

Desarrollo exportador y desarrollo capitalista colombiano en el siglo XIX (Una hipótesis)

*José Antonio Ocampo**

* José Antonio Ocampo. B.A., Economía y Sociología, Universidad de Notre Dame, M. Phil. y Ph. D. Economía, Universidad de Yale. Profesor-Investigador de la Facultad de Economía, CEDE.

Desarrollo exportador y desarrollo capitalista colombiano en el siglo XIX* (Una hipótesis)

José Antonio Ocampo

Dos concepciones metodológicas fundamentales de la escuela de la dependencia latinoamericana son el punto de partida de este trabajo. En primer lugar, se concibe que el origen histórico de las desigualdades económicas internacionales debe ser postulado en primera instancia como el problema del surgimiento de *estructuras socio-económicas diferentes*, y no en términos del crecimiento cuantitativo divergente de una serie de variables dada. Sólo entendiendo cómo surgieron históricamente estas estructuras diferentes se pueden comprender las leyes de desarrollo de la economía capitalista que tienden a producir lo que generalmente se denominan "desigualdades económicas internacionales". En segundo lugar, se concibe que el origen histórico de las formaciones capitalistas "subdesarrolladas", "dependientes" o "periféricas", no es independiente del proceso histórico por medio del cual las

economías capitalistas avanzadas han alcanzado su madurez. Por el contrario, se deben conceptualizar el capitalismo avanzado y dependiente como dos polos de un mismo desarrollo histórico. Desde el punto de vista del estudio de una formación capitalista dependiente, este enfoque metodológico implica que es necesario estudiar la relación básica que existe entre sus leyes de desarrollo y su articulación dentro de la economía capitalista mundial.

Teniendo estos dos conceptos en mente, la tarea fundamental de este trabajo es intentar reconstruir la *lógica* del desarrollo capitalista (mercantil) colombiano en el siglo XIX, y el papel jugado dentro de este proceso por las relaciones de Colombia con la cambiante economía mundial. Trataremos de delinear la dinámica del desarrollo económico colombiano en el siglo XIX como caracterizada por una contradicción fundamental: por una parte, el desarrollo exportador se manifestaba objetivamente, y era concebido por la burguesía colombiana como la única forma factible de expansión, dada la herencia histórica y las

* Este trabajo fue presentado como una ponencia en el Séptimo Congreso Internacional de Historia Económica, Edimburgo, Agosto de 1978. El autor agradece al Dr. Jaime Jaramillo Uribe el impulso dado a esta investigación, y a la Fundación Tinker el apoyo financiero para realizarla.

condiciones de la economía mundial; por otra, la articulación particular de Colombia dentro de la economía mundial (su condición de región secundaria dentro de la periferia) limitaba fuertemente las posibilidades de un desarrollo exportador exitoso, y ayudaba a reforzar una serie de condiciones internas que también ponían serias trabas al crecimiento de las exportaciones.

I. La necesidad histórica del desarrollo exportador

El punto de partida histórico de nuestro análisis es lo que los liberales del siglo XIX denominaron la "economía colonial", es decir, la economía que quedó como herencia histórica del período colonial. El término "economía colonial" debe ser usado, sin embargo, con mucho cuidado, ya que tiende a identificar la economía colombiana de la época con otras economías coloniales de fines del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX, o incluso con economías coloniales mucho más recientes. Esto puede conducirnos a analizar la evolución de la economía colombiana de aquella época con la ayuda de conceptos que pueden ser adecuados para el estudio de otras economías coloniales, pero no para las condiciones históricas específicas de Colombia. Como se manifestará claramente en nuestra exposición, esto constituiría un grave error. Por lo tanto, debe tenerse en cuenta que el término "economía colonial" se refiere a una serie de circunstancias históricas concretas, y no se usa en su sentido genérico.

Desde el punto de vista del proceso de desarrollo capitalista, la economía colonial puede definirse por tres características básicas: en primer lugar, por su integración débil al mercado mundial; en segundo término, por el subdesarrollo del mercado interno; finalmente, porque, a pesar de su atraso mercantil, contenía dentro de sí los elementos básicos del desarrollo capitalista, la dinámica expansiva típica de los

procesos de acumulación de capital, aunque sólo de una manera todavía primitiva y elemental (en particular, estaba todavía muy lejos de identificarse con el sistema fabril y el proletariado moderno). Analicemos más en detalle estas características de la economía colonial:

El grado de integración a la economía mundial era tan débil, que uno podría caracterizar la economía colonial por la ausencia de una articulación significativa dentro del mercado mundial. Las relaciones comerciales con el extranjero eran obviamente importantes para ciertas regiones y grupos económicos pero, para la economía como un todo, servían solamente, a fines de la colonia, el propósito de proveer unos cuantos bienes de lujo, y permitir la exportación a España de un pequeñísimo excedente fiscal. En todos estos sentidos, la formación social colombiana tenía parecidos sólo muy remotos con las economías colonial-exportadoras que existían en aquella época, por ejemplo, en las Antillas, el sur de los Estados Unidos, o las colonias españolas más expansivas de fines del siglo XVIII (Cuba, Argentina). Un observador de fines de la colonia calculó que el valor de las exportaciones colombianas per cápita era de sólo \$1.75 comparado con \$6.25 para Venezuela, \$8.5 para los Estados Unidos, \$17.5 para Cuba, \$40 para Jamaica, \$133.3 para Haití antes de la revolución¹. Dada esta articulación débil en la economía mundial, las condiciones internas tendían a asumir un papel dominante dentro de la evolución del sistema socio-económico como un todo. La economía colonial se desarrolló así en condiciones de una "autonomía relativa" con relación a sus condiciones externas. Es precisamente esta "autonomía relativa" la que explica algunas características básicas de la evolución de las relaciones de produc-

¹ Sergio Elías Ortiz (ed.), *Escritos de dos economistas coloniales*, Bogotá, 1965, pp. 125-7, 130; David Bushnell, *El régimen de Santander en la Gran Colombia*, Bogotá, 1966, pp. 19-20.

ción en el siglo XVIII: el desarrollo limitado y la crisis temprana de la esclavitud², la tendencia a desarrollar una fuerza de trabajo superabundante, que hizo innecesarias las viejas formas de trabajo indígena forzoso, y creó una presión sobre la tierra de los resguardos que, en vez de la escasez de trabajo creada por una economía de expansión, condujo finalmente a su disolución³. Todas estas condiciones manifiestan la presencia de características muy diferentes a las de una economía colonial-exportadora en expansión, o incluso en crisis. Más bien, señalan la ausencia de la dinámica expansiva típica de dichas economías.

Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que esta articulación débil dentro del mercado mundial dependía en cierto sentido de las condiciones de la economía mundial de la época. En realidad, la economía mundial estaba todavía en las primeras fases de su desarrollo, y era por lo tanto incapaz de una verdadera integración global. En sus relaciones con el resto del mundo, no sólo dejaba grandes territorios del planeta sin tocar (especialmente en Asia y África), sino que, incluso en regiones que de alguna manera pertenecían a su ámbito, sólo una parte muy pequeña lograba ser integrada en forma total. Se trataba, pues, de una economía mundial que, debido a su propio subdesarrollo, necesariamente dejaba la mayor parte del mundo fuera de su control, así como grandes espacios parcialmente dominados, "periferias secundarias". Esta era

precisamente la condición de la economía colombiana.

La segunda característica de la economía colonial era el escaso desarrollo del mercado interno, determinado fundamentalmente por la naturaleza de las formas de producción dominantes, es decir, por la baja productividad, y la ausencia de una división del trabajo significativa. Dicho subdesarrollo tendía a generar un círculo vicioso: los medios de transporte necesarios para servir a dicho mercado tendían a permanecer muy atrasados, lo que a su vez agravaba la tendencia de la geografía colombiana a segmentar el mercado. Más aún, el tamaño del mercado condicionaba significativamente la naturaleza del estado. En una economía en la que la mayor parte de la producción no era mercantil, la tributación directa era imposible o, al menos, sumamente limitada. Esto obligaba al estado a depender de impuestos indirectos, o monopolios gubernamentales (tabaco, licor), cuyos recaudos estaban muy limitados por el tamaño del mercado. Los pocos ingresos estatales fueron sólo suficientes, a fines del período colonial, para extraer un pequeño excedente fiscal, y sólo después de que las reformas borbónicas lograron aumentar significativamente los ingresos gubernamentales a través de la creación de un monopolio nuevo (el tabaco)⁴. Ya en la república, los aumentos en los gastos gubernamentales que llevan el desarrollo de una burocracia estatal más numerosa (incluyendo un ejército propio), las guerras civiles periódicas, y el peso de la deuda externa adquirida durante los años de la independencia (y que, aunque pequeña dentro del contexto mundial, era monstruosa con relación a los ingresos fiscales del gobierno colombiano), precipitó una crisis fiscal continua⁵. Bajo estas condiciones, el estado difícilmente podía ser-

² Gabriel Giraldo Jaramillo (ed.), *Relaciones de mando de los virreyes de la Nueva Granada: Memorias Económicas*, Bogotá, 1954, p. 165; Jaime Jaramillo Uribe, *Ensayos sobre historia social colombiana*, Bogotá, 1968, pp. 71-75; Germán Colmenares, *Cali: Terratenientes mineros y comerciantes, siglo XVIII*, Cali, 1975, pp. 76-77, Caps. 3 y 4.

³ Juan A. Villamarín, "Haciendas en la Sabana de Bogotá, Colombia, en el período colonial", en *Haciendas, Latifundios y Plantaciones en América Latina*, México 1975, p. 373; Margarita González, *El resguardo en el Nuevo Reino de Granada*, Bogotá, 1973, pp. 82-83; Juan Fride, *El indio en la lucha por la tierra*, Bogotá, 1977, pp. 91-97.

⁴ Giraldo Jaramillo (ed.), *op. cit.*, pp. 198, 230.

⁵ Bushnell, *op. cit.*, pp. 113-7; José Manuel Restrepo, *Historia de la Nueva Granada*, Tomo I, Bogotá, 1952, pp. 137-8, 141, 145, 164, 179.

vir como promotor del desarrollo económico. Más bien, en la medida en que sus recursos fiscales dependían del subdesarrollo del mercado, constituía un eje fundamental del círculo vicioso al que nos hemos referido.

La economía colonial era así, desde el punto de vista del desarrollo capitalista, una economía con un tremendo atraso mercantil. Era, sin embargo, dinámica, en la medida en que contenía las formas más primitivas del capital, la necesidad de expansión típica de todas las formas de desarrollo capitalista⁶. Al final del período colonial, esta dinámica expansiva podía aparecer como el producto de un proceso de desarrollo autónomo. No debe olvidarse, sin embargo, que la "economía colonial" era a su vez un producto histórico, el resultado de un proceso de evolución concreto que había comenzado con la expansión europea del siglo XVI, y que se había basado (al menos en parte) en la dinámica del capital mercantil. Era precisamente esta misma dinámica la que, a pesar de los numerosos obstáculos por los que atravesó para su desarrollo desde comienzos del siglo XVII, logró expresarse de nuevo con relativa fortaleza a fines del siglo XVIII.

La economía colonial se caracterizaba así por una dinámica expansiva, que encontraba sus propios límites en las condiciones de mercado, tanto internas como externas. Fue precisamente por este motivo que la expansión económica se convirtió, a fines del período colonial, en el problema económico fundamental. Fue también en este contexto que los tratadistas económicos de fines de la colonia postularon por primera vez la necesidad del desarrollo exportador. En el siglo XIX, el desarrollo de la producción capitalista en Inglaterra, y más tarde en toda Europa, añadieron nuevos

elementos para justificar la necesidad del desarrollo exportador. La tendencia de la producción capitalista a aumentar constantemente la productividad del trabajo y el tamaño de la firma, hicieron cada vez más ilusoria la posibilidad de competir con mercancías europeas, incluso dentro del propio mercado doméstico. El desarrollo industrial autónomo se hizo así cada vez menos factible, o a lo sumo (asumiendo que la tarifa pudiera aumentarse hasta hacerse efectivamente protectora, lo cual dependía de la capacidad del estado para controlar el contrabando), un proceso cuyo desarrollo estaría seriamente limitado por el propio atraso mercantil. Más aún, en el siglo XIX, el desarrollo del mercado interno se hizo en un nuevo sentido dependiente de la expansión exportadora. El desarrollo de un sistema de transportes modernos para integrar el mercado existente requería la importación de equipos cada vez más sofisticados, y por lo tanto de exportaciones para poder financiar dichas compras. De esta manera, al argumento en favor del crecimiento de las exportaciones que desarrollaron los tratadistas económicos de fines de la colonia, dos elementos adicionales se añadieron en el siglo XIX: por una parte, la industrialización autónoma se hizo crecientemente ilusoria; por otra, la expansión exportadora se manifestó, más claramente que nunca, como el único camino para desarrollar (en una forma sumamente contradictoria, por supuesto) el propio mercado interno.

De esta manera, la primacía de las exportaciones en el desarrollo colombiano del siglo XIX no fue en forma alguna el resultado de una decisión de la burguesía colombiana, una "política económica" que se escogió entre una serie de alternativas posibles, como algunas interpretaciones históricas lo sugieren, sino el resultado de condiciones objetivas muy específicas, tanto internas como externas. La ideología "librecambista" que surgió para expresar esta primacía del desarrollo exportador, fue así el resultado de condiciones materia-

⁶ Para un desarrollo de la idea del "espíritu del capitalismo" en Bogotá, ver Frank R. Safford, *Commerce and Enterprise in Central Colombia, 1821-1870*, Tesis Doctoral, Columbia University, 1965, cap. 2.

les concretas, una ideología históricamente *necesaria* y no una "política económica errada". En el caso colombiano, hay ciertos factores adicionales que demuestran cómo este pensamiento librecambista era históricamente necesario. En efecto, la ideología del libre cambio fue expresada a fines de la colonia, tanto por representantes de la corona, como por otros escritores⁷. En el período republicano, sin embargo, la ideología librecambista apareció, no sólo como un legado colonial, sino también como el producto del ensayo de industrialización fallido de los años 30⁸, que sirvió para reafirmar, tanto a los pensadores liberales como a los conservadores, que la economía tenía que volcarse necesariamente hacia el exterior. La discusión entre librecambio y proteccionismo se convirtió así en un asunto político secundario, excepto en la medida en que los artesanos participaban del debate.

⁷ Giraldo Jaramillo (ed.), *op. cit.*, pp. 64-65, 75-6, 122, 177; Anthony McFarlane, "El comercio exterior del virreinato de la Nueva Granada", *Anuario colombiano de historia social y de la cultura*, 1971-2, pp. 94-106; Ortiz (ed.), *op. cit.*, pp. 41-60, 123-34, 137-44; Pedro Fermín de Vargas, *Pensamientos políticos*, Bogotá, 1968, pp. 19-20, 94-102.

⁸ Frank R. Safford, *Aspectos del siglo XIX en Colombia*, Medellín, 1977, pp. 237-9, y *Commerce and Enterprise...*, cap. 4; Luis Ospina Vásquez, *Industria y Protección en Colombia, 1810-1930*, Bogotá, 1955, cap. III.

II. La experiencia exportadora del siglo XIX

Sobre la base de una economía con un nivel de exportaciones per-cápita sumamente bajo, y un claro consenso entre la clase alta sobre la necesidad del desarrollo exportador, el crecimiento a largo plazo en el valor de las exportaciones que se presenta en el Cuadro No. 1 es verdaderamente desalentador.

Dado un crecimiento de la población del 1.5% anual⁹, solamente la expansión exportadora de las décadas de los 50 y 70 logró aumentos significativos en las exportaciones per-cápita. En el período 1850-82, la tasa anual de crecimiento en el valor de las exportaciones fue del 4.4%, 2.9% en términos per-cápita¹⁰.

⁹ La tasa de crecimiento del 1.5% es calculada sobre la base de los censos de 1835 (Fernando Gómez, "Los censos colombianos antes de 1905", en Miguel Urrutia y Mario Arrubla, eds., *Compendio de estadísticas históricas de Colombia*, Bogotá, 1970, Cuadro No. 3) y el de 1912 (Publicación oficial). En períodos intercensales intermedios, los cálculos varían entre 1.3 y 1.8%. Según Fernando Gómez (*Ánalisis de los censos de población en el siglo XIX*, Tesis, U. de los Andes, 1969, cap. III) un análisis de consistencia de los censos entre 1835 y 1870 da una tasa del 1.7%.

¹⁰ El crecimiento en el valor de las importaciones entre fines de la década de los 40 y 1878/83 fue del 3.7% anual, y entre 1878/83 y fines del siglo, del 1.9% (José Antonio Ocampo, "Las

Cuadro No. 1

Valor de las exportaciones (millones de pesos oro)	Tasa de crecimiento anual hasta:					
	1854/58	1867/71	1878/82	1890/93	1895/98	1906/09
1834/39	3.4	—	—	—	—	2.1%
1844/48	3.4	6.4%	—	4.4%	—	—
1854/58	6.3	—	1.9%	—	—	—
1867/71	8.0	—	—	—	—	—
1878/82	13.6	—	—	6.1%	—	—
1883/87	10.6	—	—	—	0.8%	1.4%
1890/93	15.0	—	—	—	—	—
1895/98	17.5	—	—	—	3.1%	—
1906/09	15.0	—	—	—	—	-1.4%

FUENTES: Memorias de Hacienda y Anuarios Estadísticos Colombianos. Haciendo caso omiso de los diferentes pesos oro que existieron durante el período en consideración, el peso colombiano puede considerarse equivalente a 5 francos franceses. Hasta 1878/82 los datos se refieren a promedios de años fiscales Septiembre/Agosto, en 1883/87 al período Septiembre/Diciembre, y desde 1890/93 a años calendario.

Por otra parte, entre el punto más alto de esta expansión y el final del siglo, el crecimiento en el valor de las exportaciones fue apenas similar al de la población. Durante la Guerra de los Mil Días las exportaciones decayeron mucho, y no habían alcanzado a recuperarse en forma total a fines de la primera década del siglo XX. Considerando que el valor de las exportaciones en la primera década del siglo XIX estaba en las cercanías de los \$3 millones¹¹, se puede afirmar con relativa certeza que el valor de las exportaciones per cápita a comienzos del siglo XX era muy similar al de finales del período colonial.

Las características de la expansión entre 1850 y 1882 pueden ser brevemente delineadas¹². En primer lugar, fue una expansión bastante diversificada en su composición. En segundo lugar, la mayor parte de los productos atravesaron un ciclo corto de expansión, estancamiento y decadencia (quina, algodón, añil, sombreros de paja, etc.), especial-

mente si los ciclos se miran desde un punto de vista regional. El tabaco, que se caracterizó por un período de expansión relativamente largo, no estuvo inmune a esta tendencia: la expansión de Ambalema, por ejemplo, parece haberse agotado hacia 1857, y la decadencia parece haber comenzado unos seis años más tarde. Solamente el café, entre los productos exportados en el siglo pasado, presenta una clara tendencia al crecimiento a largo plazo.

Después de 1882, las características del sector exportador fueron muy diferentes. Mientras casi todos los productos exportados en el período anterior se volvieron insignificantes dentro del comercio de exportación, el café y los metales preciosos dominaron crecientemente el panorama. A fines de la década de los 70, el café y los metales preciosos representaban alrededor del 50% de las exportaciones; para 1888-91, dicha participación era ya superior al 75%; finalmente, para 1895-98, el café representaba dos terceras partes de las exportaciones colombianas, y conjuntamente con los metales preciosos, cerca del 90% del total¹³. Este cambio se debió no sólo a la decadencia de viejos productos de exportación, sino también a la expansión cafetera de oriente, y al aumento de la producción de metales preciosos en Antioquia, dependiente en gran medida del capital extranjero.

importaciones colombianas en el siglo XIX”, en Miguel Urrutia, ed., *Ensayos sobre historia económica de Colombia*, por publicarse, Cuadro No. 3). Las tasas de crecimiento comparables en el Cuadro No. 1 son del 4.4% y el 1.4% respectivamente. Dado que se están considerando períodos relativamente largos, y en ausencia de flujos financieros significativos, el comportamiento del valor de las importaciones y las exportaciones debería ser bastante similar. Las tasas calculadas en el Cuadro No. 1 pueden estar por lo tanto, en el primer caso sobreestimada, y en el segundo subestimada.

¹¹ Las introducciones de oro a las casas de moneda de Bogotá y Popayán (producción legal) alcanzó en 1801-10 unos \$2.3 millones anuales (José Manuel Restrepo, “Memoria sobre amonedación de oro y plata en la Nueva Granada”, en *Historia de la Nueva Granada*, Tomo II, Bogotá, 1963, pp. 455, 459). Por otra parte, en su punto más alto, en 1802-4, la exportación de mercancías por Cartagena fue de \$784.500 anuales (*Semanario del Nuevo Reino de Granada*, Bogotá, 1942, Tomo I, p. 230). Este nivel se dio, sin embargo, en el intermedio de dos guerras y puede considerarse, por lo tanto, excepcional (Ortiz, ed., *op. cit.*, pp. 72-4, 95-9). Excluyendo la producción ilegal de oro, pero incluyendo la exportación de mercancías por otros puertos, la exportación total no era probablemente inferior a los \$3 millones.

¹² Safford, *Commerce and Enterprise...*, Caps. 5 y 6; Luis Eduardo Nieto Arteta, *Economía y cultura en la historia de Colombia*, Bogotá, 1973, caps. 17, 18, 20.

Una expansión exportadora significativa es, pues, en el caso colombiano, una experiencia del siglo XX. Dicha expansión se caracterizó, sin embargo, por ciertos rasgos que la diferenciaron fundamentalmente de la experiencia exportadora del siglo XIX. En primer lugar, estuvo basada casi exclusivamente en el café. En segundo lugar, su base productiva fue una economía parcelaria, en contraste con la expansión cafetera del siglo XIX. Finalmente, ocurrió bajo

¹³ Cálculos del autor basados en estadísticas de comercio exterior de los Anuarios de 1882, 1891 y 1905 (Henrique Arboleda).

condiciones del mercado mundial del café muy específicas: el dominio brasileño del mercado, acompañado por políticas restrictivas tendientes a mantener alto el precio. Sobre la base de estas condiciones, el valor de las exportaciones aumentó al 10% anual entre 1905/9 y 1925/9¹⁴. No es el propósito de este trabajo, sin embargo, analizar las condiciones que permitieron esta expansión, rompiendo con todas las limitaciones al desarrollo exportador que discutiremos enseguida.

III. Límites al desarrollo exportador en el siglo XIX

Hemos visto cómo el crecimiento exportador era la única forma de desarrollo abierto a la economía colombiana en el siglo XIX, y cómo la burguesía lo comprendió claramente. Al mismo tiempo, sin embargo, la experiencia exportadora del siglo XIX fue, desde el punto de vista de su crecimiento a largo plazo, muy desalentadora, y mirada en términos de mercancías particulares, muy inestable. Intentaremos en esta sección explicar los factores básicos que determinaron estos resultados.

Cuando se analizan las condiciones externas e internas para el crecimiento exportador, se pueden diferenciar tres límites básicos a la expansión exportadora:

En primer lugar, la forma particular de articulación de Colombia dentro de la economía mundial (su condición de región secundaria dentro de la periferia) tenía a generar fuertes desventajas competitivas para los productores colombianos en el mercado mundial. La condición de periferia secundaria estaba íntimamente asociada al atraso financiero, mercantil y del sistema de comunicaciones, en relación tanto a países políticamente independientes que juga-

ban un papel fundamental como proveedores de materias primas (Argentina), como a colonias europeas económicamente importantes (Java). Mientras en estas regiones "primarias" dentro de la periferia, los capitalistas europeos invertían grandes cantidades de capital en el desarrollo de sistemas modernos de finanzas, mercadeo y comunicaciones, los capitalistas colombianos tuvieron que intentar estos mismos desarrollos por sus propios medios lo que, obviamente, no podía conducir al mismo resultado. Entre todas estas desventajas, la debilidad financiera fue probablemente la más importante, ya que implicó, en primer término, que un sistema de plantación moderno, con las cantidades significativas de inversiones en capital fijo que representaba, permaneció siempre como una imposibilidad práctica para la burguesía colombiana. Intimamente asociado a estos factores de la incompetencia internacional, estaba la debilidad fiscal del estado. Esta debilidad afectaba la capacidad de competencia del sector privado dentro del mercado mundial de maneras muy diversas. En primer lugar, hacia del estado un promotor muy pobre de la modernización del sistema de transportes. En segundo lugar, lo hacía también un promotor débil de nuevos productos de exportación. Esto contrasta, por ejemplo, con los esfuerzos del gobierno holandés en Indonesia por financiar los experimentos con nuevos productos primarios y técnicas de producción, incluyendo algunos relativamente caros, como el cultivo de la quina¹⁵. Finalmente, la debilidad fiscal hacia también del estado un agente pobre como promotor de la recuperación económica en medio de la crisis o el estancamiento.

La expansión exportadora se veía limitada, en segunda instancia, por las formas de producción dominantes en Colombia, formas de producción que estaban siendo desplazadas dentro del

¹⁴ Calculados en base a Jorge E. Rodríguez y William P. McGreevey, "Colombia: comercio exterior, 1835-1962", en Urrutia y Arrubia, eds., *op. cit.*, Cuadro I-B.

¹⁵ Allen M. Sievers, *The Mystical World of Indonesia: Culture and Economic Development in Conflict*, Baltimore, 1974, pp. 104-5, 142.

marco de la economía mundial por el desarrollo del trabajo asalariado. La forma de arrendamiento típica de la producción tabacalera en Ambalema (en la que el arrendatario tenía que vender todo su producto al propietario a un precio fijo) fue considerada por muchos como uno de los factores que explicaba la baja calidad del producto¹⁶. Algunos análisis del sector cafetero en el siglo XX, por otra parte, han afirmado que la forma de aparcería típica de la producción cafetera en el siglo XIX (en la que la renta era pagada algunas veces en trabajo) era menos productiva que el sistema de propiedad parcelaria en que se basó la expansión cafetera en el siglo XX¹⁷. Comentarios similares acerca de la baja productividad pueden hacerse sobre las formas de producción de metales preciosos que fueron comunes hasta la introducción gradual de la tecnificación en la producción que comenzó en la segunda mitad del siglo XIX. Las industrias extractivas (los cascarrilleros en la explotación de la quina, por ejemplo) no sólo se caracterizaban por su baja productividad, sino también por su naturaleza destructiva, que hacia imposible el mantenimiento de un alto nivel de producción.

Como un tercer límite a la expansión de las exportaciones en el siglo XIX puede caracterizarse la tendencia de los capitalistas colombianos a comportarse como "productores-especuladores". Esta caracterización de una conducta empresarial típica del siglo XIX tiende a enfatizar la poca importancia dada por los capitalistas de la época a la inversión productiva. La inversión tendía a concentrarse en actividades comerciales,

usureras y especulativas, o a la compra de aquellos activos fijos (tierra, ganado) que, debido a las funciones que desempeñan en economías tradicionales como "activos libres de riesgo", tienden a adquirir algunas de las características de liquidez típicas del dinero. La inversión en actividades productivas sólo parecía atractiva en momentos de altísimos precios mundiales, y sólo con el objetivo de apropiarse lo que puede llamarse la "ganancia especulativa" asociada a la gran escasez. Por lo tanto, no existía ningún interés en reinvertir las ganancias en el desarrollo de la capacidad productiva, sino más bien en hacer ganancias fáciles bajo condiciones en que prácticamente cualquier tipo de producción sería rentable. Esto implicaba necesariamente que, cuando llegaba la época de bajos precios, los empresarios eran incapaces de beneficiarse de la experiencia productiva, innovando para mantenerse en el mercado. Simplemente abandonaban la producción de la mercancía particular, y buscaban otras salidas para su capital. La movilidad del capital se facilitaba por la existencia de una inversión productiva mínima, lo que tendía a reducir enormemente las pérdidas de capital que comlevaba la crisis.

La interacción entre estos tres límites al crecimiento exportador parecen explicar las características básicas del desarrollo exportador en el siglo XIX. En primer lugar, todos estos factores en conjunto explican bastante bien por qué las industrias exportadoras colombianas permanecieron atrasadas en relación a sectores productivos semejantes en otras partes del mundo, en términos de su capacidad para ofrecer un producto de calidad uniforme en el mercado mundial a una escala creciente. La expansión sólo podía ocurrir durante períodos de gran escasez, cuando casi cualquier producción sería aceptada en el mercado mundial. Bajo estas condiciones, la expansión era siempre muy débil, y la decadencia se presentaba tan pronto como proveedores estables y dinámicos aparecían en el mercado

¹⁶ John Parker Harrison, *The Colombian Tobacco Industry, from Government Monopoly to Free Trade, 1778-1876*, Tesis Doctoral, U. de California, 1951, pp. 290-1, 296-7; Safford, *Commerce and Enterprise...*, pp. 241-5.

¹⁷ Salomón Kalmanovitz, *Desarrollo de la agricultura en Colombia*, Bogotá, 1978, p. 18; Absalom Machado, *El café: de la aparcería al capitalismo*, Bogotá, 1977, cap. 4, p. 338. Mariano Arango (*Café e industria, 1850-1930*, Bogotá, 1977, p. 125) calcula, por el contrario, que la productividad del trabajo era muy similar.

mundial. En otras palabras, los capitalistas colombianos en el siglo XIX fueron en general incapaces de superar su condición como proveedores temporales del mercado mundial durante períodos de gran escasez. Esto explica la tendencia de los productos de exportación en el siglo pasado a atravesar cortos ciclos de expansión y decadencia. El capital era rápidamente movilizado hacia cualquier sector que prometiera ganancias fáciles, pero era rápidamente retirado cuando dicho sector dejaba de presentar condiciones especialmente favorables. Explica al mismo tiempo la gran diversificación de las exportaciones. Dado que el objetivo de los empresarios no era nunca construir una base productiva sólida, las economías asociadas a la producción en gran escala, ya sea a nivel individual o colectivo (en términos de disponibilidad de insumos, procesamiento, uso común de ciertas inversiones, asociación de productores para el desarrollo técnico, etc.) fueron siempre irrelevantes. No existían, pues, incentivos para concentrar los esfuerzos en el desarrollo a gran escala de una gran industria exportadora. Más, aún, dadas las condiciones anormales bajo las cuales se desarrollaba la producción, el negocio aparecía siempre como una especie de juego, y por lo tanto cada empresario se sentía motivado a diversificar sus actividades. Sólo el café permaneció fuera de este círculo cerrado de producción-especulativa, porque necesariamente requería de inversiones en capital fijo. Su desarrollo permaneció, sin embargo, limitado en términos geográficos hasta finales del siglo XIX. Su expansión a partir de entonces estuvo indudablemente asociada al fracaso de otros productos, y, en general, a una coyuntura del mercado mundial que eliminaba prácticamente las posibilidades de producción-especulativa¹⁸.

Los tres límites al desarrollo exportador se condicionaban mutuamente. En

primer lugar, el atraso de las formas productivas era reproducido por la ausencia de una dinámica expansiva impulsada desde el centro de la economía mundial, y acompañada por movilizaciones significativas de capital y mano de obra. Esto no sólo restringía el crecimiento posible de las exportaciones en períodos de expansión, sino que hacía el crecimiento a largo plazo compatible con la preservación de viejas formas de explotación del trabajo. Por otra parte, las pocas oportunidades para la inversión productiva que eran resultado de la condición de Colombia como periferia secundaria, tendían a darle cierta racionalidad a la actitud de los empresarios de minimizar dicho tipo de inversiones. Finalmente, los límites impuestos por las formas de producción, y el comportamiento empresarial, tendían a reforzar el carácter de Colombia como un proveedor poco confiable en el mercado mundial. Existían, en otras palabras, mecanismos similares a aquellos, que, en el proceso de acumulación de capital, tienden a concentrar el crecimiento en unas pocas firmas, así como a generar polos de desarrollo en una economía capitalista. Dichos mecanismos se manifestaban en la tendencia de factores internos y externos a reproducir en cada región de la periferia las características que hacían de ella una región primaria o secundaria. Tales mecanismos eran la manifestación concreta de las leyes de desarrollo desigual operando a nivel de la periferia de la economía capitalista mundial.

En esta interacción de los tres límites al desarrollo exportador, sin embargo, la condición de Colombia dentro del mercado mundial jugaba un papel predominante. Las razones para esta dominación ("en última instancia") de las condiciones internas por las externas, puede entenderse mejor en el contexto de la historia de las regiones "primarias" de la periferia. En este caso, los límites internos parecen haber cedido a largo plazo ante una dinámica expansiva que se impartía desde el centro de la economía mundial. Los modos de pro-

¹⁸ Mariano Arango, "Comentarios al trabajo de Absalón Machado" en *El agro en el desarrollo histórico colombiano*, Bogotá, 1977, pp. 233-40; Safford, *Aspectos...*, pp. 274-5.

ducción eran rápidamente transformados bajo la dinámica de un proceso que requería que toda la fuerza de trabajo estuviese disponible para la explotación capitalista. En la medida en que dicha transformación no se lograba realizar al ritmo deseado, grandes masas de trabajadores eran importados, y sectores "modernos" surgían al lado de viejas relaciones de producción. Por otra parte, las grandes oportunidades generadas por la disponibilidad de crédito, y por la existencia de economías productivas de todo tipo, tendían a desmoronar cualquier prejuicio en contra de la inversión productiva por parte de los capitalistas locales. En la medida en que esto no ocurría, el empresariado mismo era importado para facilitar la expansión exportadora. Es obvio que el proceso no estaba exento de contradicciones propias pero, a largo plazo, la dinámica que se impartía a dichas regiones desde el centro de la economía mundial tenía indudablemente a hacer ceder todo tipo de barreras de índole interna que se interpusieran en el camino de la expansión capitalista.

En el caso colombiano, por el contrario, las limitaciones internas aparecen sumamente importantes, precisamente por la ausencia de esa dinámica impartida desde el centro de la economía mundial. En el contexto de aquellas regiones para las cuales el centro jugaba un papel puramente pasivo en el proceso expansivo, las condiciones internas tendían así a adquirir vida propia en la determi-

nación del desarrollo exportador. La dependencia de los factores internos sobre los externos se manifestaba con toda claridad, sin embargo, en las épocas de crisis. En este caso, los factores internos tendían a opacarse ante las leyes de desarrollo desigual de la economía mundial. La poca competitividad de Colombia a fines del siglo XIX tuvo en realidad muy poco que ver con las condiciones internas. Era más bien el subproducto del fuerte crecimiento de los grandes productores de materias primas, y las gigantescas movilizaciones de capital y mano de obra que lo acompañaron. Por eso, no es ninguna coincidencia que el crecimiento exportador colombiano en el siglo XIX haya comenzado como resultado de la aceleración del desarrollo general del capitalismo industrial en la segunda mitad del siglo XIX, y se haya a su vez frenado fuertemente como resultado del crecimiento de los grandes productores de materias primas a fines del siglo. Mientras el primero de estos desarrollos tenía a generar un crecimiento en cualquier región donde se diera una serie de condiciones internas mínimas, el segundo hizo cualquier expansión sin las bases óptimas completamente ilusorio. Durante esta última fase, la economía capitalista mundial tendió a descartar, como un obstáculo a su propio desarrollo, todas aquellas regiones donde no se daban las condiciones más adecuadas para la expansión, condiciones que, por sus propios esfuerzos, dichas regiones podían difficilmente generar.