

Sobre el Perú

Homenaje a José Agustín de la Puente Candamo



Capítulo 13



Pontificia Universidad Católica del Perú

FACULTAD DE LETRAS Y CIENCIAS HUMANAS

FONDO EDITORIAL 2002

Sobre el Perú: homenaje a José Agustín de la Puente Candamo

Editores:

Margarita Guerra Martinière

Oswaldo Holguín Callo

César Gutiérrez Muñoz

Diseño de carátula: Iván Larco Degregori

Copyright © 2002 por Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Plaza Francia 1164, Lima

Telefax: 330-7405. Teléfonos: 330-7410, 330-7411

E-mail: feditor@pucp.edu.pe

Obra completa: ISBN 9972-42-472-3

Tomo I: ISBN 9972-42-479-0

Hecho el Depósito Legal: 1501052002-2418

Primera edición: mayo de 2002

Derechos reservados, prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio, total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores.

Apreciaciones sobre economía y políticas económicas en el Perú, 1820-1900. Consideraciones macroeconómicas desde el presente

Fernando Armas Asín
Pontificia Universidad Católica del Perú

I. Introducción

Hoy en día el Perú es un país pobre en términos de ingresos de dólares por habitante, en condiciones de salubridad, educación y en general en calidad de vida. Situación, que en una mirada retrospectiva, podemos afirmar se ha mantenido, *grosso modo*, a lo largo del siglo XX, pues hacia 1900 era claro que países como Argentina, Chile, México o Venezuela habían superado largamente al Perú en calidad de vida de sus habitantes y principales variables macro económicas.¹ A lo largo de este siglo la situación del Perú, al interior de América Latina, no ha tenido gran variación en cuanto a su ubicación económica entre los distintos países de la región como en cuanto al nivel de su pobreza relativa comparada con esos mismos países en 1900.

La situación del Perú se asemeja al típico caso de un país que a lo largo de un siglo crece económicamente en un contexto en el cual los

¹ De siete países estudiados para el siglo XX, el Perú ocupaba el sexto lugar en 1900 y el séptimo en 1999.

Tabla 1: Crecimiento histórico del PBI *per capita*

Países	1900	1999
Argentina	1,280	4,210
Chile	1,143	4,892
México	1,026	3,523
Venezuela	917	3,203
Brasil	294	3,190
Colombia	510	2,470
Perú	383	2,201

Fuente: Morgan Stanley Dean Witter Research para 1997 (Janada 1998). Corregido por nosotros para el año 1999.

países de su entorno también lo hacen, quedando la relación prácticamente igual después de 100 años. Y peor aún, sin haber solucionado la pobreza extrema de una parte de sus habitantes, y una serie de fracturas sociales que permanecen todavía por solucionar (centralismo, falta de institucionalidad y legitimidad del Estado, tendencias políticas autoritarias, etc.). Ciertamente se ha avanzado mucho en temas de educación, salud y ciudadanía, pero, en un contexto en el que América Latina y el mundo también lo han hecho. La relación socio-económica entre el Perú y el mundo (el mundo desarrollado del norte) es aún más alarmante. En general, Bairoch (1971: 503) estima que la relación entre el ingreso *per capita* de los países actualmente desarrollados y los subdesarrollados ha sido 12:1 en 1770, 6:1 en 1900 y 12:1 en 1970.

Ello nos lleva a entender que la raíz de esta relación desventajosa entre el Perú y América Latina y el Perú y el mundo desarrollado hay que buscarla no en el siglo XX, donde las condiciones, salvo innegables avances en temas muy puntuales, ha continuado inamovible como se aprecia, sino en el siglo XIX como mínimo. En 1800, México, Cuba y el Perú eran países que presentaban un nivel de desarrollo socio-económico más avanzado que regiones como Argentina, Venezuela, Uruguay y Chile, todavía a fines del siglo XVIII tildadas como zonas de fronteras. Se podrá decir que la transición de economías relativamente cerradas a unas de libre competencia implicó un serio reajuste en las economías hispanoamericanas. Es cierto, pero de modo alguno responde totalmente al cambio de la relación entre estos mismos países. Tampoco es posible responder con el argumento de las ventajas que implicaban esos anteriores territorios de fronteras en términos de poseedoras de recursos naturales (petróleo, trigo, maíz, carnes, salitre, cobre) que la economía global necesitaba a fines del siglo XIX. Aquello puede justificar en parte el crecimiento económico y social bastante rápido de estos países, pero de ningún modo, el atraso relativo del Perú. México, a pesar de guerras internas, invasiones extranjeras, etc. supo evitar que su relación con estos países fuera tan abismal.²

² John Coatsworth (1978: 84-86) refiere un PNB *per capita* de 37 pesos para el México de 1800. Teniendo en cuenta las aproximaciones de Janada sobre 1 peso de 8 reales equivalentes a 10 dólares de 1980, nos da *grosso modo* (comprendiendo el riesgo que es utilizar diferentes valores de PNB y PBI) un PNB *per capita* mexicano, entre 1800 a 1900, de 370 a 1,026 dólares de 1980.

Hay entonces que buscar las raíces profundas de este cambio de relación en consideraciones más valederas que las anteriormente aludidas. El Perú de inicios del siglo XIX era la nación más favorecida de América del Sur con las políticas de la metrópoli española, a pesar que la apertura al comercio intra regional había redefinido fuertemente la estructura de la economía colonial peruana a fines del siglo XVIII. Contaba con un Estado colonial que poseía un nivel de ingresos/gastos bastante superior al resto de sus símiles de la región;³ poseía unos sectores productivos exportadores (minero y agrario) también grandes en comparación de valores; así como una masa monetaria circulante muy superior al resto de sus vecinos. Ciertamente que las políticas de España en materia de comercio extra e intra regional, como las leyes y actitudes propias de un sistema económico muy proteccionista eran un problema real al momento de su incorporación al sistema económico mundial del capitalismo naciente, tanto como el poco avance tecnológico de sus industrias (minería, textilera, etc.) en un escenario de revolución industrial como fue el del siglo XVIII.⁴ Sin embargo, y se ha podido demostrar, el nivel de bajo costo de esas empresas las hacían en algunos casos competitivas con las florecientes industrias inglesas y estadounidenses.⁵ Lo que auguraba que, si bien problemas de transporte, tecnología y gobernabilidad eran reales, también había enormes posibilidades para que la integración a la economía internacional de competencia relativa se diera en condiciones no tan difíciles. Habría problemas por las presiones ideológicas y políticas en un inicio, incluso problemas por el acelerado proceso de cambio tecnológico que vivía el mundo integrado de entonces. Pero no había motivos para desconfiar del futuro. Los mismos políticos lo intuían. Sin embargo, todo se complicó.

³ Nicolás Sánchez Albornoz (1978: 193-194) compara los 5.0 millones de ingresos de las Cajas Reales del Virreinato del Perú con los 2.4 de Bolivia o los 2.4 de Nueva Granada (Colombia), a lo cual podríamos agregar los 1.6 de Chile.

⁴ A pesar que las máquinas de vapor se incorporaron a la industria minera en el Perú en 1816, sin embargo se trataron de un par de máquinas (Fisher 1977). Los obreros y el grueso de los pozos mineros no gozaban de estas innovaciones.

⁵ Enrique Cárdenas demostró que los obreros mexicanos podían competir con las fábricas textiles inglesas y estadounidense, a pesar de sus deficiencias tecnológicas y problemas de infraestructuras (Cárdenas 1984: 8). Sin embargo, fue golpeada, mucho antes de la apertura a los productos de esos países, por las políticas de España y por una subida de costo por unidad, producto de una baja de la producción global. Algo análogo pudo suceder en el Perú, empero urgen trabajos que lo corroboren.

II. Del caos económico a la recesión prolongada, 1820-1840

Hacia 1820, en un contexto de relativa expansión del comercio internacional, era previsible que el Perú, con un sector industrial y agrario con estructuras de formación de precios muy rígidas y mercados cautivos, tuviera un proceso de reacomodo en su economía nacional a su ingreso en el esquema mundial. Se produciría como efecto de la apertura económica un desequilibrio de la balanza comercial, con un predominio masivo de las importaciones, lo cual provocaría dos efectos principales: un efecto de corto plazo, el crecimiento de los pagos al exterior; y un efecto de largo plazo, que implicaba que las consecuencias de importaciones masivas para satisfacer la demanda creciente (de consumo o de nuevas inversiones a la luz de la apertura) sería ajustar hacia abajo los precios internos, lo cual estaba aunado a un conjunto de leyes liberales que desmontaran la economía protegida existente (particularmente en el plano laboral, de transportes, etc.). Ello aumentaría la competitividad de los productos nacionales exportables, lo cual garantizaría un reequilibrio de la balanza comercial, y por ende el final del período de ajuste estructural de la economía. Ciertamente que en el camino, sectores protegidos anteriormente tendrían que desmantelarse (algunas industrias incapaces de alcanzar una reconversión), pero a la larga un nuevo y vigoroso ciclo expansivo haría desaparecer las consecuencias de estos ajustes. Para los políticos liberales locales había sin embargo peligros evidentes en el trayecto: que el crecimiento de pagos al exterior no pudiera efectuarse con ahorros monetarios, inversiones británicas o crecimiento de las exportaciones en el corto plazo. Lo que llevaría irremediamente a una presión sobre la masa monetaria circulante, lo cual tendría consecuencias imprevisibles según la prolongación o no del proceso. Y que el contexto de estabilización política no se diera. Pero tenían confianza en el efecto automático de las medidas. Nuestro liberalismo de primera hora, no supo medir las consecuencias de una economía tan compleja como la peruana.

Debemos reconocer que el tránsito pudo haber sido exitoso, pues estas ideas no eran extrañas a la economía nacional. Había ya elementos previos que se movían a favor de esta dirección. Por un lado, las medidas borbónicas de la década de 1770, claras en su apertura mercantilista de los mercados americanos, habían provocado una reestructuración de algunas industrias nacionales. Reestructuración que estaba en marcha cuando las guerras civiles americanas de 1810 la paralizaron. Neus Escandell-Tur ha estudiado recientemente los

obrajes cuzqueños, y se ha encontrado con que entre 1770 y 1810 los obrajes cuzqueños clásicos no sólo tuvieron que reducir sus márgenes de ganancias ante la competencia y pérdidas relativas de mercados, sino que además empezaron a disminuir sus ventas en volúmenes, producto del fortalecimiento de los chorrillos de haciendas y de viviendas, unidades industriales de bajo costo y redes de distribución más sectorizadas (Escandell-Tur 1997: 251 y ss.).⁶ Esto quiere decir que en esos cuarenta años hubo un proceso lento de reacomodo industrial para encontrar nichos de mercado más convenientes. En una economía con estructura formadora de precios bastante inelástica para los obrajes clásicos, la inversión se fue dirigiendo hacia estructuras más pequeñas, de baja inversión y altos márgenes de ganancias. Escandell-Tur ha demostrado que la producción textil global cuzqueña sólo disminuyó en 6% entre 1775 y 1800. Hubo claramente una transformación del mercado desde el lado de la oferta, para adaptarse a nuevos contextos de precios relativos desfavorables para la industria a un determinado nivel. La producción artesanal basada en haciendas fue la solución de largo plazo. Este proceso de reacomodo fue roto en 1810. Las guerras de esa década, tanto como las ampliaciones o mutaciones de mercados, terminaron por colapsar al conjunto del sector textil. La producción descendió. Cuando llegó 1820 estas industrias estaban en su máxima debilidad.

Sin embargo, y es lo que cuenta ahora, había una experiencia previa de adaptación. También en el plano de las ideas. Las polémicas sobre estos supuestos teóricos ya se habían dado desde las páginas del *Mercurio Peruano* hacia treinta años. De modo tal que su concreción en 1820 no era gratuita ni a políticos ni a empresarios. El problema fue cómo se implementó.

⁶ Tabla 2: Producción de ropa de la tierra en Cuzco (cifras anualizadas en miles de varas)

Años	Obrajes	Chorrillos-haciendas	Chorrillos-viviendas	Total en Varas
1700-24	1,170	38	150	1,358
1725-49	1,836	76	128	2,040
1750-74	1,887	224	114	2,225
1775-99	1,080	675	344	2,099
1800-24	408	676	144	1,228

Fuente: Escandell-Tur (1997: 300).

Un primer elemento fue el hecho de que hacia 1820 los mercados estaban convulsionados. Así como en las cifras de producción de obrajes, en los estudios sobre recaudación de diezmos (una variable para intentar darnos una idea de la tendencia de la producción agrícola) puede verse este mismo efecto. Los diezmos de la costa de la intendencia de Lima van cayendo rápido en esa década (Flores Galindo 1984: 242-243). Una zona productora de pan llevar para abastecer a la ciudad de Lima y para exportar azúcar al mercado chileno. Los vaivenes de aperturas y cierres de dicho mercado al producto peruano (entre 1810 y 1813 y desde 1818 hasta 1823) fueron devastadores. En general, podemos darnos una idea que hacia 1820 la economía moderna peruana no estaba en su mejor momento en términos empresariales ni de los consumidores. Sin embargo, hubo elementos no previstos que pudieron ayudar a una apertura con ajuste muy suave. Cuando se dio la liberalización del comercio exterior, efectivamente se produjo una entrada masiva de importaciones que llevó a un déficit de la balanza comercial (Tabla 4), pero al mismo tiempo, en un contexto de permanente reducción de costos e incremento de la eficiencia tecnológica que experimentaba la economía internacional, los

Tabla 4: Producción real de plata y cálculo de exportaciones e importaciones entre 1820-1839 (miles de pesos)

Años	Importaciones	Producción de plata (1)	Exportación de plata y oro	Exportaciones de otros productos	Exportaciones totales
1820	5'200,000	4'717,436	4'254,000	860,000	5'114,000
1822		1'031,392			
1823		346,718			
1824		677,823			
1825	3'380,000	1'089,673	3'000,000	480,500	3'370,500
1826	4'525,000	2'299,236	3'000,000	974,600	3'974,600
1831	7'962,720	2'497,534			4'973,550
1837	7'320,000	3'530,937	5'752,433	1'575,115	7'327,548
1838	8'050,000	3'771,604	6'542,062	1'519,531	8'061,593
1839	8'150,000	4'228,404	6'554,141	1'610,728	8'164,869

Fuente: Importaciones: Cálculos nuestros a partir de informes de cónsules británicos y las cifras del *Economista Peruano* (1921: 69), compulsadas luego con los cálculos parciales de Bonilla (1980: 50) para medir tendencias, excepto para 1826 y 1837 (Gootenberg 1997: 320); Exportaciones: Cálculos nuestros, con las mismas fuentes usadas para las importaciones, agregadas a la de Esteves (1882: 152), Deustua (1986: 27, 30), y Cisneros (1866). No se considera la producción de oro (Deustua 1984: 36-37), incierta, pero que al parecer no debió superar en promedio el 5% de la producción de plata (1). Cifras de producción (Deustua 1986: 36-37) convertidos a pesos a razón de 9,9 por marco, excepto para 1837 (10 pesos).

precios nominales y reales de las importaciones bajaron sensiblemente a lo largo de la década de 1820. Gootenberg (1997: 127) ha estimado que los cinco millones de pesos importados en 1820 y 1830 equivalían, sin embargo, al doble de bienes. Esta inesperada (para los políticos locales) ayuda de la economía internacional, sin duda provocó que la presión de pagos no fuera tan grande. Por otro lado, algunos precios internos también se resintieron, resultando el ajuste hacia abajo ya previsto. Al parecer los precios de los alimentos cayeron entre 10 y 15% entre 1830 y 1845 (*Ibidem*: 128). Si tenemos en cuenta que se trata de un cálculo sobre cifras nominales y no reales, su importancia es enorme. Aquello debió hacer, de pronto, más rentables algunos productos (estaño bruto, quinina, cortezas), a pesar que las guerras continuaron impidiendo la apertura de nuevos mercados. Entre 1826 y 1839 el monto de exportaciones que no eran plata pasaron al millón y medio de pesos.⁷ La mayor parte de esas pequeñas exportaciones eran dirigidas a mercados de países vecinos. Sin embargo, el monto global de las importaciones continuó en ascenso después de 1830, haciendo que estos avances exportadores fueran insuficientes.

Por tanto, el efecto regulador del desequilibrio de los medios de pagos externos produjo, ante la incapacidad para producir un efecto exportador ascendente de bienes que corrigiera este desequilibrio, que ésta se diera por intermedio de exportaciones masivas de plata en monedas, en barras o en concentrados, para pagar esas importaciones. Como la producción de plata había caído luego de 1820 a volúmenes insignificantes en 1821-24, para permanecer muy por debajo del nivel de 1820 hasta 1832 por lo menos (Deustua 1986: 35-37), era imposible que esta enorme transferencia de plata se diera por la vía normal de producción-exportación. Tuvo que ser una simple extracción a la masa monetaria circulante y al ahorro nacional: una transferencia neta al exterior (Tabla 4). No se podía recibir dinero de las probables

⁷ Tabla 3: Exportaciones específicas en 1826 y 1839 (miles de pesos)

Productos	1826	1839
Algodón, pieles y quina		440,6
Azúcar, tabaco		52,1
Cobre, estaño		167,3
Lanas (oveja, vicuña, alpaca)		650,1
Salitre		299,2
Total	974,6	1610,728

Fuente: Las empleadas en la Tabla 4.

inversiones internacionales, en virtud de la apertura económica, pues las que se formaron al amparo de la burbuja financiera de la bolsa de valores de Londres en 1825, habían fracasado.⁸ Sin posibilidades de nuevos recursos, a la economía peruana no le quedó más remedio que el ajuste por la vía monetaria. Lo cual tenía consecuencias nefastas, pues auguraba una recesión severa de la economía en su conjunto. Desesperados los ministros de Hacienda en la segunda parte de la década de 1820 plantearon y obtuvieron subidas de aranceles y otras medidas proteccionistas, pero no fueron suficientes para corregir el desequilibrio.⁹

A este panorama se agregó el factor político. El Perú estuvo dividido en un sector patriota y otro realista entre 1820 y 1824. En ese lapso el sector exportador estuvo rindiendo la mitad del nivel alcanzado en 1820, mientras las importaciones eran crecientes. En 1820 las minas de Cerro de Pasco estaban inundadas y las máquinas de vapor estaban estropeadas (Fisher 1977; Deustua 1986: 61). Las haciendas de Lima eran saqueadas y cualquier impulso al comercio implicaba un alto riesgo. A ello se sumó la necesidad de numerario por parte del Estado naciente, en un contexto de baja recaudación.¹⁰ Préstamos internos onerosos, expropiaciones a ciudadanos españoles y saqueos permitieron obtener recursos. Desde 1824 los préstamos ingleses ges-

⁸ Fue el caso de la Pasco Peruvian Company (Hunt 1984: 40).

⁹ La primera estructura arancelaria –de San Martín, en 1821– planteó derechos *ad valorem* de 20% para productos internados por buques extranjeros (había unas rebajas para los transportados por nacionales) y 40% de impuesto para ciertas partidas sensibles producidas en el país (textiles burdos, calzados, cueros). En 1824, por necesidades fiscales, se elevó a 30% las partidas no sensibles y a 45% las sensibles. En 1826, el ministro de Hacienda Larrea y Loredo (él con Braulio del Camporredondo estarían siempre ligados a la política hacendaria de este período), elevó el arancel protector de 45 a 80% aumentando las partidas protegidas (azúcar, muebles). Ciertamente, se trataba de proteger a los artesanos y a ciertos agricultores. En 1827, Morales Ugalde aumentaba más el número de partidas protegidas, y en 1828 y 1830 se pasó a la radical prohibición de ciertos productos ya castigados con el arancel máximo (Boloña 1993: 41-42).

¹⁰ Si en 1820 los ingresos del Estado colonial fueron del orden de los 5.052 millones de pesos, éstos entre julio de 1821 a julio de 1822 cayeron a los 1.302 millones de pesos en la zona patriota, habiendo gastos que cubrir de 2,747 millones en ese mismo lapso de tiempo. Ciertamente préstamos forzados a comerciantes, expropiaciones y otras medidas buscaron cubrir el faltante (Rattier de Sauvignan cit. por Wagner de Reyna 1982-83: 395). Una de ellas fue emitir papel moneda (600 mil pesos sólo en Lima) y monedas de cobre en 1822 y 1823. Como eran falsificables y rechazadas por el público las primeras, y las segundas se depreciaron hasta en un 80% de su valor original, fueron retiradas de circulación en 1824 (Basadre 1983: I, 141 y ss.).

tionados en tiempos de San Martín y Bolívar, posibilitaron que las finanzas estatales dieran un corto respiro al ahorro privado.¹¹ Luego, al seguir siendo insuficientes los recursos fiscales, siguieron tomando préstamos del mercado interno.¹² En 1826, el sector exportador retomaba su *quatum* de 1820, aunque sin poder solucionar el desequilibrio. Las guerras civiles de esa misma década y de la década siguiente, fueron otros elementos que complicaron el panorama. En suma, la presión de medios de pagos externos fue intensa entre 1821-1825 y relativamente intensa desde 1826. La solución fue, como ya dijimos, extraer numeral al mercado doméstico, pero ella misma sufría desde 1821 por la enorme exacción estatal. El doble esfuerzo fue fatal. Gootenberg calcula en veinte millones de pesos los sacados fuera del país para cerrar la brecha externa entre 1820 y 1825 (Gootenberg 1997: 129).

En el largo plazo se produjo una terrible recesión. Sólo parcialmente los precios internos se ajustaron a la baja, haciendo posible que ciertos productos (lanas, cortezas, quinina, salitre) se hicieran rentables. Los empresarios alrededor de esos productos abrazaron con mayor fuerzas las ideas liberales que los satisfacían. La ubicación en el sur del país de éstos, demuestra el cierto liberalismo político sureño en los años treinta, presente en la idea de la Confederación Perú-Boliviana. El resto de sectores económicos del país vieron que los precios relativos no les favorecía. A los agricultores de norte y del centro, a los industriales y artesanos. Al parecer la mayor parte de elementos integrantes de la formación de precios internos permanecieron invariables. Los costos laborales del sector moderno de la economía no se contrajeron (Tabla 5), a pesar de las leyes liberales de inicios de la República en materia de transportes, créditos, e incluso eliminación

¹¹ Empréstitos gestionados en 1822 por 1'200,000 libras y en 1824 por 616 mil libras.

¹² Mediante préstamos regulares tomados a comerciantes, abonos contra los ingresos de aduanas, préstamos hechos al Ramo de Arbitrios (un banco formado para prestar al Estado), o mediante el simple préstamo forzoso en tiempos de guerra (que fue la norma). Dado que el Perú no honró los compromisos con sus acreedores externos hasta mediados de la década de 1840, y en virtud de sus actitudes antiextranjeras (proteccionistas) los préstamos de parte de estos comerciantes fueron raros. No en cambio las confiscaciones.

Otro elemento a tener en cuenta es que los ingresos del Estado peruano no se recuperaron del nivel alcanzado en 1820 hasta 1847 por lo menos, debido a que algunos impuestos coloniales fueron modificados disminuyendo la carga impositiva (tributo personal, cargas sobre la industria, eliminación temprana de las aduanas interiores), y por otro lado, en medio de la turbulencia de las guerras civiles y los favores de los caudillos, la recaudación tributaria no fue precisamente muy eficiente que digamos.

de protecciones laborales (por ejemplo la anulación bolivariana de las comunidades indígenas). Había una naturaleza estructural de la economía peruana que los liberales no habían medido bien.

Tabla 5: Distribución porcentual en la población de los niveles salariales, 1795-1876

Salarios S/.	1795	1850	1862	1876
0.80/día	5.3	4.7	4.9	5.8
0.60/día	0.3	0.3	0.4	0.7
0.50/día	2.2	1.9	2.8	2.2
0.40/día	11.5	7.2	9.5	11.6
0.30-0.20/día	80.7	85.9	82.4	79.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Promedio				
Soles/día	0.285	0.274	0.281	0.290

Fuente: Hunt (1984: 78).

Poco a poco diversos sectores influyentes del país se dieron cuenta que el fin del ajuste no se produciría en el corto plazo. La recesión se agudizaba convirtiéndose en endémica (depresión). La estructura de productos importados de 1820 a 1837 varió substancialmente, dando la impresión de que, en lugar de un cambio de precios internos, había un cambio de consumo. Los índices del recojo del diezmo de Lima también son otro indicador de recesión, esta vez en el agro (Flores Galindo 1984: 242-243). O los ingresos de algunos sectores manufactureros. En medio de esta crisis prolongada los agricultores, artesanos, industriales, etc., terminaron rechazando el liberalismo. El sector comercial, de quien se esperaba abrazara la apertura (con precios bajos de importaciones) se encontraba descapitalizado y sometido a una gran competencia con las grandes casas comerciales extranjeras, con productos internados bajo el más puro estilo del *dumping*. Los antes grandes comerciantes limeños cerraron filas contra el modelo económico impuesto. También los pequeños tenderos minoristas, sometidos al ingreso del comercio minorista extranjero se opusieron al modelo económico. Al final, los ideales liberales se batieron en retirada. Se impusieron altas tasas arancelarias, buscando mejorar los precios relativos de los sectores afectados e intentando con ello levantar el ahorro nacional. Pero (ya lo sabemos) en un contexto de mejora constante de

los precios internacionales de productos internados, esas medidas tuvieron nulo efecto.¹³

La recesión continuó hasta mediados de la década de 1830. La salvación vino de la minería. En efecto, en esos años trabajos de drenaje en las minas de Cerro de Pasco provocaron un aumento de su producción (llegando a un máximo en 1842), lo que implicó no solamente el aumento de las exportaciones sino sobre todo, la remonetización de la economía. Lentamente el numeral empezó a ser abundante, logrando un doble efecto: reduciendo las tasas de interés del crédito,¹⁴ y permitiendo que los precios agrícolas no continuaran cayendo. Por eso, a pesar que 1836-1845 es un período tan convulsionado políticamente en el Perú (guerras por la Confederación Perú-Boliviana, guerra con Bolivia en 1841, guerra civil de 1842 a 1844), la economía empezó un lento proceso de estabilización. Hacia 1837 se lograba el equilibrio de la balanza comercial y a principios de la década de 1840 se modificaba, diversificándose lentamente, los productos exportables. Por supuesto, el miedo al liberalismo y su modelo económico fue decayendo, por parte de comerciantes, mineros, agricultores. A ello finalmente se agregó que el riesgo-país disminuyó considerablemente al cesar desde 1845 la inestabilidad política. Artesanos e industriales tradicionales se quedaron solos y terminaron siendo arrastrados (y unos pocos a reconvertirse) por el nuevo modelo de crecimiento del Perú.

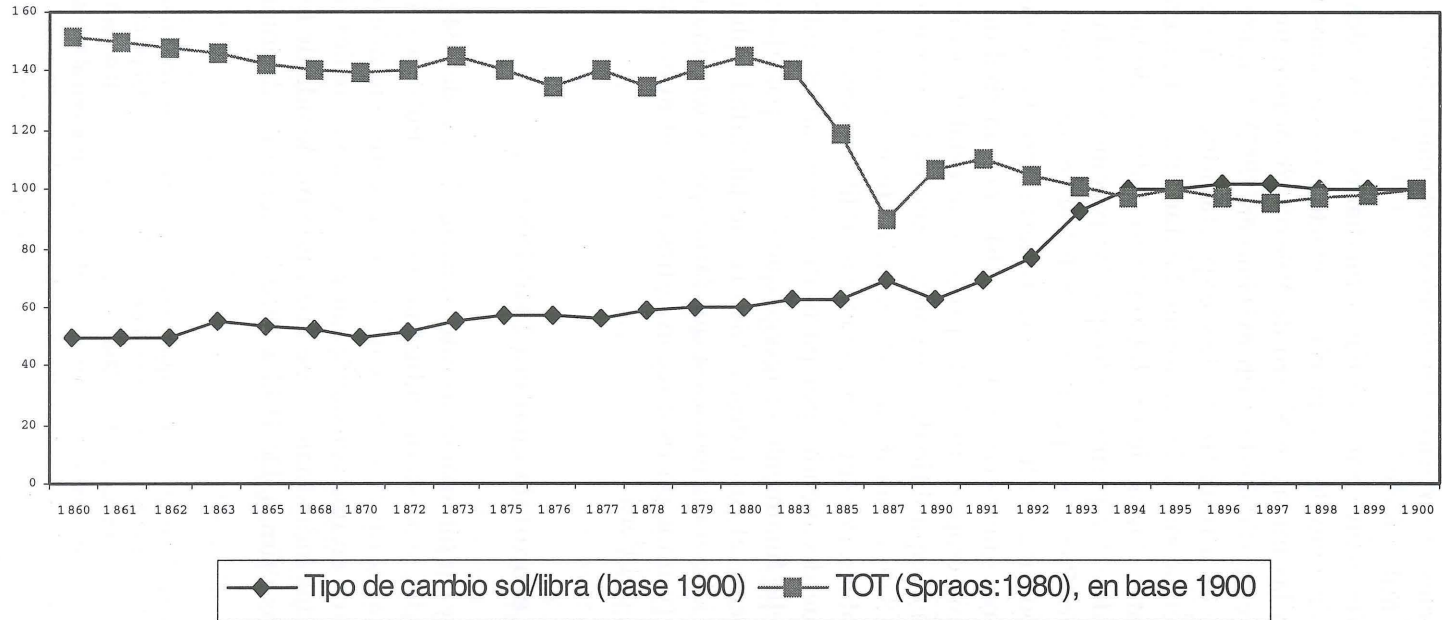
III. La economía guanera 1840-1880

El contexto internacional estuvo marcado, desde 1840, por una aceleración del proceso de industrialización de Europa y Estados Unidos, y un mayor nivel de intercambios en el comercio internacional, lo que se tradujo en una constante caída en términos reales del precio de los productos industriales y de una caída moderada de los precios de las materias primas. De 1840 a 1870 los términos de intercambio experi-

¹³ A lo cual hay que agregar que no era un arancel *ad valorem* en sentido estricto, sino de valor fijo, pues se hacía sobre un precio determinado del producto a gravar (en un período de dos años); con lo cual su sentido real se diluía (Boloña 1993: 40).

¹⁴ La tasa de interés activa en la Colonia varió en torno al 6 y al 8% (aunque prestamistas informales podían cobrar tasas mayores). Las pasivas se movían entre 4 a 5%. Entre 1820 y mediados de la década siguiente, las tasas activas llegaron a picos de 24 y 36% (Camprubí 1957: 20). Luego bajarían al 12%.

Cuadro 1: Términos de intercambio y tipo de cambio, 1860-1900



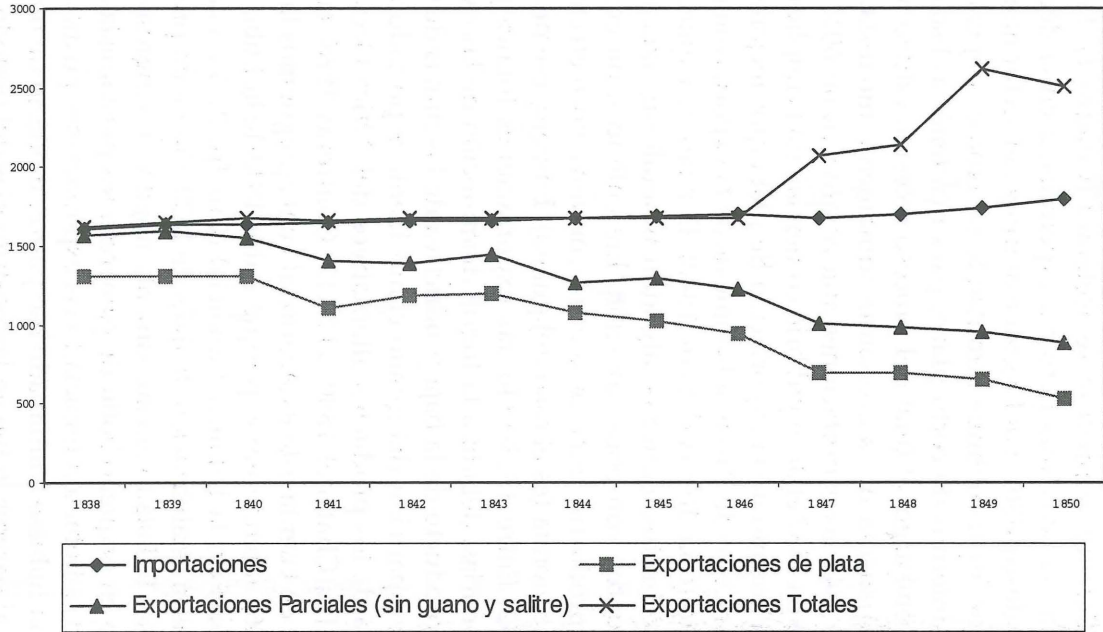
mentan una moderada tendencia desfavorable para el Perú. De 1870 hacia delante, el proceso se acelerará (Cuadro 1). En ese escenario nacional, la economía peruana experimenta en la década de 1840 el fin del desequilibrio del sector externo y del sector monetario, aunque el sector fiscal continúe afrontando su crónica dependencia de préstamos internos de corto plazo, para mantener al Estado.¹⁵

Sin embargo, el final del proceso recesivo estuvo acompañado de una expansión de la economía sumamente modesta. Aunque entre 1831 y 1842 las exportaciones aumentaron en un 60% su valor, corrigiendo en 1837 el desequilibrio comercial, éstas implicaban sobre todo un crecimiento de la exportación de plata (por mejoras en la producción de Cerro de Pasco) y los inicios de la exportación de salitre, lanas y guano (ésta última data de 1840). El resto de exportaciones (estaño y cobre brutos, cortezas, algodón montañoso, azúcar en chancaca) continuaron con poca variación. Era entonces, un crecimiento basado en productos mineros u otros con muy poco efecto multiplicador en la economía (es el caso del guano). Empero, ese proceso se detuvo en 1842. Entre 1843-1846, las exportaciones totales permanecieron estacionarias, debido a la fuerte disminución de las exportaciones de plata, producto de la baja productiva de las minas de Cerro de Pasco y la desaparición del guano como fuente exportadora, como consecuencia de los productos alternativos del África Occidental, más baratos (Du Chatenet 1880: 112-113; Contreras 1988: cuadro 3). Si tenemos en cuenta este escenario, al cual agreguemos la crisis británica de 1846, entenderemos porqué entre 1843-1846 hubo un nuevo desequilibrio en la balanza comercial (Cuadro 2). Lo cual hizo dudoso que tras la estabilización de fines de 1830 viniese un proceso expansivo riguroso. El Estado era sumamente frágil y con ingresos inciertos, convertido en pequeño botín de comerciantes prestamistas. Probablemente si no se hubiesen reiniciado las exportaciones guaneras, la economía peruana hubiese continuado ese patrón modesto de desenvolvimiento (como al parecer lo fue en las postrimerías del período colonial).

¹⁵ Lo que Gootenberg ha denominado "préstamos de emergencias", una manera muy especializada por parte del Estado de financiar sus desequilibrios fiscales. Continuará en la época del guano, por la vía de los adelantos de consignaciones o los préstamos externos. Nunca el Estado había abandonado estas formas de financiamiento de corto plazo, que eran, por otro lado, un espacio muy lucrativo para comerciantes necesitados de inversiones con altos retornos.

Fuente: Importaciones: las de tabla 4. Exportaciones: las empleadas en la tabla 4, Jacobsen (1983:129-135) y las cifras oficiales de la Delegación Fiscal de Guanos y Salitreras. Las cantidades oficiales han sido compulsadas con el trabajo pionero de Hunt (1973), aunque atendiendo a los problemas de precios ya planteados por Thorp y Bertram (1985). Hubo, al lado de la plata, un declive coyuntural de las exportaciones de lanas y algodón, ocasionando que las exportaciones no guaneras empezaran un declive de mediano plazo, como se observa; mientras las exportaciones de azúcar y cobre en bruto permanecieron estacionarias y el de cortezas continuó en ascenso.

Cuadro 2: Cálculo de Balanza Comercial del Perú, 1838-1850
(en miles de libras esterlinas nominales)



El guano le significó al Perú la posibilidad de solucionar varios problemas concretos de largo plazo: mejorar las finanzas estatales, aumentando la capacidad del gasto; solucionar los desequilibrios crónicos de su balanza comercial, y tratar de contribuir a que su efecto multiplicador sobre el conjunto de la economía fuera beneficioso. Por supuesto, que estas intuiciones se irían labrando en el camino, pero hubo una certeza que este producto estatal de bajo costo de producción era la salvación nacional. Y ese fue precisamente el problema, el que de la nada apareciera un producto que empezó a solucionar problemas concretos. La naturaleza estructural de la economía peruana, el tipo de relaciones establecidas en la sociedad (que venía desde la Colonia), no se modificaron grandemente sino que se adaptaron a esta bonanza. Podemos decir que estos tres ejes que afectaron el guano trajeron consecuencias previsibles sobre la economía peruana.

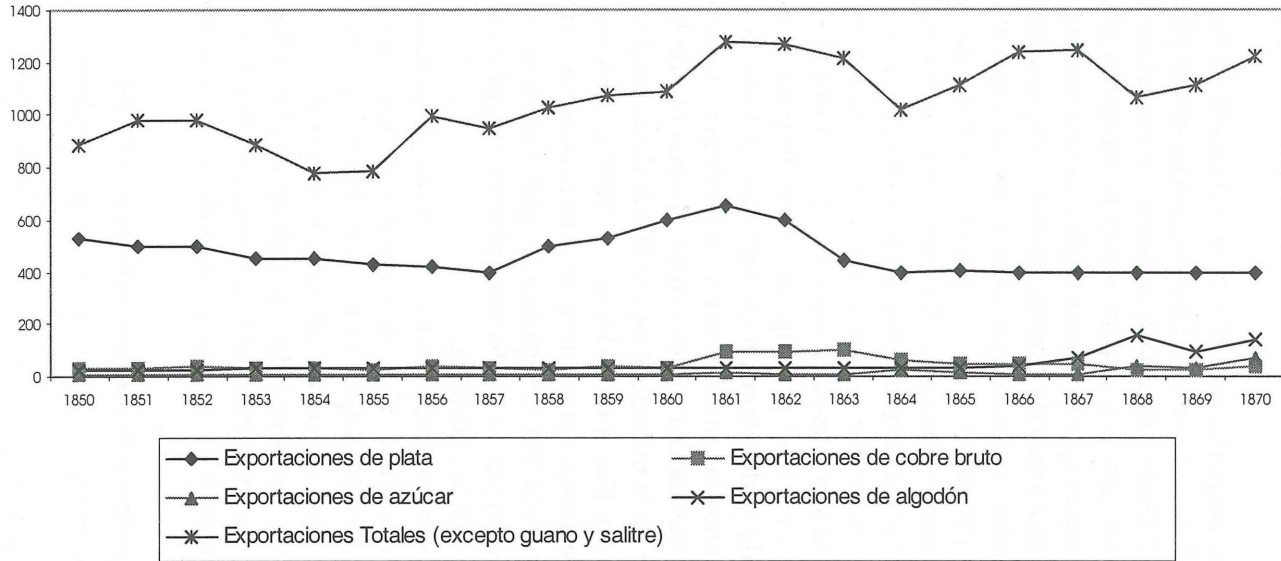
Así, es cierto, el guano le produjo al Estado unos ingresos increíbles, que elevó a la vez sus gastos. Los ingresos pasaron en promedio de los 5 millones de pesos hasta 1849 a 10 millones en 1855, a 20 millones en 1862, y a 40 millones en 1868. Es decir, en períodos de seis años fue duplicando su monto nominal. Igual tendencia siguieron los gastos. Entre 1868 y 1873, ayudados por préstamos externos masivos, el gasto creció aún más, hasta cerca del centenar de millones. Ciertamente este aumento explosivo del gasto, no benefició necesariamente una mayor inversión de capital, sino, como refiere Hunt, crecieron los sueldos, salarios, gastos administrativos, pagos financieros internos y externos, y sólo algo de inversión de capital. Derroche del gasto estatal. A pesar del alto retorno del guano (entre 65 y 71%) sólo un 20% del total fue a ferrocarriles. El resto o sirvió como capital de consignatarios y otros empresarios (que continuaron el modo de vida de "préstamos de emergencias" al Estado, adelantándole recursos del guano, por ejemplo) o fue gastado por el Estado en guerras civiles, aumento de la burocracia y gastos. Esto último nos advierte sobre el efecto de los ingresos excesivos sobre la economía. Hunt asegura que si bien los ingresos del guano ayudaron indirectamente a una baja de la carga impositiva interna (por eliminación de impuestos diversos), a aumentar sueldos, compras selectivas estatales, ferrocarriles, pagos financieros internos, etc.; repercutiendo sobre la demanda doméstica, ello fue muy tenue, por la manera cómo se dio y a quiénes privilegió. Lo cual, a la larga permitió que probablemente la economía creciera lentamente en el mejor de los casos (Hunt 1984: 48-56). Pero lo que es muy grave, permitió que ocurriera un efecto inflacionario muy fuerte. Creemos

que la entrada masiva de dinero al mercado peruano fue fatal. Entre 1855 y 1869 los precios de los alimentos en Lima subieron un 75% (excluido el pan) y los salarios crecieron 50%. Al parecer en Lima y en otras zonas de economía moderna y dinámica (costa norte, Ica, Arequipa, Tarapacá) los costos aumentaron muchísimo. Por supuesto que este aumento de los precios internos afectó las altas rentabilidades del guano, avizorando una crisis que llegó hacia 1873 de la mano de la caída del precio del excremento y de su calidad.

Pero había otros elementos en juego en esas décadas de 1850 y 1860. Al estar desfavorecido constantemente por los términos de intercambios, y ahora por costos internos crecientes, el Perú debía mover su tasa de cambio ligeramente (anclada en 5 pesos por libra) o reducir sus costos internos.¹⁶ Ya sabemos que lo segundo, debido a la naturaleza estructural de la sociedad peruana era imposible salvo en una recesión prolongada. Y por la vía de la innovación tecnológica (de minas, agricultura, etc.) era impensable. A lo cual vino a agregarse que, entre 1848-1851, la relación bimetálica entre oro y plata (que sustentaba a la moneda) sufrió el impacto de la entrada en producción de los yacimientos auríferos de California y Australia. La plata quedó muy devaluada respecto del oro por la paridad fija, produciendo aún más el estancamiento de la exportación de plata y complicando el sector externo. La respuesta de los ministros de Ramón Castilla, fue al inicio la subida de los aranceles (entre 1849 y 1852) atendiendo además a reclamos puntuales de artesanos; pero ante la insuficiencia para ser un elemento real de ayuda, se optó por la mencionada devaluación, entre 1855 y 1857, y luego el cambio de moneda en 1863 (en tiempos del presidente Pezet). De resultas de ello al deterioro del sector externo, le siguió un proceso de reequilibrio de la plata al oro (1855-1857) y una devaluación efectiva de la tasa de cam-

¹⁶ Es lugar común decir que el manejo de la tasa de cambio en los países de América Latina era desconocido, excepto el logrado libremente por la cotización del oro y la plata. Cuestión bastante falsa, pues las políticas cambiarias eran muy conocidas por las grandes casas comerciales en sus transacciones mercantiles y en sus prácticas especulativas, así como por los exportadores o por el mismo estado, al establecer tasas de cambio en las operaciones de adelantos guaneros, empréstitos internacionales o internos, y hasta en su política de pagos con descuentos en la caja fiscal o en aduanas. Sin hablar de las implicancias que tenía reducir o aumentar gramos de plata a la moneda, o el aceptar o no determinadas monedas blandas o duras en las transacciones domésticas. Había pues una gama de posibilidades financieras y monetarias para inducir una tasa de cambio interna, en un determinado período, más allá de las variaciones en las cotizaciones internacionales de los metales.

Cuadro 3: Cálculo de Balanza Comercial del Perú, 1850-1870
(en miles de libras esterlinas nominales)



Fuente: las del cuadro 2.

bio en 1863. La tasa se fijó entre los 5.2 y 5.45 soles por libra (Boloña 1993: 57).

Eso explica, en parte, que tras la devaluación de la plata frente al oro (1855-1857) sucediese una fuerte exportación de plata en barras y monedas (1857-1863) y de cobre en barras; y tras el cambio de moneda en 1863, el algodón y azúcar refinada creciesen (Cuadro 3).¹⁷ Es interesante destacar que hasta estos años estuvieron ausentes o estancadas las exportaciones de productos que sí dependían grandemente de tasas de cambio favorables, y solamente pudieron subsistir e incluso expandirse productos muy primarios y de bajos costos de producción (guano, lanas, salitre, etc.). Es decir, hubo una estructura de precios relativos muy desfavorables a los productos que exigían mayor elaboración, y por ende mayor efecto multiplicador en la economía, esto no se solucionó después de 1863, pues aunque la mejora de la tasa de cambio en 1863 produjo un estímulo para la exportación de azúcar refinada y de algodón desmotado (al lado de otros factores importantes como las mejoras en las tecnologías, transportes, crédito y apertura de mercados); sin embargo, el aumento de los costos internos (por la vía de la inflación) siguió elevándose, anulando sus efectos en el largo plazo. Durante la década de 1850 y 1860 entonces, el peso de ingentes recursos que entraban a la economía, aumentando los costos internos, era tan determinante, que paliativos como devaluaciones o eficiencia por la vía tecnológica eran insuficientes. La tasa de cambio devino en secundaria.

Estos efectos de precios relativos desfavorables, lo podemos verificar en el plano interno. Con el matiz que la apertura arancelaria de 1840, 1852, 1855 y 1864 (por influencia liberal y porque sus ingresos eran cubiertos por el guano), eliminó toda posibilidad –en términos reales imposible, por otro lado– de mejorarlos.¹⁸ Así, la agricultura de pan llevar, lo que quedaba de la industria tradicional, los talleres de artesanos, e incluso las aventuras de industrias con maquinaria mo-

¹⁷ Tabla 6: Exportación de plata a Gran Bretaña, 1857-1864.

Años	1857	1858	1859	1860	1861	1862	1863	1864
TONS.	55	329	531	475	151	155	120	103

Fuente: Bonilla (1980: 38).

¹⁸ El arancel de 1832 fue sustituido en 1833, 1836 y 1840 por aranceles relativamente más bajos, aunque igual de protectores para ciertos ramos (el nivel máximo bajó de 90 a 57, 50 y 36% respectivamente). El arancel de 1852 redujo el porcentaje máximo a 30% (excepto vinos y licores), y el arancel promedio se redujo a 27, el de 1855 a 24 y el de 1864 a 19% (Boloña 1993: 49).

derna de algunos inmigrantes, fueron reducidos a su mínima expresión (Tablas 7 y 8). Lima vio como disminuía (desde 1820) su sector manufacturero en número de talleres y cantidades producidas, como también lo vieron las provincias. Todo lo cual llevó a un desempleo crónico en Lima y en las grandes ciudades del país, que Hunt estimó entre 16.1 y 23.4% (Hunt 1984: 56). Este efecto fue amortiguado por la prosperidad de los sectores acomodados de las ciudades y por el Estado, que se tradujo en un aumento de la participación del sector terciario en la economía, pero no lo desapareció.

Tabla 7: Fuerza de trabajo y sector de ocupación en el distrito de Lima, 1857 y 1876

Sector de ocupación	1857	1876
Agro	1,476	1,324
Pesca	40	39
Minería	56	32
Industrial	9,267	6,519
Construcción	2,259	3,052
Transportes	788	1,046
Comunicaciones	10	30
Comercio	6,360	3,809
Gobierno	3,903	3,753
Educación	566	262
Otros servicios	16,086	13,100
Sin clasificar	476	1,314
Total de trabajadores	41,287	34,280
Población de Lima	94,195	100,156

Fuente: Hunt (1984: 79-80).

Tabla 8: Sectores más recesados

Sector	1857	1876
Cuero	319	180
Cerámica	233	23
Confeción	5,927	3,423
Comercio	6,360	3,809
Cocineras	2,205	872
Lavanderas	3,147	1,625

Fuente: Hunt (1984: 79-80).

Y vino 1873-1878, con la crisis interna del Perú, producto de la bancarrota fiscal, por la crisis guanera (de precio, cantidad y calidad) y

de la deuda externa. Pero presentando una característica peculiar: estuvo ligada a una depreciación internacional de la plata. En 1872, el Perú asumía el patrón plata, justo en un momento que las minas de Nevada (EE.UU.) entraban en funcionamiento, produciendo la caída mundial del precio de plata (de 60 peniques la onza troy a 46, en 1874). El tipo de cambio empezó a devaluarse, lo cual aunado a la depreciación del billete fiscal, permitió que esa década fuera beneficiosa para los exportadores (Cuadro 1). No por casualidad la producción de azúcar y algodón subió más, mientras la plata en monedas y barras volvía a salir del país (Cuadro 4). Lo que era percibido como una crisis terrible para el Perú fue muy beneficioso para su sector externo. Y probablemente inducido por ese sector, la economía hacia 1879 empezaba un ciclo expansivo. Entonces vino la guerra.

En resumen, el modelo que se impuso en el Perú (muy a pesar de los ministros de haciendas y de otros funcionarios) fue uno basado en exportaciones de productos de bajo costo y alta rentabilidad, que beneficiaban a ciertos sectores sociales del país (sector financiero, estatal, etc.), pero que al estar tan por encima de las importaciones impidieron una devaluación aceptable y suficiente de la tasa de cambio para detener el proceso de destrucción de la industria local, alto desempleo, y falta de rentabilidad de muchos sectores de la economía interna y externa. Imbuido el Perú en precios internos cada vez mayores, la marcha inexorable era hacia un ajuste muy fuerte cuando esa burbuja (las altas exportaciones del guano) reventara. De hecho el *shock* externo de 1848-1851 llevó a un ajuste cambiario en 1855-1863, que simplemente le extendió la vida al modelo. Cuando vino el definitivo *shock* externo e interno en 1873-1878 no hubo más remedio que un lento pero permanente movimiento devaluatorio. Los gobiernos de Pardo y de Prado, empezaron a ejecutar un ajuste anunciado. La devaluación llevó al crecimiento de exportaciones y su diversificación, con una fuerte presencia de productos de mayor valor agregado. Al mismo tiempo, la disminución del guano estaba llevando a una moderación del gasto fiscal. En verdad, sino hubiese estallado la guerra con Chile, probablemente se hubiese asistido al final de ese ajuste ya iniciado en 1873, aunque a un costo para el mercado interno muy alto, pues a unos precios relativos desfavorables le siguió un ajuste interno muy penoso.¹⁹

¹⁹ Un síntoma de esa crisis fue sin duda el derrumbe del sistema financiero del país. En 1872, los bancos expandieron tanto el crédito (una de sus evidencias fue la emisión

IV. La guerra, la reconstrucción y un nuevo modelo económico: 1880-1900

La Guerra del Pacífico le significó al Perú uno de los descalabros económicos más importantes de su historia. Al lado de las guerras de Independencia, son los dos hechos más desastrosos de la historia económica del siglo XIX. Desde 1880, en virtud al bloqueo chileno de los puertos, el sector externo peruano empezó a resentirse. Luego vino la ocupación chilena y la destrucción sistemática de toda la infraestructura básica de la economía peruana: ingenios azucareros arrasados, haciendas algodoneras incendiadas, 80% del ganado lanar muerto (Boloña 1993: 53), líneas férreas inutilizadas. Lo cual provocó una crisis severa del sector externo (Tabla 9), lo que a su vez, llevó a un nuevo período (1881-1887) de déficit de la balanza comercial, que erosionó el ahorro interno, elevando la tasa de interés. Por supuesto, en este contexto, el sistema financiero se derrumbó (el número de instituciones financieras se redujo de 20 a 3). El crédito se volvió escaso y la masa monetaria circulante se contrajo. En este panorama, el Estado entre 1877 y 1884 incrementó los medios de pago (billetes fiscales) en 415%, provocando, como es natural, una devaluación de 800% de ese papel moneda. Es muy posible que un índice similar haya sido el de la inflación de precios al consumidor (*Ibidem*: 55).

La guerra aunque concluyó en 1883, no implicó la paz interna, pues las guerras civiles se prolongaron hasta 1885. Recién con el gobierno de Cáceres (1886-1890) se trató de solucionar el panorama tan complejo de la crisis económica peruana. Frente a la crisis del sector monetario se procedió a recoger los billetes fiscales (1887-1889), cuyo monto en circulación ascendía a 79 millones de soles. Al mismo tiempo se regresó al patrón plata. Por el lado del sector externo se procedió a la firma del Contrato Grace (1890) que eximió al Perú de la pesada carga de la deuda externa adquirida en la pasada década (51

de billetes-monedas, que pasó de menos de un millón de soles en 1868 a quince en ese año), que al empezar la devaluación de la plata, la exportación de numerario, y la crisis fiscal, tuvieron que restringir el crédito (1873). La falencia cundió, el Estado en 1873 y 1875 decretó medidas que terminaron en la inconvertibilidad y curso forzosos de los billetes, y en 1877 en su conversión a billetes fiscales. Es decir, el Estado acudió a salvar al sector financiero. Por supuesto, dichos billetes pasaron de 1.05 en agosto de 1875 a 1.80 en diciembre de 1877, aunque al año siguiente, se cotizaban en 1.60 por sol de plata. La restricción al crédito provocó cuellos de botella en el sector azucarero y algodonero, que lentamente fue solucionándose de la mano de la mejora del sistema financiero y la baja de los tipos de intereses.

Cuadro 4: Cálculo de la Balanza Comercial del Perú, 1870-1879
(en miles de libras esterlinas nominales)

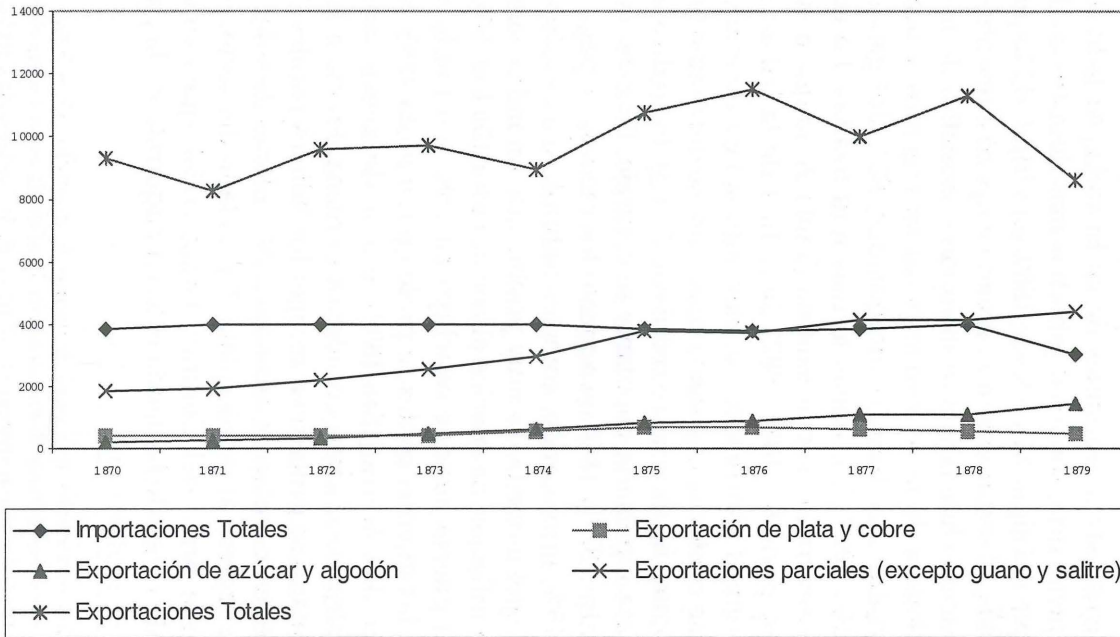


Tabla 9: Efectos económicos de la Guerra con Chile, 1877-1885 (índices y porcentajes)

VARIABLES ECONÓMICAS	1877	1878	1879	1883	1884	1885
PRECIOS						
Precio Interno de Bienes de Importación	100	96	125	883	874	1171
SECTOR EXTERNO						
Valor de exportación	100					22
Volumen de exportación	100	104	51	27	31	31
Valor de importación	100					48
Volumen de importación	100					23
TOT			1.50	1.40	1.25	1.19
Tipo de cambio						
Sol/libra (emisión fiscal)	100	92	129	870	911	1,183
Sol/libra (soles de plata)	100	100	100	103	106	106
SECTOR FISCAL						
Gastos	100				28	35
Ingresos	100				29	36
SECTOR MONETARIO						
Billetes emitidos	100					516
Número de bancos	20					3

Fuente: Precios y sector monetario (Boloña 1993: 54); sector externo (*Ibidem*; y fuentes de Cuadros 4 y 5); sector fiscal, TOT y tipo de cambio (Cuadro 1, *Economista Peruano* (1921: 57) y Hunt (1984: 74))

millones de libras en 1886). En el plano fiscal, el gobierno de Cáceres se encontró con unos ingresos fiscales sin guano y salitre, amén del deterioro del resto del aparato económico, lo cual implicaba una reducción de 64% respecto a 1877. El Estado tuvo que regresar a su fuente clásica de financiamiento: los aranceles. Reformas arancelarias de 1886 y 1888 buscaron elevar el nivel de ingreso fiscal.²⁰

Sin embargo, aunque estas medidas trataron de ordenar las variables macro económicas, no enfrentaron el problema de la tasa de cambio y el futuro del sector exportador. En verdad, entre 1880-1900 los términos de intercambios (TOT) (Cuadro 1) se deterioraron aceleradamente; además, después de 1880, los precios del cobre, azúcar, al-

²⁰ En 1883 y 1884 el gobierno de Iglesias había recurrido a alzas específicas de productos importados. Con la reforma general de 1877, el arancel promedio se ubicó en 38%, bastante lejos del 19% de 1864 y el 20% de 1872. En 1888 se hicieron enmiendas específicas a algunas partidas, aumentando la protección (Boloña 1993: 58).

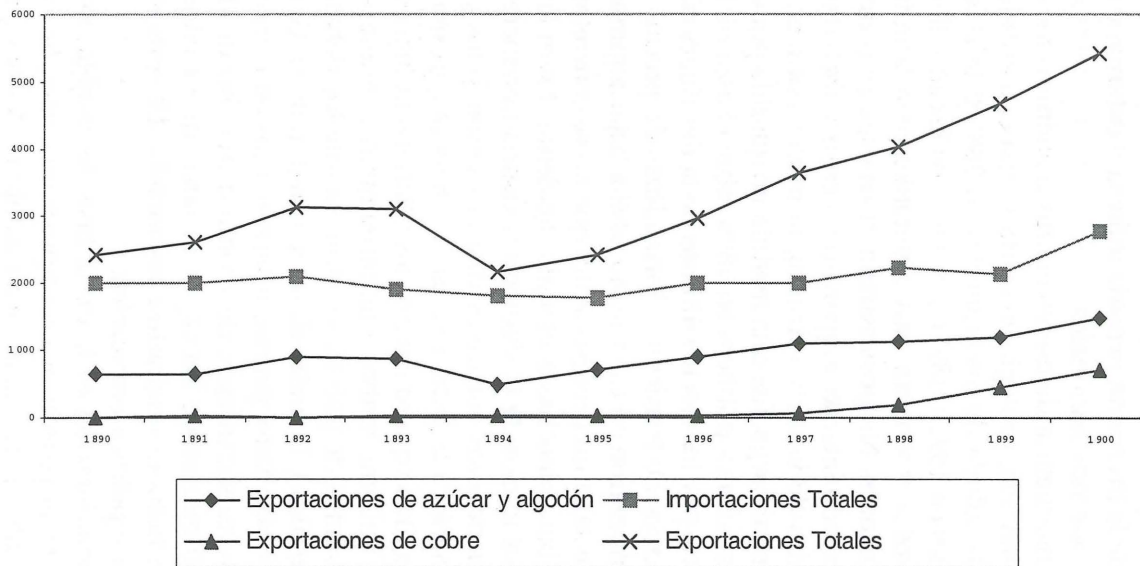
godón, lanas, plata, etc., se fueron en picada. Por lo cual urgía una fuerte devaluación de la tasa de cambio. De hecho el regreso al patrón plata (1887), implicó entre 1887-1889 una devaluación, al amparo de la caída del precio internacional de la plata, sin embargo en 1890-1891, como producto de la "ley Sherman sobre la plata" de EEUU, la moneda se revaluó, anulando los posibles efectos positivos (Cuadro 1). Si en 1888 la balanza comercial estaba positiva, en 1891 de nuevo se tornaba negativa, a pesar que hubo un leve ascenso favorable del TOT.

Se tuvo que esperar a la década de 1890 para comprobar la recuperación del sector externo. Nuevamente fue fruto del reinicio de la caída del precio internacional de la plata entre 1891-1897, lo que motivó a su vez a la devaluación del sol de plata (Cuadro 1) en un 40% en ese período.²¹ Ciertamente este proceso devaluatorio, muy rápido y alto (como nunca antes visto) llevó a un período corto de ajuste interno. El sistema financiero tuvo que elevar sus tasas de intereses y restringir el crédito ante una iliquidez en monedas extranjeras, producto del desprendimiento de monedas de plata por parte de empresas y personas; y por otro lado, el costo de productos importados subió bastante (9% promedio anual en 1890-1895 y 2% en el siguiente quinquenio) (Boloña 1993: 62-63), provocando un alza del costo de vida en Lima y algunas ciudades grandes. Sin embargo, tras ese primer impacto de la devaluación, vino una expansión de la economía peruana, motivada por dos elementos.

En primer lugar por el auge de las exportaciones. Efectivamente una devaluación tan alta llevó a que productos como el cobre, la plata, el azúcar y el algodón tuvieran una tasa de rentabilidad sumamente atractivas. A pesar que los precios de esas materias primas continuaron deteriorándose y los costos internos fueron golpeados por el alza de productos importados, el margen de la devaluación fue tan amplio que permitió que las exportaciones en su conjunto se expandieran, eliminando no sólo el déficit comercial externo, sino logrando amplios superávits (Cuadro 5). Se ha discutido bastante sobre la naturaleza de esta expansión (Throp y Bertram 1978: 29-52), en todo caso es bueno anotar que se produjo no solamente una diversificación aceptable de nuestras exportaciones, sino que éstas implicaron productos con altos valores de retornos y efectos multiplicadores

²¹ En 1892, EE.UU. dejó de sostener el precio de la plata, provocando una caída muy fuerte hasta 1897.

Cuadro 5: Cálculo de la Balanza Comercial del Perú, 1890-1900
(en miles de libras esterlinas)



Fuente: Las del Cuadro 2 y Thorp y Bertram (1978: 501).

en la economía interna (azúcar, algodón, cobre): plantas de refinación de azúcar, desmotadoras de algodón, 24 mil jornaleros en las haciendas azucareras y 66 mil en la época de cosecha del algodón, fundiciones de cobre y plata, expansión de ferrocarriles, etc. (*Ibidem*: 36). Es decir, la expansión diversificada de las exportaciones trajo consigo aumento de la inversión privada interna y externa, y desarrollo de los sectores modernos regionales.

Otra consecuencia de ese escenario económico fue que, al ser la devaluación tan alta, protegió en cierta forma el mercado interno, lo cual aunado a la subida de los aranceles en 1886 y 1888 (con nuevas subidas parciales en 1892 y 1895), por motivos fiscales, llevó a que los precios relativos se volvieran muy favorables para la industria sustitutiva de importaciones. No por casualidad en esos años diversas industrias para el mercado interno, empezaron a crearse (bebidas, alimentos, textiles, prendas de vestir y calzado), la mayor parte en manos de inmigrantes. Sin embargo, fue una medida no querida por el Estado, pues al arreciar los debates públicos en 1898 sobre el alza de los precios internos (en parte por los efectos últimos de la devaluación, en parte por los efectos nocivos de estructuras formadoras de precios en mercados cerrados), empezaron en ese mismo 1898 a bajar algunos aranceles específicos. Este sería un proceso lento, que no se concretaría en un arancel promedio bajo sino hasta el siglo siguiente. En el entretanto, en esa década y los inicios de la siguiente, existiría una incipiente industrialización. Cuando los aranceles disminuyeron y los precios relativos desfavorecieron a la industria, su crecimiento agresivo cesó.

Se ha dicho que si los precios relativos hubieran sido favorables el proceso hubiera continuado. Sin embargo, hubiese implicado ejercer lineamientos de política económica que los debates teóricos entre pro-industriales y liberales descartaron (Gubbins, Garland, Barreda y Osma). Por otro lado, precios internos altos en estructuras de mercado cerrado hubieran ejercido (como ejercieron desde 1898) tal presión psicológica sobre las capas urbanas que cualquier idea de esa naturaleza hubiera quedado cuestionada. El arancel no fue un instrumento de política económica.

Otra consideración es la de la tasa de cambio. Si bien en 1897 el Perú adoptó el patrón oro e impuso una tasa de cambio fija de 10 soles por 1 libra peruana igual a una libra esterlina, producto del efecto psicológico de la inestabilidad monetaria basada en el patrón plata, ello no implicó (para lamentación de los exportadores) que el Perú renunciara a futuras devaluaciones agregadas, pues el precio de la plata entre 1898 y 1914 permaneció estable en una banda de 4.11-

3.52 libras/kg. De modo que el ajuste cambiario de la década de 1890 igual hubiera necesitado de aranceles bajos y precios internos estables para mantener el crecimiento exportador en el largo plazo. Como efectivamente sucedió con la paridad cambiaria de 1897. Privilegiando estabilidad monetaria y de precios, el auge industrial estaba condenado a ser limitado y coyuntural. Nuevamente el sector interno de la economía sufrió la característica de todo el siglo XIX.

V. A manera de conclusión

El siglo XIX termina con una expansión de la economía, basada en un auge exportador de largo plazo y un crecimiento del sector industrial, de corto plazo. De todas maneras, y más allá de las características de esta expansión, se partía de una base muy baja de crecimiento (el Perú post guerra), por tanto, como lo sugieren los cuadros 1-5, el crecimiento de fin de siglo no permitió alcanzar el nivel económico y social del período de antes de la Guerra del Pacífico. Sin embargo, no fue por la guerra exclusivamente que el Perú de 1900 mostraba indicadores macro económicos tan magros con relación a 1800. Fue todo el derrotero de la economía a lo largo del siglo y las características intrínsecas lo que llevaron a ese final de fin de siglo. En verdad, con o sin guerra o guano, arribaríamos a la misma conclusión: fue la ausencia de políticas económicas para disminuir los impactos de ajustes externos lo que le faltó al Perú (1820-1837, 1843-1846, 1849-1851, 1873-1878, 1890-1891). Imbuido en guerras civiles, luchas ideológicas y por momentos en ganancias fáciles, la economía, liberalizada, jugando a los vaivenes del *laissez-faire*, no cuidó en forma permanente su tasa de cambio como mecanismo de ajuste de largo plazo; tampoco utilizó sus aranceles como mecanismo de corto plazo; ni menos apuntó a contar con un sistema financiero sólido e inversiones públicas solventes en infraestructuras, como mecanismos para ajustar costos internos en el largo plazo. Eso hubiera mejorado los precios relativos del sector exportador y de algunos sectores del mercado interno, de una manera estable y no fluctuante, como finalmente sucedió. Y propiciando, ciertamente, que los embates externos fueran menores. Todo lo cual nos prueba que un modelo que no acompaña sus nociones de estabilidad de precios, disciplina fiscal y monetaria, con instrumentos activos de política económica, está expuesto a ciclos cortos de crecimiento con recesiones bruscas, terribles para su sector interno y externo.

Bibliografía

BAIROCH, Paul

1971 "Les écarts des niveaux de développement économique entre pays développés et pays sous-développés de 1770 à 2000". *Tiers Monde* (julio-setiembre).

BASADRE, Jorge

1983 *Historia de la República del Perú 1822-1933*. Séptima edición. Lima: Editorial Universitaria.

BOLONA, Carlos

1993 *Políticas arancelarias en el Perú, 1880-1980*. Lima: Instituto de Economía de Libre Mercado.

BONILLA, Heraclio

1974 *Guano y burguesía en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

1977 *Gran Bretaña y el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

1980 *Un siglo a la deriva*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

CAMPRUBÍ, Carlos

1957 *Historia de los Bancos en el Perú (1860-1879)*. Lima: Lumen.

CÁRDENAS, Enrique

1984 "La depresión mexicana del siglo XIX". *HISLA*. 3: 3-22. Lima.

CISNEROS, Luis Benjamín

1866 *Ensayo sobre varias cuestiones económicas del Perú*. Le Havre: Alf. Lemale.

COATSWORTH, John

1977 "Obstacles to Economic Growth in Nineteenth Century Mexico". *American Historical Review* 83. 1: 80-100.

CONTRERAS, Carlos

1988 *Mineros y campesinos en los Andes*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

DANCUART, Emilio (ed.)

1905-1925 *Anales de la hacienda pública del Perú*. 19 vols. Lima: Scheuch.

DEUSTUA, José

1984 "El ciclo interno de producción de oro en el tránsito de la economía colonial a la republicana: Perú 1800-1840". *HISLA*. 3: 23-49. Lima.

1986 *La minería peruana y la iniciación de la República, 1820-1840*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

DU CHATENET, Mauricio

1986 *Estado actual de la industria minera en el Cerro de Pasco*. Lima: Imprenta del Universo.

ECONOMISTA PERUANO

1921 *Economista Peruano* (julio) VI. 145. Lima.

ESCANDELL-TUR, Neus

1997 *Producción y comercio de tejidos coloniales. Los obrajes y chorrillos del Cuzco 1570-1820*. Cuzco: Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de las Casas.

ESTEVEVES, Luis

1982 *Apuntes para la historia económica del Perú*. Lima: Imprenta dirigida por Pedro Lira.

FISHER, John

1977 *Minas y mineros en el Perú colonial, 1776-1824*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

FLORES GALINDO, Alberto

1984 *Aristocracia y plebe, Lima 1760-1830*. Lima: Mosca Azul.

GOOTENBERG, Paul

1997 *Caudillos y comerciantes: la formación económica del Estado peruano 1820-1860*. Cuzco: Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de las Casas.

HUNT, Shane

1973 *Price and Quantum Estimates of Peruvian Exports, 1830-1962*. Princeton: Princeton University.

1984 "Guano y crecimiento en el Perú del siglo XIX". *HISLA*. 4: 35-92. Lima.

JACOBSEN, Nils

1983 "El caso de la economía ganadera en el sur peruano, 1855-1920". *Allpanchis*. 21: 89-146. Cuzco.

JANADA, Carlos

1998 *Informe sobre el desenvolvimiento económico de América Latina en el siglo XX*. Nueva York: Morgan Stanley Dean Witter Research.

SÁNCHEZ-ALBORNOZ, Nicolás

1977 *Indios y tributos en el Alto Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

THORP, Rosemary y Geoffrey BERTRAM

1985 *Perú: 1890-1977. Crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Mosca Azul; Fundacion Friedrich Ebert; Universidad del Pacífico.

WAGNER DE REYNA, Alberto

1982-1983 "Noticias y aventuras de Rattier". *Boletín del Instituto Riva-Agüero*. 12: 391-406. Lima.