



PLAN DE TESIS DOCTORAL

**AUGES EXPORTADORES, SECTOR INTERNO Y
POLÍTICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA EN EL
PERÚ, 1850-1930.**

presenta

FRANCO LOBO COLLANTES

Directora de Tesis:

DRA. SANDRA KUNTZ FICKER

Ciudad de México, mayo de 2019.

1. Planteamiento del problema

Los dos auges de exportaciones experimentados por el Perú entre la segunda mitad del siglo XIX y la crisis de 1929 (1845-1879; 1890-1930) han sido motivo de amplias discusiones en la historiografía peruana desde la década de 1960 hasta la actualidad, ya que mostraron características peculiares en la región latinoamericana que atrajeron no sólo a investigadores peruanos sino a diversos latinoamericanistas. Esto se debe a que en buena medida los ochenta años planteados en nuestra periodización cimentaron las bases de la economía peruana contemporánea. El arco temporal elegido se enmarca en lo que diversos historiadores económicos han denominado la primera globalización económica, ya que durante los siglos precedentes no se dio una integración económica de tal magnitud. En los tres siglos posteriores a la llegada europea a América, salvo muy contados productos, los precios de las mercancías en los mercados de Asia, América y Europa no tendían a converger debido a las barreras de transporte y a los monopolios estatales característicos de la era del mercantilismo¹. Sin embargo, en el siglo XIX las fuerzas desatadas por la Revolución Industrial dieron lugar a una integración global mediante el impulso del comercio mundial. De esta manera, la reducción de los costos de transporte por la aplicación de la máquina a vapor en el comercio exterior (buques a vapor) y en el comercio interno (ferrocarriles)², aceleraron extraordinariamente la integración comercial. Esto queda evidenciado en crecimiento de la participación porcentual del comercio exterior mundial en el PBI global durante el siglo XIX, el cual sólo se incrementó de 1% a 2% entre 1700 y 1820, mientras que en 1913 llegó hasta 17%³.

En el caso latinoamericano, la tendencia general sitúa el último tercio del siglo XIX como como el inicio de la inserción en la economía internacional, produciendo un crecimiento económico relativamente rápido, aunque con diversos matices según los casos que se analicen. En general, aquélla fue producto tanto de factores externos (la reducción de los costos de transporte y la expansión de la demanda internacional) como de factores internos (cambios políticos-institucionales que generaron mayor estabilidad, entre otros). Esto permitió que la región tuviera un crecimiento promedio anual de las exportaciones

¹ Williamson, *Comercio y pobreza*.

² O'Rourke y Findlay, *Power and Plenty*.

³ Williamson, *Comercio y pobreza*.

de 4.5% entre 1870 y 1929, además de incrementar su participación en el comercio mundial de 6% a 9% en el mismo periodo⁴.

En el caso específico del Perú, la era de las exportaciones tuvo tres características singulares en el contexto latinoamericano. Primero, el auge exportador inició en la década de 1840, bastante temprano con respecto al promedio que sitúa a la región en 1870. En un primer momento (1845-1879), este auge se caracterizó por el crecimiento extraordinario de las exportaciones de guano, fertilizante natural depositado en islas cercanas a la costa peruana. Este fertilizante tuvo una fuerte demanda en la agricultura de varios países europeos y Estados Unidos, destacando el mercado británico como principal consumidor. Segundo, en el Perú se conciben dos auges exportadores en el periodo que va de 1850 a 1930 debido al impacto negativo de la Guerra del Pacífico (1879-1883), entre Perú, Bolivia y Chile, que significó un derrumbe de la economía peruana. En ese sentido, la década de 1880 se concibe como una década perdida en Perú, en tanto se vivió la ocupación chilena y posteriormente una lenta y difícil recuperación económica. Por el contrario, la mayoría de los países latinoamericanos experimentaban en esa década crecimientos significativos derivados de la acelerada inserción al mercado internacional. Por ello, Perú recién volvió a insertarse en el comercio global desde 1890, aunque, de igual modo que el promedio regional, experimentó un crecimiento notable hasta 1930. Tercero, la principal característica del segundo auge exportador peruano (1890-1930) fue la amplia diversidad de su canasta exportadora, ubicándose entre los países con mayor diversificación exportadora en la región. Entre 1910 y 1913, Perú fue el segundo país latinoamericano con menor participación de su principal producto de exportación después de Honduras, y entre 1926 y 1929 el tercero, por debajo de Argentina y México⁵. De igual modo, al analizar la participación porcentual de los tres principales productos de exportación, Perú fue el país con menor concentración en América Latina en 1913⁶, y entre 1926 y 1929, sólo fue superado por Honduras⁷.

Como se mencionó párrafos arriba, estas características singulares del caso peruano han generado el interés de diversos investigadores peruanos y extranjeros sobre el desempeño exportador y su impacto en el desarrollo económico del Perú en el periodo de análisis. Entre la década de 1960 y 1980, hubo un predominio del enfoque de la teoría de la

⁴ Bértola y Ocampo, *El desarrollo económico*.

⁵ Bértola y Ocampo, *El desarrollo económico*.

⁶ Bulmer-Thomas, *La historia económica*.

⁷ Bértola y Ocampo, *El desarrollo económico*.

dependencia, que en términos generales consideró este desempeño exportador como negativo para la economía peruana. Sin embargo, desde finales de la década de 1980 y a lo largo de los noventa, apareció un revisionismo que comenzó a erosionar los planteamientos bastante arraigados de la explicación dependentista, fenómeno que implicó mirar estos auges exportadores de manera más positiva respecto al desempeño económico peruano. A pesar de la diferencia entre los enfoques y resultados, ambos, tanto los dependentistas como los revisionistas, compartieron la idea de analizar los dos auges exportadores de manera separada, lo que se evidenció en las periodizaciones de la mayoría de estos textos. En general, la Guerra del Pacífico marcaba una barrera temporal infranqueable para los estudiosos, sin una oportunidad de ver las tendencias a largo plazo. Sin embargo, desde hace aproximadamente diez años, la historiografía está haciendo un esfuerzo por realizar una mirada a largo plazo que integre estos dos auges exportadores, desde diferentes dimensiones de análisis, tendencia historiográfica a la que nos adscribimos en esta tesis. Para ello, daremos paso a un análisis más detallado de las tendencias historiográficas que hemos mencionado.

1.1 Estado de la cuestión

El presente estado de la cuestión se ordenará respetando los términos en que se han planteado las propuestas historiográficas que han abordado nuestra problemática, por lo que se analizará ambos auges de manera separada y, al terminar el análisis, evaluaremos las recientes tendencias que buscan integrar ambos períodos.

En el caso del periodo del guano, el primer análisis se encuentra en el texto clásico de Jorge Basadre: *Historia de la República del Perú*. A Basadre le debemos la muy difundida frase “prosperidad falaz”, con la que define el auge guanero experimentado por el Perú en la segunda mitad del siglo XX. Para este autor⁸, si bien el guano contribuyó a resolver los problemas de liquidez que tenía el Estado desde las guerras de independencia y, en consecuencia, a lograr la ansiada estabilidad política, la manera como se procedió a colocar el producto en el mercado externo no permitió el ansiado desarrollo. Esta forma de colocar el guano en el exterior fue “el sistema de consignaciones”, por el cual el Estado era propietario del guano y los consignatarios eran los agentes de venta. El problema fundamental para Basadre fue, primero, que el contrato incentivó la elevación de costos

⁸ BASADRE, *Historia de la República*, Tomo IV.

de extracción y no buscó el mejor precio de venta y, segundo, estableció un sistema de adelantos que promovió la emisión de deuda externa que a la larga generó una incapacidad del Estado para cumplir las obligaciones. Por ello, Basadre considera que estas limitaciones generaron que el impacto del guano fuera básicamente constreñido a la costa y creó una pequeña oligarquía peruana ligada a la Hacienda Pública y la especulación. Por su parte, el gran proyecto de obras públicas de los años setenta fue estéril al no ser acompañado de un crecimiento estatal articulado con la diversificación del sector privado.

La noción de prosperidad falaz ha calado fuerte en la historiografía económica del auge guanero, perspectiva pesimista que fue reforzada por los estudios desde el enfoque de la dependencia que aparecieron en los años sesenta y setentas. El primer autor que analiza el auge exportador del guano desde este enfoque es Jonathan Levin⁹, quien identifica al Perú en la época del guano como una economía de enclave, ya que los beneficios de su explotación fueron básicamente dirigidos a las economías desarrolladas, sin producir efectos importantes en la economía interna. Levin señala que los factores que se necesitaron para exportar el guano, es decir, el capital, la mano de obra y el “espíritu de empresa” vinieron desde afuera, por ende, buena parte de los réditos que generó su explotación tuvieron que pagarse a estos factores externos. Otro porcentaje importante de los ingresos del guano fueron para el gobierno peruano, pero los usos habrían sido infériles, por lo menos en el corto plazo, ya que sólo se incrementó la burocracia estatal y la importación de productos de lujo por parte de la élite beneficiada. En suma, para Levin el auge exportador no contribuyó sustancialmente a la economía local debido a que los factores externos remitieron sus ganancias fuera del país y el ingreso que percibían los factores internos estuvo en manos de una pequeña élite importadora de artículos superfluos y con inversiones en otras actividades de exportación.

En línea con la lógica de la dependencia, Ernesto Yepes¹⁰ analiza el auge guanero en términos de la inserción a la estructura del comercio internacional, donde el papel del guano respondió al rol del Perú como parte de la periferia proveedora de recursos naturales a las metrópolis desarrolladas, las cuales inundaban los mercados de la periferia con sus productos manufacturados. De acuerdo con este papel, los agentes comerciales extranjeros (sobre todo ingleses), en colaboración con la élite nativa, se encargaron de

⁹ LEVIN, “El Perú en la época del guano”

¹⁰ YEPES, *Perú, 1820-1920*.

reproducir la relación de dominación europea y la dependencia peruana. En este sistema de dominación, la élite capitalista dominante no sólo despilfarró los ingresos del guano, sino que no montó un aparato institucional que pudiera expresar su hegemonía económica. De la misma manera, Heraclio Bonilla¹¹ considera que esta inserción al mercado externo mediante el guano condicionó a Perú como consumidor de bienes manufacturados del exterior, sobre todo ingleses, debilitando el mercado interno y alejando la inversión productiva de la clase dirigente. Esto último tuvo una doble implicación: la élite no tuvo la capacidad de imponer su propio proyecto de Estado y establecerse como una burguesía propiamente dicha¹².

El enfoque de la dependencia tuvo (y probablemente tiene hasta la actualidad en algunos círculos académicos) fuerte influencia en la historiografía para explicar alcances de la era del guano. A pesar de ello, dos estudios contemporáneos a este enfoque iniciaron las primeras revisiones para explicar la economía peruana en la era del guano. Sin bien ambos trabajos atribuyen una connotación negativa a los efectos del guano, los matices son muy marcados y los enfoques bastante diferentes. El primero de estos estudios es el de Shane Hunt¹³, un trabajo clásico sobre la economía peruana en el siglo XIX. Hunt critica directamente a la teoría de enclave de Levin, sumando nueva evidencia cuantitativa y una conceptualización menos rígida. Primero, corrige la información que plantea Levin sobre el beneficio que generó para el gobierno la comercialización del guano, aumentando su participación en las ventas a 60%. Segundo, añade a su análisis el concepto de valor de retorno, el cual, debido a la participación del gobierno (como propietario) y de la élite local (como partícipe en la comercialización), varió entre 65% y 71% de la exportación del guano. Tercero, el guano generó una expansión de la demanda interna, tanto por el lado de la ampliación de la burocracia civil y militar, como en las ganancias obtenidas por la élite que participó en la comercialización del producto¹⁴. Finalmente, cuarto, el autor identifica, mediante el análisis de los salarios, un crecimiento en la economía que considera bajo pero positivo. En términos generales, para Hunt los límites de la era del guano no tuvieron que ver con la capacidad del sistema para generar ingresos a la economía, sino con los efectos de estos ingresos. Para el autor, los fuertes ingresos de las exportaciones promovieron la inundación de importaciones gracias al establecimiento de

¹¹ BONILLA, *Guano y Burguesía en el Perú*.

¹² En la misma línea puede identificarse la postura de COTLER, *Clase, estado y nación*.

¹³ HUNT, *La formación de la economía peruana*, pp. 71-163.

¹⁴ Este punto es ampliado por CONTRERAS, "El proceso económico".

una política liberal desde la década de 1850. Además, el autor minimiza la importancia de la inversión en los sectores agroexportadores y menciona el fracaso en la inversión en ferrocarriles en la década de 1870 (debido al alto endeudamiento, aunque sin desarrollar mucho este argumento), lo que explicaría en buena parte los límites del crecimiento. De lo mencionado el autor concluye que el episodio del auge guanero peruano del siglo XIX puede catalogarse como una economía rentista. Mientras las ganancias de divisas apreciaban el tipo de cambio, abaratando las importaciones y quebrando la producción interna, sólo aquellos que eran beneficiarios de la bonanza exportadora podían adquirir los productos derivados de los nuevos patrones de consumo. En general, aunque el autor no lo muestra en forma explícita, su explicación se emparenta con el concepto de “enfermedad holandesa”, cuando el crecimiento extraordinario de un sector resta competitividad a los otros sectores, volviendo a dicha economía dependiente del producto en auge.

El segundo trabajo que consideramos en este primer revisionismo sobre el auge guanero es el análisis de Alfonso Quiroz sobre la consolidación de la deuda¹⁵ que, aunque es menos ambicioso que el estudio de Shane Hunt, resulta valioso para nuestros propósitos. La consolidación de la deuda fue el proceso por el cual el Estado peruano inició el pago de las deudas internas y externas contraídas durante las guerras de independencia y las guerras caudillistas de las primeras tres décadas del Perú independiente. Quiroz destaca la capacidad de la élite peruana, y sobre todo del sector mercantil para beneficiarse significativamente en el entrampado proceso de consolidación. En su análisis el autor deslinda de la idea de que la élite tuvo una visión seudo capitalista, o colaboracionista con el capital extranjero para reproducir los patrones de dominación extranjera. Al contrario, para el autor, la inversión en especulación de los bonos de la deuda fue la decisión más racional de la élite económicamente hablando, pues le permitió preservar y acrecentar sus capitales, a la vez que reforzó su influencia en el Estado.

Estos dos estudios iniciaron los primeros matices a la teoría de la dependencia entre las décadas de 1970 y 1980, proceso que se reforzó en la década de 1990 con los trabajos de Paul Gootenberg. Gracias a la mayor diversidad de fuentes y la aparición de nuevos enfoques, se comenzó a erosionar el rígido aparato conceptual del enfoque de la dependencia. Por ello, consideramos que Gootenberg lideró el revisionismo sobre el siglo

¹⁵ QUIROZ, *La deuda defrauda*.

XIX en el Perú, cuestionando las bases de la teoría de la dependencia aplicada en ese país. En primer lugar, Gootenberg presenta sólida evidencia de las posibilidades que hubo para crear una base industrial desde la década de 1840 como proyecto de la propia élite comercial, fenómeno que no pudo prosperar cuando el modelo liberal se estableció desde la década de 1850. Sin embargo, muestra cómo hubo un resurgimiento de ideas industrialistas en la década de 1870¹⁶. En segundo lugar, al analizar las posibilidades del guano para generar un desarrollo sostenido en el Perú, el autor retoma el argumento de Jorge Basadre sobre las consecuencias negativas de contraer deuda externa para beneficiarse del auge exportador. Sin embargo, lo explica en función de la experiencia anterior, es decir, esa visión nacionalista y caudillista en el manejo del Estado que primó en las primeras décadas de la vida independiente. Esto se evidenció en la manera cómo el guano se transformó en un monopolio estatal por la necesidad de proveerse de recursos a corto plazo para solventar campañas militares¹⁷.

Este revisionismo de Paul Gootenberg dio pie a nuevos trabajos sobre la era del guano que comenzaron a asentar una idea más positiva con respecto a sus efectos en el país¹⁸. Uno de estos estudios fue realizado por Rory Miller y Robert Greenhill¹⁹. Estos autores se centran en la comercialización del guano desde el enfoque de las cadenas de mercancías, lo que les permite dar una nueva mirada sobre cómo esta cadena de fertilizante integró el mercado peruano con el mercado internacional. Alejados del concepto de división mundial del trabajo, los autores reconstruyen la cadena de distribución del guano desde la propia producción hasta su consumo final en mercados europeos, sobre todo el inglés. Para estos autores, la participación directa de empresarios peruanos en la extracción del guano, y del Estado en las ganancias brutas del fertilizante, permite concluir que uno de los beneficios fundamentales de la cadena de fertilizantes fue el mercado interno peruano, mediante la posibilidad del Estado para gastar el dinero y un pequeño grupo de la élite para invertirlo.

Una línea de investigación se ha abierto recientemente sobre el manejo de la deuda externa, con una base cuantitativa más analítica que brinda luces en la explicación de los

¹⁶ GOOTENBERG, *Imaginar el desarrollo*.

¹⁷ GOOTENBERG, *Caudillos y comerciantes*.

¹⁸ Un breve e interesante revisionismo sobre la burguesía peruana en la era del guano puede verse en MUCKE, *Política y burguesía en el Perú*.

¹⁹ MILLER Y GRENHILL. “Las cadenas internacionales de dos fertilizantes”

posibles límites del auge guanero en la economía peruana. En esta perspectiva destaca el estudio de Catalina Vizcarra²⁰, quién explica la acumulación de deuda externa debido a las facilidades para contraer crédito externo de parte del gobierno peruano. Para la autora, los arreglos de deuda del Perú respondieron al beneficio potencial asociado con la reinserción en los mercados financieros internacionales como consecuencia de las urgentes necesidades fiscales de los gobiernos de turno, que, a pesar de tener mayor estabilidad que en las dos primeras décadas de la era independiente, igual libraban conflictos internos y externos que debían solventar de manera inmediata. En ese sentido, el guano fue la principal garantía creíble durante el ciclo de deuda por básicamente dos puntos: primero, la capacidad de pago se sustentó en el hecho de que, en el sistema de consignatarios, los cobros de la venta del guano se realizaban fuera de la jurisdicción del gobierno peruano, en los países donde se colocaba el producto, para luego ser remitidos a las arcas fiscales del gobierno. Segundo, el compromiso de pago fue respaldado por el empleo de una respetada casa mercantil británica, que gozaba de una gran reputación en el mercado londinense, lo que les dio mayor credibilidad a los contratos. Sin embargo, la autora señala que en la década de 1870 la situación cambió debido a que el gran aumento de los niveles de deuda (derivado de los gastos militares y la inversión en ferrocarriles) y el declive de la exportación del guano generaron cuestionamientos al compromiso creíble de honrar el servicio de la deuda. Ello derivó en la imposibilidad de cualquier emisión desde 1875, generando una fuerte crisis fiscal que terminó en una crisis económica general, la que fue agravada posteriormente por la Guerra del Pacífico.

En el caso del segundo auge exportador (1890-1930), la manera cómo se ha interpretado es parecido a la del primer auge. En un primer momento, la escena historiográfica sobre este periodo en términos económicos estuvo dominada por el enfoque de la dependencia. En ese sentido, uno de los principales exponentes es Ernesto Yepes²¹, a quien también citamos para la era del guano. Este autor es uno de los pocos que integra ambos periodos, aunque no busca una interrelación entre ellos sino para corroborar su teoría. Yepes argumenta que la élite local estuvo subordinada a las lógicas de las metrópolis foráneas y el comercio mundial, insertando al Perú como parte de la periferia proveedora de materia

²⁰ VIZCARRA, “Guano, compromisos creíbles y el pago de la deuda externa”. Otros estudios son: SOBREVILLA, “Entre el Contrato Gibbs y el Contrato Grace”; NEOJOVICH, “Esclareciendo la historia de nuestra deuda externa”. Los antecedentes de esta línea de investigación se pueden encontrar en la sección dedicada al caso peruano en el clásico estudio sobre la deuda latinoamericana de Carlos Marichal.

²¹ YEPES, *Perú, 1820-1920*.

prima y receptora de productos manufacturados. Según el autor, en este contexto el capital local fue excluido por el capital extranjero en el comercio exterior peruano, por lo que las élites nativas tuvieron que participar en la política como forma de aliarse con el capital foráneo. Desde el mismo enfoque de la dependencia también destaca el trabajo de Manuel Burga y Alberto Flores Galindo²², quienes consideran que desde finales del siglo XIX y principios del XX, ocurrió un cambio de hegemonía en la economía primaria exportadora peruana, pasando de la hegemonía británica a la hegemonía estadounidense. En este contexto, los autores plantean que este cambio de hegemonía significó también un desplazamiento de la élite local, lo que implicó imponer una lógica de enclave en el Perú, ya que las grandes empresas extranjeras estadounidenses acumularon gigantescas ganancias de las exportaciones, ganancias que reexportaron a la metrópolis norteamericana²³.

Sin embargo, el trabajo desde el enfoque de la teoría de la dependencia que mayor influencia ha tenido en lo que se refiere a este segundo auge exportador es el de Rosemary Thorp y Geoffrey Bertram que, a diferencia de los dos autores anteriores, operacionalizan muchas variables en su análisis y tienen una mayor congruencia lógica en sus conclusiones, sin dejar de ser controversial²⁴. Por ello, a estos autores se les puede situar en el tránsito entre la teoría de la dependencia y un primer revisionismo. Thorp y Bertram argumentan que, durante la década de 1890, a pesar de la nueva confianza para inversores extranjeros como consecuencia del contrato Grace (que estabilizó las finanzas públicas), los conflictos políticos internos no permitieron la fuerte inversión externa que se esperaba. En consecuencia, el inicio del auge exportador fue liderado por la élite nativa, por lo que las ganancias de las exportaciones fueron invertidas en la economía interna. Sin embargo, los autores explican que a partir de 1900 las condiciones coyunturales para el desarrollo interno se perdieron: se perdió la protección arancelaria y cambiaria, el capital extranjero comenzó a dominar el sector minero, y la élite nacional vio más atractivo reinvertir en otros sectores de exportación antes que en el sector interno. En términos generales, los autores concluyen que, para mantener la expansión de sector interno basado en el auge exportador, se necesitaba un gobierno que implementara políticas que incentivaran la

²² BURGA y FLORES GALINDO, *Apogeo y crisis de la República Aristocrática*.

²³ En esta línea de la teoría de la dependencia más ortodoxa se ubican BURGA y REÁTEGUI, *Lanas y capital mercantil*; KRUIJT y VELLINGA, *Estado, empresa transnacional y movimiento obrero*; COTLER, *Clase, estado y nación*.

²⁴ THOR Y BERTRAM, Perú, 1890-1977.

diversificación. Sin embargo, esto no se dio debido a que el gobierno respondió más a las necesidades del capital extranjero, en un contexto en el que la élite buscó reacomodarse a las circunstancias, lo que tuvo como consecuencia que, entre 1890 y 1930, el crecimiento hacia afuera tuviera leves efectos en la economía peruana. A pesar del nuevo enfoque y una mayor diversidad de fuentes, tanto cualitativas como cuantitativas, las conclusiones de los autores sobre este periodo terminan reforzando los postulados de la teoría de la dependencia, al reducir el papel de la élite y el activismo del gobierno, aunque con mayores matices y menor sesgo conceptual.

A finales de los ochenta apareció el libro clásico de Alfonso Quiroz, que inició el revisionismo para el periodo, mostrando un enfoque diferente en el análisis de la élite local, con un trabajo exhaustivo de fuentes. Quiroz²⁵ demuestra que existió una importante diversificación económica en la época por medio de los mecanismos de financiamiento generados por la élite nativa, fenómeno que se desarrolló con una importante autonomía respecto al capital foráneo. Además, los límites a los que se enfrentaron respondieron a decisiones financieras inadecuadas en diferentes contextos de los primeros treinta años del siglo XX. Para ello, el autor reconstruye detalladamente las inversiones de los principales representantes de la élite nativa entre 1890 y 1930, y pone en evidencia una gran capacidad de diversificación en distintas actividades, tanto ligadas con el comercio exterior, como con el sector interno, donde la presencia de la industria fue importante. Las evidencias del autor desbaratan la idea de una élite sin capacidad empresarial en términos modernos ya que, mediante lo que denominó “efecto demostrador”, la élite aprendió los mecanismos de integración vertical y horizontal que desarrollaban las compañías extranjeras que llegaban al país, lo que le permitió emprender una fuerte diversificación.

Siguiendo esta renovación historiográfica, encontramos los estudios de Rory Miller sobre la presencia de empresas británicas en el Perú²⁶. De acuerdo con el autor, a pesar de que luego de la guerra con Chile se fortaleció la posición de los comerciantes británicos en el Perú, estos comerciantes y compañías inglesas fueron perdiendo dinamismo al comenzar el siglo XX. Según el autor, esto se debió a la reticencia de los financieros de Londres a invertir en ese país y a las malas decisiones que determinaron la no inversión en proyectos mineros de gran envergadura, lo que permitió el ingreso del capital estadounidense en

²⁵ QUIROZ, *Banqueros en conflicto*.

²⁶ MILLER, *Empresas británicas, economía y política en el Perú*.

dicho segmento. Para el autor, si bien el capital británico colaboró con la economía peruana por medio del financiamiento de las exportaciones a través de las casas comerciales, así como el control y leve expansión ferroviaria, esto no significó un control de la economía exportadora peruana, en contraste con el dominio estadounidense en la minería y el petróleo. De igual modo, el autor enfatiza la independencia del gobierno al ejercer la política económica, sobre todo en términos de política fiscal y monetaria. Por lo dicho, Miller cuestionó el concepto de imperialismo aplicado en el Perú del segundo auge exportador, ya que tanto el robustecimiento de la élite local como la independencia para dictar política económica del gobierno, redujeron la posibilidad de que el capital extranjero británico o estadounidense pudiera controlar la economía peruana.

El desarrollo historiográfico hasta ahora presentados sobre los dos auge exportadores resalta por aislar en gran medida ambos procesos, y en aquellos autores que pudimos observar que analizaban ambos periodos, no muestran una capacidad integradora que nos brinde nuevas luces de la influencia del primer auge en el segundo. Sin embargo, como lo hemos mencionado, en la segunda década del presente siglo han aparecido nuevos trabajos que ponen en evidencia esta problemática, intentando abordar, desde distintos ángulos, la integración de ambos periodos. De esta manera, puede considerarse la publicación del cuarto Tomo del *Compendio de Historia Económica del Perú* del Banco Central de Reserva del Perú, titulado *Economía de la primera centuria independiente* y editado por Carlos Contreras, como un hito desde esta perspectiva de integración temporal²⁷. En efecto, los cinco capítulos de la obra presentan diversas dimensiones de la economía peruana desde su nacimiento como país independiente hasta la crisis de 1930, realizando un análisis integrador a lo largo de los primeros 100 años de la república. De estos capítulos, comentaremos tres que consideramos fundamentales para iniciar el debate de las tendencias a largo plazo.

El primero de ellos es de Fernando Armas²⁸, quien estudia el sector agrario analizando la composición de las tierras, la mano de obra, la producción y los mercados, poniendo énfasis en las condiciones de propiedad. Con respecto al periodo del guano, el autor plantea que la estabilidad institucional generada por los ingresos de las exportaciones del fertilizante en las finanzas públicas permitió crear una serie de códigos y normativas sobre la propiedad de la tierra, que benefició el mercado de tierras al liberalizarlo de varios

²⁷ CONTRERAS, *Economía de la primera centuria*.

²⁸ ARMAS, “Tierras, mercados y poder”.

mecanismos coloniales que aún persistían. Este proceso, junto al capital creado por la derrama del guano en la élite local y las facilidades del Banco Hipotecario, generó una modernización del agro que impulsó un proceso exportador muy dinámico en las décadas de 1860 y 1870, sobre todo en torno al azúcar producido en la costa. Sin embargo, la Guerra del Pacífico tuvo consecuencias devastadoras para el sector, destruyendo buena parte de la capacidad productiva agrícola. Esta situación cambió desde finales del siglo XIX gracias a una serie de reformas jurídicas y mercantiles que impactaron directamente en el mercado de tierras. A esto se sumó la fuerte inversión extranjera, la creación de un nuevo sistema financiero nacional, la expansión urbana en Lima, la ampliación de la frontera agrícola y la modernización de las haciendas, todos ellos factores que ayudaron a producir un nuevo crecimiento exportador hasta la crisis de 1929.

El segundo trabajo pertinente en este compendio es el de José Deustua²⁹, en su análisis centrado en los fertilizantes y la minería metálica y no metálica. Para Deustua, el guano generó varias derramas, como las que se produjeron en la agricultura de exportación y la expansión urbana, ferroviaria y financiera en Lima. Sin embargo, las tendencias a la concentración de la riqueza en Lima y el acaparamiento oportunista de la élite nativa evitó crear un desarrollo capitalista moderno. En el caso del segundo periodo exportador, si bien el conflicto con Chile provocó la pérdida de las principales exportaciones (guano y salitre), el autor muestra como la recuperación del sector de minerales hacia finales del siglo XIX se caracterizó por una amplia canasta de productos de exportación. A pesar de ello, Deustua plantea que, de igual modo que el periodo del guano, el segundo auge tuvo poco encadenamiento con el sector interno (a excepción de la minería no metálica), y un mínimo avance en el bienestar general, proceso que pudo haber sido contrarrestado por un rol más activo del Estado, rol que no se cumplió hasta la década de 1930.

Finalmente, el tercer capítulo que analizaremos es el de Martín Monsalve³⁰ sobre el desarrollo industrial y la dinámica del mercado interno. Para este autor, la fuerte demanda interna creada en el auge del guano a través del incremento de la burocracia civil y militar generó incentivos para un desarrollo fabril de algunos bienes de consumo. Sin embargo, este primer desarrollo industrial tuvo dos limitaciones: la fuerte competencia de las importaciones y un sistema financiero que no promovía la inversión productiva. Esto

²⁹ DEUSTUA, “Guano, salitre, minería y petróleo”.

³⁰ MONSALVE, “Industria y mercado interno”. Otro estudio sobre la industria en el largo plazo es DURAND, “Historia de la industria en el Perú”.

último fue consecuencia de que el sistema financiero de la era del guano estuvo concentrado en préstamos al Estado y centralizado en Lima. Con respecto al segundo auge exportador que inició a finales del siglo XIX, el autor considera que tuvo como característica un desarrollo industrial sin precedentes derivado del encadenamiento del sector exportador con el sector interno (sobre todo el textil), de la mayor estabilidad institucional y de la protección que proporcionaba la devaluación de la plata. Para el autor, de igual manera que en la época del guano, dos elementos limitaron la expansión industrial: el poco desarrollo del mercado laboral y un sistema financiero que no generó capitales para el sector productivo (con la excepción del Banco Italiano), debido al mayor interés de los banqueros en el comercio exterior y el proceso de urbanización.

Este enfoque integrado que caracteriza a esta nueva tendencia lo encontramos en otros estudios de carácter sectorial o que cubren alguna dimensión particular de desarrollo económico del periodo seleccionado. En esa línea encontramos el análisis de la política fiscal realizado por Carlos Contreras³¹. Para este autor, la economía guanera generó una dependencia fiscal del Estado respecto a los ingresos de las exportaciones del guano. Ante el estancamiento de estas exportaciones, esta dependencia fiscal llevó al gobierno en la década de 1870 a apropiarse de las ventas de otro producto de importante crecimiento exportador, el salitre, lo que inició el conflicto con empresarios y con otros estados que derivó en la guerra entre Chile, Bolivia y Perú. Al culminar el conflicto, el gobierno peruano se encontró despojado de los ingresos directos del guano y del salitre. De ahí que Contreras enfatice la necesidad del Estado de implementar una reforma fiscal que restableciera la recaudación de las finanzas peruanas en quiebra. En ese contexto, el autor explica que el proceso significó una negociación entre el gobierno y la sociedad civil, proceso en el cual la élite salió victoriosa al evitar que el Estado recargara elevados impuestos sobre sus actividades económicas. Por ello, Contreras destaca la capacidad de la élite para imponer su proyecto de desarrollo económico en el Estado. En consecuencia, la recaudación se basó principalmente en los ingresos arancelarios, la descentralización fiscal (que implicó el cobro de impuestos en zonas que habían gozado de gran autonomía previa) e impuestos al consumo. Dos elementos resaltaron en esta nueva recaudación: primero, los niveles arancelarios fueron más altos de lo que la historiografía previa había calculado³², generando mayor protección a la industria doméstica y, segundo, el

³¹ CONTRERAS, *La economía pública en el Perú*.

³² Otro estudio sistemático para el periodo sobre los aranceles lo encontramos en: BOLOÑA, *Políticas arancelarias en el Perú*.

porcentaje de inversión pública dentro del gasto público tuvo un aumento significativo, lo que generó una derrama importante en la economía interna.

Otro trabajo que integra los dos auges exportadores es el de Bruno Seminario en su voluminosa obra donde reconstruye el PIB peruano desde 1700 hasta inicios del siglo XXI, una obra que ha marcado un hito en el desarrollo de la historiografía peruana contemporánea. En torno a nuestro debate, Seminario³³ considera que el inicio del Perú moderno puede situarse en 1860, ya que dos hechos importantes se produjeron en las décadas de 1860 y 1870 que cambiaron la estructura previa de la economía peruana: el crecimiento de Lima y del norte del Perú y el deterioro económico de la zona sur por la aparición de la última gran epidemia que ocurrió en el país. El proceso descrito significó un desplazamiento del centro económico del Perú desde la región de la sierra sur hacia la costa central y norte. Además, a pesar de que la guerra con Chile interrumpió este proceso, cuando la economía se reestructuró hacia finales del siglo XIX, se afianzó la tendencia descrita. Para el autor, dos factores marcaron esta tendencia: primero, el “impacto friccional” de los costos de transporte, es decir, la reducción significativa en los costos de transporte que generó la inversión en ferrocarriles de la década de 1870. Segundo, el factor demográfico, ya que los avances de la medicina redujeron la mortalidad, por lo que la zona sur poblada y empobrecida, al registrar un exceso de población en sus actividades económicas, atestiguó un proceso de migración masiva hacia Lima.

Finalmente, los recientes estudios de Luis Felipe Zegarra sobre el impacto de los ferrocarriles en la economía peruana y sobre las exportaciones entre 1830 y 1930, aportan evidencia significativa a largo plazo que permite extraer conclusiones importantes³⁴. Sobre lo primero, el autor analiza la evolución del ferrocarril en el Perú desde 1850 y su impacto en la economía. Muestra cómo la Guerra del Pacífico y la caída de ingresos fiscales afectaron seriamente la construcción de ferrocarriles, ya que a inicios del siglo XX solo algunos pueblos estaban interconectados por líneas férreas. Además, el autor demuestra cómo los ferrocarriles redujeron los costos pecuniarios por el transporte de carga, aunque los ahorros sociales generados por los ferrocarriles fueron muy moderados debido a la baja extensión ferroviaria y la disponibilidad de medios alternativos de transporte, como la mulas y llamas. En el caso de sus investigaciones sobre el desempeño

³³ SEMINARIO, *El desarrollo de la economía peruana*.

³⁴ Sobre el impacto de los ferrocarriles: ZEGARRA, “Perú”. Sobre las exportaciones: ZEGARRA, “Exports and their impact on the Economy”; ZEGARRA, “Reconstruction of Export Series”.

exportador, Zegarra analiza los ritmos de exportación en los cien años indicados, discutiendo con las estimaciones previas como las de Shane Hunt, Bruno Seminario y Rosemary Thorp y Geoffrey Bertram. El autor coincide con ellos en el crecimiento extraordinario de las décadas de 1860-1870 y 1910 y 1920, pero aportando dos hechos importantes. Primero, la menor participación del guano en las exportaciones peruanas en la década de 1870 debido a la caída del producto y el crecimiento de las exportaciones de salitre y azúcar. Segundo, el impacto significativo de la crisis de posguerra entre 1920-1922, que derivó en una caída de las exportaciones más profunda que la registrada en la crisis de 1929, aunque, sorprendentemente, no desencadenó una caída igual de importante en el PIB. Además del estudio de la evolución de los auges exportadores, el autor analiza su contribución a la economía peruana. Para ello, primero evalúa la contribución al crecimiento del PIB, que osciló entre 15% y 23% en el largo plazo, para luego estima la capacidad adquisitiva de estas exportaciones, mostrando períodos de mayor capacidad (inicio de la expansión del guano y durante la Primera Guerra Mundial), así como períodos de contracción (la Guerra del Pacífico y la crisis de los años veinte). Además, considera que las externalidades positivas fueron la aparición del sector financiero y la recaudación de los impuestos para la inversión pública. Finalmente, el autor plantea que el desarrollo industrial peruano a lo largo del periodo no se produjo en forma significativa porque no se basaba en las ventajas comparativas del país, por lo que una intervención del Estado en favor del sector habría resultado una intervención socialmente ineficiente.

En suma, hemos podido indicar hasta este punto cuáles han sido las principales líneas historiográficas para interpretar los dos auges exportadores que experimentó el Perú entre 1850 y 1930, y sus implicancias en el sector interno y la política pública. Sin embargo, consideramos que no se ha realizado hasta el momento un estudio que analice nuestras tres variables, es decir, la manera en que se relaciona el auge exportador con el sector interno y con la política de promoción económica. Por ello, pasaremos a justificar el valor de nuestro estudio.

1.2 Justificación historiográfica

¿Por qué analizar la relación de los auges exportadores con la economía interna y con la política de promoción económica? Consideramos que la comprensión de esta relación nos permitirá desentrañar con mayor precisión la manera como pudo contribuir el crecimiento

exportador al desarrollo económico del Perú en el largo plazo que comprende el periodo de 1850 a 1930. Por su parte, la integración de ambos periodos nos ayudará a comprender las implicancias que tuvo para el Perú un primer auge exportador (1845-1879) bastante temprano comparado con la mayoría de los países de la región latinoamericana, una desaparición estrepitosa de este auge por la Guerra del Pacífico (1879-1883), y cómo estos dos hechos influyeron en el desempeño del segundo auge (1890-1930). En consecuencia, la mirada a largo plazo y el análisis de las tres variables planteadas se considera fundamental para comprender el desarrollo económico peruano en su etapa independiente, análisis integral que no se ha dejado notar en la literatura revisada hasta el momento.

Tomando esta referencia, consideramos que los estudios desde la perspectiva de la dependencia, a pesar de que muestran los primeros avances en términos de análisis de fuentes cuantitativas y algunas cualitativas, impregnan su explicación con un aparato conceptual que minimiza la contribución de los auges exportadores del periodo analizado. Además, el enfoque de la dependencia sugiere un comportamiento excesivamente pasivo de la élite nativa, y concede poca importancia al papel que pudo desempeñar la política económica del país. Consideramos que las deficiencias para hacer operativas sus categorías de análisis dificulta la construcción de un relato lógico sobre las variables que queremos abordar en la presente investigación, por lo que nuestro acercamiento estaría más emparentado al revisionismo. Sin embargo, como lo hemos señalado, este revisionismo aún carece de una explicación que integre nuestras tres variables en el largo plazo. Pasaremos a especificar los motivos de lo expresado.

En primer lugar, el desempeño exportador ha sido ampliamente estudiado por buena parte de la historiografía que hemos analizado, pero consideramos que si incorporamos al debate algunos elementos novedosos podremos abordar el desempeño exportador desde sus efectos sobre la economía interna. Entre estos elementos está el análisis de la composición de las exportaciones, las cuales son estudiadas en los trabajos de Luis Felipe Zegarra³⁵ y otros autores desde una perspectiva sectorial³⁶. Sin embargo, estos autores se centran en los principales productos de exportación, dejando de lado la gran diversidad

³⁵ ZEGARRA, “Exports and their impact on the Economy”; ZEGARRA, “Reconstruction of Export Series”.

³⁶ Para el sector minero véase en: DEUSTUA, “Guano, salitre, minería y petróleo”. Para el caso del sector agrario, véase en: ARMAS, “Tierras, mercados y poder”. En THORP Y BERTRAM, *Perú, 1890 -1977*, se muestra el desempeño de los sectores de exportación más importantes en el segundo auge exportador.

de productos que componían la canasta de exportación, muchos de ellos con un valor agregado que pudo evidenciar enlaces con otros sectores de la economía. Otro elemento es el patrón regional de las exportaciones. Salvo los indicios que nos muestra la investigación de Bruno Seminario y María Alejandra Zegarra³⁷ sobre la distribución regional del PBI peruano, no tenemos trabajos que analicen de manera integral las diversas exportaciones en todo el territorio del país. El patrón de distribución geográfica de las exportaciones es muy importante en nuestro análisis ya que permitirá valorar el grado de dispersión o concentración que tuvieron las exportaciones, teniendo en cuenta que, a mayor concentración de los productos exportados, mayor es la vulnerabilidad externa respecto a los ciclos de la demanda de un solo país. Finalmente, consideramos fundamental el análisis integral del destino de las exportaciones peruanas, ya que la evaluación de los mercados internacionales a los que se conectaron los diversos productos de exportación nos permitirá comprender la manera cómo se insertó el Perú en la dinámica económica mundial y que efectos tuvo en la economía interna. Además, los acuerdos comerciales con otros países también condicionan la política interna, por lo que este elemento nos brindará la posibilidad de analizar las conexiones entre el auge explorador y la política de promoción económica. En ese sentido, sólo destacan algunos estudios sobre la relación comercial con Inglaterra³⁸, que, aunque fue el principal socio comercial peruano en buena parte del siglo XIX, no registra el amplio espectro de conexiones comerciales internacionales de la economía peruana.

En segundo lugar, consideramos que el análisis de las importaciones en conexión con el mercado interno es un abordaje novedoso frente a los estudios previos. Si bien la capacidad de importar durante el periodo analizado ha sido ampliamente estudiada por la historiografía peruana³⁹, la política comercial aún no ha recibido la atención necesaria para comprender sus efectos. Además de los estudios clásicos de Paul Gootenberg sobre la orientación de esa política comercial y sus impactos sobre el mercado interno en el primer auge⁴⁰ y otros trabajos sobre los aranceles para el segundo auge exportador⁴¹, consideramos que urge un análisis detallado de las reformas arancelarias y sus

³⁷ SEMINARIO Y ZEGARRA, *La evolución de la desigualdad en el Perú*.

³⁸ MILLER, *Empresas británicas, economía y política en el Perú*; BONILLA, *Gran Bretaña y el Perú*.

³⁹ HUNT, *La formación de la economía peruana*; SEMINARIO, *El desarrollo de la economía peruana*; ZEGARRA, “Exports and their impact on the Economy”; ZEGARRA, “Reconstruction of Export Series”.

⁴⁰ GOOTENBERG, *Tejidos y harinas, corazones y mentes*; GOOTENBERG, *Caudillos y comerciantes*; GOOTENBERG, *Imaginar el desarrollo*.

⁴¹ CONTRERAS, *La economía pública en el Perú*; BOLOÑA, *Políticas arancelarias en el Perú, 1880-1980*.

implicancias en los diversos sectores de la producción interna, además de su relación con la política de promoción económica general. Finalmente, un elemento que permite vislumbrar el impacto de las importaciones es el análisis de su composición, lo que sólo se ha desarrollado con profundidad para el caso de las importaciones provenientes de Gran Bretaña⁴². Con la composición detallada de las importaciones se podrá observar con claridad la contribución al sector interno de la economía en términos de maquinarias y diversos insumos que no se producían en el Perú pero que eran claves para el incremento de la producción interna.

En tercer lugar, el análisis de la contribución de las exportaciones nos lleva a evaluar las posibles externalidades positivas generadas en la economía. Además de los estudios sobre el impacto de los ferrocarriles en la economía peruana⁴³, elementos como la construcción de puertos o plantas de energía han brillado por su ausencia, a pesar de las numerosas menciones de Jorge Basadre⁴⁴. Otra externalidad positiva es el desarrollo del sistema financiero, lo que ha sido ampliamente estudiado por Alfonso Quiroz en el segundo auge exportador⁴⁵. Sin embargo, las conexiones entre este sector y la dinámica de las exportaciones en el auge guanero no tienen mucha presencia la historiografía. De igual modo, la aparición del negocio de seguros como otra externalidad positiva sólo tiene una mención de Alfonso Quiroz para el periodo del segundo auge exportador⁴⁶, por lo que no ha recibido mayor atención.

En cuarto lugar, los eslabonamientos con sectores productivos y los servicios de distribución en la economía interna, parte clave de nuestro enfoque, ha recibido poca atención en la historiografía. El trabajo de Thorp y Bertram es tal vez el que mejor articula el auge exportador, el sector interno y la política de promoción económica en el caso de la industria en el segundo auge, aunque pensamos que es posible aportar nuevos

⁴² BONILLA, *Gran Bretaña y Perú*.

⁴³ ZEGARRA, “Perú”, MILLER, *Empresas británicas, economía y política en el Perú*; SEMINARIO, *El desarrollo de la economía peruana*; CONTRERAS, “La economía del transporte en el Perú”.

⁴⁴ BASADRE, *Historia del Perú Republicano*.

⁴⁵ QUIROZ, *Banqueros en conflicto*. Para una visión a largo plazo: Monsalve, “Industria y mercado interno”. Sobre el desarrollo financiero en el primer auge véase: CAMPRUBÍ, *Historia de los bancos en el Perú, 1860-1879*; MORON, *La experiencia de la banca libre*.

⁴⁶ QUIROZ, *Banqueros en conflicto*

elementos a su análisis⁴⁷. Entre estos elementos estará la aparición del primer desarrollo fabril en el primer auge exportador, el desarrollo de un sector de servicios de almacenamiento y distribución en los dos auges estudiados, y la orientación de la política económica que subyace en las medidas implementadas a lo largo de nuestro periodo de análisis. Esto último sugiere un nuevo enfoque que matiza el planteamiento de Thorp y Bertram, ya que los autores reducen la importancia del gobierno en el proceso analizado.⁴⁸.

Finalmente, en quinto lugar, el análisis propio de las políticas de promoción económica es uno de los vacíos más importantes que hemos encontrado y que para nosotros es una variable fundamental en el análisis. Además de las menciones descriptivas de Jorge Basadre⁴⁹ sobre las medidas implementadas, sólo hallamos algunos trabajos sobre las orientaciones de la política económica y el manejo de la deuda en la era del guano⁵⁰ y la política fiscal en ambos auges exportadores⁵¹. Sin embargo, el estudio sobre la demanda y oferta institucional de las medidas que se implementaron, así como el análisis de los gastos en servicios públicos, merecen un apartado en nuestra investigación por las implicancias que tienen en el desarrollo económico. Adicionalmente, salvo algunas excepciones para sectores específicos, el estudio de los códigos, reordenamientos jurídicos y de la administración pública no han tenido mucha atención por parte de la historiografía peruana, elementos que buscaremos abordar en nuestra propuesta.

En general, estos cinco aspectos que nos interesan abordar muestran las necesidades de investigación que pretendemos analizar en nuestro planteamiento, cuyas diversas aristas nos permitirán una mejor comprensión del desarrollo económico peruano en los dos auges exportadores, la influencia del primero sobre el segundo y las especificidades que explican los relativos avances y limitaciones en el desenvolvimiento de la economía peruana en la era de las exportaciones.

⁴⁷ THOR Y BERTRAM, *Perú, 1890-1977. Para la integración entre la política económica y la industria en el primer auge exportador* véase en: GOOTENBERG, *Imaginar el desarrollo*. En casos específicos del sector a largo plazo: Durand, “Historia de la industria peruana”; Monsalve, “Industria y mercado interno”.

⁴⁸ THOR Y BERTRAM, *Perú, 1890-1977*

⁴⁹ BASADRE, *Historia del Perú Republicano*.

⁵⁰ Sobre las orientaciones de política económica en el siglo XIX: GOOTENBERG, *Tejidos y harinas, corazones y mentes*; GOOTENBERG, *Caudillos y comerciantes*; GOOTENBERG, *Imaginar el desarrollo*. Para el caso del manejo de la deuda externa: VIZCARRA, “Guano, compromisos creíbles y el pago de la deuda externa”; SOBREVILLA, “Entre el Contrato Gibbs y el Contrato Grace”; NEOJOVICH, “Esclareciendo la historia de nuestra deuda externa”.

⁵¹ CONTRERAS, *La economía pública en el Perú*.

1.3 Objetivos

Objetivo principal:

Analizar el auge exportador peruano entre 1850 y 1930 en sus dos etapas (1850-1878 y 1890-1930) y su relación con el desempeño del sector interno y con las políticas de promoción económica.

Objetivos secundarios

- Analizar el desempeño exportador peruano entre 1850 y 1930 con respecto a su composición, el patrón regional y el patrón de destino, para revisar y complementar la visión del desarrollo exportador que ha aportado la historiografía vigente.
- Analizar el desempeño de las importaciones peruanas entre 1850 y 1930, mediante la evaluación de la composición de las importaciones y sus cambios en el largo plazo, y hasta qué punto la política arancelaria incidió en el proceso.
- Evaluar las externalidades positivas del auge exportador peruano entre 1850 y 1930 en la construcción de ferrocarriles, puertos y plantas de energía, y en el desarrollo de la banca y los seguros.
- Analizar los eslabonamientos producidos por las exportaciones peruanas entre 1850 y 1930 en la industria, la distribución y los servicios.
- Analizar el marco institucional y las políticas de promoción económica entre 1850 y 1930 en el Perú para evaluar cómo respondieron al auge de las exportaciones, así como sus efectos tanto en el desempeño exportador como en el sector interno.
- Analizar hasta qué punto el Estado peruano aprovechó los dos auges exportadores entre 1850 y 1930 para impulsar una modernización económica o mejorar las condiciones de vida de la población.

2. Marco teórico

2.1 Enfoques teóricos convencionales

Los choques externos experimentados por América Latina entre 1914 y 1945, es decir, dos guerras mundiales y una crisis económica de alcance global, alteraron

dramáticamente la forma cómo la región se había articulado económicamente en el comercio mundial. La inestabilidad económica vivida en esos treinta años puso en jaque la legitimidad de la ortodoxia liberal, abriendo la posibilidad a alternativas ligadas a la mayor participación del Estado en la economía, sobre todo a partir de la década de 1930. En este contexto aparecieron los primeros modelos de interpretación para comprender y enfrentar los desajustes en el tercer mundo, sobre todo a partir de la década de 1950. Los primeros postulados se han identificado con la teoría de la modernización dentro del marco general de las teorías del desarrollo. Estas teorías de la modernización plantearon la necesidad de llevar a los países atrasados por el camino hacia el desarrollo mediante la implementación de una serie de medidas que les permitieran acercarse o parecerse a los países desarrollados de ese momento, sobre todo Estados Unidos⁵². Sin embargo, a pesar de la importancia de este planteamiento en la política de colaboración estadounidense con Latinoamérica, no tuvo la capacidad de influenciar de manera notoria en los países de la región debido a que aparecieron enfoques propios que tuvieron gran vigencia en la política económica de América Latina en las décadas de 1950, 1960 y 1970. Estos enfoques fueron el estructuralismo y teoría de la dependencia. En el caso del primero, se ha identificado con el pensamiento de Raúl Prebisch, economista argentino que tuvo en la CEPAL una plataforma para difundir sus ideas.

Para Prebisch, la relación comercial entre América Latina y los países desarrollados fue desventajosa para la primera, ya que el intercambio comercial de materias primas latinoamericanas con los productos industriales del mundo desarrollado tuvo lugar en el marco de una caída de los términos de intercambio en el largo plazo para la región primario-exportadora.⁵³ Esta teoría desafió el enfoque de la ortodoxia liberal, la cual se basaba en la teoría de las ventajas comparativas que elaboró el economista clásico David Ricardo. Prebisch presentó algunos elementos que explicarían este deterioro de los términos de intercambio. Primero, la idea de la elasticidad ingreso de la demanda, es decir, el aumento del consumo de algún producto ante el aumento de los ingresos de los consumidores. En ese sentido, Prebisch explica que la demanda de productos primarios latinoamericanos, sobre todo la de alimentos, no aumentó proporcionalmente al incremento de los ingresos de los consumidores de los países desarrollados (Ley de Engel). Por ejemplo, si una familia en Londres satisfacía su alimentación con tres kilos

⁵² REYES, “Teorías de Desarrollo Económico”, p. 119.

⁵³ PREBISCH, *El desarrollo económico*, pp. 13-15. Un análisis detallado de la propuesta de Prebisch puede verse en: BAER, “La economía de Prebisch”.

de carne argentina a la semana, el hecho de que esta familia duplicara sus ingresos no significaba que duplicaría su consumo de carne, ya que con los tres kilos que consumía era suficiente para alcanzar su saciedad. Caso contrario era el de los productos industriales, ya que el aumento de los ingresos de los consumidores latinoamericanos sí incrementaba proporcionalmente su demanda de los productos industriales de los países desarrollados. Ejemplificando, si una familia latinoamericana adquiría un automóvil, una radio o un vestido nuevo, una elevación de sus ingresos sí podría ser invertido en adquirir un nuevo automóvil más moderno, otra radio con mayor sofisticación o un vestido de mejor calidad, ya que el nivel de satisfacción de los productos industriales tiene un techo mucho más alto en comparación con los bienes primarios.

Segundo, la estructura de los mercados de los países periféricos limitó la capacidad de absorción de los beneficios de los aumentos en la productividad de las actividades primarias. Esto quiere decir que se lograba producir más con el mismo costo, pero en lugar de que los trabajadores y empresarios ganaran más por ser más eficientes, sólo se atinaba a bajar los precios, beneficiando a los países desarrollados. Tercero, el cambio tecnológico comenzó a modificar la demanda de productos primarios por productos artificiales o sintéticos en el mundo desarrollado, restando la participación de los productos latinoamericanos en el mercado mundial. Cuarto, y último, los ciclos de auge y caída de los productos primarios tendían a ser más extensos, debido al ritmo de alzas y bajas de los precios a causa del incremento a corto plazo de la demanda mundial de un producto o de un grupo de productos específicos. Esto se agravaba por la ausencia de mecanismos institucionales que frenaran las bruscas caídas ante la reducción de la demanda internacional. En conjunto, estos factores produjeron el deterioro en los términos de intercambio mencionado antes e implicó que en el largo plazo se diera la necesidad de exportar cada vez más cantidad de productos primarios para conseguir la misma cantidad de bienes industriales.

Esta explicación de la relación comercial desventajosa para América Latina con el mundo desarrollado desde finales del siglo XIX hasta la primera de las décadas del siglo XX, le sirvió a Prebisch para abogar por el fomento de la industrialización en la región por medio de un rol más activo del Estado, lo que reduciría la dependencia del mercado externo. Sin embargo, desde la mediados de la década de 1960, las limitaciones del modelo de industrialización promovido por el Estado dejaron en evidencia algunas falencias de las recetas de la Cepal y los planteamientos básicos de Prebisch. Las primeras críticas

estuvieron enfiladas hacia la evidencia empírica usada por Prebisch, la que se consideró insuficiente para algunos de sus críticos, erosionando las bases del planteamiento del autor⁵⁴. No obstante, la principal crítica al estructuralismo de la Cepal en los años sesenta fue dirigida por autores que construyeron una corriente interpretativa que se denominó la Teoría de la Dependencia. Para los principales autores de esta nueva corriente, el problema del estructuralismo era considerar que el subdesarrollo latinoamericano podía superarse con modificar la estructura económica interna, con lo cual se podría lograr el desarrollo dentro del sistema capitalista. Sin embargo, los denominados dependentistas, entendían el subdesarrollo latinoamericano como una consecuencia del propio sistema capitalista, y la manera cómo América Latina (como parte del tercer mundo) se había incorporado mercado internacional⁵⁵.

Esta contradicción del sistema capitalista que explica la teoría de la dependencia tiene sus bases en la influencia marxista de la corriente. De hecho, algunos autores la denominan teoría marxista de la dependencia⁵⁶. Por ello, puede mencionarse que las bases analíticas de la teoría de la dependencia son tres: Karl Marx y Friedrich Engels (cómo países capitalistas exportan manufactura a la periferia y saquean la riqueza de ella), Lenin y los teóricos del imperialismo (exportación de capital, competencia por el abastecimiento de materias primas y monopolización de los países capitalistas avanzados), y la dependencia poscolonial (presencia del capital extranjero y los cambios adversos de los términos de intercambio)⁵⁷. Siguiendo esta línea, la Revolución Industrial impulsó el desarrollo de Inglaterra, por lo que un conjunto de países entró en su órbita de influencia, dentro de los cuáles estuvo la región latinoamericana. En consecuencia, en el siglo XIX, las nuevas naciones de América Latina se articularon al mercado mundial directamente con la metrópoli inglesa, en función de los requerimientos de ésta, produciendo y exportando materia prima a cambio de manufacturas de consumo. Esta sería la estructura en la que se insertó Latinoamérica en relación con los centros capitalistas europeos: una división internacional del trabajo que determinaría el desarrollo de la región. De esta manera se configura la dependencia, entendida como la relación de subordinación entre naciones

⁵⁴ BAER, “La economía de Prebisch”, p. 151.

⁵⁵ GUNDER, “El desarrollo del subdesarrollo”, p.165; CARDOSO Y FALLETO, *Dependencia y desarrollo*, pp. 22-23; DOS SANTOS, “La crisis de la teoría”, p. 149; MARINI, *América Latina*, p. 111; BAMBIRRA, *El capitalismo dependiente*, pp. 173-175.

⁵⁶ Se ve explícito en títulos como DOS SANTOS, “La situación actual”; RADA, “El capitalismo dependiente”; SOTELO, “La teoría marxista”.

⁵⁷ DOS SANTOS, “La situación actual”, p. 23.

formalmente independientes, pero que en sus relaciones de producción internacional se subordinan para reproducir esta relación dependiente⁵⁸.

Una de las mejores definiciones de la dependencia es la que ofrece Theotonio Dos Santos, ya que entiende la dependencia como una situación condicionante, por lo que cierto grupo de países tiene su economía condicionada por el desarrollo y la expansión de otra economía. Desde esta lógica, los países dominantes pueden expandirse y auto impulsarse, mientras los dependientes sólo lo hacen como reflejo del país dominante. Sin embargo, la condición de dependencia conduce al fin y al cabo a los países dependientes al atraso y a la explotación ejercida por los países dominantes. Dos Santos explica que los países dominantes tienen un predominio tecnológico, comercial, de capital y sociopolítico sobre los países dependientes, lo que les permite imponerles condiciones de explotación.⁵⁹

Sin embargo, la dependencia de los países latinoamericanos no sólo alude a los aspectos externos, sino también a las estructuras internas de los países. En ese sentido, la condición de dependencia redefine la estructura interna del país dependiente en función de las posibilidades económicas de cada economía nacional, articulando los intereses de los países dominantes con los intereses de los grupos hegemónicos en los países dependientes. La actitud de la élite es importante para comprender el desempeño de las economías dependientes, actitud que es descrita como de intereses comprometidos o combinados con los centros desarrollados, de manera que la élite local se beneficia de ellos⁶⁰. En consecuencia, la dinámica de la dependencia está determinada en buena medida por la capacidad de los sistemas internos de alianzas para proporcionar las posibilidades de expansión al sistema capitalista⁶¹.

Esta relación entre los factores externos y los factores internos para explicar la dependencia llevó a Fernando Enrique Cardoso y Enzo Falleto a definir algunos países como economías de enclave. La economía de enclave o enclave económico se desarrolla cuando el control de la producción en la periferia está en manos de los centros industriales. Esto sucede cuando los sectores nacionales son incapaces de mantener su control al no poder competir con los sistemas de producción y comercialización de los países más avanzados, lo que implicó a largo plazo frenar las economías locales y

⁵⁸ MARINI, *América Latina, dependencia*, pp. 110-111.

⁵⁹ DOS SANTOS, “La crisis de la teoría del desarrollo”, pp. 149-152.

⁶⁰ DOS SANTOS, “La crisis de la teoría del desarrollo”, pp. 152-154.

⁶¹ CARDOSO Y FALLETO, *Dependencia y desarrollo*, pp. 34-35.

condicionar aún más, por consecuencia, el crecimiento de la periferia⁶². Este fenómeno fue resultado de que los factores de producción llegaron desde fuera del país donde se encuentra el recurso, generando un inexistente o casi nulo valor de retorno en las economías de los países explotados⁶³.

El enfoque de la dependencia tuvo amplia vigencia entre finales de la década de 1960 y la década de 1980, cuando nuevos enfoques, preguntas de investigación y fuentes disponibles empezaron a ampliar el abanico de análisis para explicar el desempeño de los países latinoamericanos en el proceso de integración económica al mundo en la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX. Los nuevos análisis erosionaron la postura de la teoría de la dependencia, la cual enfrentó duras críticas principalmente debido al uso de un razonamiento económico ad hoc, la poca predisposición a comprobar las hipótesis planteadas y la incongruencia entre los hechos empíricos mostrados y sus afirmaciones centrales⁶⁴. Sin embargo, nuevos planteamientos evidenciaron los límites de la teoría de la dependencia, ya que hubo algunos hechos de la economía capitalista que no pudo explicar. Primero, por el hecho de que hubo un alto crecimiento del sudeste asiático basado en una variedad de actividades económicas, tanto primarias como industriales, lo que erosionó la idea de concebir el desarrollo económico como un imperialismo manufacturero. Segundo, la crisis de los estados socialistas generó un retroceso de muchos de los aspectos de la agenda del marxismo revolucionario, marxismo que había influenciado en los principales autores de la teoría de la dependencia. De hecho, los principales autores dependentistas consideraban como única opción el trascender hacia el socialismo⁶⁵. Tercero, la crisis del sistema económico occidental producto de la Guerra de Vietnam, el abandono del patrón oro-dólar y la crisis del petróleo de los años setenta, creó un cuestionamiento a la estructura del capitalismo⁶⁶.

En ese contexto, otro enfoque analítico que influenció la explicación sobre el desempeño exportador latinoamericano fue la teoría conocida como la “maldición de los recursos” o “paradoja de la abundancia”, término acuñado por Richard Auty para explicar el fenómeno que viven aquellos países que, a pesar de la abundancia de recursos naturales,

⁶² CARDOSO Y FALLETO, *Dependencia y desarrollo*, pp. 48-53.

⁶³ LEVIN, *Las economías de exportación*.

⁶⁴ HABER, “Introducción”, pp. 23-26.

⁶⁵ RADA, *El capitalismo dependiente*, p. 6.

⁶⁶ REYES, “Teorías de Desarrollo Económico”, p. 128.

tienen una situación de crecimiento por debajo de otras economías que no poseen tal riqueza. El origen de este concepto nace por la serie de estudios que aparecieron en la década de 1980 con el fin de explicar las crisis del petróleo de 1973 y 1979, que había puesto en evidencia la interdependencia entre países productores y países consumidores de materias primas⁶⁷. La tesis central de Auty se basa en dos elementos: la industrialización promovida por los países desarrollados en la posguerra y el desempeño de los países en vías de desarrollo con amplias fuentes de recursos minerales en la década de 1960. Contrario a la lógica convencional, los países con amplios recurso naturales no sólo fracasan en el proceso de beneficiarse de la riqueza natural, sino que su desempeño económico es peor que el de una economía industrializada que no posee la misma abundancia de recurso naturales⁶⁸.

Ahora bien, a diferencia del estructuralismo y la teoría de la dependencia, el enfoque de la maldición de los recursos se ha fundado en estudios empíricos y comparativos, usando conceptos más operativos para comprender el fenómeno, aunque recoge algunas categorías de las teorías previas. Consideramos una de las mejores clasificaciones de los canales de transmisión de esta maldición de los recursos, la elaborada por Eszter Wirth. El primer canal sería el comportamiento de los precios de las materias primas, rescatando la discusión sobre el deterioro de los términos de intercambio de Raúl Prebich, pero sumando un elemento importante: la elevada volatilidad de los precios de las materias primas en comparación a los productos manufacturados. Esto se debe a que, al ser productos generados por la naturaleza, están condicionados a factores externos al ser humano, como alteraciones climáticas, enfermedades y catástrofes naturales. Además, la oferta de estos bienes se caracteriza por ajustarse lentamente a las elevaciones inesperadas de la demanda. En consecuencia, los principales efectos negativos de esta volatilidad del precio serían: la incertidumbre en los productores que desalienta su inversión; el perjuicio a consumidores de poca capacidad adquisitiva ante un alza inesperada; la sobreexplotación del recurso en fases de auge que daña la capacidad regenerativa de los suelos, bosques y bancos de pesca; y un excesivo o poco eficiente gasto público a corto plazo en la fase de auge que podría comprometer a la economía a largo plazo⁶⁹.

⁶⁷ RODRIGUEZ-VILLANUEVA, "La economía política", pp. 9-10.

⁶⁸ AUTY, *Sustaining development*, p. 1.

⁶⁹ WIRTH, "La maldición de los recursos naturales", pp. 21-24. Véase también en: KAHHAT, *Las industrias extractivas*, pp. 24-25.

El segundo canal de transmisión sería la enfermedad holandesa, que refiere al impacto de un auge exportador de productos básicos en la reasignación de recursos productivos a través de los precios relativos, favoreciendo al sector extractivo y perjudicando a otros sectores. Sobre este canal, los estudios hacen énfasis en los efectos negativos sobre el sector industrial, ya que la apreciación cambiaria provocada por la afluencia de divisas en el mercado interno abarata las importaciones, generando un proceso de desindustrialización interna⁷⁰. Este fenómeno de desindustrialización fue analizado por Jeffrey Williamson en su conocida investigación sobre la manera como inició el atraso del Tercer mundo⁷¹. Este autor plantea que la mejora extraordinaria de los términos de intercambio de los países periféricos en la primera mitad del siglo XIX abarató el ingreso de las importaciones, menoscabando la industria local por las ventajas competitivas de la producción foránea proveniente de los centros industriales más desarrollados.

El tercer canal sería la poca capacidad de los recursos naturales (o menor capacidad frente al sector industrial) de generar eslabonamientos con otros sectores productivos y de crear innovaciones tecnológicas. Sin embargo, sobre este punto no hay un consenso claro, debido a que recientemente han aparecido abundantes investigaciones que presentan una gran capacidad tecnológica que se creó en el proceso de producción y comercialización de materias primas⁷².

Finalmente, el cuarto canal sería la dimensión institucional, en el sentido de explicar la escasa capacidad de los gobiernos para suavizar los efectos negativos de los tres canales señalados anteriormente. Esto estaría relacionado con los elevados ingresos que obtiene el gobierno de las rentas extractivas y el desincentivo que genera para adoptar reformas institucionales en términos de recaudación de impuestos y la asignación de este⁷³. Estos cuatro canales descritos han sido sometidos a estudios y lo que sugiere el análisis empírico es que el impacto de la abundancia de recursos depende de un número amplio de especificidades. De hecho, algunos estudios sugieren que esta abundancia no sólo puede tener un efecto positivo sobre la tasa de crecimiento, sino además que este efecto es mayor en Estados con una baja calidad institucional⁷⁴.

⁷⁰ WIRTH, “La maldición de los recursos naturales”, pp. 24-26. Véase también en: KAHHAT, *Las industrias extractivas*, p. 24.

⁷¹ Williamson, *Comercio y Pobreza*.

⁷² WIRTH, “La maldición de los recursos naturales”, pp. 26-27.

⁷³ WIRTH, “La maldición de los recursos naturales”, pp. 27-29. KAHHAT, *Las industrias extractivas*, pp. 26.

⁷⁴ KAHHAT, *Las industrias extractivas*, pp. 28.

Ahora bien, en términos generales, el estructuralismo, la teoría de la dependencia y la maldición de los recursos tiene en común lo siguiente: una visión negativa de los auges exportadores, ya que eso les permite explicar la condición de subdesarrollo de las economías latinoamericanas contemporáneas. No obstante, consideramos insuficientes estos marcos analíticos, ya que al destacar los aspectos negativos pasan por alto los posibles efectos positivos de la era de las exportaciones en las economías latinoamericanas, que diversos estudios en diferentes países de la región y en diferentes sectores de la economía han puesto en evidencia. Estas aportaciones implican un cambio significativo de visión analítica sobre este periodo que nos parece fructífero adoptar para nuestro estudio de caso. En esa línea, mostraremos el enfoque que tomaremos en nuestra investigación.

2.2 Nuestro enfoque: el enfoque de la contribución

Denominamos el enfoque de la contribución al marco analítico planteado por Sandra Kuntz para analizar la era de las exportaciones en América Latina⁷⁵ y complementado con el concepto de cambio institucional⁷⁶. A pesar de que la autora no denomina dicho marco analítico como tal, nosotros consideramos llamarlo el enfoque de la contribución porque que permite, mediante una serie de categorías analíticas verificables empíricamente, comprender en qué medida y en qué aspectos específicos hubo o no una contribución de las exportaciones a las economías latinoamericanas. Este enfoque tiene sus bases en las teorías del crecimiento desarrolladas en Estados Unidos desde los años sesenta, que tuvieron gran influencia de los trabajos de Simon Kuznets, quien impulsó los estudios sobre el crecimiento y desarrollo económico, y su impacto sobre la estructura económica y social. De hecho, la vigencia del estructuralismo y la teoría de la dependencia no permitió en buena medida que las teorías sobre el crecimiento influenciaran en los estudios Latinoamericanos entre las décadas de 1950 y 1970⁷⁷. El número cada vez más grande de investigadores que toman como referencia los enfoques

⁷⁵ La autora planteó una serie de criterios para poder comparar diferentes casos de estudio en América Latina en la era exportadora, los cuáles nosotros hemos considerado como un marco analítico del fenómeno debido a su riqueza conceptual y su flexibilidad para diversos contextos. Esto se puede ver en la introducción de su libro *The First Export Era Revisited*. Además, hemos tomado las categorías conceptuales sobre las políticas públicas del libro de la misma autora *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización, 1870-1929*.

⁷⁶ NORTH, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Segunda parte, pp. 99-137.

⁷⁷ HABER, "Introducción", pp. 19-20.

inspirados en la teoría del crecimiento ponen en evidencia los límites de las teorías latinoamericanas clásicas, es decir, el estructuralismo y la teoría de la dependencia.

El marco analítico planteado por Sandra Kuntz pone a prueba muchos de los postulados de las teorías convencionales (sobre todo del estructuralismo y el dependentista), ya que el carácter operativo de los parámetros de análisis que propone constituye indicadores verificables con evidencia empírica, sea cuantitativa o cualitativa. Además, este enfoque enfatiza el hecho que las conclusiones o síntesis interpretativas para América Latina, deben ser derivadas de la evaluación de diversos estudios de caso, utilizando la inducción para sustentar los argumentos en base a la evidencia empírica. De hecho, gracias a los parámetros de análisis propuestos, la autora pudo realizar comparaciones y evaluaciones de los países Latinoamericanos a fin de identificar la contribución de las exportaciones, lo que la lleva a establecer tipologías en base a los canales y magnitudes de la contribución. Esta vía inductiva permitiría también ver las diferencias y resaltar las particularidades, logrando superar la generalización excesiva que ha caracterizado a los análisis previos y su visión negativa de la era exportadora⁷⁸.

Finalmente, una valoración más positiva de la era de las exportaciones, contrastando la visión negativa del impacto de las exportaciones al desarrollo de los países de la región de las teorías convencionales. Para ello, cuestiona el argumento convencional que postula que el desarrollo hacia el mercado interno fue una alternativa real de desarrollo, una alternativa al enfoque exportador que se adoptó mayoritariamente en la región. Para la autora estos planteamientos sufren de un fuerte anacronismo, ya que las condiciones previas de las economías latinoamericanas no vislumbraban alguna alternativa en el sector interno para salir del pobre desempeño económico. En ese sentido, la autora considera que la demanda internacional de productos primarios significó una oportunidad para las economías de la región para salir del estancamiento económico, logrando atraer el capital y tecnología necesaria para incrementar la producción interna hasta ese momento deprimida. Es más, la suposición más lógica no sería verlo negativamente, sino al contrario, ya que es más sensato pensar que el auge exportador proporcionó mayores posibilidades que un mercado interno restringido por recursos escasos, la falta de transporte o productos poco competitivos. Además, el contraste es evidente según el tamaño del país, ya que en un país pequeño pudo haber generado cierto grado de

⁷⁸ KUNTZ, "Latin America's First Export Era.", p. 7.

modernización económica, pero en una economía grande pudo haber generado los incentivos para la industrialización. Desde esta óptica, la visión de los augeos exportadores recobra una connotación más positiva que las teorías previas, lo que no implica una visión idealizada del periodo, ya que existen límites evidentes en el desarrollo exportador. Sin embargo, consideramos este enfoque más neutro, ya que no parte de una preconcepción teórica (o hasta ideológica), sino de elementos verificables que pasaremos a revisar⁷⁹. Teniendo en cuenta este enfoque, detallaremos los parámetros de análisis que propone la autora y que hemos tomado para observar el caso peruano.

El aparato analítico presentado por Kuntz muestra una primera parte relacionada con el desempeño exportador y su contribución a la economía que se divide en tres grandes categorías que a la vez se subdividen en algunos elementos pertinentes. La primera categoría tiene que ver con la medición del desempeño exportador y las implicancias de ello. En esta categoría, el primer elemento es la medición del valor de las exportaciones, tanto en valores corrientes como en valores constantes. En valores corrientes podemos observar la intensidad y el ritmo del crecimiento. Observar los ciclos a largo plazo en valores corrientes permite identificar altibajos por factores internos y externos gracias a la comparación con otros países para lograr identificar la intensidad y el ritmo de crecimiento. En el caso de los valores constantes o las cantidades, éstos permiten observar las variaciones del sector descontando los efectos del precio, y facilita la comprensión del desempeño exportador en el mediano y largo plazo⁸⁰.

El segundo elemento o indicador del desempeño son los términos de intercambio, lo que permitirá comprobar la tesis de Prebisch sobre el deterioro de los términos de intercambio latinoamericanos. En este punto la autora considera que el deterioro de los términos de intercambio no puede observar necesariamente como un hecho perjudicial para las economías de la región, ya que, si la caída del precio coincide con un aumento en la productividad, no habría efectos negativos sobre la economía⁸¹. El tercer indicador del desempeño exportador es el tipo de cambio real, ya que permite medir la competitividad de los productos exportados en la región, y los posibles efectos de la enfermedad holandesa, esto último no sólo mirando al sector industrial sino también a otros sectores productivos al interior de las economías latinoamericanas. En este punto, parecería que

⁷⁹ KUNTZ, “Latin America’s First Export Era”, pp. 7-8.

⁸⁰ KUNTZ, “Latin America’s First Export Era”, 12-13.

⁸¹ KUNTZ, “Latin America’s First Export Era”, 13-14.

los enfoques previos llevarían a América Latina a un callejón sin salida ya que, si se reducen los términos de intercambio, perderíamos a largo plazo por la relación en desventaja con los países desarrollados, como indica Raúl Prebisch, pero si los términos de intercambio mejoran, estamos a riesgo de sufrir síntomas de la enfermedad holandesa, como lo ejemplifica el trabajo de Jeffrey Williamson⁸². Por ello, se considera necesario un análisis empírico y que observa las diversas aristas del fenómeno para corroborar la presencia o no de efectos negativos de la apreciación de tipo de cambio real.

La segunda categoría de análisis tiene que ver con el impacto directo del desempeño exportador en la economía, mismo que está en función del tamaño del sector exportador y de su ritmo de crecimiento. En este punto resaltan la comparación de los ritmos de las exportaciones frente al PBI y, sobre todo, la contribución directa de las exportaciones al crecimiento económico. Con respecto a esta contribución, la autora hace énfasis en la importancia de registrar los cambios a largo plazo durante la era exportadora, para explicar los distintos contextos específicos y comprender su dinámica. Además, se considera fundamental la variante regional en este análisis, ya que puede distinguir el impacto del sector a nivel nacional o provincial. Por ello, si hay suficiente información, es necesario estimar el impacto por unidades administrativas internas, ya que permitirá comparar el desempeño de estas entidades con y sin las actividades de exportación. De hecho, una fuerte concentración de uno o varios productos en una o algunas regiones podría reducir el impacto real del crecimiento exportador a nivel nacional⁸³.

La tercera categoría analítica, y la más extensa, es sobre los efectos indirectos de la contribución de las exportaciones. El primer indicador de este fenómeno es el valor de retorno, es decir, los ingresos que percibe la economía interna del proceso de producción y comercialización del producto exportado. Esto puede medirse mediante el uso de factores domésticos de producción (tierra, trabajo y capital), la adquisición de insumos en el mercado local, la expansión del consumo interno, el pago de impuestos al Estado y la reinversión de las ganancias del capital extranjero. Sobre este indicador, las tradiciones del estructuralismo y la teoría de la dependencia han considerado, basados en el concepto de enclave, que la transferencia de recursos al exterior o “fuga” fueron consecuencia de la presencia del capital extranjero en los enclaves de exportación y de los patrones de consumo de la élite local. Sin embargo, desde el enfoque de la contribución se considera

⁸² KUNTZ, “Latin America’s First Export Era”, 14-15

⁸³ KUNTZ, “Latin America’s First Export Era”, pp. 15-17.

clave comprender las dimensiones de la economía local con respecto al auge exportador, ya que por más que el porcentaje correspondiente a la economía interna sea pequeño con respecto a ganancias que obtienen en el exterior, este pequeño porcentaje puede significar un gran incentivo para la economía local en relación con sus dimensiones⁸⁴.

El segundo indicador contiene tres elementos de análisis relacionados entre sí: el poder adquisitivo de las exportaciones, la composición de las importaciones y la política comercial. Un auge exportador tiene el potencial de incentivar el crecimiento económico, primero, en la medida que incremente la capacidad para importar por parte de la economía exportadora. Pero una vez dicho esto, es preciso reconocer que el aumento en los ingresos de divisas derivados del auge exportador puede servir para mejorar las actividades productivas y fomentar el crecimiento económico o dilapidarse en consumo suntuario. Para ello, es fundamental identificar los tipos de productos que componen las importaciones, de manera que puedan sopesarse su real impacto en la economía local, un proceso que debe darse para cada caso específico ya que los bienes comprados en moneda extranjera en el exterior no están predeterminados. En este punto, es clave tener en cuenta la política comercial que se refleja en los regímenes arancelarios, ya que la estructura de estos puede denotar no sólo una orientación fiscal sino una orientación desarrollista (como la estructura en cascada)⁸⁵.

El tercer indicador son las externalidades positivas, es decir, los beneficios a la economía nacional derivados de la propia actividad exportadora. En este indicador cobra relevancia el creciente gasto público gracias a los ingresos derivados del éxito exportador, aunque este incremento puede deberse a otras razones como el crecimiento de actividades de la economía interna o al endeudamiento público. Por ello, es importante comprender los efectos de la propia actividad de producción y comercialización de la economía exportadora, es decir, la implementación de actividades económicas o tecnologías que en principio se crean para satisfacer las necesidades del sector exportador, pero que con el tiempo generaron beneficios a diversas actividades económicas internas. Entre estas actividades encontramos la construcción de ferrocarriles, puertos y plantas eléctricas, la transferencia tecnológica y la creación de instituciones financieras y compañías de seguros⁸⁶.

⁸⁴ KUNTZ, “Latin America’s First Export Era”, pp. 17-20.

⁸⁵ KUNTZ, “Latin America’s First Export Era”, pp. 20-22.

⁸⁶ KUNTZ, “Latin America’s First Export Era”, pp. 22-24.

El cuarto indicador sería la integración hacia adelante o eslabonamientos, es decir, el proceso de industrialización que le va dando valor agregado al producto exportado, así como otros enlaces intersectoriales que promueve la propia actividad exportadora, como la creación de redes de comercialización y distribución. El primer tipo de eslabonamiento es el que se dan al interior del propio sector exportador, como el azúcar en lugar de caña o la gasolina en vez de petróleo crudo. El segundo tipo de eslabonamiento es cuando existe una reorientación de la producción, o parte de ella, hacia el mercado interno, cuando parte del algodón o lana que se exportaba, ahora se usa para la industria textil orientada al mercado⁸⁷. El quinto y último indicador de la contribución indirecta es la transición energética. La autora considera este concepto para evaluar en qué medida se produjo realmente una transición energética en la era exportadora, y si se limitó a las necesidades del modelo exportador o contribuyó a la modernización económica y a la industrialización⁸⁸.

Esta primera parte del aparato analítico de Sandra Kuntz se refiere, como lo indicamos páginas arriba, al desempeño exportador y el sector interno de la economía. Para completarlo, la segunda parte articula la variable sobre las políticas públicas, la cuál hemos extrapolado del trabajo realizado por la autora para el caso mexicano⁸⁹. En base a este trabajo, hemos identificado seis indicadores de políticas de promoción económica que articularán nuestra variable. Cabe resaltar que Kuntz relaciona las políticas públicas sobre todo con el sector exportador, pero muchas de las dimensiones que desarrolla se puede relacionar con el sector interno. En esa línea, el primer indicador sería la legislación a favor de las exportaciones y, en general, a la inversión privada. Esto tiene relación con incentivos para la inversión en sectores rentables de las economías latinoamericanas como el agrario y el minero, y el perfeccionamiento de los derechos de propiedad. En suma, una mayor libertad para la inversión y mayor certeza en la propiedad generarían mayores incentivos para el desarrollo exportador y el sector interno⁹⁰.

El segundo englobaría el segmento transporte, tanto en su relación con el mundo como dentro del mercado interno. Con respecto al comercio exterior, el fomento de esta actividad pasaría por preocuparse por aumentar la cantidad de empresas en los puertos, el número de puertos y la frecuencia de los viajes, lo que se lograría mediante franquicias,

⁸⁷ KUNTZ, “Latin America’s First Export Era”, pp. 24-26.

⁸⁸ KUNTZ, “Latin America’s First Export Era”, pp. 26-27.

⁸⁹ KUNTZ, *Las exportaciones mexicanas*, Capítulo 1, pp. 37-101.

⁹⁰ KUNTZ, *Las exportaciones mexicanas*, pp. 38-40.

subsidios, exenciones fiscales, relaciones diplomáticas con potencias y, lo más evidente, la construcción de obras de infraestructura en puertos. En este punto es importante resaltar la relación inversión-tráfico, dado que, si la inversión crece al ritmo del tráfico, significa que las políticas se adaptan al desempeño exportador, pero si la inversión aumenta con un volumen mucho mayor al tráfico, ello denota una intención de promover las actividades portuarias. Con respecto al mercado interno, es clave la articulación de este mediante algunas obras, pero que también influyen significativamente en el desempeño exportador, ya que muchas veces el recorrido del producto exportado entre el centro de producción y el puerto desempeña un papel fundamental en la articulación de mercado. En ese sentido, el caso de ferrocarril es el símbolo del transporte moderno en la era de las exportaciones latinoamericanas. Las políticas de promoción específicas pasarían por el mismo tendido de líneas férreas por parte del estado en algunos casos, el trazado de éstas en otros casos, y los subsidios y condiciones participación para la empresa privada. En otros contextos pudo mostrarse como la regulación de las operaciones y hasta la misma intervención en las tarifas. Finalmente, sobre todo en la década de 1920, la construcción de carreteras fue un activo más que el gobierno puse en favor de integrar el mercado.⁹¹.

El tercer indicador de las políticas públicas sería el fomento de algunas actividades que se consideraban prioritarias en diversos contextos, tanto para el sector exportador como para el sector interno. En este indicador un aspecto fundamental constituiría la producción y difusión de información para reducir los costos de transacción, como el caso de los métodos de cultivo, semillas, fertilizantes y sus costos en el mercado exterior para el caso de la agricultura. Pero también este indicador incluye subsidios, exenciones fiscales y obras públicas específicas (como las obras de irrigación para el caso agrícola)⁹². Un cuarto indicador tiene que ver con el crédito, es decir, el capital del sector público que se busca destinar a ciertos sectores de producción privada, la cual podría fomentar el sector exportador y el sector interno. Esto se expresaría tanto en la creación de instituciones de crédito estatales como en leyes que modifiquen la estructura del sistema bancario⁹³. El quinto indicador correspondería a las políticas regionales, en el sentido de implementar algunos mecanismos de alcance local o provincial para desarrollar algunas actividades

⁹¹ KUNTZ, *Las exportaciones mexicanas*, pp. 41-48.

⁹² KUNTZ, *Las exportaciones mexicanas*, pp. 48-50.

⁹³ KUNTZ, *Las exportaciones mexicanas*, pp. 50-51.

específicas de exportación, mediante subsidios, la promoción de eslabonamiento industrial, inmigración de trabajadores, y exención de impuestos a la propiedad privada⁹⁴.

El sexto y último indicador desarrollado por Kuntz es sobre las relaciones internacionales y la diplomacia comercial. Este indicador es clave para las exportaciones, ya que se analiza cómo se establecieron o mantuvieron el intercambio comercial, sobre todo con los principales socios comerciales. En este punto se analizan las conferencias internacionales, los tratados comerciales (y los conflictos que puede generar con otros países) y las concesiones con empresas extranjeras. Sin embargo, la autora considera fundamental el estudio de la diplomacia comercial, en el sentido de identificar al cuerpo diplomático acreditado en otros países. Este cuerpo diplomático es importante para conseguir información sobre las condiciones de los mercados, leyes, gustos y precios de los países foráneos, lo que reduce los costos de transacción del sector exportador. Además, este cuerpo diplomático promueve en el país receptor el interés por el país de origen. Finalmente, la autora hace hincapié en analizar los aranceles de los principales socios comerciales, lo que afectará directamente el desempeño exportador de los países latinoamericanos⁹⁵.

Finalmente, hemos decidido complementar el ámbito de las políticas públicas con un elemento más, el cambio institucional. Se entiende cambio institucional como el proceso que deriva de las demandas de “empresarios” o agentes económicos por alterar, en diversos ámbitos, el marco institucional existente dentro del contexto de los costos percibidos por ellos. Las fuentes que incentiven el cambio pueden ser exógenas (cambios en precios relativos o en preferencias) o endógenas (proceso de aprendizaje o adquisición de habilidades)⁹⁶. Decidimos agregar este elemento para analizar manera cómo los agentes económicos demandan algunas modificaciones institucionales que los beneficien, así como comprender sus argumentos originales para tener una visión más amplia de los objetivos iniciales de las medidas implementadas.

De esta manera concluimos nuestro marco analítico denominado “enfoque de la contribución”, basado en lo planteado por Sandra Kuntz y brevemente complementado con el concepto de cambio institucional. En términos generales, nos reafirmamos en presentar al enfoque de la contribución como el más adecuado para la presente tesis que

⁹⁴ KUNTZ, *Las exportaciones mexicanas*, pp. 52-53.

⁹⁵ KUNTZ, *Las exportaciones mexicanas*, pp. 59-101.

⁹⁶ NORTH, *Instituciones, cambio institucional*, pp. 99-137.

los enfoques anteriores básicamente por dos razones. Primero, porque cada una de las categorías y de los elementos propuestos son presentado de tal manera que se pueden comprobar con la evidencia empírica. Segundo, se adapta mejor a las fuentes que se han consultado para la investigación. Por ello, es fundamental analizar las fuentes presentadas en la introducción, las cuales dan soporte al enfoque elegido. En consecuencia, pasaremos a revisarlas mediante un análisis detallado de aquellas relacionadas con el comercio exterior peruano en la era exportadora.

2.3 Hipótesis

La relación entre los auge exportadores experimentados por el Perú entre 1850 y 1930 con el sector interno y las políticas de promoción económica fue positiva debido a que los auge exportadores contribuyeron a expandir el sector interno mediante la creación de infraestructura de comunicación comercial, el desarrollo de una base energética moderna y la integración con sectores productivos, servicios financieros y servicios de distribución. De igual modo, al fortalecer las finanzas públicas, los auge exportadores permitieron al Estado promover un proyecto de modernización económica mediante la transformación del marco institucional y el incremento de la inversión pública en áreas estratégicas. Ambos grupos de efectos mostraron menor grado de intensidad en el primer auge (1850-1879) y una mayor profundización y ampliación en el segundo auge (1890-1930).

3 Fuentes

Las fuentes usadas para la tesis estarán descritas en función de los objetivos planteados. En el caso del desempeño exportador, se usará los informes consulares británicos en el Perú⁹⁷, los que contienen estadística comercial del Perú desde 1870 hasta 1919, disponibles en diversas bibliotecas peruanas y del extranjero. Además, se consultará el *Foreign Commerce and Navigation of the United State*, que registra el comercio peruano y de otros socios comerciales de Estados Unidos desde 1860 hasta 1930, que está disponible en la web. Finalmente, se usarán los anuarios de aduanas del Perú, publicados entre 1892 y 1930, denominados *Estadística de Comercio Especial*, pertenecientes a la

⁹⁷ BONILLA, *Gran Bretaña y el Perú*.

sección del Ministerio de Hacienda y Comercio, ubicados en el Archivo General de la Nación de Perú. Esta revisión se complementará con los *Extractos Estadísticos*, del Ministerio de Hacienda y Comercio sobre las décadas de 1910 y 1920.

Con respecto al sector interno, la composición de importaciones se evaluará a partir de las mismas fuentes utilizadas para el desempeño exportador. Por el lado de la política comercial y arancelaria se analizará con los *Annales de la Hacienda Pública del Perú* de Pedro Emilio Dancourt y las *Memorias del Ministerio de Hacienda* (ambos ubicados en el Instituto Riva Agüero de la Pontificia Universidad Católica del Perú). Para el caso del segundo auge, las reformas arancelarias se tienen completas en la sección aduanas del fondo *Ministerio de Hacienda y Comercio*, en el Archivo General de la Nación. Para analizar las externalidades positivas y los eslabonamientos internos, las fuentes principales derivan de las publicaciones periódicas, de revistas y de textos contemporáneos, los cuales serán complementados con los informes consulares británicos y los *Extractos Estadísticos*. En el caso del segundo auge, los boletines y memorias del Ministerio de Fomento, ubicados en el Archivo General de la Nación permitirán analizar elementos derivados del auge exportador como los ferrocarriles, los puertos y las plantas de energía moderna.

Finalmente, para analizar las políticas de promoción económica, el Archivo del Congreso de la República contiene las leyes y los expedientes de ley de las medidas económicas pertinentes que se implementaron en la época, así como los *Diarios de debate*, lo que nos permitirá evidenciar la orientación del gobierno al implementar algunas normas. Además, los *Annales de Hacienda* de Dancourt y las *Memorias* del Ministerio de Hacienda mostrarán algunas medidas del ejecutivo como códigos y reglamentos. Finalmente, las mismas fuentes permitirán vislumbrar el gasto público y su orientación o no en favor del desarrollo económico.

Esta lista de fuentes a consultar nos permitirá reconstruir los índices que plantea el marco analítico del enfoque de la contribución, lo que nos ayudará a comprobar empíricamente la hipótesis planteada.

4 Índice tentativo

Introducción

Capítulo 1: El marco analítico

1.1 Enfoques teóricos previos

1.2 El enfoque de la contribución

1.3 Análisis y discusión de las fuentes cuantitativas para el comercio exterior

Capítulo 2: El desempeño exportador y el patrón de comercio

2.1 Desempeño exportador: tendencias a largo plazo

2.2 Composición de las exportaciones: tendencia hacia la diversificación

2.3 El patrón de destino: los socios comerciales

Capítulo 3: Las exportaciones y el sector interno

3.1 La contribución directa del sector exportador y su patrón regional: alcances y límites

3.2 Desempeño y composición de las importaciones

3.3 Externalidades positivas: ferrocarriles, puertos, plantas de energía, banca y seguros.

3.4 Eslabonamientos internos y derramas: industrialización y sector de servicios

Capítulo 4: Instituciones, cambio institucional y políticas de promoción económica.

4.1 El marco institucional: cambios y continuidades.

4.2 Políticas de promoción económica (comercial, industrial y de fomento)

4.3 Gasto e inversión pública: gestión del auge exportador y prioridades gubernamentales.

Conclusiones

Fuentes

Bibliografía

5. Bibliografía

5.1 Bibliografía usada en el presente plan de tesis

- Armas, Fernando, “Tierras, mercados y poder: el sector agrario en la primera centuria republicana”, Contreras C. (ed.), Lima, 2011, pp. 93-163.

- Baer, Werner, “La economía de Prebisch y de la CEPAL”, Gutiérrez (comp.), México, Universidad Autónoma de Puebla, 2011, pp. 77-97.

- Basadre, Jorge, *Historia de la República del Perú*, Lima, Ediciones “Historia”, 1961.
- Bértola, Luis. y José Ocampo, *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 2013.
- Bonilla, Heraclio, *Gran Bretaña y el Perú*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1975.
- Bonilla, Heraclio, *Guano y Burguesía en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1984.
- Bulmer-Thomas, Víctor, *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. México: Fondo de Cultura Económica, 2010.
- Burga, Manuel y Alberto Flores, *Apogeo y crisis de la república aristocrática*, Lima, Rikchay Perú, 1987.
- Burga, Manuel y Wilson Reátegui, *Lanas y capital mercantil en el sur. La casas Ricketts, 1895-1935*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1981.
- Contreras, Carlos, *La economía pública en el Perú después del guano y del salitre. Crisis fiscal y élites económicas durante su primer siglo independiente*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Banco Central de Reserva del Perú, 2012.
- Contreras, Carlos, “El proceso económico”, Contreras, C. (ed..), pp. 63-119, 2014.
- Cotler, Julio, *Clase, estado y nación en el Perú*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 2010.
- Deustua, José, “Guano, salitre, minería y petróleo en la economía peruana, 1820-1930”, Contreras, C. (Ed), 2011, pp. 165-237.
- Dos Santos, Theotonio, “La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina”, Gutiérrez (comp.), México, Universidad Autónoma de Puebla, 2011, pp. 145-177.
- Findlay, Ronald y Kevin O’Rourke, *Power and Plenty. Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*. New Jersey, Princeton University Press, 2007.
- Gootenberg, Paul, *Tejidos y harinas, corazones y mentes: el imperialismo norteamericano del libre comercio en el Perú, 1825-1840*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1989.

- Gootenberg, Paul, *Caudillos y comerciantes: la formación económica del estado peruano, 1820-1860*. Cuzco: Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de las Casas, 1997.
- Gootenberg, Paul, *Imaginar el desarrollo: las ideas económicas en el Perú postcolonial*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Banco Central de Reserva del Perú, 1998.
- Haber, Stephen, “Introducción”, Haber (comp.), México D.F., 1999.
- Hunt, Shane. *La formación de la economía peruana. Distribución y crecimiento en la historia del Perú y América Latina*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Banco Central de Reserva del Perú, 2011.
- Kuntz, Sandra, “Latin America’s First Export Era: Reassessing Its Economic Contribution”, Kuntz (ed), 2017, pp. 1-38.
- Levin, Jonathan, *Las economías de exportación: esquema de su desarrollo en la perspectiva histórica*, México, U.T.E.H.A., 1964.
- Miller, Rory, *Empresas Británicas, economía y política en el Perú, 1850-1934*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Banco Central de Reserva del Perú, 2011.
- Miller, Rory y Robert Greenhill, “Las cadenas internacionales de dos fertilizantes: guano y nitrato, de 1840 a 1930”, Marichal, C., Topik, S. y Frank, Z. (Eds), 2017, Pp. 321-381.
- Monsalve, Martín., “Industria y mercado interno, 1821-1930.” En: Contreras C. (Ed.), Lima, 2011, pp. 239-301.
- Mucke, Ulrich, *Política y burguesía en el Perú. El Partido Civil antes de la Guerra con Chile*. Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Instituto Francés de Estudios Andinos, 2010.
- Prebisch, Raúl, *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, Santiago de Chile, CEPAL, 1949.
- Quiroz, Alfonso, *La deuda defraudada. Consolidación de 1850 y dominio económico en el Perú*, Lima, Instituto Nacional de Cultura, 1987.
- Quiroz, Alfonso, *Banqueros en conflicto: estructura financiera y economía peruana, 1884-1930*, Lima, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 1990.

- Rodríguez-Villanueva, Rocío, *La economía política de la “Maldición de los recursos”*. *Caso de estudio: Rusia y sus recursos energéticos en el siglo XXI*, Madrid, Universidad Pontificia Comillas, 2015.
- Seminario, Bruno, *El desarrollo de la economía peruana en la era moderna. Precios, población, demanda y producción desde 1700*, Lima, Universidad del Pacífico, 2015.
- Seminario, Bruno y María Alejandra Zegarra, “La evolución de la desigualdad regional en el Perú, 1795-2007”, Chile, V Congreso Latinoamericano de Historia Económica, 2016.
- Thorp, Rosemary y Geoffrey Bertram, *Perú, 1890-1977: crecimiento y políticas en una economía abierta*, Lima, Universidad del Pacífico, 2013.
- Vellinga, Menno y Dirk Kruijt, *Estado, clase obrera y empresa transnacional. El caso de la minería peruana, 1900-1980*, España, Siglo XXI editores, 1983.
- Vizcarra, Catalina, “Guano, compromisos creíbles y el pago de la deuda externa peruana del siglo XIX”, en *Economía*, Vol. 34, nro. 67, 2011, pp. 9-38.
- Williamson, Jeffrey, *Comercio y pobreza. Cuándo y cómo comenzó el atraso del Tercer Mundo*. Barcelona, Crítica, 2012.
- Yepes, Ernesto, *Perú, 1820-1920: un siglo de desarrollo capitalista*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1972.
- Zegarra, Luis, “Perú”, Kuntz (ed), 2015, pp. 168-202.
- Zegarra, Luis, “Exports and Their Impact on the Economy. The Case of Peru, 1830-1930”, Kuntz (ed), 2017, pp. 279-312.
- Zegarra, Luis, “Reconstruction of Export Series for Peru before the Great Depression”, *Revista de Historia Económica*, Vol. 36, nro. 3, Cambridge, 2018, pp. 393-421.

5.2 Bibliografía a revisar

- Alva, Gustavo, *Tasa de interés efectiva y rendimiento esperado de la inversión en la economía peruana de 1860 a 1872*, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, Tesis de Bachiller, 1988.
- Aguirre, Joaquín, *Guano Maldito. Los orígenes de la Guerra del Pacífico Chile-Bolivia-Perú 1879*. Santa Cruz de la Sierra, Editorial La Hoguera, 2008.
- Bardella, GianFranco, *Un siglo en la vida económica del Perú, 1889-1989*, Lima, Banco de Crédito del Perú, 1989.
- Basadre, Jorge y Rómulo Ferrero, *La Cámara de Comercio de Lima, desde su fundación hasta 1938. La Cámara de Comercio de Lima entre 1939 y 1962*, Lima, S. Valverde, 1963.
- Bollinger, William, *Textiles, Guano and Railroads: The Role of the United States in the Early Development Failures of Peru, 1818-1876*, Los Angeles, Universidad de California, Tesis de Doctor en Historia, 2012.
- Bonilla, Heraclio (ed), *La crisis económica en la historia del Perú*, Lima, Centro Latinoamericano de Historia Económica y Social, 1986.
- Burga, Manuel, *De la encomienda a la hacienda capitalista: el Valle del Jequetepeque del siglo XVI a XX*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1976.
- Burner, Lisa, *Fertilizer dreams: peruvian and Chilean culture of the guano and nitrate era*, Illinois, University of Illinois at Urbana-Champaign, Tesis de Doctorado, 2015.
- Caravedo, Baltazar, *Burguesía e industria en el Perú: 1933-1945*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1976.
- Caravedo, Baltazar, *Clases, lucha política y gobierno en el Perú, 1919-1933*, Lima, Retama, 1977.
- Caravedo, Baltazar, “Crecimiento industrial en el oncenio (1919-1930)”, en *Debates en sociología*, nro. 3, 1978, pp. 91-97.
- Clayton, Lawrence, *Estados Unidos y el Perú 1800-1995*, Lima, Centro de Estudios Internacionales, 1998.
- Clayton, Lawrence, *W.R. Grace & Co. Los años formativos, 1850-1930*, Lima, Asociación de Historia Marítima y Naval Iberoamericana, 2008.

- Contreras, Carlos y Manuel Glave (eds), *Estado y mercado en la historia del Perú*, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, 2002.
- Contreras, Carlos, *El aprendizaje del capitalismo: estudios de historia económica y social del Perú republicano*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 2004.
- Contreras, Carlos, Cristina Mazzeo y Francisco Quiroz (eds), *Guerra, finanzas y regiones en la historia económica del Perú*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Banco Central de Reserva del Perú, 2010.
- Cushman, Gregory, *Guano and the opening of the Pacific world: a global ecological history*, Cambridge, Cambridge University Press, 2013.
- Durand, Francisco, *El poder incierto. Trayectoria económica y política del Empresariado Peruano*, Lima, Fondo Editorial del Congreso del Perú, 2004.
- Jacobsen, Nils, *Ilusiones de la transición: el altiplano peruano, 1780-1930*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Banco Central de Reserva del Perú, 2013.
- Macera, Pablo, *Las plantaciones azucareras en el Perú, 1821-1875*, Lima, 1974.
- Marichal, Carlos, *Historia de la deuda externa de América Latina*, Madrid, Alianza Editorial, 1988.
- Marichal, Carlos, *Nueva historia de las grandes crisis financieras*, Buenos Aires, Debate, 2010.
- Mathew, William, *La firma inglesa Gibbs y el monopolio del guano en el Perú*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Banco Central de Reserva del Perú, 2009.
- Megan, Johnson, *The english house of Gibbs in Peru's Guano Trade in the Nineteenth Century*, Carolina del Sur, Clemson University, Master en Historia, 2017.
- Melillo, Edward, “The First Green Revolution: Debt Peonage and the Making of the Nitrogen Fertilizer Trade, 1840-1930”, en *The American Historical Review*, Vol. 117, nro. 4, 2012, pp. 1028-1060.
- Méndez, Cecilia, *Los trabajadores guaneros del Perú: 1840-1879*, Lima, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 1987.
- Morón, Eduardo, *La experiencia de banco libre en el Perú, 1860-1879*, Lima, Centro de Investigación, Universidad del Pacífico, 1993.

- O'Phelan, Scarlett, "Humboldt, el Perú y sus recursos naturales: entre la plata y el guano", en *Revista Internacional de Estudios Humboldtianos*, Vol, XI, nro, 20, 2010, pp. 75-84.
- Palacios, Carlos, "La Peruvian Corporation", en *Revista del Archivo General de la Nación*, nro. 26, 2006, pp. 245-261.
- Portocarrero, Felipe, *El imperio Prado, 1890-1970*, Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 2007.
- Portocarrero, Felipe, *Grandes fortunas en el Perú, 1916-1960: riqueza y filantropía en la élite económica*, Lima, Universidad del Pacífico, 2014.
- Quiroz, Alfonso, *Domestic La Huaneyda historia del huano, 1840-1879 and foreing finance in modern Peru, 1850-1950: financing visions of development*, Pittsburgh, University of Pittsburgh, 1993.
- Quiroz, Alfonso, *Historia de la corrupción en el Perú*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 2013.
- Ruiz, Marilene, *Perú: análisis del proceso de desarrollo desde la época de exportación del guano hasta la actual crisis económica: 1842-1980*, Lima, Universidad de Lima, Tesis de Bachiller, 1982.
- Salas, Miriam, *El presupuesto, el estado y la nación en el Perú decimonónico y la corrupción institucionalizada, 1823-1879*, Instituto de Estudios Históricos-Marítimos del Perú, 2016.
- Salinas, Alejandro, *La huaneyda: historia del huano, 1840-1879*, Lima, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 2009.
- Salinas, Alejandro, *Polos opuestos: salarios y costo de vida 1821-1879*, Lima, Fondo Editorial de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 2013.
- Seoane, Glauco, *Revisando una historiografía hostil: sobre el origen de la Guerra del Pacífico, la industria del salitre y el papel de la casa Gibbs de Londres*, Lima, Instituto Riva-Agüero, 2013.
- Snyders, Hendrik, "From Peru to Ichaboe: the dynamics of a shifting guano frontier, 1840-5", en *African Historical Review*, Vol. 48, nro. 2, 2016, pp. 1-23.

- Tantaleán, Javier, “Tesis y contratesis: debate sobre la era del guano”, en *Socialismo y participación*, nro. 106, 2009.
- Tantaleán, Javier, *La gobernabilidad y el leviatán guanero. Desarrollo, crisis y guerra con Chile*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Banco Central de Reserva del Perú.
- Twedek, Linda y Kerstin Manzel, “La semilla de la abundancia y la miseria: niveles de vida peruanos desde inicios del periodo republicano hasta el fin de la era del guano (1820-1880)”, en *Economía*, Vol. 36, nro. 71, 2013, pp. 151-180.
- Vizcarra, Catalina, *Deuda y compromisos creíbles en América Latina: el endeudamiento externo peruano entre la independencia y la posguerra con Chile*, Lima; Instituto de Estudios Peruanos, Banco Central de Reserva del Perú, 2017.
- Wirth, Eszter, “La maldición de los recursos naturales y los hidrocarburos: una revisión de literatura”, en *Papeles de Europa*, Vol. 31, nro. 1, 2018, pp. 19-39.
- Zolezzi, Mario, *Historia de los puertos guaneros del litoral de Tarapacá (Hasta 1879)*, Iquique, Centro de Investigación de la Realidad del Norte, 1993.