

CAPITULO III
LAS COLONIAS IBEROAMERICANAS
EN EL SISTEMA DE RELACIONES INTERNACIONALES
DE FINES DEL SIGLO XVIII

1. EL INTERES DE LAS POTENCIAS MARITIMAS DE EUROPA POR AMERICA LATINA

El interés de las potencias marítimas del norte de Europa por las posesiones ibéricas del nuevo continente arranca desde el inicio mismo del cuantioso fluir de riquezas americanas que, al decir de Germán Arciniegas, “sacó a aquel reñecillo de Castilla de su miserable oscuridad para encumbrarlo sobre todos los de Europa”.(1) Las primeras expresiones de ese interés, fueron la piratería y las acciones de penetración depredadora simbolizadas en legendarios personajes como Francis Drake y Walter Raleigh. Pero no fueron sólo ingleses. También franceses y holandeses se iniciaron al asalto a mar abierto de las flotas ibéricas y en el saqueo de las poblaciones costeras, acciones que llenaron casi plenamente la historia de las relaciones de dichos países con Iberoamérica a lo largo del siglo XVI, aun cuando, ya a sus finales, se cumplieron también las primeras experiencias de aprovechamiento comercial de la región con la colaboración holandesa para el desarrollo de la naciente industria azucarera del Brasil.

El XVII, en cambio, trae consigo una nueva política por parte de las mencionadas potencias europeas: la introducción de cuñas de colonización en la periferia de los imperios ibéricos mediante la ocupación de algunas de las Antillas Menores, de la parte norte de la Española y de la Guayana, territorios que sirvieron de plataforma para diversas formas de comercio, legales e ilegales, con la tierra firme y las demás posesiones insulares de España en el Caribe.

Al comienzo, estos asentamientos de población, eximidos, por lo demás, de pagar pesados costos por la conquista de los territorios que incorporaban a sus respectivas coronas debido a la casi total inexistencia de pobladores indígenas, fueron más el resultado de iniciativas privadas que

1. Germán Arciniegas. *Biografía del Caribe*; Ed. Sudamericana, Buenos Aires, 1963, 8a. edición, p. 168.

de una política deliberada de sus gobiernos,(2) pero una vez consolidados los primeros grupos colonizadores y abiertas las perspectivas de su transformación en centros productores y exportadores de azúcar, cuya tecnología había sido introducida en Barbados a partir de 1637 por holandeses expulsados de Brasil,(3) no tardó en hacerse sentir la acción oficial de sus respectivas metrópolis, impulsada por la toma de conciencia respecto a la creciente importancia estratégica del mencionado producto en el desarrollo del comercio mundial, importancia que no derivaba sólo del azúcar, sino también de otra mercancía que constituía, a la vez, un requisito necesario para su producción y un complemento sustancioso para la generación de ganancias: la mano de obra africana, en cuyo tráfico, ingleses franceses y holandeses estaban suplantando a sus maestros portugueses.

La articulación del comercio de azúcar y esclavos con el de otros géneros europeos y norteamericanos dio lugar a diferentes modalidades del llamado tráfico triangular, destinado a convertirse para sus gestores europeos en el más redondo negocio del siglo, responsable como ningún otro de la intensa aceleración de la acumulación originaria de capitales que iba construyendo los fundamentos de la revolución industrial.

El nuevo sistema de relaciones económicas internacionales basado en el comercio triangular, unido al proceso de decadencia económica y militar de las metrópolis ibéricas contribuirá poderosamente a una revalorización de la política seguida respecto a sus colonias americanas por parte de las mencionadas potencias europeas, cambio de rumbo que tendría importante incidencia sobre la balanza del poder político del viejo continente y que subrayaría las nuevas y crecientes razones del interés de Francia e Inglaterra por expandir sus relaciones de comercio con la América luso-española, razones que vinieron a ponerse en evidencia desde el mismo alborar del siglo XVIII mediante el conjunto de escaramuzas diplomáticas que precedieron el estallido de la Guerra de Sucesión Española.

2. Curazao fue colonizado por la Compañía Holandesa de Las Indias Occidentales; los colonos ingleses de Barbados, Santa Lucía y San Vicente fueron el resultado de esfuerzos privados. La colonia francesa de Saint-Domingue debió su origen al asentamiento de piratas, bucaneros y similares de predominante origen francés. (Véase al efecto: Paul Leroy-Beulieu, *De la Colonisation chez les peuples modernes*, París, 1908, pp. 88, 115-116, 156-159).

3. Sólo en 1664, después de varias décadas de ocupación de la parte norte de La Española por aventureros franceses, Luis XIII envió el primer gobernador a su próspera colonia de Saint-Domingue. En 1665 una expedición enviada por Cromwell ocupó Jamaica, expulsando a los españoles de la isla que estaba destinada a ser el centro más importante de la industria colonial azucarera inglesa en el Caribe.

Ya en 1700 Francia comienza a presionar para excluir a Inglaterra del comercio con la América española,(4) lo cual logró el año siguiente, cuando le fuera concedido el derecho de *Asiento* que implicaba el virtual monopolio del tráfico legal de esclavos con el imperio español.(5) La inmediata respuesta anglo-holandesa fue el tratado de La Haya, firmado el mismo año de 1701, en el cual dichos países se comprometían a impedir “que los franceses conquistaran las Indias Españolas, o que envíen naves propias para comerciar con ellas directa o indirectamente”.(6)

“Por primera vez —señala un autor— venían explícitamente incluidos intereses mundiales en un acta inspirada por intereses del equilibrio europeo, confirmándose así el trato cada vez más evidente entre política europea e intereses de las potencias coloniales”.(7)

El estallido de la guerra de sucesión española, como expresión de la necesidad perentoria de Holanda e Inglaterra de impedir la unificación de los imperios de Francia y España con la entronización en ésta última de un príncipe borbón como soberano, es firme indicador del creciente interés de las grandes potencias marítimas europeas por garantizarse una participación sustancial de los frutos del comercio con el imperio colonial hispano, interés que se pondría en evidencia con meridiana claridad en los tratados de Utrecht, Baden y Redstadt, mediante los cuales, la triunfante Inglaterra logró, no sólo reducir considerablemente el poderío de Francia(8) como

4. En noviembre de dicho año Luis XIV instruyó a su embajador en Madrid D'Harcourt “acerca de la necesidad de excluir ingleses y holandeses del comercio con el imperio colonial español por el bien de Francia y su afirmación comercial en América” (Basilio Cialdea, *L'Equilibrio europeo, original e sviluppo del Sistema (1648-1783)*; Scientia Coop. Editrice, Roma, 1945, p. 157).

5. *Ibid.*, p. 161.

6. Citado por Cialdea, *Ibid.*, p. 163.

7. *Idem.*

8. La paz de Utrecht, que los Whigs consideraban demasiado favorable a Francia, era el tipo exacto de la paz inglesa, “bastante suave, para no reducir el adversario a la desesperación, bastante dura para enriquecer a Inglaterra y su comercio” (André Maurois, *Historia de Inglaterra*, Barcelona, Ed. Surco, 1964, p. 394). Mediante dicho tratado, Inglaterra obtuvo dos importantes bases navales en el Mediterráneo, Gibraltar y el Puerto de Mahon en Menorca. Aumentaba también su imperio en la América del norte (Terranova y la Bahía de Hudson) a expensas de Francia. Por tales razones afirma conclusivamente Cialdea: “En Utrecht sobreviene la consagración de la interdependencia entre política europea y expansión colonial en su acepción moderna que se acentuará desde entonces hasta alcanzar la exasperación de las últimas décadas del siglo XIX, en las cuales, la rivalidad entre los estados europeos se determinarán en gran parte en función de sus designios imperialistas extraeuropeos (*Op. cit.*, p. 191).

potencia continental y colonial, sino, además, sentar las bases para detener el desarrollo del poder marítimo de Holanda, que si bien había sido su aliada en la contienda, seguía constituyendo su principal competidor como poder industrial y como potencia comercial interoceánica.(9)

En cuanto a sus relaciones con las colonias hispanoamericanas, Inglaterra obtuvo dos importantes concesiones: la exclusividad del derecho de Asiento, que le traspasaba el virtual monopolio del tráfico legal de esclavos en dicha región, y la facultad de comerciar legalmente con ella a través del “navío de permiso”, autorizado para realizar un viaje por año, acuerdo que sería sistemáticamente violado por Inglaterra mediante distintas artimañas. Estas conquistas inglesas en el comercio con América Española, vinieron a unirse a las ventajas ya previamente obtenidas en el “acuerdo de Methuen”, firmado con Portugal en 1703, en el cual se establecían ventajas arancelarias a los vinos portugueses en el mercado inglés a cambio de tratamiento similar a los textiles ingleses en el mercado portugués,(10) lo cual favoreció un intenso comercio indirecto con Brasil, para entonces con un mercado interno en expansión debido al considerable desarrollo de la producción de oro.

Todo ese formidable agregado de posiciones ventajosas en el exterior, unidas a las derivadas de su propia situación interior, convertirían a la Gran Bretaña en la dominadora indiscutible del comercio marítimo mundial. En efecto, superada la supremacía holandesa que había constituido su más serio escollo durante el siglo XVII, Inglaterra pudo enzarzar con sólidas ventajas el enfrentamiento colonial y comercial de Francia, considerado por Eric Williams como “el rasgo dominante de la historia del siglo XVIII”.(11)

9. Si al final del siglo XIX un observador imaginativo, culto y con sentido común hubiera sido preguntado acerca de cuál de los dos países, Holanda e Inglaterra, tenía la mayor oportunidad en los próximos 150 años de generar una explosiva revolución en el campo de la producción, su respuesta había favorecido a Holanda (Carlo M. Cipolla: *The Fontana Economic History of Europe. The Industrial Revolution*. W. Collins (Ed.) Glasgow, 1973, p. 10).

10. Celso Furtado, *La formación económica de Brasil*, F.C.E., México.

11. Agrega dicho autor:

“Fue un conflicto entre dos mercantilismos rivales; la lucha fue combatida en el Caribe, en el Africa, India, Canadá, y sobre las riveras del Missisipi, por el derecho de presa en la India y por el control de ciertas mercancías estratégicas: negros, azúcar y tabaco, pesca, pieles y materiales para la construcción naval. De éstas regiones, las más importantes eran el Caribe y Africa; sus mercancías más importantes, los negros y el azúcar”. (Eric Williams. *Capitalismo e Schiavitú*; Ed. Laterza, Bari, 1971, p. 51).

En este aspecto, uno de los principales factores externos de la victoria inglesa fue, sin lugar a dudas, la obtención del derecho de Asiento para las colonias españolas, pues ello le permitió pasar a dominar el importante negocio de la trata de esclavos africanos, considerado por un autor inglés de la época como “la fuente y origen del cual derivan todos los demás comercios”(12) y por otro: “principio y fundamento de todo, motor que pone en acción todas las ruedas de una máquina”.(13) En efecto, la trata de esclavos no sólo fue un importantísimo nutriente directo de la acumulación de capital inglés, sino, además, el insumo obligado de la producción de azúcar de sus colonias del Caribe, mercancía ésta última que constituyó, hasta el advenimiento de la revolución industrial, el producto estratégico más importante de la red comercial mundial del imperio británico. De allí que no parezca exagerada la afirmación de E. Williams de que el tráfico esclavista “creó la industria inglesa en la metrópoli y la agricultura tropical en las colonias”.(14)

Durante el período de casi un siglo que va desde la paz de Utrecht (1713) al estallido de las guerras napoleónicas (1805), Inglaterra consolida y desarrolla considerablemente su poder económico a escala mundial, al tiempo que conformaba interiormente una estructura productiva que no tenía antecedentes ni competidores de paso en el cuadro internacional, estructura que requería de un crecimiento ininterrumpido del comercio mundial de mercancías.(15) Fue precisamente durante ese período cuando comenzó a delinearse, cada vez con mayor fuerza y claridad, el diseño de una política económica que tenía como claros objetivos la especialización inglesa en la producción industrial y la del resto del mundo en materias primas y alimentos, política que sería racionalizada posteriormente por David Ricardo en su famosa teoría de las ventajas comparativas, destinada a convertirse en la flamante plataforma ideológica del sistema de división internacional del trabajo que impondría Gran Bretaña al resto del mundo en concordancia con las necesidades históricas de la acumulación de capitales a escala mundial, y de su concentración privilegiada en

12. William Wood. *A Survey of Trade*, Londres, 1718 (citado por Eric Williams, *Op. cit.*, p. 67).

13. J.F. Ress. *The Phases of British Commercial Policy in the Eighteenth Century*. (Idem.)

14. *Ibid.*, p. 47.

15. “Nuestra economía industrial –afirma un autor británico– nació de nuestro comercio, y especialmente de nuestro comercio con el mundo subdesarrollado” Eric Hobsbawn, *Storia Economica dell’Inghilterra. La Rivoluzione Industriale e L’Impero*. Piccola Biblioteca Einaudi. Torino, 1972, p. 52. En relación al crecimiento de dicho comercio afirma el mismo autor “después de la guerra de sucesión española, zarpaban cada año de 2.000 a 3.000 toneladas de naves inglesas desde su país hacia Africa destinadas al tráfico de esclavos; después de la guerra de los Siete Años, el tonelaje osciló entre 15.000 y 19.000 y después de la independencia americana (1787) fue de 22.000 (*Op. cit.*, p. 51).

la economía inglesa. Fue también durante ese período cuando se consolidó el gran poder colonial inglés, acrecentado después de la guerra de los siete años (1756-1763) con la virtual expulsión de Francia del Canadá y de la India. Después del rudo golpe que significó para su imperio la pérdida de los Estados Unidos (1783); su indiscutida superioridad marítima y comercial le permitió rápidamente sobreponerse con creces durante el decenio siguiente (1783-1793) con la conquista de la India y su expansión sobre el norte de Canadá, además de la península de Malaca (1785), de Sierra Leone en la costa occidental africana y del inicio de su dominio sobre Australia (1788),⁽¹⁶⁾ logrando así construir, tanto desde el punto de vista territorial, como de la población incorporada, el mayor imperio colonial de la época, destinado a crecer todavía más durante el siglo XIX, ampliando así considerablemente el ámbito del sistema capitalista mundial.

La importancia crucial asignada por dicho país a su política de expansión colonial y comercial iban a ratificarse con mayor fuerza aún, en los acuerdos finales del Congreso de Viena (1814-1815), donde quedaron sentadas las bases del nuevo equilibrio europeo y mundial después de la derrota de Francia en las guerras napoleónicas. A tal respecto, el objetivo común perseguido por la coalición de potencias vencedoras fue, sin lugar a dudas, la obtención de un nuevo equilibrio político europeo basado en los principios esenciales que predominaban en el continente antes de la Revolución Francesa, incluyendo la restauración y consolidación de las monarquías desalojadas desde entonces. Ambas condiciones básicas de la paz continental fueron resueltas con pocos traumas y condujeron a la reestructuración del nuevo cuadro político europeo, dentro del cual, de acuerdo a la sabia previsión inglesa, Francia reconquistó su condición de primera potencia continental y su soberanía colonial sobre sus antiguas posesiones antillanas; Holanda sería aquietada con la recuperación de Java, Curazao y Surinam, al tiempo que se establecía la Confederación de pequeños estados germánicos como compromiso destinado a evitar la formación de un fuerte estado nacional alemán, cuya eventualidad era vista con reticencia por la Gran Bretaña, tanto por razones políticas como económicas.

No fueron esas, sin embargo, las únicas condiciones de la paz británica. En sostenida coherencia con la línea de política internacional que había iniciado desde Utrecht, Gran Bretaña dejó ver claramente que sus intereses rebasaban el mero ámbito europeo aumentando su imperio colonial con la isla de Malta y las ex-colonias holandesas de Ceilán y El Cabo, reforzando su poder en el Caribe con las islas de Santa Lucía y Trinidad y obteniendo concesiones para su comercio con

16. Véase: Gennaro Mondaini. *Op. cit.*, p. 841.

las colonias iberoamericanas, lo cual, unido a su virtual dominio comercial sobre el Brasil con anuencia de la corona portuguesa, abrió completamente las puertas a su dominio comercial sobre toda la América Latina, clara meta de la política inglesa en el Atlántico que había sido expresada con toda precisión en los cuatro principios expuestos por el embajador británico ante la Junta de Cádiz en 1810, Lord Wellesley, bastante antes del fin de las hostilidades. Según él la política a seguir con respecto a las posesiones españolas en América debía llenar las siguientes condiciones:

“1o.) Tener en cuenta la continuación del comercio inglés con América Latina, 2o.) impedir que la América Latina cayera en manos no amistosas, 3o.) disuadir a los colonos de empaparse demasiado profundamente en el pozo del jacobinismo... y 4o.) no disminuir el esfuerzo de guerra en Europa”.(17)

Un análisis cuidadoso de dicha declaración de principios permite comprobar que, no sólo el primero, sino todos ellos, estaban orientados a satisfacer los intereses del desarrollo del comercio exterior inglés con la América Latina. En efecto, el segundo apuntaba a mantener las condiciones políticas del intercambio, es decir, a impedir que Francia, su principal competidora europea, obtuviera parte alguna del imperio español en América y que los Estados Unidos se expandieran hacia el sur.(18) El tercer principio, de carácter ideológico, expresa la preocupación inglesa por la transmisión a las colonias americanas de las ideas de la revolución francesa, contrarias a principios importantes de su superestructura política y más cercanos a los principios de la Constitución de los Estados Unidos, a quien ya Inglaterra comenzaba a ver como su más peligroso competidor en el comercio con la América Latina.(19) Finalmente, el cuarto objetivo de la declaración de Lord Wellesley, que aparece a primera vista como esencialmente táctico y circunstancial, ocultaba en el

17. Citado por William Kaufmann. *La Política británica y la independencia de la América Latina, 1805-1828*, Caracas, E.B.U.C., 1963, p. 83.

18. Véase: J. Fred Rippy. *La rivalidad entre los Estados Unidos y Gran Bretaña por la América Latina*; Ed. Universitaria de Buenos Aires, 1967, p. 14.

19. Ya para 1801 los Estados Unidos se había convertido en una importante potencia marítima, con tonelaje mercante igual a un 30% del británico, relación ésta que ascendería ligeramente durante las primeras décadas del siglo. Se destaca, además la mayor amplitud de los intereses comerciales británicos que abarcaba todas las rutas comerciales de la época, mientras que el interés de los Estados Unidos se limitaba fundamentalmente a la América Latina y las rutas atlánticas a África y Europa. (Véase: J.F. Rippy, *Op. cit.*, p. 188).

fondo una íntima correlación con el objetivo estratégico fundamental. En efecto, en aras de acelerar el esfuerzo de guerra en Europa contra Napoleón, Inglaterra obtuvo del gobierno español de la Junta de Cádiz la autorización de comerciar libremente con su imperio en América: aduciendo que:

“La apertura de los mercados latinoamericanos a los productos ingleses era absolutamente necesaria para la efectiva cooperación británica en la importante tarea de expulsar a los franceses de la península española”.(20)

El mantenimiento de tales privilegios y el debilitamiento de las posiciones de sus competidores, en especial Francia y los Estados Unidos sería el objetivo permanente de la política británica durante todo el siglo XIX.

Lo dicho hasta aquí permite poner en evidencia la marcada continuidad y coherencia de la política de expansión comercial inglesa desde fines del siglo XVII hasta comienzos del XIX. Es necesario ahora distinguir entre las diferentes razones específicas que sirvieron de fundamento a dicha política durante el período que precede a la Revolución Industrial y durante el que se inicia con este importante acontecimiento histórico. Tal distinción tiene particular importancia para los objetivos que persigue esta obra porque permite diferenciar, a nivel mundial, entre dos sistemas de división internacional del trabajo con características marcadamente distintas y, a nivel latinoamericano, entre dos formas de integración al mercado mundial perfectamente diferenciadas, tanto en lo que se refiere a sus estructuras económicas propiamente dichas, como a las formas superestructurales e ideológicas que servían de sostén a las mencionadas estructuras. En lo que resta de este capítulo me limitaré al primer aspecto, es decir, a fundamentar las diferencias entre los dos sistemas de división internacional del trabajo y de la producción y a señalar los cambios de mayor importancia que trajo consigo la revolución industrial inglesa y su posterior expansión a otras potencias europeas y a los Estados Unidos.

2. LA REVOLUCION INDUSTRIAL INGLESA Y EL NUEVO SISTEMA DE RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES

Como ya se ha visto, el sistema de relaciones económicas internacionales que sirvió de base al ascenso al primer plano mundial de la economía británica estaba basado en dos elementos

20. *Ibid.*, p. 3.

esenciales. En primer lugar el tráfico triangular que tenía como pivotes fundamentales la producción azucarera de sus colonias del Caribe, el comercio de esclavos africanos y sus relaciones directas e indirectas con sus colonias norteamericanas que abastecía de alimentos a las economías azucareras y constituían un importante mercado para la producción industrial metropolitana, además de un abastecedor de insumos para su floreciente industria naval. El segundo elemento básico del poderío comercial británico eran sus exportaciones de textiles de lana que representaban para 1750 el 75% del total de sus ventas netas al resto del mundo.(21) A partir de la segunda mitad de siglo, ambos factores del crecimiento del comercio exterior inglés presentaban claros síntomas de crisis que hacían prever su ulterior incapacidad para mantener una dinámica expansiva.

La crisis de costos de la economía azucarera británica en el Caribe y las presiones al cese del tráfico de esclavos que, en tales condiciones sólo podía beneficiar a sus competidores, eran ya una razón de peso para el progresivo derrumbe del viejo sistema; la independencia de los Estados Unidos vendría a constituir el golpe final.

En cuanto a la exportación de tejidos de lana un conjunto de factores de muy diversa índole venía frenando sus posibilidades expansivas desde comienzos del siglo XVIII. Por una parte la baja elasticidad de la oferta de materias primas y el carácter todavía artesanal de su tecnología;(22) limitaban considerablemente el desarrollo de la capacidad productiva de dicha industria; por la otra, las propias características del producto limitaban su mercado a las categorías sociales de medios y altos ingresos y a las regiones de climas fríos y templados, de allí que la demanda de dichos bienes estuviera “acercándose al punto de saturación de los mercados tradicionales”,(23) mientras que las posibilidades de aprovechar el importante mercado potencial externo de los países europeos era muy limitada, tanto por los altos precios relativos de dichos productos como por el hecho de que dicho mercado se ubicaba geográficamente dentro de las zonas tropicales y subtropicales. Finalmente se señala también otra causa de la pérdida de dinámica de dicha industria y es que “la mecanización de la industria europea de lana se produjo mucho más lentamente que la del algo-

21. He llegado a esta cifra partiendo de otras tomadas de Paul Bairoch (*Revolución Industrial y Subdesarrollo*), Op. cit., p. 235). Se señala allí (Cuadro No. 23) que para 1750 las manufacturas de lana alcanzaban a un 45,9% de las exportaciones totales inglesas, y además (pág. 286, cuadro No. 21) que las reexportaciones de productos coloniales alcanzaban un 40% de las exportaciones brutas totales.

22. Véase: Paul Mantoul, *La Rivoluzione Industriale*, Editori Riuniti, Roma, 1977, primera parte, cap. I.

23. Phillis Deane, *Op. cit.*, p. 63.

dón”,(24) aun cuando podría también señalarse que ello pudo también haber sido una consecuencia de las señaladas limitaciones de dicha industria. En todo caso, el conjunto de factores citados determinó, desde comienzos del siglo XVIII una baja bastante sostenida de la participación de las manufacturas de lana dentro del comercio exterior británico,(25) hasta el punto de que, como señala Phillis Deane:

“De no haber sido por los productos tropicales de demanda elástica y con un mercado en pleno desarrollo en las regiones templadas, al comercio británico le habría sido muy difícil extenderse por Europa”.(26)

La producción de textiles de algodón con una elevada demanda potencial en todo el mundo y, en especial, en los países coloniales, con posibilidades de desarrollar una oferta más elástica de su materia prima básica y con una mayor capacidad de mecanización, sería la base de la nueva prosperidad inglesa, al mismo tiempo que la principal razón inmediata de cambios sustanciales en la estructura de su comercio exterior.

En tal sentido hay que comenzar por referirse a la necesidad de un abastecimiento creciente de materias primas. En primer lugar, se destaca la sustitución de un conjunto de materias primas orgánicas y, por tanto, de oferta relativamente inelástica, en especial la madera, por otros de origen orgánico que presentaron desde el comienzo una elevada capacidad para incrementar la producción.(27) Tales materias primas fueron el carbón mineral y el hierro. El primero sustituyó a la leña en la generación de energía, permitiendo el desarrollo de la máquina de vapor y, más tarde, el surgimiento del ferrocarril, mientras que en la industria metalúrgica el hierro, con base en la aplicación del nuevo sistema energético, pudo, no sólo satisfacer los requerimientos crecientes del proceso de mecanización, sino además, sustituir a la madera en la industria naval y a ésta y a la

24. William Foodruff. “The emergence of an International Economy 1700-1914”; en *The Fontana Economic History of Europe*, *Op. cit.* vol. II, p. 657.

25. Véase: P. Bairoch. *Op. cit.*, *supra*, p. 288.

26. *Op. cit.*, p. 63.

27. Véase en tal sentido: E. A. Wrigley. “The Supply of Raw Materials and the Industrial Revolution”, en *The Causes of the Industrial Revolution*, R. M. Hsrtwell Editor, Methuen, London, 1967, p. 97.

piedra en la construcción de edificios, a lo cual hay que agregar el conjunto de nuevos usos que le serían asignados a dicho metal en el proceso general de industrialización. Como es sabido, ambos minerales —carbón y hierro— existían en las islas británicas en cantidades suficientes para abastecer totalmente su expansiva demanda, aparte de que los altos costos del transporte de la época habrían hecho antieconómica su importación masiva.

La única materia prima que iba a exigir una importación cuantiosa y creciente durante la primera fase del desarrollo industrial sería el algodón, insumo directo fundamental del producto de demanda final que operaría como sector dirigente del proceso de expansión económica y de acumulación de capitales. Las importaciones de dicha fibra se elevarían, en efecto, de un promedio anual de 3,3 miles de toneladas métricas durante la década de 1771-1880 a 31,8 entre 1800 y 1814, a 105,6 entre 1825 y 1834 y a 747,7 (siempre miles de toneladas métricas) durante la última década del siglo XIX,(28) lo que da una clara imagen del carácter exponencial de la demanda inglesa de dicha materia prima.

El abastecimiento de tan importante mercado de expansión sería monopolizado, en gran medida por las plantaciones esclavistas del sur de los Estados Unidos,(29) debido al goce de un conjunto de ventajas comparativas que impidieron a las demás regiones del mundo desarrollar una producción competitiva.(30)

Para la América Latina, al igual que para los demás continentes no europeos, las posibilidades de participar como abastecedora de materias primas del proceso de industrialización inglés no se presentarían sino durante la segunda mitad del siglo XIX. De allí que su lugar como región exportadora dentro del nuevo sistema de comercio internacional que se estaba conformando estaría limitado al ámbito de los antiguos productos coloniales: azúcar, café, cacao, añil, etc. en los cuales, con excepción de Cuba que dominaría sin mayores problemas el mercado azucarero mundial, las nuevas repúblicas iberoamericanas estarían en competencia entre sí y con otras zonas del mundo colonial y dependiente de la época. El desarrollo de las exportaciones de otros alimentos, de materias primas de clima templado y algunos renglones mineros, que exigirían ulteriormente el desarrollo de la economía mundial sólo sería posible a partir de la segunda mitad del siglo XIX.

28. B. R. Mitchell. "Statistical Appendix 1700-1914" en *The Fontana Economic History of Europe*, Op. cit., p. 780.

29. La producción de algodón de los Estados Unidos subió de 5 millones de libras anuales para el período 1791-1795 a 823 millones para los años 1841-1845. (Paul Bairoch, *Op. cit.*, p. 259).

30. Este punto amerita un desarrollo especial.

Hasta entonces, la importancia de la América Latina como proveedora del mercado inglés será realmente irrelevante.

Por otra parte, sin embargo, y éste sería el segundo factor de cambio en la estructura del comercio exterior inglés, la dinámica acelerada de la producción industrial exigía que existieran posibilidades igualmente expansivas de su mercado mundial y es aquí donde aparece con toda claridad el lugar importante asignado por Inglaterra a las colonias ibéricas, antes y después de su independencia de España y Portugal, dentro de su política económica internacional. En efecto, dentro de los planes de la nueva expansión comercial británica la América Latina aparece como un importantísimo mercado potencial para los excedentes que ya comenzaba a generar su industria textil algodonera, potencialidad que fue confirmada con creces por los hechos, como se verá más adelante. En otras palabras, la función estratégica fundamental asignada a nuestro continente dentro del nuevo sistema de comercio internacional inglés era la de comprador de mercancías industriales inglesas, lo cual no significa, en modo alguno, subestimar el papel jugado por la América Latina como factor exógeno del proceso de desarrollo y consolidación de la revolución industrial. En efecto, al margen de la controversia acerca de si fue el mercado interior o el externo el más importante para explicar su rápido desarrollo, se destaca de manera incontrovertible que la gran elasticidad de la demanda mundial de textiles de algodón y la capacidad política del Estado inglés para ponerla al servicio de su economía nacional, fueron condiciones necesarias de su considerable desarrollo durante el siglo XIX.

Por supuesto, como bien afirmó Marx, “no se puede seguir inundando a un país de productos manufacturados, a menos que se le ponga en condiciones de vender”.(31) Ese sería el problema que debía resolver el esfuerzo combinado de la burguesía mundial y de las clases dominantes de América Latina después de la independencia; organizar sectores nacionales de exportación capaces de garantizar la continuidad y aceleración del intercambio.

Finalmente, la política comercial de Gran Bretaña en América Latina debía tomar en cuenta, como ya se ha señalado, la emergencia de los Estados Unidos como potencia marítima y comercial, aspecto que, como se verá, cobraría una importancia premonitoria durante el período de las guerras napoleónicas.

31. *Op. cit.*, p.

3. LA INDEPENDENCIA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y SU NUEVO ROL EN LA ECONOMIA MUNDIAL

Culminada su independencia y resueltos los problemas de orden político que planteó la nueva situación, Estados Unidos debió afrontar los de la necesaria expansión económica como condición de realización de las aspiraciones a convertirse en potencia mundial que alentaron desde el comienzo los ideólogos de sus clases dominantes. Las perspectivas, al menos en términos inmediatos, no parecían sin embargo muy promisoras. Como señala North:

“había pocas perspectivas de rápido crecimiento en el horizonte y la información disponible alrededor de 1789-1792 suministra evidencias incompletas pero convincentes de que las expectativas de la economía en el futuro previsible estaban limitadas por el tamaño del mercado interior y la inhabilidad para expandir el comercio exterior”.(32)

Contaba sin embargo, dicho país, con dos importantes factores para resolver la situación: su industria naval, desarrollada con la anuencia inglesa durante el período colonial para aumentar su poderío marítimo metropolitano y una flota mercante propia de relevante magnitud, experiencia y agilidad comercial. La coyuntura favorable para utilizar dichas ventajas comparativas, dentro de un marco excepcionalmente adecuado para la maximización de su aprovechamiento, se presentó durante el período de las guerras napoleónicas que permitieron a Estados Unidos usufructuar su posición de país neutral para llenar el vacío dejado por la virtual desaparición de los principales países de Europa en el comercio interoceánico. En tales condiciones el valor global de sus exportaciones subió de 58,7 millones de dólares en 1793 a 207,5 millones en 1801 y (con los altibajos del breve cese de hostilidades entre 1801 y 1806) a 253 millones de dólares en 1807,(33) cifra que sólo volvería a ser superada definitivamente a fines de la década de los cuarenta(34) y ello por la impresionante expansión de sus exportaciones de algodón que se opera durante el período.(35)

32. Douglas G. North.

33. *Op. cit.*, cuadro B-III (p. 221) y E-III (p. 228).

34. En 1836 y 1839 las cifras del comercio exterior de Estados Unidos fueron superiores a las de 1807, pero ambas cayeron bastante por debajo en los respectivos años siguientes. Sólo a partir de 1847 dicha cifra se mantiene con tendencia creciente por encima de la de 1807.

35. Entre 1816 y 1820 ya el algodón representaba el 39% del valor de las exportaciones de los Estados Unidos, cifra que subió a un 63% entre 1836 y 1840. (Douglas C. North, *Op. cit.*, p. 75).

Tan impresionante crecimiento del comercio exterior no reflejaba, sin embargo, un desarrollo paralelo de la producción de los Estados Unidos, ni de su consumo nacional de productos importados, debido al alto peso que jugaba en el mismo la reexportación hacia Europa de los artículos tropicales y semitropicales importados y previamente de las posesiones coloniales europeas en América(36) y la reexportación hacia éstas últimas de bienes industriales previamente importados de Europa. En otras palabras, que los Estados Unidos aprovechó a su favor las bases tradicionales de los distintos esquemas de comercio triangular dominados por Inglaterra, Francia, Holanda y otros países europeos antes del inicio de las hostilidades, incluyendo entre dichas corrientes de tráfico el lucrativo comercio de los esclavos africanos con las colonias de centro y sur América. En efecto, excluyendo esta última actividad, para 1807 el 55% del valor de las exportaciones estadounidenses estaba constituido por reexportaciones, valor que representaba a su vez un 40% de las importaciones totales.(37)

La participación de la América Latina dentro del comercio exterior estadounidense durante dicho período precursor de las guerras de independencia, a menudo subestimada,(38) no fue en modo alguno despreciable. Según cifras citadas por Mercader y Domínguez(39) para 1801 el comercio de los Estados Unidos con la América española fue de 21,2 millones de dólares, cifra que representaría un 10,25% del total para dicho año (207,5 millones). Aún más, si se toma en cuenta que la cifra global del comercio exterior norteamericano tiene las ya mencionadas duplicaciones por incluir las reexportaciones tanto en el lado de las exportaciones como de las importaciones, habría que concluir que la importancia relativa, y sobre todo estratégica, para los Estados Unidos, de su comercio con América Latina (las cifras excluyen a Brasil), fue muy superior al mencionado 10,2%.

Según otra fuente dicho comercio exterior de Estados Unidos con la América española ascendía en 1808 a 30 millones de dólares cifra que superaba a la de Inglaterra con la misma región (25 millones de dólares). (40) Aún en Brasil, a pesar de las ventajosas posiciones logradas por Inglaterra en sus acuerdos con la corona de Portugal, los Estados Unidos había logrado

36. Los principales productos de este tráfico eran azúcar, cacao, café y pimienta provenientes de la América Latina y de las posesiones británicas y francesas del Caribe.

37. D. C. North, *Op. cit.*, pp. 221 y 228.

38. Véase: J. Fred Rippy. *Op. cit.*, p. 187, nota de pie de página.

39. J. Vicens Vives. *Op. cit.*, p. 178.

40. J. Fred Rippy. *Op. cit.*, p. 186.

para dicho año realizar transacciones comerciales por valor de 4.2 millones de dólares, equivalentes a un 21% del valor del comercio británico con dicho país sudamericano.(41)

Otro aspecto importante del auge del comercio exterior iberoamericano durante el período analizado fue el considerable impulso que dio al desarrollo de su marina mercante, cuyo peso subió de tal manera que para 1801 había alcanzado el 30% del tonelaje británico. Dicha cifra que ascendería todavía hasta un 39% en 1810. Si a ello se agrega que la flota comercial estadounidense estaba concentrada fundamentalmente en el Atlántico y el Caribe, mientras que la británica debía atender intereses diseminados en un contexto geográfico que abarcaba todas las rutas comerciales de importancia en el mundo de la época, se comprende la creciente preocupación inglesa por el desarrollo del poder de competencia de los Estados Unidos, fomentados además consciente y abiertamente por una política exterior cuyos objetivos define Rippy de la siguiente manera:

“La política exterior de Estados Unidos se dirigió, casi desde el comienzo de su historia, hacia cuatro objetivos principales: la expansión de sus fronteras, en particular hacia el sur y hacia el oeste; la ampliación de los derechos de los neutrales; el logro de una mayor libertad comercial, mediante la supresión de las restricciones impuestas por el viejo sistema de comercio; la reducción de los puntos de contacto entre Europa y América”.(42)

Los mencionados objetivos eran totalmente contrarios a los intereses británicos. El primero de ellos no sólo amenazaba la integridad del Imperio español en América, que Inglaterra estaba interesada en conservar, como aliada de España en las guerras napoleónicas, y luego, después de la Independencia latinoamericana, proteger para su comercio, frente a los intentos expansivos de las potencias competidoras de la época, sino que generaba fundadas preocupaciones respecto a la dinámica del equilibrio de fuerzas en la balanza del poder mundial, en el cual la nueva potencia norteamericana amenazaba con jugar un papel de importancia creciente. Los objetivos segundo y tercero (defensa del derecho marítimo de los neutrales y mayor libertad comercial) atacaban, todavía más directamente, los intereses británicos en su punto más sensible, es decir, su política de expansión comercial, puesto que adversaban al sistema de privilegios y ventajas en el tráfico internacional de mercancías que Inglaterra venía construyendo con paciente firmeza a lo largo de todo el siglo XVIII. El cuarto objetivo (limitación de los contactos entre América y Europa) que llevaría posteriormente a la declaración de la Doctrina Monroe, si bien tenía aspectos que coinci-

41. *Idem.*

42. J. Fred Rippy. *Op. cit.*, p. 1.

dían con el interés inglés de entonces, puesto que se oponía a las aspiraciones de otras potencias europeas en el continente americano,(43) podía convertirse a la postre en un arma potencialmente peligrosa para su propia expansión comercial en las nuevas repúblicas americanas.

Tales fueron los elementos que determinaron la rivalidad británico-estadounidense en América Latina, que jugaría un papel de importancia durante el período de vigencia del modelo primario exportador objeto de este estudio.

Finalizada la guerra con la derrota de Napoleón y renovado el vigoroso empuje de la política de expansión comercial británica, los Estados Unidos vieron declinar bruscamente su posición en el comercio exterior mundial y a perder sus posiciones en América Latina, pues la debilidad relativa de su sector industrial no le permitía competir, ni en precios ni en calidades, con la agresiva política comercial de la Gran Bretaña, que había salido de la guerra considerablemente fortalecida en su ya indiscutible superioridad industrial durante el período bélico. Para 1830 el comercio exterior estadounidense con la América Latina había bajado desde los 34,2 millones de dólares de 1808 hasta 24,2 millones, mientras que Inglaterra ascendió en dichos años de 47 millones en 1808 a 62 millones en 1830, a lo cual hay que agregar que parte de las exportaciones norteamericanas de 1830 continuaban siendo reexportaciones de productos ingleses y de otros países de Europa. Tal situación obligaría a los Estados Unidos a depender cada vez más de sus exportaciones de algodón y a concentrar su interés comercial por la América Latina en el área del Caribe, especialmente Cuba, pero también Venezuela, Santo Domingo, Puerto Rico y los de América Central, logrando mantener en dicha zona, un volumen de comercio exterior de magnitud bastante similar a la de la Gran Bretaña. De allí que en estos casos sea imposible prescindir de la presencia norteamericana para comprender el proceso de incorporación de la América Latina al nuevo sistema de relaciones internacionales después de su independencia de las metrópolis ibéricas. Por lo demás, tanto el importante lugar jugado por las relaciones económicas entre América Latina y los Estados Unidos durante el período 1793-1800 como su continuación, durante la guerra de Independencia, que no por disminuir de peso bajó en importancia estratégica, constituyen importantes argumentos para no dejarlas fuera del análisis durante la fase de génesis de dicho modelo.

43. Véase en tal sentido: Georg Dangerfield, *The Era of Good Feelings*, Harcourt, Brace and Company, New York, 1952, parte IV, cap. III.