Bancos nacionales y regionales	6 154.8	49.3	5 635.6	52.1
Banco do Comércio e Indústria de São Paulo	4 574.6	36.6	3 356.7	31.0
Otros	1 580.2	12.7	2 278.9	21.1
<i>Total</i>	<i>12 488.8</i>	<i>100.0</i>	<i>10 817.4</i>	<i>100.0</i>

FUENTES: *Anuario Estadístico de São Paulo* (Brasil), 1910, vol. II; *O Estado de S. Paulo*, enero, 1911; *Correio Paulistano*, enero, 1911.

regionales y habían otorgado préstamos ligeramente inferiores a los de éstos, los cuales estaban perdiendo claramente terreno ante los extranjeros, tendencia que no cambió ni durante la primera Guerra Mundial. Por el contrario, en la década siguiente aumentaron en forma considerable tanto el número como la participación de los bancos extranjeros en el sistema bancario paulista, como se puede ver en el cuadro XI.4.

Ésos fueron precisamente los años de la aceleración inicial de la industrialización de São Paulo, proceso en el que ciertamente tuvieron participación decisiva las sucursales de los bancos extranjeros. A este respecto cabe observar que la Banque de Paris et des Pays-Bas (uno de los principales accionistas del Banco Sudameris) participó en el capital de varias empresas industriales, como la Société de Sucreries Brésiliennes,¹⁴ por aquel entonces el mayor productor de azúcar del estado

¹⁴ H. Claude, *Histoire, réalité et destin d'un monopole: la Banque des Pays Bas et son Groupe (1872-1968)*, Paris, Éditions Sociales, 1969, p. 212.

CUADRO XI.4. *Sistema bancario del estado de São Paulo:
posición al 31 de diciembre de 1920*
(miles de libras esterlinas)

<i>Bancos</i>	<i>Depósitos</i>	<i>%</i>	<i>Préstamos</i>	<i>%</i>
Bancos extranjeros	39 408.8	72.2	30 586.1	59.5
Banca Francese e Italiana pœ l'America del Sud	12 443.4	22.8	6 037.8	11.7
Banco Portuguès do Brasil	5 463.4	10.0	4 566.0	8.9
Banco Nacional Ultramarino	4 290.4	7.9	3 289.8	6.4
London & Brazilian Bank	3 682.4	6.8	3 702.4	7.2
Banque Italo Belge	3 306.2	6.0	1 711.2	3.3
Banque Holandès de America do Sul	2 259.4	4.1	2 879.3	5.6
First National City Bank of New York	1 907.9	3.5	1 680.0	3.3
Brasilianische Bank für Deutschland	1 639.6	3.0	1 603.6	3.1
British Bank of South America	1 346.4	2.4	1 345.0	2.6
Banque Française pour le Brésil	1 072.8	2.0	1 622.1	3.2
The Royal Bank of Canada	799.9	1.5	881.3	1.7
Banco Alemão Transatlântico	764.6	1.4	877.5	1.7
London & River Plate Bank	432.4	0.8	390.1	0.8
Bancos nacionales y regionales	15 159.5	27.8	20 837.8	40.5
Banco de Comércio e Indústria de São Paulo	7 373.4	13.5	7 684.9	14.9
Otros	7 786.1	14.3	13 152.9	25.6
<i>Total</i>	<i>54 568.3</i>	<i>100.0</i>	<i>51 423.9</i>	<i>100.0</i>

FUENTES: Anuario *Estatístico de São Paulo* (Brasil), 1920, vol. II; *O Estado de S. Paulo*, enero, 1921.

de São Paulo. Esa participación, sin embargo no fue de gran alcance, ni parece que se haya convertido en rasgo dominante de las relaciones entre los bancos y la industria.

Otro hecho sintomático revelado por el cuadro XI.4 en comparación con los anteriores es que los bancos británicos, con excepción del London & Brazilian Bank, fueron definitivamente dejados atrás por los recién llegados de otras nacionalidades. Entre éstos vale la pena mencionar dos bancos portugueses —Banco Portuguès do Brasil y Banco

Nacional Ultramarino— y el National City Bank of New York, que había iniciado sus operaciones en Brasil y en São Paulo durante la primera Guerra Mundial. Al mismo tiempo podemos observar que la Banca Francesa e Italiana no sólo mantuvo sino incluso reforzó su liderazgo, obteniendo en 1920 la primera posición en la clasificación general de depósitos y la segunda en la de préstamos. Esto se debió sobre todo al número de sucursales y a la diversidad de operaciones que mantenía en el interior del estado. Esas sucursales ascendían a 12 en 1924, además de las mayores y más tradicionales en la capital y en Santos.

Pero de los primeros años de la década de 1920 en adelante, los bancos extranjeros que operaban en São Paulo empezaron a perder terreno frente a sus competidores locales (nacionales y regionales), como se puede ver en el cuadro XI.5. Los más importantes de estos últimos eran, ya entonces, dos bancos públicos: el Banco do Brasil y el recién creado Banco do Estado de São Paulo. Pero incluso la institución privada Banco do Comércio e Indústria mostraba en aquel tiempo, tanto en préstamos como en depósitos, una participación mayor que cualquiera de los bancos extranjeros. La tajada de los extranjeros en el sistema se vio disminuida, entre otros factores, por la operación del Departamento de Redescuento (Carteira de Redescontos) del Banco do Brasil, creada en 1920 “para aumentar la capacidad de creación de créditos de los bancos brasileños nacionales”¹⁵ y por la Reforma Bancaria Federal de 1921, que impuso criterios más estrictos al funcionamiento de los bancos extranjeros en Brasil.

No puede caber duda sobre la eficacia de esas políticas, a consecuencia de las cuales el único “nuevo” banco extranjero que empezó a operar en el país en los años veinte fue el Banco de Londres y América del Sur (Bank of London & South America), procedente de la fusión en 1923 del London & Brazilian Bank con el London & River Plate Bank; al mismo tiempo varios bancos extranjeros decidieron salir de Brasil.¹⁶ Al comparar los cuadros XI.4 y XI.5 es fácil observar que la expansión del sistema bancario de São Paulo en los años veinte se basó enteramente en los bancos nacionales y regionales, mientras el valor de los préstamos y depósitos de los bancos extranjeros mermaba en términos tanto relativos como absolutos.

¹⁵ Winston Fritsch, *External Constraints on Economic Policy in Brazil, 1889-1930*, Londres, Macmillan, 1988, pp. 71-72.

¹⁶ S. Topik, “Capital estrangeiro e o Estado no sistema bancario brasileiro, 1889-1930”, *Revista Brasileira de Mercado de Capitais*, núm. 5, 1979, pp. 412-414.

CUADRO XI.5. *Sistema bancario del estado de São Paulo: posición al 31 de diciembre de 1928*

<i>Bancos</i>	<i>Depósitos</i>	<i>%</i>	<i>Préstamos</i>	<i>%</i>
Bancos extranjeros	24 374.9	24.7	26 044.9	27.5
Banca Francese e Italiana per l'America del Sud	7 319.8	7.5	7 795.5	8.3
Bank of London and South America	2 569.6	2.6	2 771.2	2.9
Banco Alemão Transatlântico	2 082.7	2.1	2 000.7	2.1
British Bank of South America	1 998.3	2.0	1 770.9	1.9
Banco Germánico da America do Sul	1 992.0	2.0	1 723.4	1.8
First National City Bank of New York	1 910.3	1.9	2 226.9	2.4
Brasilianische Bank für Deutschland	1 867.9	1.9	2 040.9	2.2
The Royal Bank of Canada	1 623.2	1.7	1 927.2	2.0
Banco Português do Brasil	1 608.6	1.6	1 730.2	1.8
Banque Italo Belge	1 017.8	1.0	1 366.7	1.4
Banco Holandês de America do Sul	384.7	0.4	691.3	0.7
Bancos nacionales y regionales	74 117.0	75.3	68 492.9	72.5
Banco do Brasil	33 040.4	33.6	28 249.5	29.9
Banco do Estado de São Paulo	16 128.5	16.4	12 435.3	13.1
Banco do Comércio e Indústria de São Paulo	9 258.0	9.4	9 977.5	10.6
Otros	15 690.1	15.9	17 830.6	18.9
<i>Total</i>	<i>98 491.9</i>	<i>100.0</i>	<i>94 537.8</i>	<i>100.0</i>

FUENTES: *Anuario Estadístico de São Paulo*, 1928, vol. II; *Diário Oficial do Estado de S. Paulo*, enero, 1929; O Estado de S. Paulo, enero, 1929.

Hasta esa fecha, sin embargo, los bancos extranjeros parecían haber sido muy importantes no sólo para el desarrollo del sistema bancario paulista sino también en el financiamiento de la expansión de los nacientes sectores manufactureros del estado. La decisiva aportación del London & Brazilian Bank al lanzamiento del imperio industrial de Matarazzo no fue fenómeno aislado ni fortuito. Ese mismo establecimiento bancario, por ejemplo, mantuvo también relaciones muy estrechas con

otras importantes empresas locales como la Cia. Nacional de Tecidos de Juta, perteneciente al famoso industrial Jorge Street. Todavía faltan por examinar las de sus principales competidores extranjeros con otros consorcios manufactureros, pero se puede encontrar varios ejemplos de esos vínculos en las declaraciones de la propias empresas industriales, según las registran los manuales promocionales de aquella época, como *O Estado de São Paulo*, publicado en 1918 en Barcelona.¹⁷

Al recalcar estas características no queremos dar a entender que la industrialización inicial de São Paulo tuviera significativa semejanza con las situaciones descritas en la obra de Hilferding, *Finance Capital*. Sólo pretendemos llamar la atención sobre la riqueza inexplorada de los archivos bancarios para el estudio de ese proceso, así como sobre los vínculos entre la industrialización y la expansión de los bancos extranjeros en el sistema bancario paulista. Al mismo tiempo, parece innecesario señalar una vez más la importancia de la naturaleza recíproca de esa relación.

BIBLIOGRAFÍA

FUENTES DOCUMENTALES

Anuario Estatístico de São Paulo (Brasil) es un anuario publicado desde 1901 hasta 1928 por la Repartição de Estatística e Arquivo do Estado de São Paulo; contiene datos estadísticos generales sobre el estado de São Paulo.

El Relatório Apresentado ao Exmo. Sr. Presidente da provincia de São Paulo pela Comissão Central de Estatística, publicado en 1888 por Typographia King, São Paulo, contiene datos estadísticos bastante amplios de la que entonces era provincia de São Paulo, y por tanto se le puede considerar una especie de predecesor del Anuario *Estatístico*.

Después del advenimiento de la República y la creación del *Diario Oficial* de São Paulo, los balances generales e informes financieros de las principales compañías del lugar también fueron publicados con regularidad por dos periódicos diarios, *O Estado de S. Paulo* y *Correio Paulistano*.

O Estado de S. Paulo, publicado en Barcelona en 1918 por la Societé de Publicité Sud Américaine Monte Domecq & Cie., es un voluminoso anuario ilustrado sobre la economía, la sociedad y el gobierno del estado de São Paulo.

¹⁷ *O estado de São Paulo*, Barcelona, Societé de Publicité Sud Américaine Monte Domecq & Cie, 1918, pp. 337-342 y 361-371.

La obra de Milton Marrianno, *Sudameris Brasil, 80 Anos de Trabalho*, publicada en São Paulo en 1991, es una publicación ilustrada conmemorativa editada con motivo del 80 aniversario de las actividades de ese banco en Brasil.

LIBROS Y ARTÍCULOS

International Banking, 1870-1914, compilada por Rondo Cameron y V. I. Bovykin y publicada en 1991 por Oxford University Press, es una recopilación de trabajos preparados para el Noveno Congreso Internacional de Historia Económica celebrado en agosto de 1986 en Berna, Suiza. Además del artículo de Maria Bárbara Levy, "The Banking System and Foreign Capital in Brazil", otros capítulos también mencionaban aventuras bancarias extranjeras en nuestro país, especialmente "The Case of French Banks", por Hubert Bonin.

La obra de Henri Claude, *Histoire, réalité et destin d'un monopole: la Banque des Pays Bas et son groupe (1872-1968)*, si bien es desdeñada en general por los especialistas, contiene muy buena información sobre las actividades en Brasil de la Banca Francesa e Italiana per l'America del Sud (Banco Sudameris) y su vinculación con grupos industriales franceses.

La tesis de doctorado de Winston Fritsch, *External Constraints on Economic Policy in Brazil, 1889-1930*, publicada en 1988 por Macmillan, representa una utilísima ojeada sobre la situación económica, financiera y política de la primera república brasileña.

El libro de David Joslin, *A Century of Banking in Latin America*, publicado en 1963 por Oxford University Press, sigue siendo la principal obra de referencia sobre las actividades de los bancos británicos en nuestro continente. La única obra más reciente que le añade algo es el capítulo sobre "Commercial Banks and Mortgage Companies", por Charles Jones, publicada y compilada por el profesor D. C. M. Platt con el título de *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry based on British Experience in Latin America*.

El libro de Gilberto Leite de Barros, *A cidade e o planalto: processo de dominação da cidade de São Paulo*, publicado en 1967, es una obra histórica general sobre el desarrollo de la ciudad de São Paulo.

Conde Matarazzo, o empresário e a empresa, por José de Souza Martins, es el mejor estudio sobre el que una vez fue el principal industrial de Brasil, y muestra el apoyo que siempre recibió de los bancos británicos que operaban en São Paulo.

Los tres libros de Flávio Saes, citados en las notas 1, 9 y 10 —sobre ferrocarriles, banca y servicios públicos—, contienen datos pertinentes sobre el desarrollo de esas fundamentales actividades económicas en los últimos decenios del imperio y el primer periodo del régimen republicano.

El artículo de Steven Topik, citado en la nota 16, publicado en portugués, es

menos conocido que su libro y sus artículos sobre el Estado brasileño, publicado en los Estados Unidos, pero tiene gran importancia para la materia de este trabajo.

George F. W. Young es una de las principales autoridades sobre las inversiones alemanas en América Latina anteriores a la primera Guerra Mundial. Su artículo que mencionamos en la nota 6 fue apenas el último. Hay por lo menos otros dos artículos suyos que deben citarse por ser de interés afín: "Anglo-German Banking Syndicates and the Issue of South American Government Loans in the Era of High Imperialism, 1885-1914" (publicado en *Bankhistorisches Archiv*, núm. 1, 1990, pp. 3-38, y "German Banking and German Imperialism in Latin America in the Wilhelmine Era", trabajo presentado en julio de 1991 en el XLVII Congreso Internacional de Americanistas, celebrado en Nueva Orleans, Estados Unidos.

XII. TRABAJADORES EN EL PETRÓLEO EXTRANJERO: MÉXICO Y VENEZUELA, 1920-1948

JONATHAN C. BROWN
y PETER S. LINDER

A PENAS EN FECHAS RECIENTES los historiadores han empezado a investigar la repercusión social de la inversión extranjera en América Latina. Actualmente algunos de ellos están estudiando el trabajo y los trabajadores en industrias de propiedad extranjera, en las que se han desarrollado los movimientos obreros de mayor importancia en México, Chile, Argentina, Brasil y los países de América Central.¹ En general las industrias de propiedad extranjera han sido las más grandes en América Latina, han tenido adelantos tecnológicos y han estado mejor integradas a los mercados mundiales. Además dieron empleo a más gerentes y obreros especializados nacidos en el extranjero. Todo esto significa que a menudo el proceso laboral modificador de trabajo y vida de los obreros nacionales ha sido más intenso en las industrias de propiedad extranjera que en las de capital nacional. Esas características fueron desde luego propias de la industria petrolera de propiedad extranjera en México y Venezuela. Hasta ahora, sin embargo, los historiadores han mostrado poca comprensión de la influencia que los propios obreros significaron para el capital extranjero que operaba en sus países.

Un ejemplo se refiere a los intereses nacionalistas que imponían restricciones a las operaciones de compañías internacionales en América Latina. Se ha vuelto axiomático el hecho de que, a fin de cuentas, sólo el estado nacional latinoamericano adquirió la fuerza necesaria para regular la industria petrolera y al final arrebatar su control a las grandes compañías que la habían generado. La bibliografía sobre las primeras in-

¹ Véase especialmente Michael Conniff, *Black Labor on a White Canal*, Pittsburgh, 1985; Julio Pinto Vallejos, "A Desert Cradle: State, Foreign Entrepreneurs and Workers in Chile's Early Nitrate Age, Tarapacá, 1870-1890", tesis de doctorado, Yale University, 1991; Jonathan C. Brown, "Foreign and Native-Born Workers in Porfirian Mexico", *American Historical Review*, vol. 98, núm. 3, 1993, pp. 786-787; Josh DeWind, *Peasants Become Miners: The Evolution of Industrial Mining Systems in Peru, 1902-1974*, Nueva York, 1987; Philippe Bourgois, *Ethnicity at Work: Divided Labor on a Central American Banana Plantation*, Baltimore, 1989.

dustrias petroleras de América Latina gira en torno a la relación entre los gobiernos y la empresa extranjera.² La verdad, sin embargo, es que el Estado raras veces actuó solo. En México y en Venezuela contó con la entusiasta ayuda de los mismos obreros petroleros.

Una historia laboral de las industrias petroleras de México y Venezuela entre 1910 y 1948 sería especialmente instructiva, dado el papel de los obreros petroleros en los movimientos nacionalistas. En el presente capítulo se pretende explicar la dinámica interna de la combatividad obrera a lo largo de cuatro decenios del siglo xx. En la vida de los trabajadores de las empresas petroleras desempeñaron un papel importante tanto el mercado mundial como la presencia de trabajadores extranjeros y la política nacional. Pero por eso mismo los obreros de la industria petrolera extranjera también influyeron en el desarrollo de la industria y de la política nacional.

Las relaciones del empleado petrolero con el directivo de la empresa extranjera se centraban en el conflicto entre sus respectivas aspiraciones. El obrero buscaba la seguridad y la dignidad que le otorgaba el hecho de trabajar para un patrón poderoso. Entre tanto, al empresario petrolero lo acosaban las incertidumbres del mercado internacional y la intensa competencia; por eso deseaba una relación estrictamente económica con el empleado. El gobierno huésped en América Latina entraba en esa ecuación como cobrador de impuestos sobre las ganancias y como garante de la paz social en la nación. Es frecuente pensar que el Estado y los empresarios extranjeros se aliaban para sojuzgar a la fuerza laboral local, conclusión para la que el presente ensayo ofrece desde luego ciertas pruebas.³ Sin embargo, a la larga, la clase obrera y el Estado colaboraron para controlar al capital extranjero. Es importante observar que el Estado no podía haberse enfrentado —y no lo hizo— a las compañías petroleras extranjeras por sí solo.

A los trabajadores petroleros nacionales los movía más el nacionalismo que el anticapitalismo, más el control obrero que el anticapitalismo, y más sus propios intereses proletarios que los de sus dirigentes políticos. Los trabajadores petroleros actuaban en favor de sus propios intereses, luchando principalmente por la estabilidad y dignidad de su

² B.S. McBeth, *Juan Vicente Gómez and the Oil Companies in Venezuela, 1908-1935*, Cambridge, 1983; Edwin Lieuwen, *Petroleum in Venezuela, a History*, Berkeley, 1955; George Philip, *Oil and Politics in Latin America*, Cambridge, 1982; Lorenzo Meyer, *Mexico and the United States in the Oil Controversy, 1916-1942*, Austin, Tex., 1977.

³ Véase especialmente Nora Hamilton, *The Limits of State Autonomy: Post-Revolutionary Mexico*, Princeton, 1982. pp. 38, 95.

vida proletaria. Entre tanto su implacable presión iba cambiando las condiciones políticas e internacionales en las que operaban las compañías extranjeras

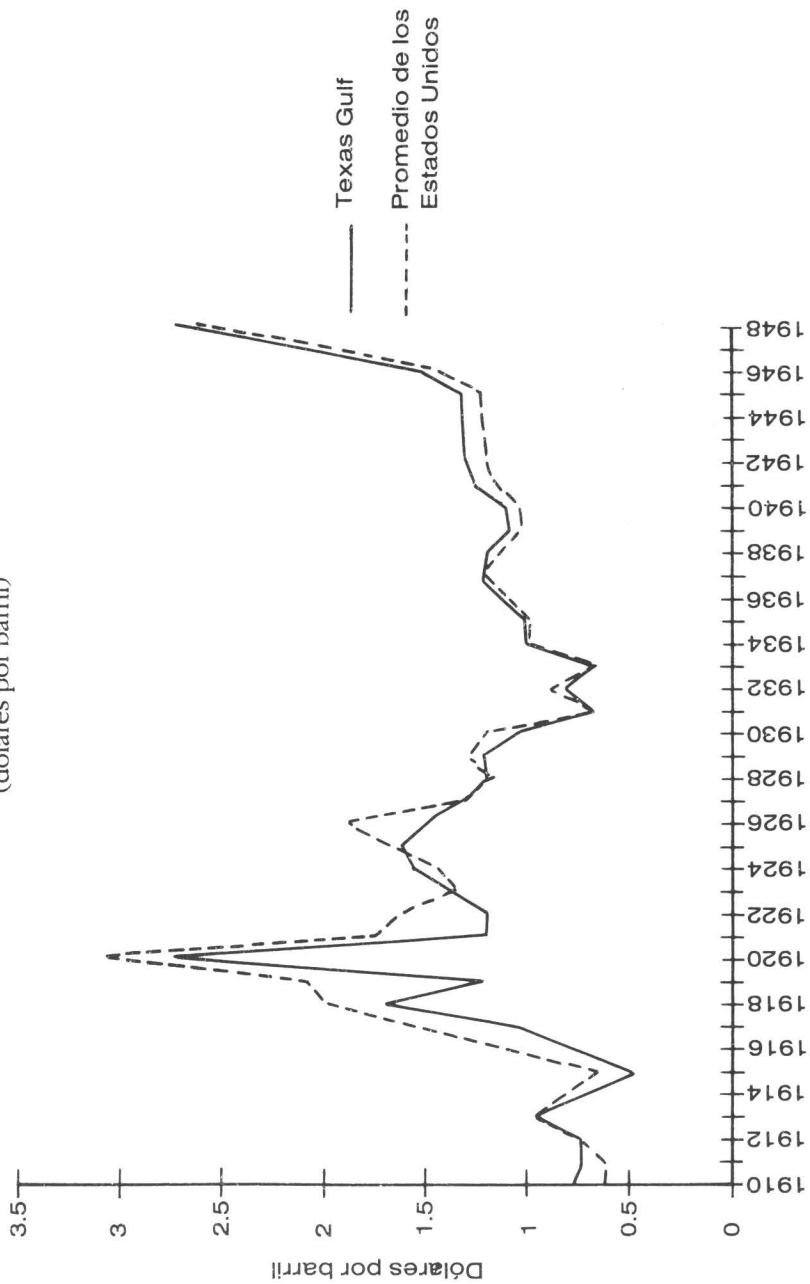
LA REVOLUCIÓN MEXICANA Y EL PETRÓLEO

A partir de 1911 las compañías petroleras extranjeras entraron en una década en la que sus operaciones en México se beneficiaron de la concurrencia de varios estímulos. La producción petrolera mexicana se incrementaba en forma espectacular, los mercados internacionales estaban boyantes, los precios subían, el mercado externo prevalecía sobre el interno, la clase obrera seguía dócil y al gobierno lo debilitaban los desbarajustes políticos y las carencias financieras. Varios empresarios extranjeros independientes aprovecharon la situación para ampliar sus operaciones petroleras. Llegaron a crear importantes bienes de transporte y mercadeo en los mercados de Norteamérica y Europa, dominados hasta entonces por la Shell y la Standard Oil. Los precios mundiales del petróleo empezaron a subir lentamente desde 1911 y después con brusquedad ante la demanda bélica de 1916 (véase la gráfica XII.1). Los intereses petroleros extranjeros en México cosechaban las ganancias.

Aunque la pujante industria petrolera proporcionaba trabajo fijo, los trabajadores mexicanos no estaban del todo satisfechos con su situación en la industria. La Revolución, que duró de 1910 a 1920, dislocó la minería y los ferrocarriles, dejando cesantes a gran número de carpinteros, de caldereros, mecánicos, herreros y maquinistas. Éstos encontraron trabajo en la industria petrolera. También trabajadores no calificados emigraron de zonas agrícolas que padecían depredaciones.⁴ Pero en el gran emporio laboral de Tampico aquejaban al trabajador varios problemas. Las compañías no proporcionaban gran cosa en cuestión de vivienda, ni siquiera para los mexicanos calificados, ya no digamos para la gran masa de los no calificados. Por otro lado, el personal técnico norteamericano y las cuadrillas de perforación se alojaban en hoteles para solteros construidos ex profeso. Los gerentes extranjeros y sus familias habitaban residencias unifamiliares edificadas por la compañía en laderas de colinas, con persianas en las ventanas y techo de lámina acanalada. Los mexicanos vivían en colonias de bohíos con techumbre de paja y casas de pacotilla en los llanos pantanosos en torno a Tampico y

⁴ Jesús Silva Herzog, *El petróleo de México*, México, 1940, p. 5.

GRÁFICA XII.1 Precios anuales promedio del petróleo en los Estados Unidos, 1910-1948
(dólares por barril)



FUENTE: American Petroleum Institute, *Petroleum Facts and Figures*, Nueva York, 1951, p. 170.

las tierras bajas de los campos petroleros.⁵ Además el trabajador norteamericano en México no era el más apto embajador de las “costumbres americanas”. Venidos sobre todo de Texas y del Viejo Sur, los trabajadores blancos norteamericanos exigían vivir por separado. Tenían sus propias salas de rancho, en las que cocineros chinos les preparaban sus alimentos. Los extranjeros ganaban el doble respecto a los mexicanos que trabajaban en faenas parecidas. Los obreros del país también guardaban un resentimiento especial contra los chinos, pues parecían ser aliados de los gerentes norteamericanos, se mantenían apartados y estaban dispuestos a trabajar por mucho menos que los mexicanos.⁶ Esto no significa que los mexicanos se sintieran ofendidos por trabajar para compañías extranjeras, por lo menos al principio. Los puestos de trabajo en las empresas petroleras tenían un salario y una categoría social relativamente altas, lo que los hacía más atractivos para trabajar que los de empresas mexicanas y haciendas que pagaban mucho menos.⁷

Más que ningún otro factor, era la inseguridad lo que indisponía al obrero contra las compañías. Todo obrero de la industria trabajaba mediante un contrato individual, consistente a menudo en un acuerdo informal y de palabra entre aquél y el patrón o contratista respecto a una obra determinada. Los obreros no calificados cavaban zanjas de cimentación, hacían mezcla, ponían tabiques, acarreaban materiales de construcción, alzaban barriles y desbrozaban el terreno. Al trabajar de un día para otro en tareas no calificadas, el peón no tenía garantía de empleo fijo, si lo quería, hasta que quedara tendida la tubería o edificada la refinería. Sólo el mexicano calificado disfrutaba de una ínfima seguridad ya que la disponibilidad de trabajos calificados crecía día a día en virtud de la agitación revolucionaria en otros lugares.⁸ Sin embargo, los

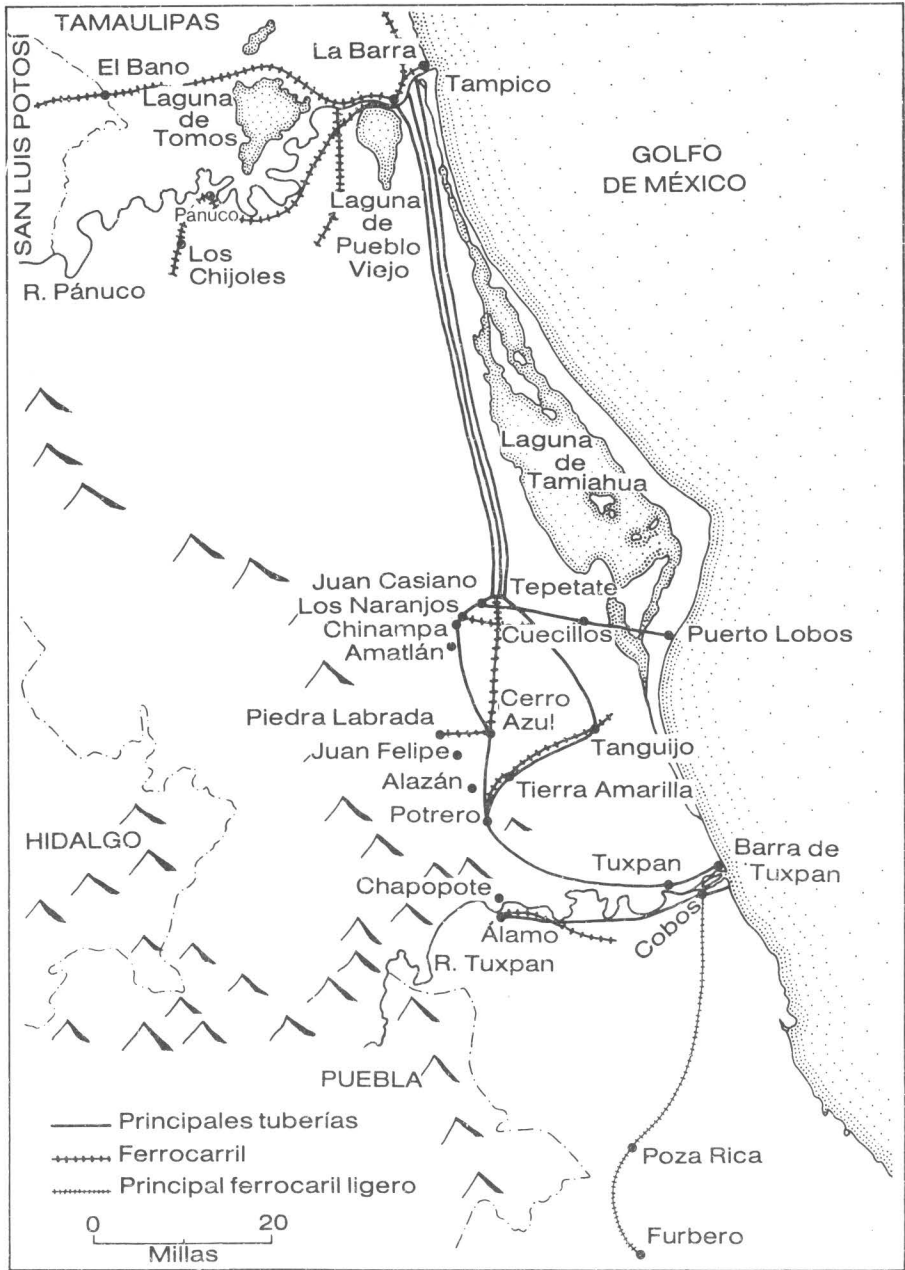
⁵ Enrique S. Cerdán, “Informe”, 9 de enero de 1920, Archivo General de la Nación, México, Departamento de Trabajo (en lo sucesivo citado como AGN DT), caja 224, exp. 24; Lief Adleson, “Historia social de los obreros industriales de Tampico, 1906-1919”, tesis de doctorado, El Colegio de México, 1982.

⁶ “Tampico and Minatitlán Refinery Estimates”, 1916, British Science Museum Library, Londres, Registros de S. Pearson & Sons, caja 45, exp. 4; Zamora al jefe, 19 de mayo de 1927, AGN DT, caja 1209, exp. 5.

⁷ Estas condiciones redundaron en beneficio de las compañías, pues la moral entre el proletariado nativo seguía siendo relativamente alta. Cuando los extranjeros evacuaron momentáneamente la zona petrolera después de la invasión de Veracruz en 1914 y la expedición de Pershing en 1916, los trabajadores mexicanos se quedaron en sus puestos, sin paga, protegiendo los pozos y el equipo de bombeo. W. A. Thompson a Robert Lansing, 29 de mayo de 1914, National Archives, Washington, Archivos del Departamento de Estado relativos a los asuntos internos de México (en lo sucesivo citados como NADS 812), 812. 6363.85; Hohler al Ministerio de Asuntos Exteriores (Foreign Office), 26 de junio de 1916, Public Record Office, Londres, Archivos del Foreign Office (en lo sucesivo citado como FO), 371-2701, núm. 123687.

⁸ Sobre otros aspectos de la economía mexicana, véase John Womack Jr., “The Mexican Econo-

MAPA XII.1. Zona petrolera del norte de Veracruz, 1918



FUENTE: Mapa titulado "Zona petrolera del norte de Veracruz, 1918". Universidad de Texas, Austin, Benson Latin American Collection, Archivo de Mapas.

proletarios mexicanos de la industria en la pujante zona petrolera no hicieron público su descontento sino hasta 1915. La Revolución dislocó la producción nacional de alimentos. Y la primera Guerra Mundial hizo subir los precios de los artículos importados. Conforme se elevaban el costo de la vida y la inflación, los sueldos reales de los obreros fueron desplomándose.

Estallaban huelgas, y los obreros lograban cerrar aquí una refinería y allá una planta de destilación primaria, pero sólo por periodos aislados y breves. Los paros iniciados en 1915 alcanzaron su nivel máximo en 1917 pero siguieron hasta 1920. El alivio gradual de la crisis económica y la victoria de los constitucionalistas, ratificada por la Constitución de 1917, que establecía los derechos del trabajador y las responsabilidades del patrón, alentaron a los trabajadores petroleros de México a ejercer una fuerte presión. Los obreros calificados organizaron sindicatos, lo que se manifestó en los esfuerzos de los trabajadores de las calderas, los barqueros, mecánicos, etc., por recuperar el poder adquisitivo perdido y asegurar la tenencia de un mayor número de puestos exigiendo contratos colectivos que sustituyeran a los individuales. Estos gremios trataron luego de organizar a los obreros menos calificados en las plantas. Se ejerció cierta coacción, y los esquiroleros y obreros independientes fueron objeto de enfrentamiento y amenazas por parte de los sindicalizados. Los huelguistas exigían, además, que las compañías despidieran a los trabajadores chinos.⁹ Pocas huelgas fueron duraderas porque muchos obreros, temerosos de perder empleos ya de por sí inseguros, rompieron filas rápidamente. Pero es indudable que la combatividad redituó a los obreros ciertos beneficios: salarios más altos para compensar la inflación, menos horas de trabajo y paga extra en domingos y días festivos.¹⁰

La década de 1920 aportó a los proletarios del petróleo mexicano nuevos motivos y ocasiones para presionar a los empresarios extranjeros. Los presidentes Obregón y Calles habían llevado a cabo una alianza política con la central sindical nacional, la CROM, como medio de centra-

my During the Revolution, 1910-1920", *Marxist Perspectives*, vol. 1, núm.4, 1978, pp. 80-123; Alan Knight, *The Mexican Revolution*, 2 vols., Cambridge, Engl., 1986, vol. 2, 406-419.

⁹ John M. Hart, *Anarchism and the Working Class in Mexico, 1860-1931*, Austin, 1978, p. 139; Enrique S. Cerdán al jefe, México, 29 de enero de 1929, AGN DT, caja 224, exp. 23; Inspector al jefe, Minatitlán, 11 de julio de 1920, AGN DT, caja 215, exp. 4, ff. 40-43; J.C. Evans a Thomas H. Bevan, Tampico, 14 de junio de 1915, NADS, Consulado en Tampico, 850. 4/242.

¹⁰ Véase especialmente Jonathan C. Brown, *Oil and Revolution in Mexico*, Berkeley, 1993, cap. 5; S. Lief Adleson G., "The Cultural Roots of the Oil Workers' Unions in Tampico, 1910-1925", en Jonathan C. Brown y Alan Knigh (comps.), *The Mexican Petroleum Industry in the Twentieth Century*, Austin, 1992, pp. 36-62.

lizar la autoridad sobre el México posrevolucionario.¹¹ Los trabajadores tenían un motivo más para la movilización. El agotamiento de los campos petroleros y la caída de los precios mundiales del petróleo en la posguerra, hechos que se iniciaron simultáneamente a fines de 1921, habían vuelto muy inseguro el trabajo en esta industria bajo control extranjero. Antes de esa baja, la industria venía dando ocupación a unos 50 000 mexicanos. Las compañías redujeron sueldos y despidieron a obreros sin proporcionarles indemnización

El boicot norteamericano de 1921 contra el petróleo había echado a la calle a otros 7 000 trabajadores mexicanos. La filial de Shell, El Águila, también redujo personal para economizar y consolidar sus operaciones. Gran parte de las innovaciones tecnológicas en refinado y perforación tuvieron también el efecto de recortar el empleo de mexicanos y conservar los privilegios de los puestos de extranjeros calificados. En la década de 1920 las compañías recurrieron a mano de obra temporal por contrato para nuevos proyectos de perforación y construcción.¹²

En cuanto se estabilizó la crisis y hubo una leve recuperación de precios del petróleo, los obreros reaccionaron. Como empresa sobresaliente en Tampico, la refinería de El Águila no podía impedir la sindicalización. En 1923 estalló una huelga entre sus 1 200 trabajadores, que incautaron la refinería. Al prolongarse la huelga, los gerentes de las dos principales compañías norteamericanas, Huasteca y Transcontinental, urgieron a los ejecutivos de El Águila a “resistir hasta el límite” de modo que no se extendiera la agitación obrera. Agobiada por otros numerosos problemas, El Águila cedió ante los obreros. Firmó un contrato por el que reconoció el sindicato de la refinería, otorgó la jornada de 8 horas y estipuló aumento de salarios y pago de despidos.¹³ A continuación estallaron huelgas en rápida sucesión en las instalaciones de otras compañías, así como en la otra refinería de El Águila en Minatitlán. Cada Nueva huelga repetía el éxito de los obreros de El Águila en Tampi-

¹¹ Véase Ramón Eduardo Ruiz, *Labor and the Ambivalent Revolutionaries: Mexico, 1911-1923*, Baltimore, 1976; Barry Carr, *El movimiento obrero y la política en México, 1910-1929*, 2 vols., México, 1976.

¹² F. Sánchez Tagle al jefe, 21 de julio de 1921, AGN DT, caja 329, exp. 30, f. 26, JAA a JB, 24 de agosto de 1924, Shell International Petroleum Company, Londres, Group History, Country Series, Mexico Management (en lo sucesivo citado como Shell GHC/MEX), exp. D29/1/1.

¹³ Dawson al secretario de Estado, 20 de abril de 1924, National Archives, Washington, Record Group 84, The Post Records of the United States Consulate at Tampico, Mexico (en lo sucesivo citado como Tampico Post Records), 850. 4; S. Lief Adleson, “Coyuntura y conciencia: factores convergentes en la fundación de los sindicatos petroleros de Tampico durante la década de 1920”, en Elsa Cecilia Frost *et al.* (comps.), *El trabajo y los trabajadores en la historia de México*, México y Tucson, 1979, pp. 632-660.

co. En 1925 Huasteca puso fin a este ciclo de combatividad obrera rompiendo la huelga de sus trabajadores, cuya lealtad de todos modos estaba dividida entre dos sindicatos rivales.¹⁴ Después la industria petrolera renovó los despidos cuando llegó otra baja en los precios del petróleo en 1926 y de nuevo en 1930. No obstante, las huelgas de principios de los años veinte habían dejado una herencia de demandas obreras para remediar la inseguridad del empleo. En forma más tangible, los obreros habían conquistado el derecho a los contratos colectivos y, especialmente, al pago de indemnizaciones por despidos.

LOS OBREROS VENEZOLANOS Y EL PETRÓLEO

Como el auge petrolero no comenzó en Venezuela sino hasta los años veinte, la trayectoria de la combatividad de los obreros petroleros venezolanos llevó una década de retraso respecto a la de México. Los venezolanos no iniciaron su primera organización del trabajo hasta mediados de los veinte y los contratos colectivos, que algunos sindicatos mexicanos habían conquistado en esa misma década, no eran comunes en la industria venezolana hasta los años treinta. Sin embargo, ambos grupos laborales compartían muchas características. Uno y otro trabajaban para compañías extranjeras industrialmente avanzadas, conocidas por su control sobre los términos del empleo. Los venezolanos también tenían que habérselas a la vez con privilegiados supervisores norteamericanos y británicos así como con trabajadores inmigrantes dóciles y mal pagados. México tuvo sus obreros chinos, y a Venezuela llegaron a trabajar antillanos. Lo notable del caso de Venezuela es lo siguiente. El país no experimentó una fermentación política parecida a la Revolución Mexicana. De hecho, el país estuvo regido hasta 1945 por gobiernos militares que mostraban poca simpatía por la clase obrera. Sin embargo, la trayectoria de la combatividad obrera en la industria petrolera venezolana iguala a la de México, a pesar del retraso de 10 años.

En los años veinte los intereses petroleros británicos y norteamericanos en Venezuela no tenían que hacer frente a la misma combatividad obrera que los de México. La industria se expandía, y los obreros petro-

¹⁴ Araujo al jefe, Tampico, 13 de mayo de 1925, 30 de julio de 1925, AGN DT, caja 725, exp. 2; Bay al secretario de Estado, Tampico, 26 de mayo de 1925, Tampico Post Records, 850. 4; Jonathan C. Brown, "Foreign Oil Companies, Oil Workers, and the Mexican Revolutionary State in the 1920s", en Alice Teichova *et al.* (comps.), *Multinational Enterprise in Historical Perspective*, Cambridge, Ingl., 1986, pp. 265-266.

leros de la primera generación tenían poca experiencia en despidos y en ingresos bajos. Estos y otros problemas afectaban a los obreros petroleros de ese país sudamericano. Recibían el doble y el triple de los salarios de los obreros agrícolas, de cuyas filas habían salido, pero también era elevado el costo de vida en las zonas petroleras. Además, como en México, los gerentes extranjeros y los obreros calificados tenían los mejores puestos en la industria; mostraban poco respeto por la cultura y la capacidad de los trabajadores venezolanos que trabajaban bajo sus órdenes. En todos los campos petroleros existían dos medidas, ya que los trabajadores norteamericanos y europeos obtenían mucho mejores alojamientos, alimentos y paga que los venezolanos. En 1925 dos petroleros norteamericanos describían así la situación en el campamento petrolero de Mene Grande:

La esfera actual de operación es tan extensa que da empleo a un enorme cuerpo de supervisores, a un voluminoso equipo de perforadores y expertos mecánicos de importación y a unos 2 000 obreros nativos. La compañía ha proporcionado alojamiento para este personal de modo muy satisfactorio mediante la construcción de pueblitos extensos y modernamente equipados en los que las diversas clases de empleados están *segregadas* [las cursivas son nuestras].¹⁵

Otro motivo de encono para los obreros venezolanos tenía que ver con sus propios prejuicios raciales. Con el arranque del auge petrolero, las compañías petroleras habían traído un gran número de negros antillanos para trabajar en la industria petrolera. Lo justificaban afirmando que no había suficientes trabajadores venezolanos calificados y por ello se necesitaba importar obreros. La élite local despreciaba a los antillanos y los tenía por inmigrantes ineptos, mientras que los obreros venezolanos estaban resentidos por la negativa de los antillanos a juntarse con ellos. Los venezolanos tenían especial antipatía por los antillanos, que no se mezclaban con los nativos de habla española. Los venezolanos, con sarcasmo, llamaban a los conformistas obreros negros *maifrenes*, por las palabras inglesas *my friend* (amigo mío). Además los obreros no disfrutaban de compensación cuando se incapacitaban por accidentes. Las compañías petroleras contrataban obreros eventuales mediante co-

¹⁵ Cook al secretario de Estado, Caracas, 24 de abril de 1925, National Archives, Washington, Archivos del Departamento de Estado relativos a los asuntos internos de Venezuela (en lo sucesivo citado como NADS 831.-), 831.6363/274, núm. 966. Véase también Fletcher al secretario de Estado, La Guaira, 15 de marzo de 1922, NADS 831. 63/15; Sanders al secretario de Estado, Maracaibo, 9 de diciembre de 1922, NADS 831.6363/126.

redores y contratistas locales, responsables del bienestar de los trabajadores. Por otra parte, desde los años veinte la política cumplió un papel importante en la organización laboral. La refinería Shell en Curaçao daba empleo a unos 1 500 venezolanos. Muchos participaron en el movimiento de los exiliados políticos, que recibían el apoyo de los obreros por sus actividades contra el régimen del general Juan Vicente Gómez.¹⁶ En esas circunstancias era inevitable cierta agitación laboral.

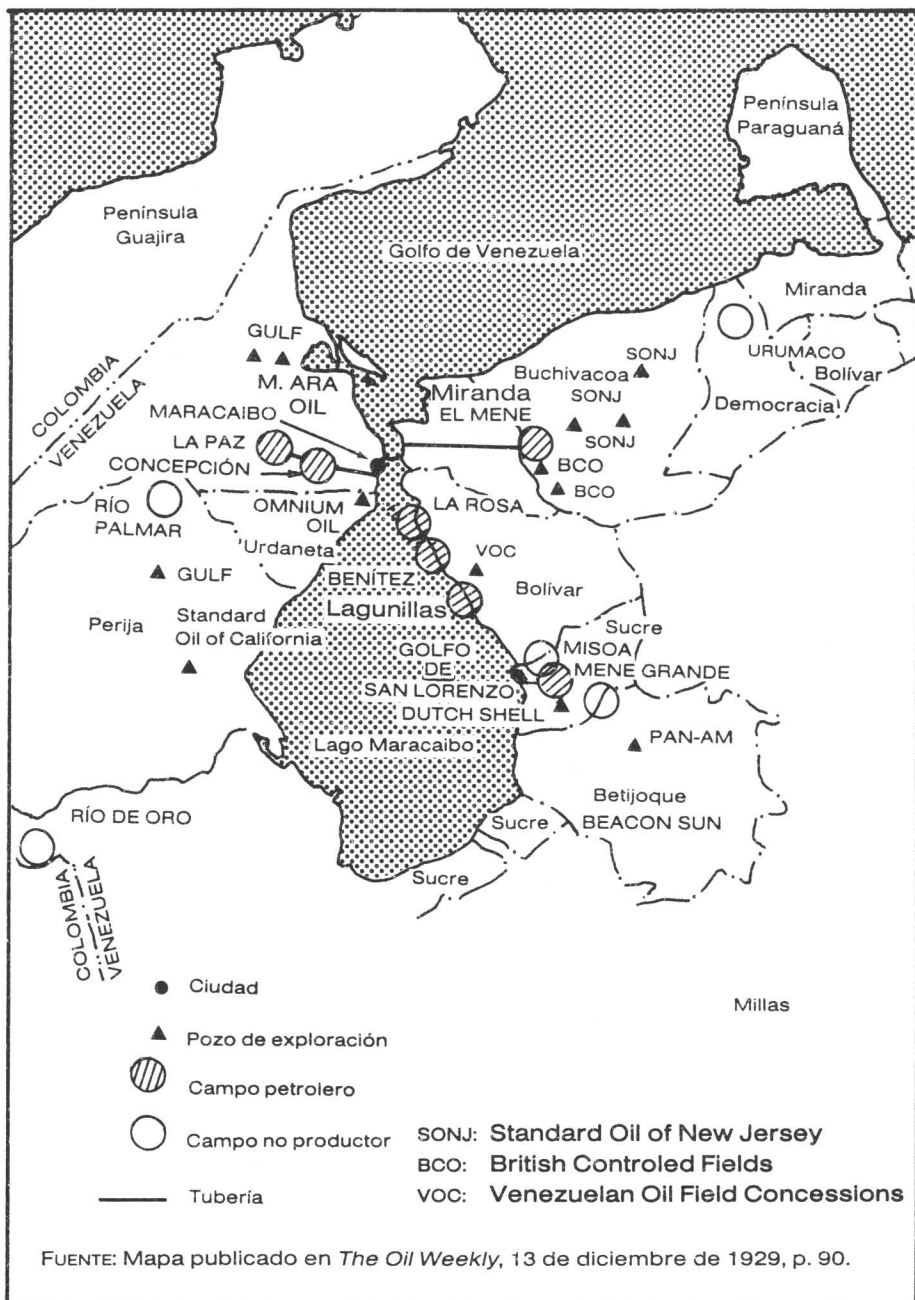
Siendo el mayor productor de petróleo del país, el grupo Royal Dutch/Shell experimentó las primeras conmociones de los obreros venezolanos. La huelga de 1925 empezó en el campamento de la Shell en Mene Grande, entre trabajadores del taller automotriz de la compañía. Unos cuarenta obreros del taller redactaron una carta a la compañía en la que pedían mayor salario, mejores viviendas y atención médica por cuenta de la compañía. Después de fracasar en su intento de que las autoridades locales reprimieran la huelga, la compañía transigió con los obreros del taller automotriz al concederles un aumento de salario y acordar que estudiaría las demás demandas. El éxito de los huelguistas del taller automotriz indujo a otros a imitarlos. Pronto se extendió la huelga a los campamentos de Lago y Gulf y acabó por abarcar un total de 1 500 trabajadores. Los huelguistas exigían que su salario de 6 bolívares diarios aumentara a 8. Las compañías apelaron a los gobiernos estatal y nacional. Uno y otro manifestaron que no podían dedicar las tropas a proteger las instalaciones petroleras. Después de una huelga que duró casi dos semanas, las compañías convinieron en aumentar la paga a 7 bolívares diarios. Los huelguistas regresaron al trabajo con la protección del gobierno estatal para que las compañías extranjeras no los despidieran. En cambio no tuvo el mismo éxito otra huelga declarada al año siguiente en Cabimas.¹⁷

Espoleado por la agitación obrera, el Estado se fue interesando cada vez más por reglamentar las condiciones en que trabajaban los obreros petroleros. La primera ley venezolana del trabajo, promulgada en 1928, disponía una inspección gubernamental más estricta de las condiciones de vida y la seguridad de los obreros venezolanos. Unidades familiares de bloques de concreto empezaron a sustituir las barracas comunales para

¹⁶ Charles Bergquist, *Labor in Latin America: Comparative Essays on Chile, Argentina, Venezuela, and Colombia*, Standford, 1986, p. 218; McBeth, *Juan Vicente Gómez*, pp. 145, 150-53; Winthrop R. Wright, *Café con leche: Race, Class, and National Image in Venezuela*, Austin, 1990, pp. 77-78.

¹⁷ Paul Nehru Tennassee, *Venezuela, los obreros petroleros y la lucha por la democracia*, Caracas, 1979, pp. 136-137, 143-144.

MAPA XII.2. Región petrolera del lago de Maracaibo, 1928



solteros, y el tratamiento médico mejoró. Sin embargo, gran número de venezolanos seguían viviendo en las vecinas ciudades petroleras y no en los campamentos de las compañías. Los inspectores del gobierno venezolano se horrorizaban ante las insalubres condiciones de las ciudades petroleras y la contaminación del lago. En muchos lugares el agua salobre del lago Maracaibo estaba cubierta de espesas manchas de aceite y basura. El aceite se pegaba a la vegetación a lo largo de la playa. Los inspectores observaron que, no obstante los aumentos de salario conseguidos por las huelgas, los obreros del país seguían abrigando quejas por el alto costo de la vida y el mal trato recibido de los capataces. "Puede verse que existe gran descontento entre los trabajadores —informaba un funcionario del gobierno— que estimula altercados y huelgas."¹⁸ Sin embargo, la combatividad laboral en las industrias petroleras venezolanas en la década de 1920 no se acercaba a la de México. Hasta entonces los trabajadores venezolanos no habían sufrido despidos en masa. Sencillamente respondían a los aspectos negativos de su nueva vida de proletarios: las malas condiciones de vida, los despóticos supervisores extranjeros y la rivalidad con obreros antillanos de bajo sueldo. La Depresión iba a cambiar todo eso. Así como hizo aún más militantes a los obreros petroleros mexicanos, la crisis económica de alcance mundial de 1930 acabaría por impulsar a los venezolanos a una mayor organización laboral.

MÉXICO Y VENEZUELA EN LA DEPRESIÓN

A la larga, la Depresión socavó aún más la posición de todas las compañías extranjeras en la industria petrolera mexicana, porque propició una alianza entre el nacionalismo económico y el sindicalismo militante. La industria se concentró todavía más cuando Jersey Standard absorbió a la mayor compañía estadounidense, la Huasteca.¹⁹ Al mismo tiempo, mediante el programa de perforaciones de El Águila en Poza Rica, Veracruz, se descubrió el primer nuevo campo petrolero desde 1920. Varios pozos estaban dando señales prometedoras justo cuando el precio internacional del petróleo se desplomó en 1931 a menos de un dólar por

¹⁸ Según cita en McBeth, *Juan Vicente Gómez*, p. 157; Charles Bergquist, *Labor in Latin America*, p. 225; Lieuwen, *Oil In Venezuela*, pp.50-51; Celestino Mata, *Historia sindical de Venezuela, 1813-1985*, Caracas, 1985, pp. 31-41; Julio Godio, *El movimiento obrero venezolano, 1850-1944*, Caracas, 1980, pp. 74-75.

¹⁹ Henrietta M. Larson, Evelyn H. Knowlton y Charles S. Pople, *New Horizons, 1927-1950: History of Standard Oil company (New Jersey)*, Nueva York, 1971, p. 47.

barril. Al final, Poza Rica habría de aportar un tercio de la producción total de México.²⁰

Los sindicatos petroleros mexicanos se debilitaron —pero sólo en forma transitoria— por la depresión internacional y por el desmoronamiento de los precios mundiales. En aquella época la industria petrolera seguía siendo muy vulnerable a las condiciones del mercado internacional, pues se exportaba 70% de su producción. Al desplome de los precios, las compañías respondieron despidiendo obreros y rebajando salarios. Al principio los trabajadores estaban desorientados por el nuevo descenso de la industria, y los dirigentes obreros encontraban poco apoyo para huelgas y acciones laborales.²¹ Con todo, para 1934 los precios del petróleo se estaban reponiendo, y se habían reanudado otras exportaciones y actividades económicas de México. El mercado interno del petróleo creció notablemente, hasta que en 1937 los mexicanos llegaron a consumir más de la mitad de la producción petrolera nacional.²² Al igual que en los Estados Unidos, la gasolina para automóviles y camiones ahora resultó ser el mercado más importante. En 1933 las empresas petroleras habían dividido el mercado nacional de gasolina de la siguiente manera:²³

El Águila (Shell)	33.7%
Huasteca (Jersey Standard)	24.3%
Sinclair-Pierce	21.6%
California Standard	20.4%

Este modesto resurgimiento en la demanda de petróleo fortaleció a los sindicatos, y lo mismo hizo la campaña presidencial de 1934. Una huelga en la refinería de El Águila en Minatitlán, que unificó a seis sindicatos, fue la prueba decisiva para la clase obrera. El presidente Abelardo Rodríguez medió en el conflicto en 1934 y concedió al sindicato de la refinería beneficios importantes. Además, el arreglo igualó los salarios de

²⁰ American Petroleum Institute, *Petroleum Facts and Figures, 1950*, Nueva York, 1951, p. 170; Alberto J. Olvera, "The Rise and Fall of Union Democracy at Poza Rica, 1932-1940", en *The Mexican Petroleum Industry*, pp. 63-64.

²¹ C. E. Macy al secretario de Estado, 2 de septiembre de 1931, NADS 812.00-Tamaulipas; Julio Valdivieso, *Historia del movimiento sindical petrolero en Minatitlán*, México, 1963, pp. 59-60.

²² E.V.F. Fitzgerald, "Restructuring through the Depression: The State and Capital Accumulation in Mexico, 1925-40", en Rosemary Thorp (comp.), *Latin America in the 1930s: The Role of the Periphery in World Crisis*, Nueva York, 1984, pp. 253-254; John D. Wirth (comp.), *Latin American Oil Companies and the Politics of Energy*, Lincoln, 1985, p. 263.

²³ Silva Herzog, *El petróleo de México*, p. 46; Philip, *Oil and Politics in Latin America*, p. 80.

la refinería y de los campos petroleros, porque en estos últimos los obreros siempre habían recibido menores beneficios. Lo que es más importante, el laudo otorgó a los sindicatos la afiliación obligatoria. Conforme a la "cláusula de exclusión", los dirigentes obreros tenían derecho a postular obreros para toda nueva plaza. Podían hacer que trabajadores antiguos perdieran el empleo con sólo expulsarlos del sindicato.²⁴ En los dos años siguientes fueron a la huelga en la industria un sindicato tras otro para conquistar las mismas concesiones. Cuando la dirigencia obrera nacional apoyó al presidente Cárdenas en su controversia con el ex presidente Calles en 1935, los sindicatos petroleros adquirieron por fin la fuerza para organizar la industria entera. Unos veinte sindicatos petroleros se unieron para formar el Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana (STPRM).²⁵ En 1936 el STPRM ofreció a las compañías extranjeras un contrato colectivo.

Para hacer frente a las demandas del nuevo sindicato de industria, las compañías británicas y norteamericanas mantuvieron un frente unido. Detestaban lo que consideraron las "excesivas" demandas obreras. El sindicato de trabajadores petroleros pedía aumentos de salario, la igualación de sueldos en toda la industria y unas facultades administrativas que habrían entregado al control obrero el manejo del personal de la industria.²⁶ El presidente Cárdenas conjuró un paro general de los petroleros propiciando la realización de pláticas laborales entre las compañías y el sindicato petrolero. La intransigencia de ambas partes provocó la ruptura de esas negociaciones en la primavera de 1937. Entonces el sindicato nacional cerró la industria por dos semanas. Una vez más, el presidente Cárdenas convenció a los obreros para que regresaran al trabajo, accediendo a una petición del sindicato de que una comisión del gobierno investigara las finanzas de las compañías para decidir si podían costear el contrato exigido por los obreros.

Mientras la comisión investigaba, siguió reinando una gran agitación en el seno del sindicato de petroleros. Los trabajadores de Poza Rica se lanzaron a una huelga de 57 días. Esa acción provocó una enorme desorganización en la ciudad de México, y los mexicanos comprendieron

²⁴ Rennow a Luis I. Rodríguez, 15 de diciembre de 1934, Archivo General de la Nación, México, Papeles Presidenciales, Fondo Lázaro Cárdenas (en lo sucesivo citado como AGN FC), caja 432.2/8, exp. 1; Hamilton, *The Limits of State Autonomy*, p. 95.

²⁵ "Extractos", 14 de agosto a 3 de septiembre de 1935, AGN FC, caja 437.1/37; Joe C. Ashby, *Organized Labor and the Mexican Revolution under Lázaro Cárdenas*, Chapel Hill, 1963, pp. 72-75.

²⁶ Contrato, 1 de julio de 1937, AGN, Archivo Histórico de Hacienda (Registros de la Comisión de Expertos), caja 1844-3, f. 25.

de repente hasta qué punto su economía había llegado a depender del petróleo. Subió la presión sobre el gobierno para que resolviera la disputa laboral. Para entonces, los obreros presionaron con mayor fuerza para modificar los salarios ya que en 1937 iba subiendo el costo de la vida.²⁷ En diciembre la comisión investigadora resolvió que las compañías podían permitirse aceptar las exigencias administrativas del sindicato, así como un aumento salarial global de 26 millones de pesos para los trabajadores. Los ejecutivos petroleros se enojaron más por las imposiciones administrativas que por las peticiones salariales. Decidieron no transigir ni en unas ni en otras. La gerencia de El Águila creía que no podría permitirse el aumento de salarios si además perdía las prerrogativas de manejo, e hizo notar que “la industria ya está sufriendo las consecuencias de la falta de control y disciplina”.²⁸ Por si fuera poco, una baja de los precios del petróleo en 1937 fue la señal de una nueva recesión internacional. Las compañías apelaron a la Suprema Corte de Justicia de México, la cual adoptó una resolución en contra de ellas el 1 de marzo de 1938.²⁹

Pero las compañías petroleras seguían oponiéndose. El presidente Lázaro Cárdenas les ofreció una componenda que les habría permitido observar la resolución de la Suprema Corte. Mientras Cárdenas esperaba la respuesta de las compañías, los sindicatos exigían la expropiación. Entre las compañías, sólo los gerentes de El Águila quisieron aceptar el arreglo de última hora, pero no pudieron convencer a los directores de la Standard Oil en Huasteca.³⁰ Entre tanto el sindicato petrolero amenazó con una huelga nacional. Incluso empezaron a incautar instalaciones petroleras y a impedir que las compañías exportaran su petróleo y lo sacaran al mercado. El 18 de marzo de 1938 el presidente Cárdenas nacionalizó la industria petrolera, decisión que obtuvo considerable apoyo entre la clase obrera organizada. Con la nacionalización del petróleo los trabajadores mexicanos no consiguieron su aumento salarial, pero la expropiación desde luego consolidó el control del sindicato sobre el ámbito laboral de los petroleros, aunque —es cierto— ese control dio por resultado mucha corrupción y caciquismo entre los dirigentes laborales.

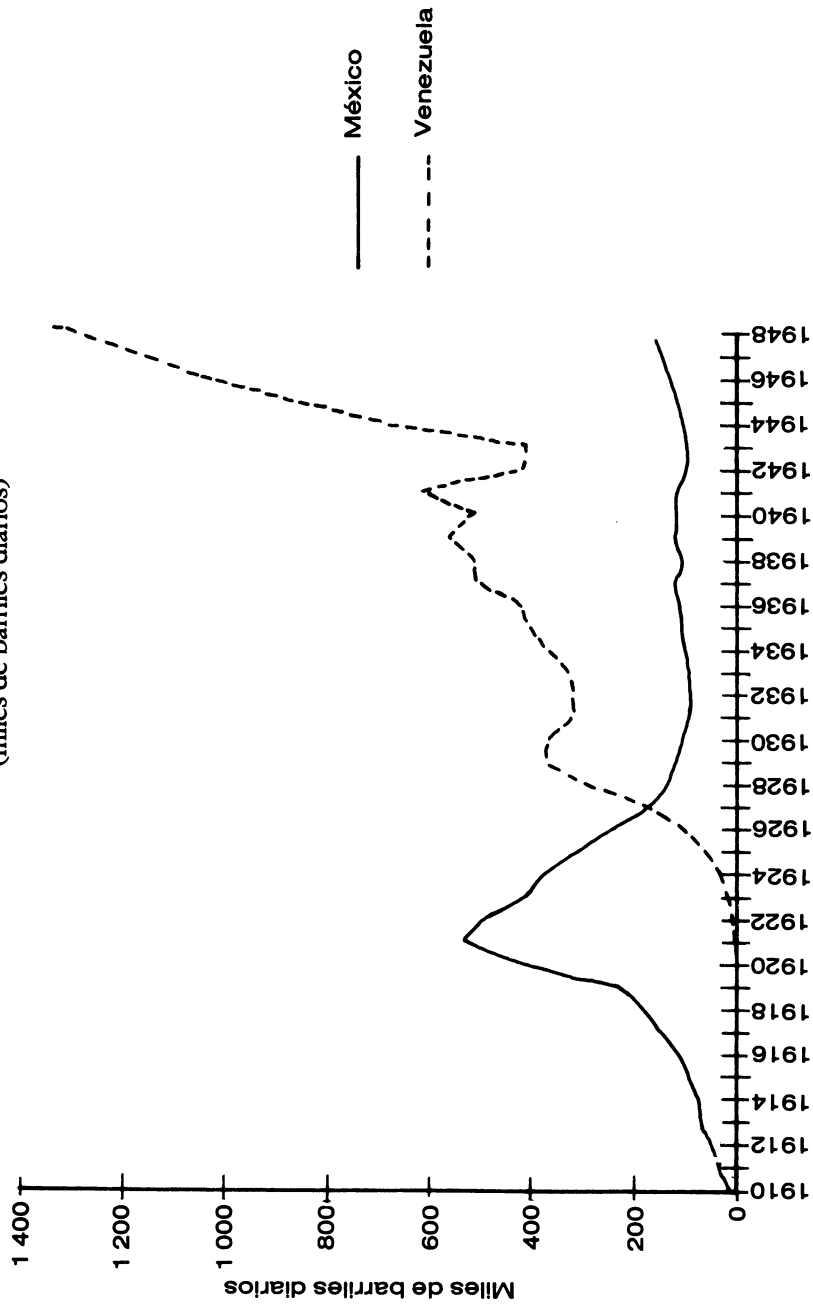
²⁷ James B. Steward al secretario de Estado, 17 de agosto de 1937, NADS, 812. 00-Tamaulipas/307; Gallop a Troutbeck, 2 de octubre de 1937, FO 371-20636, A7243.

²⁸ *The Mexican Oil Strike of 1937: The Economic Issue*, 2 vols., México, sin fecha, vol. II, p. 25.

²⁹ NG a Godber, 7 de marzo de 1938, FO 371-21463/A1864; Philip, *Oil and Politics in Latin America*, cap. 10.

³⁰ Lázaro Cárdenas, *Obras*, 3 vols., México, 1972, vol. 1, p. 389; Godber al Foreign Office, 17 de marzo de 1938, FO 371-20634/A2119.

GRÁFICA XII.2. *Producción petrolera de México y Venezuela*
(miles de barriles diarios)



FUENTE: John D. Wirth (comp.), *Latin American Oil Companies and the Politics of Energy*, Lincoln, Nebr., 1985, pp. 263-266.

Los petroleros venezolanos siguieron una trayectoria parecida a la de los obreros mexicanos pero con una década de retraso. Al haber ingresado más tarde a la producción mundial de petróleo, Venezuela se había salvado de la sobreoferta y los bajos precios de principios de los veinte, pero ya en 1927 empezaron de nuevo a caer los precios. Para 1930, cuando cayeron por debajo de un dólar por barril por primera vez desde 1916, los petroleros del mundo sabían que enfrentaban otra crisis de sobreproducción. La caída de los precios fue tan devastadora que las principales compañías petroleras se confabularon para controlar la producción.³¹ En Venezuela decidieron no sólo mantener las participaciones en el mercado sino incluso recortar la producción. Shell hizo acuerdos con la Standard Oil Indiana, que había comprado Lago y las compañías Mene Grande de la Gulf, y estableció pactos con la Jersey Standard. Todos convinieron en cortar unos 162 000 barriles diarios en la cuenca de Maracaibo para reducir en 40% las nuevas perforaciones.³² El gobierno venezolano perdió regalías e ingresos por exportaciones. Muchos obreros perdieron el empleo.

La crisis petrolera ya había golpeado a Venezuela en mayo de 1927, cuando las compañías petroleras recortaron sus operaciones en respuesta a la sobreproducción. Inmediatamente despidieron unos 4 000 trabajadores petroleros, en su mayoría venezolanos.³³ Nuevos recortes a principios de los años treinta produjeron nuevas oleadas de despidos, que alcanzaron quizá un total de 13 000 obreros del país y unos 1 400 extranjeros. La respuesta de los obreros venezolanos cesados por las compañías petroleras consistió en intentar reintegrarse a la economía agrícola. “Los trabajadores del país no han sido gran problema —escribía un observador después de los ceses de 1931—. La mayoría de los despedidos regresaron de inmediato a los ranchos o plantaciones de donde habían sido sacados en la época de gran demanda de jornaleros en la industria petrolera en rápida expansión.”³⁴ El gobierno estatal colaboró en la dispersión de obreros que la ya madura industria petrolera no necesi-

³¹ Anthony Sampson, *The Seven Sisters: The Great Oil Companies and the World They Made*, Nueva York, 1975, p. 74; John M. Blair, *The Control of Oil*, Nueva York, 1976, p. 55.

³² Roy Leigh, “Maracaibo Restriction Agreement May be Extended During 1930”, *The Oil Weekly* (17 de diciembre de 1929), pp. 23, 57. En cierto modo, la abundancia de petróleo de 1929 fue precursora del fenómeno de 1982, salvo que ahora gran parte de la producción mundial es controlada por la OPEP y otros países productores, no por las compañías internacionales.

³³ Cook al secretario de Estado, Caracas, 7 de mayo de 1927, NADS 831.6363/357.

³⁴ Mokma al secretario de Estado, Maracaibo, 12 de agosto de 1931, National Archives, Washington, Record Group 84, The Post Records of the United States Consulate at Maracaibo, Venezuela (en lo sucesivo citado como Maracaibo Post Records), C8.6/850, 1931, vol. 5, núm. 850. Véase

taba. A raíz de los despidos de 1930, el presidente del estado de Zulia subrayó el problema del desempleo en un memorándum al ministro del Interior. Observó que muchos, tal vez la mayoría, de los nacionales venezolanos cesados no eran siquiera de Zulia. Habían llegado de otras regiones del país. Ordenó a los funcionarios distritales próximos a los campamentos petroleros que los devolvieran a sus lugares de origen y les dieran el dinero necesario para marcharse. Escribió:

A los nacionales, que en su mayoría son obreros de los estados vecinos, este Ejecutivo ha dispuesto que los jefes civiles ordenen irse a todos aquellos que quedan sin trabajo, y les den los medios para regresar a las regiones de donde son originarios, donde podrán dedicarse a la gran obra de suministrar manos a la agricultura, que tanto las necesita.³⁵

Los acuerdos de Maracaibo no subsistieron una vez que las economías latinoamericanas fueron recuperándose de la depresión. La empresa El Águila, subsidiaria de la Shell, amplió su producción en México. En Venezuela la Standard Oil compró Lago de la Standard Indiana en 1932, y la Gulf adquirió más producción venezolana. La Shell también destacó sus pozos venezolanos y reanudó las perforaciones.³⁶

Pero el daño estaba hecho. La embestida norteamericana contra lo que había sido un imperio de la Shell en la década anterior fue asombrosa. Si bien la Shell, todavía en 1928, conservaba alrededor de 90% de la producción venezolana, y si bien su rendimiento total se había doblado, para el año de 1939 participaba Shell apenas con un tercio de la producción. Las empresas norteamericanas habían logrado un crecimiento prodigioso, según indica esta comparación de capacidad productiva para 1939:³⁷

también Walker, "Coffee Report, 1928", Maracaibo, 19 de enero de 1929, núm. 333, Maracaibo Post Records, C8.6, 1929, vol.6, núm. 333; Cook al secretario de Estado, Caracas, 19 de septiembre de 1927, NADS 831.00/1337, núm. 1380; Alex K. Sloan, "The Labor Supply in Maracaibo", Maracaibo, 6 de abril de 1926, Maracaibo Post Records, C. 6/850.4, 1926, vol. 5, núm. 38; Vincencio Pérez Soto, *Mensaje que Vincencio Pérez Soto, presidente del estado Zulia, presenta a la Asamblea Legislativa en su reunión de 1932*, Maracaibo, 1932, p. 15.

³⁵ Pérez Soto al ministro de Relaciones Interiores, Maracaibo, 19 de julio de 1930, Acervo Histórico del Estado Zulia, 1930, t. 7, leg. 5, núm. 171.

³⁶ Sobre el desglose del acuerdo, véase Harold F. Williamson y Arnold R. Daum, *The American Petroleum Industry*, 2 vols., Evanston, Ill., 1963, vol. 2, p. 532. Henrietta Larson ha escrito que fue el crecimiento de la producción en el este de Texas, más que ningún otro suceso, lo que volvió impracticables los acuerdos de Achnacarry y otros. Sea como fuere, para 1936, a la edad de 78 años, sir Henry Deterding renunció a su puesto de director gerente de la Royal Dutch-Shell. Murió en 1939. También Walter Teagle dimitió en 1937 del cargo de ejecutivo en jefe de la Jersey Standard, conservando la presidencia del consejo. Larson *et al.*, *New Horizons*, pp. 309-313.

³⁷ *The Oil Weekly*, 18 de marzo de 1940, p. 86. En 1939 el total de la producción petrolera vene-

Lago y Creole (Jersey Standard)	250 000 barriles/día
Concesión Petrolera Venezolana (Shell)	175 000
Mene Grande (Gulf)	75 000

Sin embargo, para entonces el retroceso de la depresión había espolcado al Estado venezolano a aumentar la reglamentación de las cuestiones de la compañía. Los obreros juraron que se desquitarían por haber sido cesados.

Por otra parte, la abundancia mundial de petróleo y los consiguientes despidos en la industria petrolera venezolana espolcaron una creciente combatividad entre los obreros nativos. La clase obrera en Venezuela adoptó entonces como objetivo principal el mismo que el de los obreros petroleros mexicanos: la seguridad en el empleo. Pero la mayoría de los venezolanos trabajaban en los campos petroleros, no en las refinerías, bastión de la combatividad laboral de México. Al fin y al cabo, tres cuartas partes del petróleo de Venezuela se procesaba en refinerías situadas en Curaçao y Aruba. Además, México tenía mayor número de personas dedicadas a la comercialización dentro del país, lo cual no era todavía una faceta destacada de la industria de Venezuela, la cual estaba orientada esencialmente a la exportación. Además, la Shell y las demás compañías habían estado trayendo obreros de las Antillas. Ni al gobierno ni a los trabajadores venezolanos les caían en gracia los antillanos. A pesar del importante papel desempeñado por los trabajadores antillanos en la economía venezolana, la élite gobernante —incluyendo al propio general Gómez— llegó a exigir a las compañías petroleras que buscaran obreros inmigrantes en España y en Italia antes que en las Antillas. A los venezolanos les molestaban los antillanos de bajo sueldo que se encerraban en su grupo, hablaban inglés y formaban sus propios equipos de cricket.³⁸

Sin embargo, durante la Gran Depresión los petroleros venezolanos sufrieron un recorte de empleo al estilo mexicano. En 1928 las compañías extranjeras habían dado ocupación a 20 000 empleados venezolanos. La depresión llevó a las compañías a prescindir de 8 000 trabajadores.³⁹ Los despidos de 1930 permitieron a las compañías reducir costos

zolana menos 1% estaba en manos de Gulf, Jersey Standard y Shell. Karlsson, *Manufacturing in Venezuela*, p. 76.

³⁸ *The Pipeline*, 2 de mayo de 1928, p. 191; "Venezuelan Annual Report", 1926, FO 371-12063 A1750; Wright, *Café con leche*, p. 77.

³⁹ Stephen G. Rabe, *The Road to OPEC*, pp. 38, 49; Laura Randall, *The Political Economy of Venezuelan Oil*, Nueva York, 1987, pp. 20-21, 64; Tennessee, *Venezuela*, p. 164.

despidiendo a muchos experimentados pero caros trabajadores norteamericanos: así los montadores de equipo de perforación, que habían venido de los Estados Unidos por 350 dólares mensuales, con vacaciones pagadas, eran sustituidos por obreros nativos de menor salario. La abundancia de petróleo de fines de los veinte y principios de los treinta ofreció a las compañías petroleras la oportunidad —más aún, la necesidad— de reducir esta costosa fuerza de trabajo norteamericana. Entre 1929 y 1932 las compañías despidieron casi cuatro de cada cinco de sus empleados extranjeros altamente pagados.⁴⁰

No obstante, los norteamericanos seguían conservando los puestos de supervisión y gerencia. Los perforadores norteamericanos seguían exigiendo contratos a largo plazo con un sueldo que casi triplicaba el de los venezolanos mejor pagados, con el mejor alojamiento de la compañía, y con opción a obtener acciones y programas de ahorro de la compañía. En los Estados Unidos los perforadores ganaban la mitad de estos ingresos y tenían poca seguridad en el empleo. Aquellos norteamericanos que eran jefes de cuadrilla, que supervisaban hasta 50 trabajadores locales en el tendido de tubería de 12 pulgadas, ganaban casi el doble que los capataces venezolanos.⁴¹ La diferencia de ingresos entre los obreros extranjeros y los nativos provocaba mucho rencor entre estos últimos. En 1936 la distribución de salarios y sueldos en la industria seguía favoreciendo a los extranjeros. Éstos componían apenas 13% del personal, pero se llevaban alrededor de 30% de la nómina de salarios.⁴² Sin embargo, los trabajadores venezolanos no se atrevieron a mostrar un abierto descontento cuando sufrieron recortes durante la Gran Depresión. Por otra parte, el gobierno de Gómez no aprobaba las huelgas obreras, y una huelga de 1930 en los campos petroleros de la Shell fue poco duradera.⁴³ De cualquier modo, los obreros del petróleo no estaban motivados para organizarse y aumentar sus exigencias, sobre todo cuando las compañías estaban despidiendo personal.

Los despidos efectuados entre 1929 y 1933 hicieron sufrir a los obreros venezolanos su primera experiencia de inseguridad en el empleo, experiencia que los llevaría a crear sindicatos al igual que los petroleros mexicanos. Habían sufrido pérdidas importantes en su salario real y trataron de organizarse para recuperar el ingreso y para impedir futuros

⁴⁰ Bergquist, *Labor in Latin America*, p. 221.

⁴¹ Roy E. Leigh, "Tendency is toward the Europeanization of South American Oil Operations", *The Oil Weekly*, 10 de enero de 1930, pp. 24-25.

⁴² McBeth, *Juan Vicente Gómez and the Oil Companies*, p. 127.

⁴³ W. O'Reilly a A. Henderson, Caracas, 19 de noviembre de 1930, FO 371-14300, A7692.

despidos. Como los mexicanos, esperaron hasta el momento en que las compañías renovaron su crecimiento y volvieron a contratar nuevos obreros. Militantes comunistas comenzaron a organizar los campos petroleros a principios de los años treinta. Y en 1933 Rodolfo Quintero y Víctor Vegas, enviados por el Partido Comunista, tomaron parte en la fundación de la Sociedad de Auxilio Mutuo de Obreros Petroleros (SAMOP) en la ciudad petrolera de Cabimas. No tardó la organización en contar, según se decía, con 5 000 miembros, presentando a las compañías petroleras una serie de peticiones, que abarcaban aumentos de sueldo, demandas para poner fin a la discriminación racial, mejores viviendas y el despido de supervisores “despóticos”. Las compañías respondieron echando a la calle a los dirigentes de la Sociedad de Auxilio Mutuo. Entre tanto el gobierno de Gómez encarceló a muchos de los dirigentes, entre ellos a Quintero. La organización se desintegró y las compañías hicieron caso omiso de sus peticiones.⁴⁴

A la muerte de Gómez en diciembre de 1935, el cambio de clima político permitió que cristalizaran organizaciones obreras dispuestas a luchar abiertamente. Organizadores comunistas formaron los primeros sindicatos petroleros a principios de 1936. Estas nuevas organizaciones obtuvieron a regañadientes el reconocimiento del nuevo gobierno, encabezado por el general Eleazar López Contreras, que había sido el ministro de la Guerra de Gómez. La agitación laboral creció durante todo el año y estallaron numerosas huelgas en las ciudades petroleras de Zulia.⁴⁵ Aunque determinados sindicatos tenían algunas peticiones propias y específicas, las quejas y peticiones tendían a ser muy parecidas de un sindicato a otro. La mayoría de los sindicatos pretendían su reconocimiento por las compañías, el fin de la discriminación racial, la agremiación obligatoria, aumentos de sueldo, educación, atención médica y mejores condiciones de trabajo y de vida para sus miembros. Unos cuantos, en cambio, insistieron en ciertas reivindicaciones específicas. Un representante del sindicato de Lagunillas, por ejemplo, registró un conflicto en el Departamento Eléctrico de Lago Petroleum, contra un tal J. A. Latt, jefe del departamento. Los trabajadores del Departamento Eléctrico pedían que se despidiera a Latt, alegando que no les concedía tiempo para el almuerzo y les exigía 12 horas diarias de trabajo, durante las cuales los insultaba en inglés sin cesar. El representante sindical aconsejó resolver el problema de Latt empleando supervisores y profesionistas venezola-

⁴⁴ Tennessee, *Venezuela*, pp. 153-154.

⁴⁵ *Ibid.*, pp. 166-168, 181, 185.

nos, sometidos a la sazón a discriminación y colocados en puestos subordinados. Otros sindicatos expresaban análogas peticiones. Las compañías petroleras se negaban rotundamente a reconocer los sindicatos y a negociar con ellos.⁴⁶ La creciente combatividad de los sindicatos, unida a la intransigencia de las compañías, hacía inevitable un extendido conflicto laboral en los campos petroleros.

En diciembre de 1936 los obreros petroleros se lanzaron a una huelga en masa. Con una duración de 42 días, la huelga constituyó un serio desafío a las compañías y un importante reto para el nuevo gobierno de López Contreras. En la década de los treinta la economía de Venezuela se mantuvo menos dependiente de fuentes modernas de energía. Pero los ingresos del Estado venezolano habían llegado a depender, más que los del gobierno mexicano, de las exportaciones de petróleo. Evidentemente tenía que actuar. Los obreros ofrecieron el pretexto: identificaron a los extranjeros como el enemigo común.

Durante la huelga los obreros y los empleados administrativos adoptaron la retórica antiimperialista de los dirigentes obreros marxistas, aunque las peticiones de los huelguistas eran en gran medida nacionalistas, en contraposición con las puramente económicas o de orientación clasista. Los trabajadores petroleros exigían un trato igual al otorgado a los trabajadores extranjeros, el respeto de las compañías a las leyes venezolanas y el reconocimiento de sus sindicatos. Atacaban a “los pulpos extranjeros” y los privilegios disfrutados por los trabajadores extranjeros. Esos sentimientos nacionalistas, en contraposición con los anticapitalistas, generaron apoyo entre las ascendentes clases medias urbanas y burocráticas de Venezuela. Al igual que sus hermanos mexicanos, los dirigentes obreros venezolanos pedían la agremiación obligatoria y aspiraban a lograr el despido de los supervisores impopulares. También pretendían controlar y estabilizar el mercado laboral en la industria petrolera. Los líderes de la clase obrera pedían aumento de salarios, una paga igual a la de los trabajadores extranjeros y el reconocimiento de los sindicatos.⁴⁷ Las compañías rechazaron a rajatabla la lista obrera de quejas y negaron que los trabajadores tuvieran base alguna para que-

⁴⁶ *Ibid.*, pp. 200-201, 205-206, 223-228.

⁴⁷ Al año siguiente los trabajadores administrativos venezolanos solicitaron un trato igual al de los empleados extranjeros. Su asociación pidió un aumento de 30% en el sueldo y el derecho a usar las mismas zonas residenciales, clubes y medios de transporte que los extranjeros. A los oficinistas venezolanos les causaba enojo tener que viajar en los vapores del lago como pasajeros de segunda clase, “comiendo los mismos alimentos que la tripulación”. Bergquist, *Labor in Latin America*, pp. 243-244.

jarse. Se negaron a concertar un contrato colectivo y a negociar siquiera con los sindicatos. Funcionarios de las compañías llegaron al punto de dar a la policía local los nombres de los dirigentes obreros, confiando en una represión al estilo que había practicado el ex presidente Gómez.⁴⁸

Pero el nuevo gobierno de Caracas trató de contemporizar y lograr por lo menos la apariencia de neutralidad. López Contreras prometió que a los obreros se les otorgarían las garantías de la ley mientras no violaran las leyes. Sin embargo, el presidente del estado de Zulia amenazó encarcelar a los obreros si no regresaban al trabajo, mientras en otros estados y regiones se permitía a los jefes civiles locales reclutar a rompehuelgas, entre ellos a algunos trabajadores indígenas de la vecina península Guajira de Colombia.⁴⁹ Esa estrategia subrepticia no bastó para poner fin a la huelga. Conforme proseguía el paro decretado por los obreros, el gobierno sufrió crecientes pérdidas de ingresos fiscales petroleros. Por fin, a fines de enero de 1937 el régimen de López Contreras intervino y obligó a las compañías a convenir en aumentos de salarios y bonificaciones de vivienda para todos los obreros petroleros. Una vez que el gobierno hubo satisfecho algunas de las peticiones obreras, deportó a los más influyentes líderes obreros y miembros de la oposición, cerró el periódico *Petróleo* de los obreros del ramo y procuró minar los sindicatos y dispersar a sus miembros.⁵⁰ Se reanudaron las exportaciones de petróleo, pero las compañías petroleras siguieron negándose a reconocer los sindicatos venezolanos, lo que se habían visto obligadas a hacer en México. Tampoco accedieron a dar a los obreros la seguridad en el empleo ni el control sobre el lugar de trabajo.

LA CLASE OBRERA VENEZOLANA Y EL NACIONALISMO

Como consecuencia de haber reprimido a los obreros, el gobierno de López Contreras carecía del respaldo de los trabajadores petroleros organizados cuando, a fines de los años treinta, intentó deshacerse del control fiscal sobre las reservas petroleras de Venezuela. Después de la huelga de diciembre de 1936, el régimen trató de ajustar una serie de

⁴⁸ Luis Vallenilla, *Oil: The Making of a New Economic Order: Venezuelan Oil and OPEC*, Nueva York, 1975, p. 44; Bergquist, *Labor in Latin America*, pp. 230, 233-234, 238-239; Tennessee, *Venezuela*, pp. 229-231.

⁴⁹ Tennessee, *Venezuela*, pp. 236, 245, 250-252.

⁵⁰ Rómulo Betancourt, *Venezuela: Oil and Politics*, Boston, 1970, pp. 56-67; Rabe, *The Road to OPEC*, p. 49; Bergquist, *Labor in Latin America*, pp. 240-242.

sus propios agravios contra las compañías petroleras. Entre ellos figuraban el extenso fraude en el pago de regalías y la resuelta negativa de las compañías a establecer refinerías en Venezuela. En vez de seguir la pauta de Cárdenas, López Contreras intentó resolver esas disputas de modo informal o en la Suprema Corte de Venezuela. Las compañías se negaron a cumplir las exigencias del Estado y obstruyeron sus esfuerzos por establecer un control más estrecho sobre la industria.⁵¹ La ineficacia de Venezuela a fines de los años treinta hacía recordar la impotencia de México en la década anterior para hacer cumplir el artículo 27. Al igual que en México, el gobierno venezolano también habría de necesitar la ayuda —e incluso el impulso— de unos sindicatos petroleros combativos y unificados que enarbolaban su propio programa de reformas. Esto ocurrió en los años cuarenta.

El aumento en la demanda que tuvieron a partir de la segunda Guerra Mundial los recursos petroleros dio a los trabajadores petroleros venezolanos la oportunidad de renovar su lucha. Pero la guerra creó además un conflicto en el seno de los sindicatos del país. Bajo la influencia de la Unión Soviética, la jefatura comunista de los sindicatos petroleros buscó la paz industrial y la colaboración con el Estado venezolano, por lo menos mientras éste fuera aliado de la Unión Soviética contra las potencias del Eje y mientras Venezuela abasteciera de petróleo a los Aliados. El partido político de oposición, que era el Partido Democrático Nacional —más tarde reorganizado y rebautizado como Acción Democrática (AD)—, buscaba el poder político. Propugnaba el uso de la guerra y la concomitante expansión de la industria petrolera para arrancar concesiones a las compañías petroleras.⁵² Los comunistas conservaron el dominio sobre muchos sindicatos, pero la combatividad de Acción Democrática proporcionó a ésta numerosos seguidores en los campos petroleros. Logró fundar sindicatos paralelos en muchos terrenos dominados antes por organizaciones comunistas. Acción Democrática recibió otro impulso a principios de 1944. Al celebrarse una conferencia obrera en marzo de ese año surgió una franca ruptura entre partidarios de los dos partidos rivales, cuando los delegados de AD se marcharon y el gobierno disolvió 93 sindicatos abiertamente afiliados al Partido Comunista. Disueltos los sindicatos comunistas, los militantes de AD no tardaron en

⁵¹ Calvin Singh, "Oil Politics in Venezuela During the López Contreras Administration (1936-1941)", *Journal of Latin American Studies*, vol. 21, núm. 1, febrero, 1989, pp. 93, 94-100.

⁵² Steve Ellner, *Los partidos políticos y su disputa por el control del movimiento sindical en Venezuela, 1936-1948*, Caracas, 1980, pp. 145-148; Tennessee, *Venezuela*, pp. 271-273.

organizar sindicatos rivales e hicieron acopio de miles de nuevos partidarios. Por consiguiente, los sindicatos obreros afiliados a AD apoyaron el golpe de Estado de 1945, que llevó al poder a Acción Democrática.⁵³

Una vez que AD controló el gobierno nacional, empleó el poder del Estado para promover los intereses de los trabajadores. Al mismo tiempo procuró fortalecer el dominio gubernamental sobre el movimiento obrero, y en especial de los trabajadores del petróleo. En los primeros tres años de AD en el poder, los trabajadores petroleros obtuvieron gran provecho de su alianza con el Estado. Organizaron la Federación de Trabajadores Petroleros y, con el respaldo estatal, obligaron a las compañías extranjeras a firmar un contrato colectivo. En el nuevo acuerdo laboral se elevaron sustancialmente los salarios y se dispuso el pago de horas extras, atención médica, alimentación y vivienda, vacaciones y jubilación, a la vez que se ponían restricciones a los trabajadores extranjeros y se garantizaba a los trabajadores nacionales seguridad en el empleo.⁵⁴ Al mismo tiempo, sin embargo, miembros de AD seguían fomentando sindicatos rivales para combatir a las organizaciones obreras que seguían bajo dominio comunista. El partido empleó el poder del Estado para promover “sus” propios sindicatos a expensas de otras filiações políticas. Para 1948 los grupos leales al partido de AD controlaban la mayoría de los sindicatos.⁵⁵

Un movimiento obrero leal resultó ser utilísimo aliado para Rómulo Betancourt y Acción Democrática en su búsqueda de un mayor grado de dominio sobre la industria petrolera. Una mayor agitación obrera en los campos petroleros obligó a las compañías a obedecer nuevos dictados del gobierno y otorgar un poder cada vez mayor a los sindicatos de trabajadores petroleros. Jersey Standard, que había consolidado 60% de la producción venezolana en su subsidiaria, la Creole Petroleum Corporation, se vio obligada a constituir una nueva refinería en Amuay. También otras compañías hubieron de erigir refinerías en Venezuela.⁵⁶ Ésa había sido una antigua petición de los trabajadores, ofendidos por la pérdida de empleos en favor de las refinerías localizadas fuera del país, en Aruba y Curaçao. A cambio del apoyo del Estado, la clase obre-

⁵³ Bergquist, *Labor in Latin America*, pp. 251-252; Godio, *El movimiento obrero venezolano*, pp. 178-188.

⁵⁴ José D. Núñez, “The Political Struggle for Labor Leadership in Venezuela, 1928-1948”, tesis de maestría en artes, Universidad de Texas en Austin, 1991, pp. 43-44; Tennessee, *Venezuela*, pp. 287-301.

⁵⁵ Tennessee, *Venezuela*, p. 273.

⁵⁶ Karlsson, *Manufacturing in Venezuela*, pp. 100-102.

ra dio su respaldo al nuevo acuerdo de 50-50 que el gobierno populista de AD impuso a las compañías en 1945. Ese convenio señaló la primera vez que una nación latinoamericana había obligado a las compañías petroleras extranjeras a ceder la mitad de sus ingresos netos de operaciones realizadas dentro del país. El concepto de 50-50 se propagó rápidamente a los países productores de petróleo del Medio Oriente.⁵⁷ Aunque un golpe militar puso fin en 1948 al gobierno apoyado por los obreros, no se dio marcha atrás en ninguna de estas reformas laborales y políticas.

Sin duda alguna, ni la nacionalización del petróleo mexicano ni el acuerdo venezolano del 50-50 fueron resultados simplemente de la acción de políticos del país respectivo. Si no hubieran sido precedidos por profundas luchas obreras, habría sido imposible lograrlos. Los trabajadores del petróleo habían determinado ciertamente el modo en que las compañías petroleras internacionales manejaban y siguen manejando el negocio. Las metas de los obreros no fueron sino garantizar la dignidad y la seguridad para ellos en el entorno económico nacional e internacional.

Ahora bien, las aportaciones de los trabajadores al desarrollo del entorno económico internacional no se han limitado sólo a la industria petrolera. Otros movimientos obreros en América Latina también han respondido a su situación del mismo modo que lo hicieron los trabajadores petroleros mexicanos y venezolanos. Fueron a la huelga en tiempos de auge para recuperar el nivel de sus salarios y la seguridad del empleo que sentían haber perdido en depresiones anteriores. Otros trabajadores latinoamericanos, como sus equivalentes mexicanos y venezolanos, se dedicaron a actividades políticas, aun hasta el punto de formar alianzas con políticos que controlaban el Estado.⁵⁸ Trabajadores de otras industrias de América Latina controladas por extranjeros también se movilizaron con éxito para reducir los privilegios de los trabajadores extranjeros. Más aún, otros sindicatos obreros establecieron estructuras internas rígidas, jerárquicas e incluso corruptas para mantener sus privilegios y el control sobre el lugar de trabajo.⁵⁹ Los historiadores apenas

⁵⁷ Edwin Lieuwen, "The Politics of Energy in Venezuela", en *Latin American Oil Companies*, p. 201.

⁵⁸ Véase Barry Carr, *El movimiento obrero y la política en México, 1910-1929*, *Brazil's Industrial Working Class, 1900-1955*, Durham, NC, 1993; John D. French, *The Brazilian Workers' ABC: Class Conflict and Alliances in Modern São Paulo*, Chapel Hill, NC, 1991; Daniel James, *Resistance and Integration: Peronism and the Argentine Working Class*, Cambridge, 1988; Peter Winn, *Weavers of Revolution: The Yarur Workers and Chile's Road to Socialism*, Nueva York, 1986.

⁵⁹ Paul B. Goodwin, Jr., *Los ferrocarriles británicos y la Unión Cívica Radical, 1916-1930*. Bue-

han comenzado a poner al descubierto la activa complicidad de la clase obrera en muchos movimientos políticos y nacionalistas en toda la América Latina que habían impuesto restricciones al capital extranjero. Son pocas las nacionalizaciones que fueron resultado exclusivamente de las relaciones y los conflictos políticos y económicos entre gobiernos nacionales y propietarios extranjeros.

En México y en Venezuela, los trabajadores petroleros no sólo participaron en el nacionalismo económico, sino que respectivamente provocaron la expropiación mexicana y apoyaron activamente al gobierno reformista que dio cima al acuerdo venezolano de 50-50. Los sindicatos petroleros mexicanos y venezolanos actuaron con diligencia para lograr el control de la industria de propiedad extranjera porque habían sufrido excepcionales sacudidas estructurales cuya gravedad movió a sus dirigentes a exigir remedios extraordinarios para proporcionar seguridad en el empleo en esta rama industrial. Para los obreros del petróleo, las restricciones a las compañías petroleras representaban seguridad en el empleo, ingreso garantizado y dignidad personal, cosas que no ofrecía el manejo autónomo del mercado laboral por las compañías extranjeras.

Entre tanto, las operaciones internacionales de las compañías petroleras ya no volverían a ser iguales. Siguiendo los dos ejemplos de México y Venezuela, otros países latinoamericanos, seguidos por naciones del Medio Oriente, también iniciaron el asalto al poder económico del capital internacional.

nos Aires, 1974; Joel Horowitz, "Occupational Community and the Creation of a Self-Styled Elite: Railroad Workers in Argentina", *The Americas*, núm. 42, 1985, pp. 55-81; Lorena M. Parlee, "The Impact of United States Railroad Unions on Organized Labor and Government Policy in Mexico (1880-1911)", *Hispanic American Historical Review*, núm. 64, 1984, pp. 443-475; Daniel James, "Power and Politics in Peronist Trade Unions", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 20, 1978, pp. 3-36.

APÉNDICE

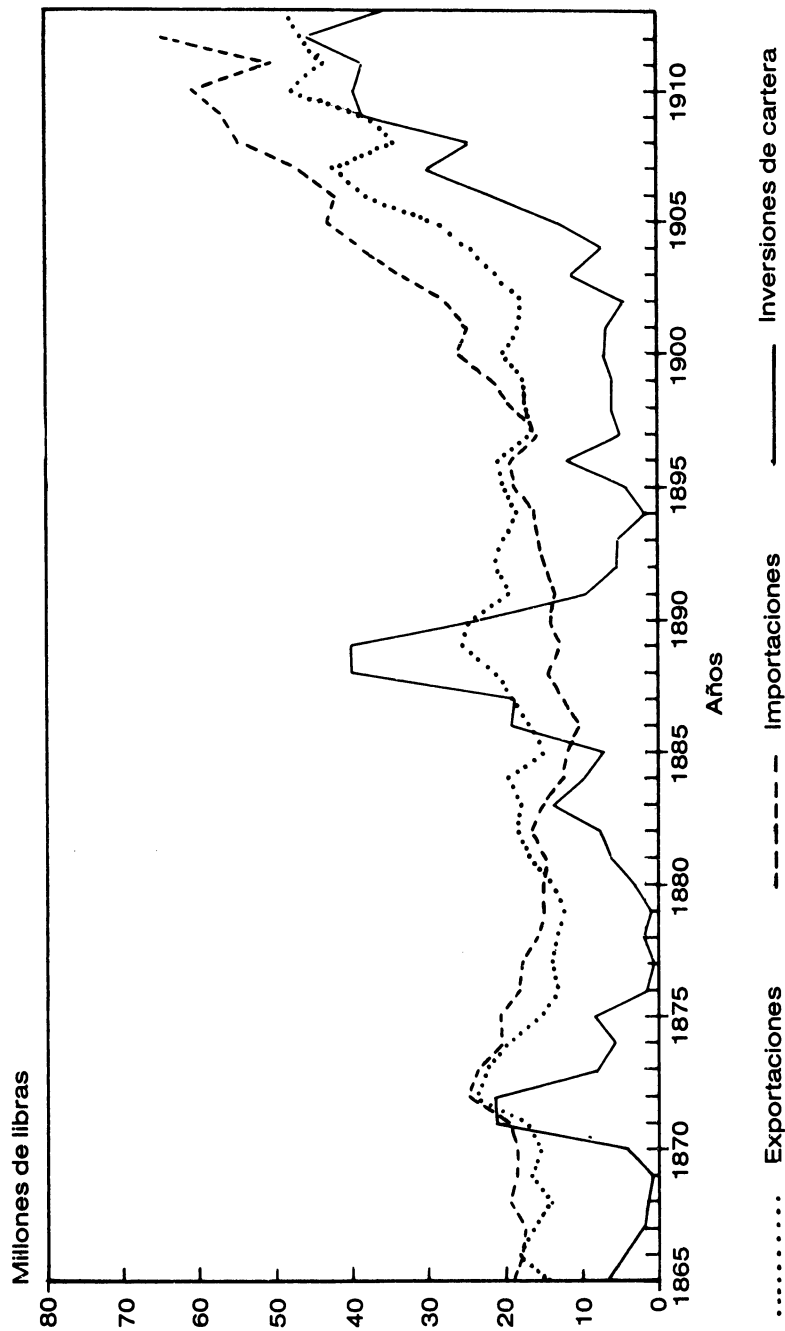
GRÁFICAS

- Gráfica 1. Comercio e inversiones británicas en América Latina, 1865-1913
- Gráfica 2. Exportaciones e inversiones británicas en América Latina, 1865-1913
- Gráfica 3. Inversiones británicas de cartera en América Latina, 1865-1913
- Gráfica 4. Flujos de capital de los Estados Unidos a América Latina y el mundo, 1900-1940
- Gráfica 5. Exportaciones de capital de los Estados Unidos a América Latina, 1900-1940

CUADROS

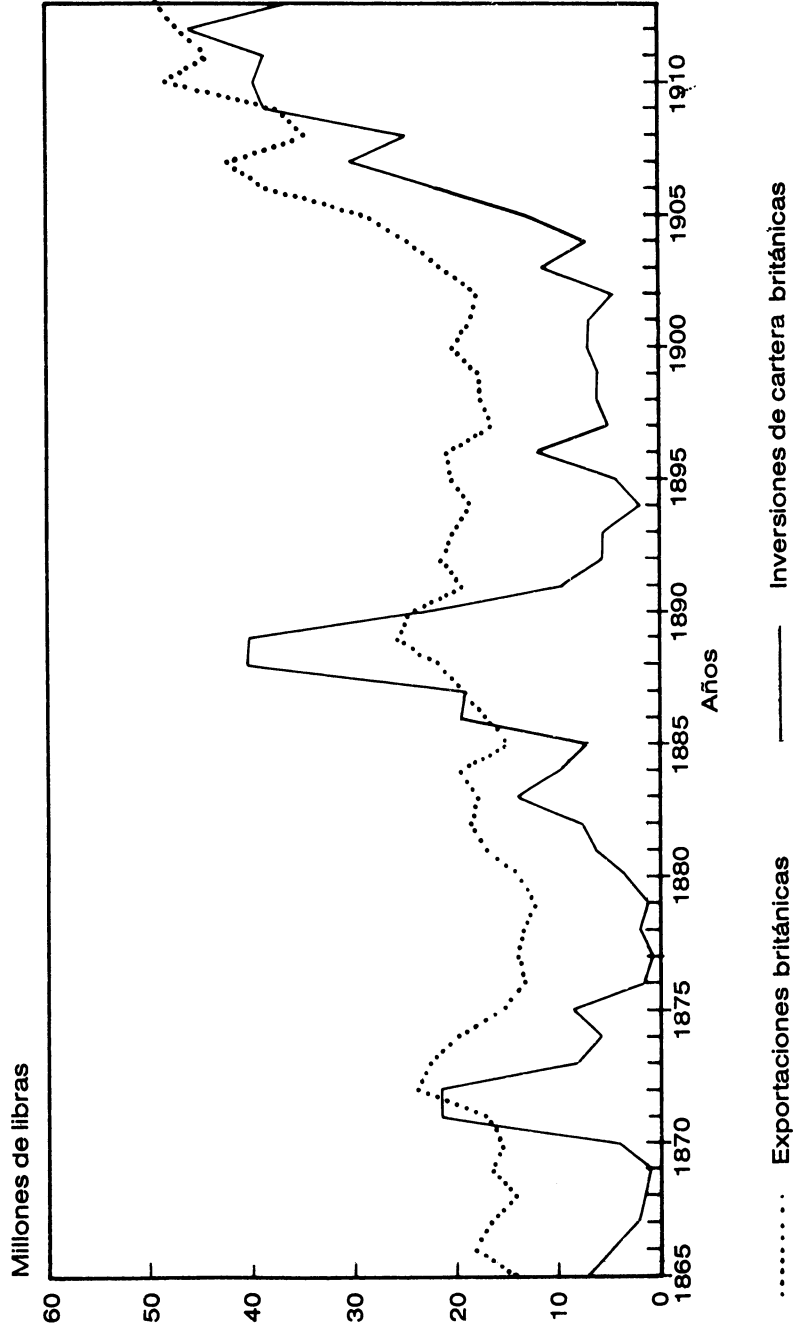
- Cuadro 1. Distribución geográfica del capital británico en América Latina, 1865-1913 (miles de libras)
- Cuadro 2. La inversión británica en países latinoamericanos: composición sectorial, 1865-1913 (miles de libras)
- Cuadro 3. La inversión británica en países latinoamericanos: composición sectorial, 1865-1913 (valores porcentuales)
- Cuadro 4. Francia: inversiones en América Latina, 1902 y 1913 (millones de francos)
- Cuadro 5. Alemania: inversiones en países extranjeros, 1898 y 1904 (millones de marcos)
- Cuadro 6. Estados Unidos: inversiones directas en los países de América Latina, 1897-1929 (millones de dólares)

GRÁFICA 1. Comercio e inversiones británicas en América Latina, 1865-1913



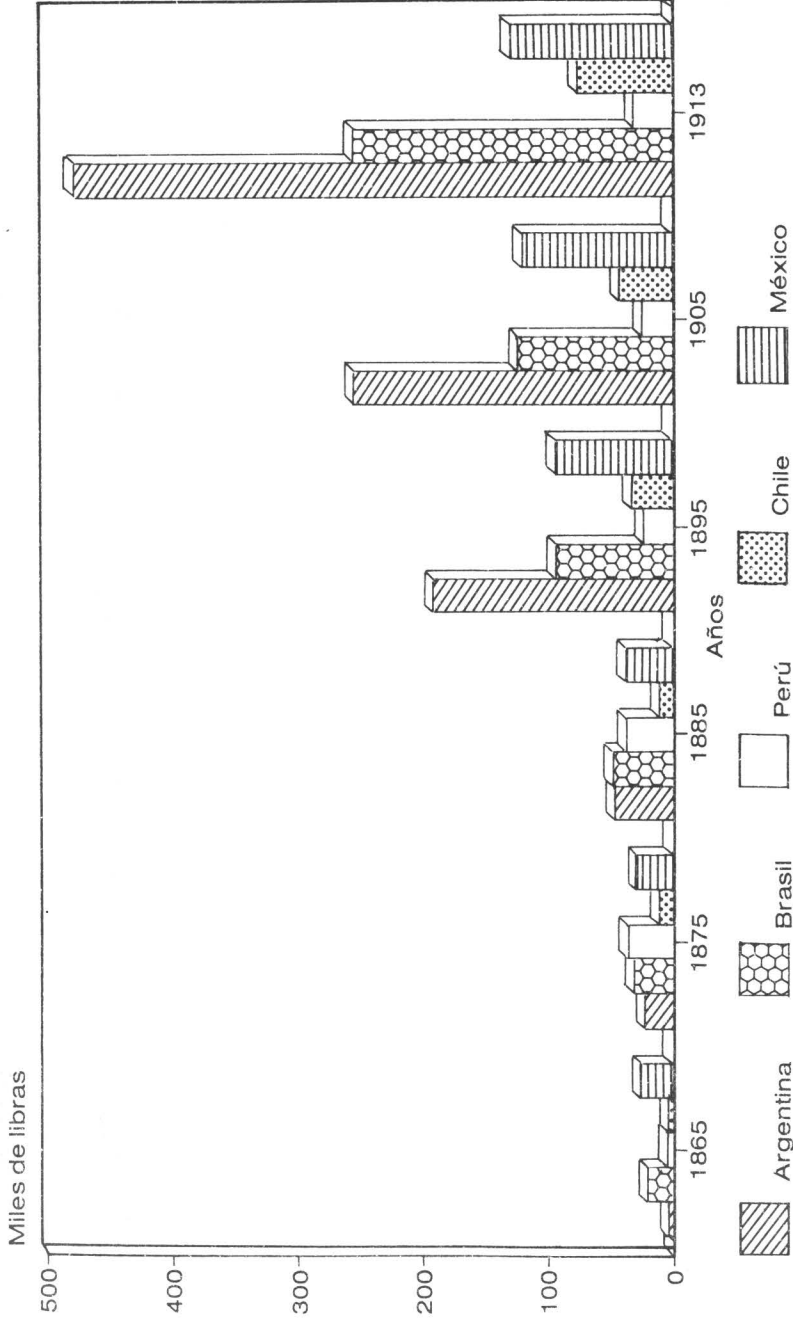
FUENTE: D.C.M. Platt, 1972, pp. 316-323, y M. Simon, 1972, pp. 38-43.

GRÁFICA 2. Exportaciones e inversiones británicas en América Latina, 1865-1913



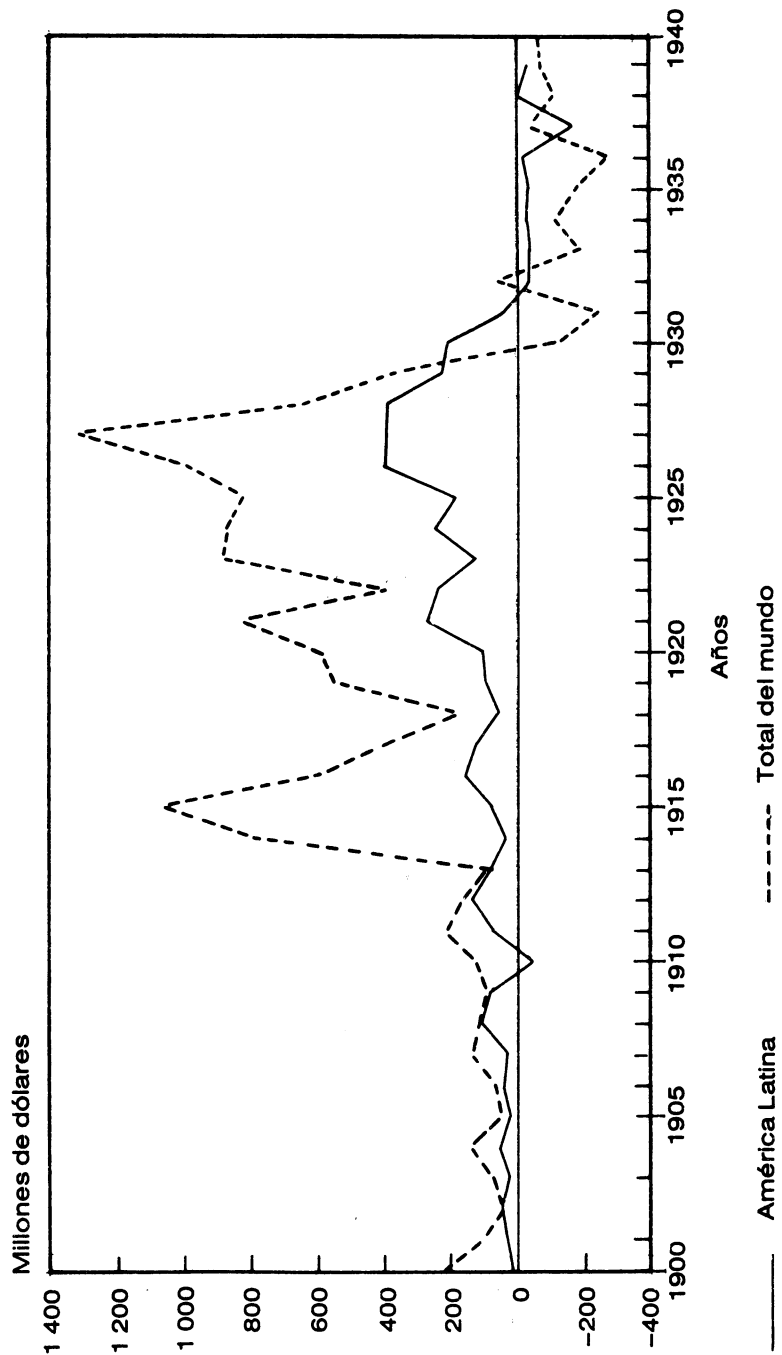
FUENTE: D.C.M. Platt, 1972, pp. 316-323, y M. Simon, 1972, pp. 38-43.

GRÁFICA 3. *Inversiones británicas de cartera en América Latina, 1865-1913*



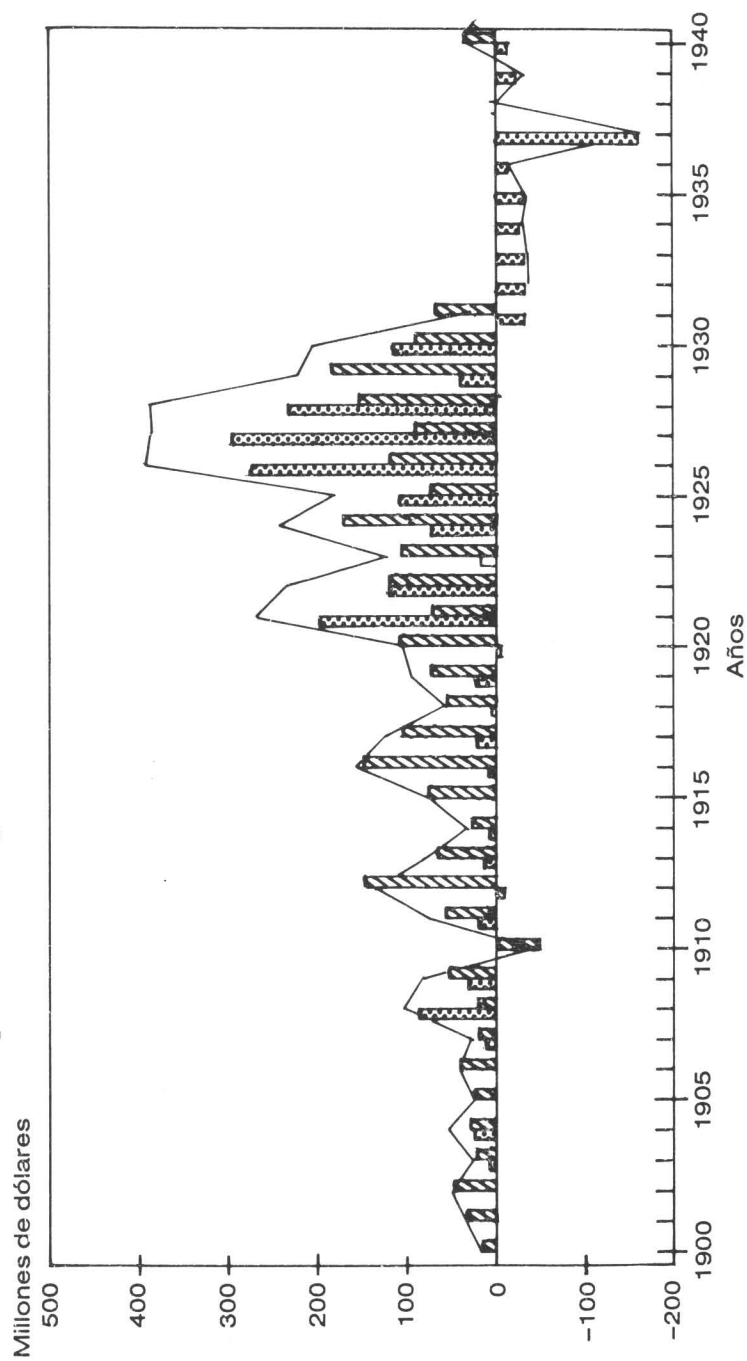
FUENTE: Irving Stone, 1962, p. 145.

GRÁFICA 4. *Flujos de capital de los Estados Unidos a América Latina y al mundo, 1900-1940*



FUENTE: Barbara Stallings, 1987, pp. 331-335.

GRÁFICA 5. Exportaciones de capital de los Estados Unidos a América Latina, 1900-1940



Inversión de cartera
 Inversión directa
 Inversión total

FUENTE: Barbara Stallings, 1987, pp. 331-335.

CUADRO 1. *Distribución geográfica del capital británico en América Latina, 1865-1913*
(miles de libras)

<i>País</i>	<i>1865</i>	<i>1875</i>	<i>1885</i>	<i>1895</i>	<i>1905</i>	<i>1913</i>
Argentina	2 718	22 602	45 951	190 936	254 517	479 783
Bolivia		1 666	1 788	2 033	2 143	2 207
Brasil	20 284	30 928	47 641	92 988	122 903	254 812
Guyana Británica	250	303	319	516	1 742	1 109
Honduras Británica	100		45	55		35
Chile	3 221	10 017	10 061	32 428	41 645	75 637
Colombia	7 390	3 374	3 662	4 222	7 557	12 865
Costa Rica		3 305	2 691	5 290	5 937	6 116
Cuba	2 993	1 551	16 864	35 186	21 600	45 989
Guyana Alemana				45	241	98
Ecuador	1 824	1 824	2 084	707	2 929	4 158
Guyana Francesa					72	
Guatemala	96	542	540	3 171	1 512	3 437
Honduras		5 399	5 399	5 687	5 612	5 519
México	25 575	28 357	36 907	93 570	119 511	129 556
Nicaragua	45	123	222	417	407	810
Panamá						196
Paraguay		1 530	1 505	2 168	2 234	3 924
Perú	3 904	36 239	36 559	22 321	22 972	30 116
Puerto Rico			30	42		200
El Salvador			185	258	1 666	2 216
Santo Domingo		928	714	927	1 149	3 301
Uruguay	1 125	6 240	16 005	33 620	39 202	47 301
Venezuela	6 386	7 389	8 144	9 172	9 594	9 762
Otros*	20	4 274	4 001	8 087	7 719	7 813
<i>Total</i>	<i>75 931</i>	<i>166 591</i>	<i>241 317</i>	<i>544 386</i>	<i>672 864</i>	<i>1 126 960</i>

FUENTE: Irving Stone, "The Composition and Distribution of British Investmen in Latin America, 1865 to 1913", tesis de doctorado, Columbia University, 1962, p. 145.

*País no identificado o compañía que operaba en más de un país.

CUADRO 2. *La inversión británica en países latinoamericanos: composición sectorial, 1865-1913*
(miles de libras)

PRIMERA PARTE	1865	1875	1885	1895	1905	1913
<i>País</i>						
<i>Argentina</i>						
Préstamos al gobierno	2 206	16 490	26 681	90 562	101 040	184 593
Ferrocarriles	512	5 054	15 293	81 746	120 632	219 235
Servicios públicos		878	1 782	7 056	19 461	35 940
Servicios financieros		130	1 727	6 231	5 440	21 413
Materias primas		50	44	196	1 008	1 374
Industriales y misceláneos			423	5 146	6 936	17 228
<i>Total</i>	<i>2 718</i>	<i>22 602</i>	<i>45 950</i>	<i>190 937</i>	<i>254 517</i>	<i>479 783</i>
<i>Brasil</i>						
Préstamos al gobierno	13 036	20 355	23 242	52 410	83 319	119 608
Ferrocarriles	5 375	6 362	17 092	33 114	24 022	59 128
Servicios públicos	828	2 755	3 601	3 324	6 628	55 029
Servicios financieros					1 716	9 190
Materias primas	589	423	856	1 004	3 661	3 733
Industriales y misceláneos	457	1 032	3 389	3 136	3 557	8 124
<i>Total</i>	<i>20 285</i>	<i>30 927</i>	<i>47 640</i>	<i>92 988</i>	<i>122 903</i>	<i>254 812</i>

Cuba

Préstamos al gobierno	563	15 450	31 758	7 202	9 952
Ferrocarriles	1 950	1 194	2 724	10 692	25 235
Servicios públicos		220	220	2 132	7 541
Servicios financieros				175	
Materias primas			484	91	171
Industriales y misceláneos				1 308	3 089
<i>Total</i>	<i>2 993</i>	<i>16 864</i>	<i>35 186</i>	<i>21 600</i>	<i>45 988</i>

Chile

Préstamos al gobierno	2 253	7 560	13 737	17 610	35 840
Ferrocarriles	658	2 035	10 404	10 324	22 848
Servicios públicos			746	2 242	2 869
Servicios financieros				69	68
Materias primas	310	439	7 441	10 709	13 379
Industriales y misceláneos		27	100	690	634
<i>Total</i>	<i>3 221</i>	<i>10 061</i>	<i>32 428</i>	<i>41 644</i>	<i>75 638</i>

SEGUNDA PARTE

México

Préstamos al gobierno	23 541	25 076	35 437	57 821	45 471
Ferrocarriles	600	9 082	50 787	41 645	30 741
Servicios públicos				1 600	23 830
Servicios financieros			3 697	11 747	15 417

Continúa...

CUADRO 2. (concluye)

<i>País</i>	1865	1875	1885	1895	1905	1913
<i>México</i>						
Materias primas	1 234	1 356	2 597	3 444	5 548	12 059
Industriales y misceláneos	200	100	152	206	1 149	2 039
<i>Total</i>	25 575	28 357	36 907	93 571	119 510	129 557
<i>Perú</i>						
Préstamos al gobierno	3 698	33 535	31 844			1 268
Ferrocarriles	206	2 540	4 599	1 300	1 330	2 294
Servicios públicos		116	116	94	38	2 606
Servicios financieros		48		20 200	20 223	21 762
Materias primas				278	959	1 675
Industriales y misceláneos				450	422	511
<i>Total</i>	3 904	36 239	36 559	22 322	22 972	30 116
<i>Uruguay</i>						
Préstamos al gobierno	1 000	3 268	11 056	20 384	21 692	26 128
Ferrocarriles		2 065	3 144	10 271	13 879	15 261
Servicios públicos		550	1 145	1 619	2 515	3 882
Servicios financieros				584	116	
Materias primas				263		
Industriales y misceláneos	125	357	660	500	1 000	2 030
<i>Total</i>	1 125	6 240	16 005	33 621	39 202	47 301

FUENTE: Irving Stone, "The Composition and Distribution of British Investment in Latin America, 1865 to 1913", tesis de doctorado, Columbia University, 1962, pp. 153A-153H.

CUADRO 3 (Concluye)

<i>País</i>	1865	1875	1885	1895	1905	1913
<i>Cuba</i>						
Préstamos al gobierno	18.8	0.0	91.6	90.3	33.3	21.6
Ferrocarriles	65.2	85.8	7.1	7.7	49.5	54.9
Servicios públicos	0.0	14.2	1.3	0.6	9.9	16.4
Servicios financieros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0
Materias primas	16.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.4
Industriales y misceláneos	0.0	0.0	0.0	1.4	6.1	6.7
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Chile</i>						
Préstamos al gobierno	69.9	82.6	75.1	42.4	42.3	47.4
Ferrocarriles	20.4	13.8	20.2	32.1	24.8	30.2
Servicios públicos	0.0	0.0	0.0	2.3	5.4	3.8
Servicios financieros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1
Materias primas	9.6	3.6	4.4	22.9	25.7	17.7
Industriales y misceláneos	0.0	0.0	0.3	0.3	1.7	0.0
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
SEGUNDA PARTE						
<i>México</i>						
Préstamos al gobierno	92.0	83.0	67.9	37.9	48.4	35.1
Ferrocarriles	2.3	11.8	24.6	54.3	34.8	23.7

Servicios públicos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	18.4
Servicios financieros	0.0	0.0	4.0	0.0	0.0	9.8	11.9
Materias primas	4.8	4.8	3.7	7.0	0.0	4.6	9.3
Industriales y misceláneos	0.8	0.4	0.2	0.4	0.0	1.0	1.6
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
<i>Perú*</i>							
Préstamos al gobierno	94.7	92.5	87.1	0.0	0.0	0.0	4.2
Ferrocarriles	5.3	7.0	12.6	5.8	0.0	5.8	7.6
Servicios públicos	0.0	0.3	0.3	0.4	0.0	0.2	8.7
Servicios financieros	0.0	0.0	0.0	90.5	0.0	88.0	72.3
Materias primas	0.0	0.1	0.0	1.2	0.0	4.2	5.6
Industriales y misceláneos	0.0	0.0	0.0	2.0	0.0	1.8	1.7
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
<i>Uruguay</i>							
Préstamos al gobierno	88.9	52.4	69.1	60.6	0.0	55.3	55.2
Ferrocarriles	0.0	33.1	19.6	30.5	0.0	35.4	32.3
Servicios públicos	0.0	8.8	7.2	4.8	0.0	6.4	8.2
Servicios financieros	0.0	0.0	0.0	1.7	0.0	0.3	0.0
Materias primas	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.0
Industriales y misceláneos	11.1	5.7	4.1	1.5	0.0	2.6	4.3
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

* En el caso de Perú la categoría "servicios financieros" se refiere a las tenencias de la Peruvian Corporation desde 1895.

CUADRO 4. *Francia: inversiones en América Latina, 1902 y 1913*
(millones de francos)

País o región	Total		Empréstitos		Ferrocarriles		Otras inversiones	
	1902	1913	1902	1913	1902	1913	1902	1913
Argentina	923	2000	310	640	100	601	513	759
Brasil	696	3500	490	880	40	1391	166	1229
México	300	2000	750	195			300	1055
Resto de América Latina	1 334	875	161	321	18	16	1 155	538
<i>Total</i>	<i>3 253</i>	<i>8 375</i>	<i>961</i>	<i>2 591</i>	<i>158</i>	<i>2 203</i>	<i>2 134</i>	<i>3 581</i>

FUENTE: Comisión Económica para América Latina, *El financiamiento externo de América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas, 1964, p. 10.

CUADRO 5. *Alemania: inversiones en países extranjeros, 1898 y 1904*
(millones de marcos)

Región	1898		1904	
	Total	%	Total	%
<i>América Latina</i>	<i>2 370</i>	<i>33.7</i>	<i>2 880</i>	<i>35.9</i>
América Central y el Caribe	1 000	14.2	1 080	13.4
América del Sur, costa occidental	370	5.3	500	6.2
América del Sur, costa oriental	1 000	14.2	1 300	16.2
Estados Unidos y Canadá	2 025	28.8	2 500	31.1
África y Turquía	1 370	19.5	1 625	20.2
Asia	660	9.4	725	9.0
Australia y Polinesia	610	8.7	300	3.7
<i>Total</i>	<i>7 035</i>	<i>100.0</i>	<i>8 030</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: Comisión Económica para América Latina, *El financiamiento externo de América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas, 1964, p. 11.

CUADRO 6. *Estados Unidos: inversiones directas en los países de América Latina, 1897-1929*
(totales de millones de dólares al final del año)

<i>Región y país</i>	<i>1897</i>	<i>1908</i>	<i>1914</i>	<i>1919</i>	<i>1924</i>	<i>1929</i>
<i>Países del Caribe</i>	45.0	190.2	274.0	556.9	953.3	966.0
Cuba	43.5	184.1	252.6	518.1	877.2	887.0
Haití		5.0	10.4	17.3	17.9	13.8
República Dominicana	1.5	1.0	11.0	21.5	58.2	65.2
<i>México y América Central</i>	221.4	454.3	676.7	756.1	878.9	960.1
México	200.2	416.4	587.1	643.6	735.4	709.2
Costa Rica	3.5	17.0	21.6	17.8	13.0	20.5
El Salvador		1.8	6.6	12.8	12.2	24.8
Guatemala	6.0	10.0	35.8	40.0	47.0	58.8
Honduras	2.0	2.0	9.5	18.4	40.2	80.3
Nicaragua		1.0	3.4	7.3	6.8	17.3
Panamá	9.7	6.1	12.7	16.2	24.3	49.2
<i>América del Sur</i>	37.9	104.3	325.1	646.6	947.1	1719.7
Argentina	0.7	1.0	1.2	2.5	4.5	150.8
Bolivia			2.0	22.0	29.5	44.2
Brasil	1.0		3.0	4.0	4.5	108.4
Colombia	9.2	10.8	24.0	45.0	84.0	182.7
Chile	1.0	31.0	170.8	307.0	331.5	448.4
Ecuador	3.0	6.0	7.6	7.6	7.6	11.1
Paraguay			5.0	6.0	7.5	7.5
Perú	7.0	23.0	58.0	110.5	140.5	161.5
Uruguay						3.1
Venezuela	2.0	3.5	6.5	20.5	103.5	245.3
<i>Sin distribuir por países</i>	14.0	29.0	47.0	120.5	234.0	356.7
<i>Total</i>	<i>3 04.3</i>	<i>748.8</i>	<i>1 275.8</i>	<i>1 977.6</i>	<i>2 779.3</i>	<i>3 645.8</i>

FUENTE: Comisión Económica para América Latina, *El financiamiento externo de América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas, 1964, p. 13.

NOTA ACERCA DE LOS AUTORES

Dr. Christopher Armstrong

Profesor en el Department of History, York University, Canadá, y coautor, con Vivien Nelles, de *Monopoly's Moment: The Organization and Regulation of Canadian Utilities, 1830-1930*, Filadelfia, 1986, y de *Southern Exposure: Canadian Promoters in Latin America and the Caribbean*, Toronto, 1988.

Dr. Jonathan C. Brown

Profesor del Department of History, University of Texas, austin. autor de *Oil and Revolution in Mexico*, Los Ángeles, Texas University Press, 1993, así como de *A. Socioeconomic History of Argentina, 1776-1860*, Cambridge, 1980, y de numerosos artículos en revistas especializadas.

Dr. Eduardo Cavieres

Profesor del Instituto de Historia, Universidad Católica de Valparaíso, Chile, y académico de la Universidad de Chile. Autor de *Comercio chileno y comerciantes ingleses, 1820-1880. Un ciclo de historia económica*, Valparaíso, 1989; y de *La Serena en el siglo XVIII. Las dimensiones del poder local en una sociedad regional*, Valparaíso, 1993.

Dr. Mario Cerutti

Profesor del Departamento de Historia, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Autónoma de Nuevo León. Es autor de *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional, 1850-1910*, México, 1992; y coeditor de *Burguesías e industria en América Latina y Europa meridional*, Madrid, 1989. Fundador y editor de *Siglo XIX, Revista de Historia*.

Dr. Raúl García Heras

Profesor de historia económica en la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Es autor de *Transporte, negocios y política: la Compañía Anglo-Argentina de Tranvías, 1876-1981*, Buenos Aires, 1994. Es autor asimismo de artículos en *Hispanic American Historical Review*, *Journal of Latin American Studies* y otras revistas.

Dr. Charles Jones

Profesor en el Department of International Studies, University of Warwick, Inglaterra. Autor de *International Business in the Nineteenth Century: The Rise and Fall of Cosmopolitan Bourgeoisie*, Brighton, Whearshaf, 1987; y de buen número de ensayos sobre la historia de las inversiones británicas en América Latina, así como de una tesis doctoral sobre la historia de los bancos británicos en Argentina entre 1862 y 1914.

Prof. Peter S. Linder

Profesor de Historia en la Universidad de California. Autor de "Every Region for Itself: The Manuel Peláez Movement, 1914-1923", tesis de maestría, University of New Mexico, 1983.

Dr. Carlos Marichal

Profesor en el Centro de Estudios Históricos de El Colegio de México. Autor de *A Century of Debt Crises in Latin America: From Independence to the Great Depression, 1820-1930*, Princeton, 1989; la traducción de este texto se publicó con el título de *Historia de la deuda externa de América Latina*, Madrid, 1989.

Dr. Frédéric Mauro

Profesor de la Université de Paris X e investigador de CREDAL URA III del CNRS, París. autor de gran número de obras sobre historia latinoamericana, entre ellas *Le Portugal et l'Atlantique au XVIIe siècle, 1570-1670*, París, 1960, y de *Le Brésil du XVe a la fin du XVIIIe siècle*, París, 1977. Ha sido director de una veintena de tesis sobre la historia de las inversiones francesas en América Latina.

Dr. H. Vivien Nelles

Profesor del Department of History, York University, Canadá, y coautor, con Christopher Armstrong, de *Monopoly's Moment: The Organization and Regulation of Canadian Utilities, 1830-1930*, Filadelfia, 1986, y de *Southern Exposure: Canadian Promoters in Latin America and the Caribbean*, Toronto, 1988.

Prof. Andrés Regalsky

Profesor de la División de Historia de la Universidad Nacional de Luján, Argentina. Autor de "Exportaciones de capital hacia los países nuevos: los bancos franceses y las finanzas públicas argentinas, 1881-1887", *Revista de Historia Económica*, Madrid (1987), 3, 1; y de "Foreing Capital, Local Interests and Railway Development in Argentina: Franch Investmenst in Railways, 1900-1914", *Journal of Latin American Studies*, Cambridge (1989), 21, 3.

Dr. Paolo Riguzzi

Profesor de historia en El Colegio Mexiquense, Toluca. Es autor de una tesis presentada en la Universidad de Turín sobre la historia de las inversiones extranjeras en México en el Porfiriato y coautor de *El primer siglo de la hacienda pública del Estado de México, 1824-1993*, Toluca, 1994.

Dr. Flávio Azevedo Marques de Saes

Profesor en el Departamento de Economía de la Facultad de Economía en la Universidad de São Paulo, Brasil. Autor de *Credito e bancos no desenvolvimento da economia paulista, 1850-1930*, São Paulo, 1986, así como de dos libros sobre la hisotira de los ferrocarriles y de los servicios públicos en São Paulo a fines del siglo XIX y principios del XX.

Dr. Tamás Szmrecsányi

Profesor adjunto del Departamento de Política Científica y Tecnológica, Instituto de Geociencias de la Unicamp (Universidade Estadual de Campinas), Brasil, entre ellas *Pequeña historia da agricultura no Brasil*, São Paulo, 1990, y *O planejamento da agroindustria canaveira do Brasil, 1930-1978*, São Paulo, 1978. Presidente de la Asociación de Historia Económica de Brasil.

Dr. Christian Suter

Profesor-investigador del Instituto de sociología de la Universidad de Zurich, Suiza. Es autor de *Debt Cycles in the World Economy: Foreign Loans, Financial Crises, and Debt Settlements, 1820-1990*, Boulder, 1992, que ganó el premio titulado 1993 Book Award of the American Sociological Association, Section on the Political Economy of World Systems.

George F. W. Young

Profesor en el Department of History Saint Mary's University, Halifax, Nova Scotia, Canadá. Es autor del libro *The Germans in Chile: Immigration and Colonization, 1849-1914*, Nueva York, 1974. Ha redactado numerosos artículos, uno de los más recientes es "German Banking and German Imperialism in Latin America in the Wilhelmine Era", *Ibero-Amerikanisches Archiv* (1992), 1-2.

ÍNDICE

<i>Presentación</i>	7
<i>Prefacio</i>	9
<i>Introducción</i> , por Carlos Marichal	11
Problemas de cuantificación.	12
Orígenes y distribución: la geografía de las inversiones	15
La anatomía de las empresas extranjeras en América Latina.	19
El entorno económico, social y político de las empresas extranjeras	22
I. <i>Las fluctuaciones cíclicas en las inversiones extranjeras en 1850-1930: el debate histórico y el caso latinoamericano</i> , por Christian Suter	27
El caso latinoamericano: pruebas empíricas de los ciclos largos	28
El debate teórico: explicaciones de los ciclos largos	32
Los ciclos de inversión extranjera y los ciclos Kuznets, 32; Los ciclos de inversión extranjera y las ondas de Kondratieff, 35; Patrones de la relación acreedor-deudor, regulación de crisis y ciclos de liderazgo mundial, 37; Los ciclos de inversión extranjera como "ciclos auge/crisis" irregulares, 38	
Discusión	39
Conceptos de ciclos, 39; Comprobación estadística de los ciclos Kuznets y ondas de Kondratieff, 40; Alcance de los movimientos cíclicos en el espacio y en el tiempo, 41; Las fluctuaciones cíclicas y los tipos de inversión extranjera, 42; Derivaciones de los ciclos económicos largos para el cambio sociopolítico, 44	
Bibliografía	48
II. <i>Las empresas francesas y América Latina, 1850-1930</i> , por Frédéric Mauro	53
El lugar financiero de Francia en América Latina	53
Sobre los modelos y tipos de empresas	55
La Société de Construction des Batignolles	55
Las demás intervenciones francesas: algunos tipos	61
El Banco Hipotecario Franco-Argentino, 61; Las inversiones francesas en los ferrocarriles argentinos, 61; La Compagnie Universelle du Canal de Panama, 63; Un negocio agrícola en la América francesa: la explotación del Galion, 64	
Conclusiones	65
Bibliografía	67

III. <i>Los antecedentes de la moderna corporación transnacional: los grupos de inversión británicos en América Latina</i> , por Charles Jones	70
Presentación	70
Dos revisiones	70
La relativa autonomía de la inversión directa y de la inversión de cartera	77
La inversión directa externa y la estrategia corporativa	83
Los grupos de inversión anglo-latinoamericanos	90
Bibliografía	93
IV. <i>Los bancos alemanes y la inversión directa alemana en América Latina, 1880-1930</i> , por George F. W. Young.	96
Bibliografía	123
V. <i>La empresa corporativa en el sector de servicios públicos: el desempeño de las compañías canadienses en México y en Brasil, 1896-1930</i> , por Christopher Armstrong y Vivien H. Nelles.	125
Nota bibliográfica	144
VI. <i>La repercusión del tranvía en la economía urbana de Buenos Aires: el caso de la Anglo Argentine Tramways Co. Ltd., 1876-1930</i> , por Raúl García Heras	145
Introducción	145
Las estrategias corporativas de la Anglo	146
Los aportes empresariales a la economía urbana de Buenos Aires	152
Conclusión	154
Bibliografía	156
VII. <i>Inversión extranjera e interés nacional en los ferrocarriles mexicanos, 1880-1914</i> , por Paolo Riguzzi	159
Inversiones extranjeras y ferrocarriles para abrir la economía	160
El costo de los ferrocarriles y la propiedad extranjera	163
Ferrocarriles extranjeros, economía mexicana: las fronteras del impacto	169
Bibliografía	176

VIII. <i>Ferrocarriles y actividad productiva en el norte de México, 1880-1910</i> , por Mario Cerutti	178
Capitales extranjeros y economías de enclave.	178
Los ferrocarriles en México	180
Los rieles debajo del Bravo	181
El Ferrocarril Internacional (1884-1910)	186
Comentarios finales	191
IX. <i>Las compañías francesas de ferrocarriles y su repercusión en el desarrollo regional de Santa Fe y Buenos Aires, 1880-1930</i> , por Andrés Regalsky	193
Las compañías francesas: un esbozo de su evolución general	195
Las compañías francesas: la evolución sectorial de su tráfico	197
La evolución regional: especialización y diversificación económica.	201
El desarrollo del tráfico y la competencia	208
Observaciones finales.	209
Bibliografía	210
X. <i>Inversionistas e inversiones extranjeras en Chile, 1860-1930</i> , por Eduardo Cavieres F.	214
Bibliografía	228
XI. <i>El papel de los bancos extranjeros en la industrialización inicial de São Paulo</i> , por Flávio A. M. de Saes y Tamás Szmrecsányi	230
Bibliografía	241
XII. <i>Trabajadores en el petróleo extranjero: México y Venezuela, 1920-1948</i> , por Jonathan C. Brown y Peter S. Linder.	244
La Revolución Mexicana y el petróleo	246
Los obreros venezolanos y el petróleo.	252
México y Venezuela en la Depresión.	256
La clase obrera venezolana y el nacionalismo.	267
<i>Apéndice.</i>	273
<i>Nota acerca de los autores</i>	291

Este libro se terminó de imprimir y encuadernar en el mes de agosto de 1996 en Impresora y Encuadernadora Progreso, S. A. de C. V. (IEPSA), Calz. de San Lorenzo, 244; 09830 México, D. F. Se tiraron 2 000 ejemplares.



EL COLEGIO DE MEXICO



3 985 0621769 /

(viene de la primera solapa)

*1930. Que las empresas extranjeras
hayan contribuido de manera tan
sustancial a esta “modernización”
—y en formas mucho más variadas y
complejas de lo que se suponía— se hace
cada vez más evidente, como lo
demuestra este volumen.*

El Colegio de México
Fideicomiso Historia de las Américas
Fondo de Cultura Económica



9 789681 646240



00196