

La evolución del comercio exterior de Haití, 1915 – 1955¹**The evolution of foreign trade in Haiti, 1915-1955****Rocío Morales Álvarez²****Resumen**

La economía de Haití representa un caso paradigmático de rezago económico de larga duración en el tiempo. A pesar de ello, existe muy poca evidencia empírica a cerca de la magnitud de éste, así como de sus causas, en una perspectiva histórica de largo plazo. El comercio exterior haitiano durante la primera mitad del siglo XX es una primera estrategia para aproximarse a un proceso más global de fracaso económico. En este trabajo se presenta una detallada base de datos a nivel de producto y país de origen y destino, se analiza la evolución de las exportaciones e importaciones del país insular en cuanto a volumen, valor, estructura y distribución geográfica. Todo ello pone de relieve la enorme fragilidad económica de la balanza comercial haitiana en ese período.

Palabras clave: Haití, desempeño económico, importaciones, exportaciones.

Abstract

Haiti's economy represents a paradigmatic case of long-term economic lag in time. However, there is little empirical evidence about the extent of it, and their causes in a long-term historical perspective. The Haitian foreign trade during the first half of the twentieth century first strategy is to approach a more global process of economic failure. This paper presents a detailed database level product and country of origin and destination, the evolution of exports and imports of the island country in terms of volume, value, structure and geographical distribution is analyzed. All this highlights the enormous economic fragility of the Haitian trade balance in that period

Keywords: Haiti, economic performance, imports, exports.

Introducción

La economía haitiana ha sido poco estudiada desde la perspectiva de la Historia Económica, incluso en los trabajos dedicados a América Latina como entidad regional. A ningún estudioso de esta disciplina le es ajena la importancia que tiene para esa economía encontrar las razones que expliquen la situación de rezago en que se encuentra - que ha arrastrado desde finales del siglo XIX-, y, a partir de ello, diseñar y proponer políticas que comiencen a revertir ese rezago.

Entre las diversas causas que originan ese déficit de atención está la escasa evidencia empírica que existe sobre la trayectoria de desarrollo de Haití. De hecho, es prácticamente nula para la primera mitad del siglo

¹ Ponencia presentada en el Primer Congreso de la Asociación de Historia Económica del Caribe, celebrada en Santa Marta, Colombia del 2 – 5 de noviembre de 2011, resultado de investigación de tesis doctoral “La evolución económica de Haití a través del comercio internacional, 1915 – 1979”.

² Candidata a Dr. en Historia e Instituciones Económicas por la UAB, Mtra. en Economía, Lic. en Administración; Profesor de Asignatura del Tecnológico de Estudios Superiores de Cuautitlán Izcalli. Correo electrónico: rromoralesauaem@gmail.com.

XX y hay serias dudas con respecto a la calidad de los datos para la segunda debido no sólo a la escasez de recursos de los que dispone el estado haitiano para recolectar y procesar la información, sino también debido a la corrupción del aparato gubernamental en sus diferentes instancias y dependencias que hace suponer, como mínimo, el maquillaje de los datos.³

Debido a ello, lo que proponemos en esta investigación es avanzar en el estudio de la economía haitiana generando la evidencia cuantitativa que nos permita trazar su evolución y encontrar algunos factores explicativos de ésta, para lo cual partimos de la serie de datos cuantitativos más antigua que tiene este país insular: los datos de comercio exterior.

El análisis del comercio exterior de Haití es la primera estrategia de acercamiento al desempeño económico de este país, utilizando como variable de aproximación la evolución del comercio exterior durante la primera mitad del siglo XX; específicamente, entre 1915 y 1955. El inicio del periodo de estudio obedece no sólo a que es el año de la invasión estadounidense al territorio insular—y comienzo de su ocupación—, sino también a que ese hecho marca el comienzo del particular siglo XX haitiano, toda vez que, de la mano de la manos de las autoridades de ocupación, Haití lleva a cabo una serie de reformas que tenían como objetivo modernizar al país y encaminarlo por la senda del crecimiento económico. Por lo menos, ese era el objetivo en el discurso estadounidense, si esas reformas —que se orientaron al control de los ingresos públicos vía el control de aduanas— eran las que requería el país o no, es lo que veremos.

El año de cierre obedece más bien a razones prácticas, pues hasta ese año se disponía de los reportes anuales de comercio.⁴ No obstante, es un periodo que nos permite analizar los efectos que los tres grandes choques que sufrió el sistema internacional en la primera mitad del siglo XX tuvieron sobre Haití y, al terminar sólo un par de años antes del ascenso al poder de François Duvalier, nos proporciona una base para, posteriormente, analizar el efecto que las políticas implementadas por éste y su hijo, Jean Claude Duvalier, tuvieron sobre la economía haitiana.

El trabajo está organizado en tres apartados. El primero aborda la evolución de las exportaciones e importaciones y analiza brevemente el saldo de la balanza comercial haitiana. En el segundo se examina la estructura sectorial de las importaciones y exportaciones y los cambios ocurridos en ésta durante el periodo

³ La desconfianza no sólo es hacia Haití y sus datos estadísticos, sino hacia todos los países en desarrollo que por lo escaso de su presupuesto carecen de los recursos humanos, materiales y financieros para adaptarse a la metodología y marco común internacional y generar datos de comercio exterior precisos y comparables. Una escasez a la que, además, se suma la elevada probabilidad de contrabando y corrupción en las aduanas (ver J. Rozansky y A. Yeats. On the (in)accuracy of economic observations – An assessment of trends in the reliability of international trade statistics. *Journal of Development Economics* 44. 103 – 130. 1994)

⁴ La base de datos sobre la que se basa la tesis doctoral de la que se desprende esta ponencia está actualmente concluida para el periodo de estudio que abarca dicha tesis, que es hasta la salida de Jean Claude Duvalier.

de estudio. Finalmente, analizamos la distribución geográfica del comercio exterior de Haití y los cambios ocurridos en ella.

Comportamiento del comercio exterior haitiano

De acuerdo a Lewis, entre los diversos factores que determinan el grado de participación que un país tiene en el mercado mundial, y el tipo de productos con que se integra a éste, están los recursos que posee y la etapa de desarrollo en que se encuentre su economía.⁵ Por ello, ante la escasez de evidencia cuantitativa que existe sobre la trayectoria que siguió la economía haitiana durante la primera mitad del siglo XX, hemos optado por seguir la metodología de trabajo establecida por Carreras, Folchi, Hofmann y otros; es decir, basarnos en las estadísticas de comercio exterior para obtener algunos indicadores sobre los niveles de modernización –y a partir de ellos de los niveles de desarrollo- alcanzados en América Latina durante la primera mitad del siglo XX.⁶ Un enfoque que subyace al estudio de la trayectoria económica de este país que recientemente ha realizado Bulmer-Thomas –al igual que para otros estados y territorios caribeños-; no a lo largo de todo su lapso de estudio, que abarca desde las guerra napoleónicas hasta 2007, pero sí el periodo para el cual la evidencia cuantitativa es prácticamente nula; es decir, desde su Independencia y hasta la década de 1950.⁷

Cabe señalar, sin embargo, que en esta investigación, la aplicación de este enfoque es ligeramente distinta a lo planteado por los autores señalados en dos cuestiones fundamentales. La primera es que en el caso haitiano nuestro análisis no se centra en el análisis del valor, volumen y estructura y distribución geográfica de las importaciones, sino que también considera estos mismos factores en las exportaciones, pues sólo en conjunto los datos nos proporcionarían un esbozo de la evolución de la economía haitiana en el periodo que estudiamos.⁸

⁵ W. Arthur Lewis. *The Theory of Economic Growth*. Allen y Unwin Londres, 1955. P. 340.

⁶ Albert Carreras, André A. Hofman, Xavier Tafunell *et. al.* El desarrollo económico de América Latina en épocas de globalización. Una agenda de investigación. *Estudios Estadísticos y Prospectivos* 44. CEPAL, Santiago de Chile. 2003.

⁷ El análisis que presenta Bulmer-Thomas sobre Haití está basado en una base de datos que el autor construyó y que tiene como virtud abarcar prácticamente la totalidad de la vida independiente del país (ver Víctor Bulmer-Thomas. *The Economic History of the Caribbean since the Napolenic Wars*. Cambridge University Press. Cambridge. 2012). No obstante, los datos que presenta para el siglo XX no son sustancialmente distintos a la que nosotros hemos construido para nuestro análisis de la trayectoria económica haitiana; salvo por el hecho de que nuestra base es más detalla a nivel de producto y sector y rama económica para importaciones y exportaciones, países de origen y destino de éstas y de que se basa en fuentes primarias.

⁸ Existe un debate en torno al uso, fiabilidad y comparabilidad de las estadísticas de comercio exterior, y su validez como fuente para la Historia Económica. Al respecto, pueden consultarse, entre otros, los trabajos de Antonio Tena Junguito. Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad. *Estudios de Historia Económica* 24. Banco de España, Madrid. 1992; y Ana Carreras-Marín y Badía-Miró. La fiabilidad de la asignación geográfica en las estadísticas de comercio exterior: América Latina y el Caribe

Por otra parte, a diferencia de lo que hacen estos autores y algunos más, como César Yáñez y Marc Badia-Miró,⁹ Albert Carreras y Xavier Tafunell,¹⁰ M. del Mar Rubio y Mauricio Folchi,¹¹ Albert Carreras, Mauricio Folchi, André A. Hofman y César Yáñez,¹² y Ana Carreras-Marín y Badia-Miró,¹³ que se han dado a la tarea construir y/o reconstruir y estudiar las series de comercio tomando como base los datos de los principales socios comerciales de América Latina, este trabajo está basado en los registros oficiales de comercio de Haití:

1. *Report annual of the Receivership of the Customs for the fiscal year (...)*, emitidos por la Republic of Haiti. Administration of the Customs, entre 1918 y 1923.
2. *Annual report of the Financial Adviser – General Receiver for the fiscal year*, emitidos por el gobierno de Haití, entre 1924 y 1935.
3. *Annual report of the Fiscal Representative for the fiscal year*, emitidos por el gobierno de Haití, para los periodos comprendidos entre 1936 y 1941.
4. *Annual report of the Fiscal Department for the fiscal year*, emitidos por la Banque Nationale de la République d’Haiti, entre 1942 y 1951.
5. *Rapport annuel du Département Fiscal pour l’exercice*, publicados por la Banque Nationale de la République d’Haiti, entre 1952 y 1955.

Con base en dichas fuentes, hemos elaborado una base de datos de las exportaciones y las importaciones haitianas detallada a nivel de producto, de sector y país de origen y destino, homogeneizando la información mediante la conversión de los datos expresados en gourdes (la moneda haitiana), a dólares corrientes y deflactando exportaciones e importaciones totales para analizar su evolución entre 1915-1955.

En el caso de las exportaciones, hemos utilizado como deflactor el índice de precios del principal producto de exportación de Haití: el café verde. Un producto que, durante el periodo que aquí abordamos, generaba por sí solo el 59% del valor de las exportaciones totales, en promedio anual. Las importaciones, por su

(1908-1930). *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History* 3. 355 – 373. España. 2008.

⁹ César Yáñez y Marc Badia-Miró. Las importaciones de relojes y automóviles en América Latina durante 1925. *Revista de Historia Industrial* 35. 143 – 164. España. 2007.

¹⁰ Albert Carreras y Xavier Tafunell. Capital goods imports and investment in Latin America, 1913 and 1925. *Economic History Society, Annual Conference* (University of Leicester), Academic session: III: Latin American Development. 2005.

¹¹ M. del Mar Rubio y Mauricio Folchi. On the Accuracy of Latin American Trade Statistics: a Nonparametric Test for 1925. *Working Papers del Departament d’Economia i Empresa de la Universitat Pompeu Fabra* 879. Barcelona. 2005.

¹² Albert Carreras, Mauricio Folchi, André A. Hofman y César Yáñez. Importaciones y modernización económica en América Latina durante la primera mitad del siglo XX. Las claves de un programa de investigación”, *Estudios Estadísticos y Prospectivos* 44. CEPAL, Santiago de Chile. 2006.

¹³ Ana Carreras-Marín y Badia-Miró. *Op. Cit.*

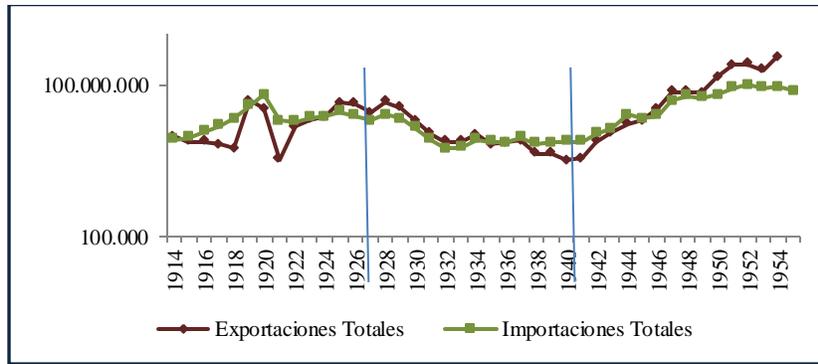
parte, las hemos deflactado utilizando el índice de precios a la exportación (IPX) de Estados Unidos que, también en promedio anual, proveía el 72% de las importaciones haitianas, si bien es cierto que ese porcentaje llegó a ser superior al 90% en 1919 y en otros años superó ampliamente el 80%, aún en tiempos de paz. Por ello, y dada la composición de las importaciones haitianas, que veremos posteriormente, consideramos que el IPX refleja adecuadamente los cambios en el nivel de precios de los productos importados por Haití.

El año base que empleamos es 1934, que tiene como principal característica que los elevados niveles de inflación que caracterizaron a la primera posguerra y al periodo de la Segunda Guerra Mundial, la segunda posguerra y la Guerra de Corea (1951-1953) no están presentes y que es el periodo en el cual, a nivel internacional, se inicia la recuperación de la crisis económica que inició en 1929.

Los resultados de dicho proceso indican que el comercio exterior de Haití atravesó por tres fases distintas: a) de crecimiento de las exportaciones e importaciones entre 1915 y 1928; b) de estancamiento de los flujos de comercio, entre 1929 y 1940; y c) de recuperación y crecimiento, entre 1941 y 1955. Es decir que la evolución del comercio exterior haitiano, como en otros países de América Latina, se vio marcada por los tres grandes choques que sufrió el sistema internacional en la primera mitad del siglo XX, las dos guerras mundiales y la Gran Depresión.

Si tomamos como referencia el desempeño anterior a la ocupación estadounidense, en la primera etapa, las exportaciones e importaciones crecieron a una tasa de 9.73 y 5.51%, respectivamente, entre 1914 y 1928. El comportamiento ascendente, sin embargo, no fue ni constante ni regular. Como se aprecia en la gráfica 1, tanto la Primera Guerra Mundial como los desórdenes de los primeros años de la posguerra se hicieron notar en las bruscas fluctuaciones que vivió el comercio exterior haitiano -especialmente por el lado de las exportaciones-, mismas que “matizan” esta fase de crecimiento

En el caso de las exportaciones, la primera etapa se inició, de hecho, con una caída en su valor de casi 22% entre 1914 y 1915, con un muy ligero repunte en 1916 para luego seguir con la tendencia a la baja hasta el final de la Guerra, en 1918, producto de la interrupción de los flujos comerciales, la escasez de medios de transporte y el giro hacia la economía de guerra que el conflicto ocasionó durante su desarrollo fueron los elementos determinantes en este comportamiento. Así como el incremento en la demanda de bienes primarios, la sobreoferta de éstos en el mercado internacional, la debilidad de los sistemas productivos y los problemas financieros determinaron la evolución del comercio exterior haitiano en esos primeros años de la posguerra y hasta finales del decenio de 1920.



Gráfica 1. Evolución del Comercio Exterior de Haití, 1918-1955 (*Dólares constantes de 1934*). Fuentes: Elaboración propia con base en fuentes oficiales.

El primero de dichos factores explica el espectacular repunte de las exportaciones en la inmediata posguerra, cuando el valor total exportado en 1919, en dólares constantes, fue 8 veces el valor del periodo anterior, con lo cual superó los 47 millones de dólares, en términos constantes. La respuesta de Haití, y del resto de los países exportadores de productos primarios, fue aprovechar el momento incrementando la oferta de éstos, sin considerar que ya en 1920 el mercado mundial estaba dando señales de saturación que se reflejaron en el retroceso de poco más del 30% que sufrió el total de las exportaciones y que se confirmó en 1921, cuando éste presentó una caída acumulada de más de 120% con respecto a 1919.

La crisis fue corta. La recuperación comenzó en 1922 y, aunque sin alcanzar el nivel de 1919, las exportaciones mantuvieron la tendencia alcista durante tres años. Sin embargo, el problema de fondo –la sobreoferta de productos primarios- no se había resuelto; antes bien, durante esos años se veía agravada al sumarse la debilidad de los sistemas productivos y los problemas financieros de las potencias europeas, por lo que en 1926 y 1927 el sector exportador y la economía haitiana sufrieron un revés al tener que enfrentar una nueva caída en el valor total de las exportaciones, que no fue tan aguda como la de 1921, pero sí importante, pues sólo en 1927 fue de casi 35% con respecto al año inmediato anterior sufrieron una nueva caída.

La recuperación, una vez más, fue muy rápida, pues en 1928 las exportaciones volvieron a repuntar hasta superar los 45 millones de dólares; es decir, superaron nivel de 1925 y se acercaron al valor exportado en 1919. Sin embargo, este repunte no fue más que un periodo de calma antes de que estallara la “tormenta” en 1929. Una que habría de durar más de una década.

La evolución de las importaciones, por su parte, imitó la de las exportaciones durante una buena parte de este primer subperiodo, pero no desde el inicio, como cabría esperar en una economía como Haití, en donde el nivel de las exportaciones era determinante para el de las importaciones.

El comportamiento divergente de las importaciones que se observa desde 1915 y a lo largo de la Primera Guerra Mundial (gráfica 1), tiene su origen en el conflicto mismo que encareció los productos

manufacturados que importaba el país insular y que consistían mayormente, como veremos más adelante, en alimentos y textiles, a causa, primero de la paralización inicial del comercio internacional y, posteriormente, por la escasez de medios de transporte y la reorientación de la producción de Estados Unidos –único país desarrollado capaz de satisfacer la demanda de este tipo de bienes- hacia la economía de guerra.

Una vez que concluyó el conflicto bélico, ya no sólo se trata del encarecimiento de los precios, sino también del vínculo que existía entre las exportaciones y las importaciones. Éstas últimas dependían de las primeras para generar las divisas necesarias para sufragar los bienes manufacturados de todo tipo que demandaba la economía haitiana, de manera que un aumento en las exportaciones inducía, casi automáticamente, al aumento en las importaciones, y viceversa. De hecho, a partir de 1921 este vínculo comienza a ser evidente. La caída en el valor total de las exportaciones provocó la disminución de las importaciones, si bien menos notable que en las primeras, dado que “sólo” fue de 69.35% con respecto a 1920, frente al casi 90% de las exportaciones.

A partir de ese momento, el comportamiento de las importaciones se ajusta más al de las exportaciones, siguiendo la dirección y sentidos de las fluctuaciones de éstas, pero de manera más suave y alcanzando un valor total por debajo del de estas últimas desde 1924, tal como se espera de una economía que requiere generar un superávit de comercio exterior que le permita cumplir con sus compromisos internacionales lo que era, finalmente, el objetivo fundamental por el cual el gobierno estadounidense se planteó la intervención de las aduanas haitianas desde los primeros años del siglo XX y el motivo de la invasión y ocupación del territorio insular desde 1915. Un objetivo que sería especialmente costoso para los haitianos durante la segunda fase en la evolución del comercio exterior.

Ésta, enmarcada por la Gran Depresión, fue una fase de reducción y estancamientos de los flujos comerciales haitianos. En el periodo más álgido de la crisis de los treinta, entre 1929 y 1932 las exportaciones presentaron una caída acumulada con respecto a 1928 de 140.48%, alcanzando un valor total de 7.65 millones de dólares constantes. Es decir, por debajo incluso de 1914, aunque sin llegar a los 3.3 millones de 1919.

Posteriormente, en 1933 hubo una leve mejoría en las exportaciones, que ralentizaron su caída, al disminuir sólo 1.12% con respecto al año anterior y que comenzaron a crecer en 1934. Sin embargo, las expectativas de recuperación que ello pudo generar demostraron ser falsas en 1935, cuando el valor total de las exportaciones experimentó una nueva contracción de más de 35%. A ello siguió un nuevo repunte durante dos años, tras los cuales, volvieron a reducirse durante 3 años continuos, mostrando signos de recuperación sólo en 1941.

Las importaciones siguieron una trayectoria muy semejante, por lo menos hasta 1937. La caída acumulada de éstas entre 1929 y 1932 fue 124.51%, alcanzando un valor total en el último año de 5.48 millones de dólares constantes; es decir, bastante más abajo del valor total de 1914. Pese a ello, los síntomas de recuperación que se apreciaron en las exportaciones en 1933 y 1934 con mayor contundencia, presentando tasas de crecimiento con respecto al periodo anterior de 7.54 y 39.33%, que fueron seguidos de cuatro años de alzas y bajas tanto moderadas como pronunciadas. Sin embargo, lo más destacable en la evolución de las importaciones en esta segunda etapa es, quizá, la divergencia en el comportamiento de éstas con respecto a las exportaciones, toda vez que comenzaron a manifestar una tendencia alcista antes de lo que lo hicieran estas últimas.

Más allá de la sobreoferta de productos primarios en el mercado internacional y la caída en la actividad económica en los países industrializados, dos fueron los elementos clave en la evolución del comercio exterior haitiano: el fraccionamiento que se produce en el sistema económico internacional, que si bien tenía su expresión más clara en el quebrantamiento del sistema monetario, también era evidente en las crecientes barreras arancelarias y no arancelarias que implementaron las potencias económicas con la finalidad de proteger tanto su industria, como su participación en el mercado mundial en una fase de muy lento crecimiento; y, estrechamente relacionada, la doble dependencia de las exportaciones de Haití: con respecto al café y al mercado francés, lo que hacía de Haití una economía doblemente vulnerable ante las decisiones de política económica y comercial de las grandes potencias, especialmente de Francia, como veremos posteriormente.

Ambos factores supusieron un alto costo a la economía haitiana, pues ambos supusieron, por un lado, una menor demanda de sus productos y, por el otro, el encarecimiento de los productos manufacturados que requería el país insular no sólo para impulsar el crecimiento económico, sino también para satisfacer las necesidades más básica de la población.

El comercio exterior retomó la senda del crecimiento hasta el inicio de la década de 1940, en el contexto de la Segunda Guerra mundial, que marca el inicio de la tercera fase en la evolución del comercio durante el periodo que analizamos.

Tomando como referencia los 3.2 millones de dólares constantes que exportó Haití en 1940, tenemos que el crecimiento del valor total de las exportaciones creció a una tasa anual de 43.25% entre dicho año y 1955, que alcanzó un monto de más 191 millones de dólares, en tanto el valor de las importaciones creció a una tasa anual de 22.12%

A diferencia de lo que ocurrió durante la primera posguerra, en esta nueva etapa de crecimiento, la evolución del comercio exterior siguió una trayectoria más regular, gracias a que el incremento en la

demanda estadounidense de alimentos y productos estratégicos ocasionada por la Segunda Guerra Mundial, se mantuvo al término de ésta y cuando se agotaban sus efectos, entre 1947 y 1949, las tensiones generadas por la Guerra Fría permitieron a Haití mantener su buena trayectoria, dado que la Guerra de Corea (1951-1953) mantuvo el elevado nivel de la demanda de productos primarios. Por otra parte, también contribuyeron –y de manera muy importante- el desarrollo de nuevos productos exportables con un mayor valor agregado y la revalorización de la mezcla haitiana de café en el mercado internacional.

Lo primero fue producto de la Guerra, de las restricciones al comercio impuestas por ésta y del esfuerzo de sustitución de importaciones y diversificación de la base exportable que realizó Haití. Lo segundo, la revalorización del café haitiano, una consecuencia del Acuerdo Inter – Americano de Café de 1940,¹⁴ aunque Haití no pudo aprovecharla plenamente debido, primero, a los acuerdos establecidos con Estados Unidos para permitir una mayor entrada de la mezcla haitiana al mercado de ese país y con Francia, firmado en 1938 para recuperar el mercado del Havre y volver a colocar la mezcla en Europa y, segundo, al rompimiento de relaciones políticas y comerciales con Alemania y Francia.

En el caso de la primera fue un rompimiento formal a partir de que Haití emitió, en diciembre de 1941, una declaración de guerra en contra de Japón, Italia y Alemania, después de que lo hiciera Estados Unidos. La medida, más que por una agresión real contra el territorio insular, iba encaminada a congraciarse con Estados Unidos, para ese momento el principal mercado de los productos haitianos, pero supuso perder otro de las plazas europeas importantes para su café. En el caso de Francia, se trató más de una interrupción derivada de la Guerra que por un conflicto diplomático, pero en lo que duró el conflicto se interrumpió todo nexo comercial en el país galo y, por lo tanto, los beneficios que podría haber obtenido del acuerdo de 1938 quedaron en papel mojado.

Pese a ello, sólo los últimos tres años de este subperiodo mostraron inestabilidad la evolución de las exportaciones. Desde 1952 las exportaciones mostraron no una caída en su valor total, pero sí un crecimiento notablemente más lento, al pasar de 241.84 millones de dólares a 261.99 millones, en términos constantes; esto es, una tasa de crecimiento de poco más de 8%, cuando el año anterior el crecimiento había sido de 71.38%. Una ralentización que se convirtió en una severa contracción en 1953. La senda del crecimiento se retomó de manera inmediata, pero sólo para caer en una etapa de fuertes fluctuaciones hasta 1955. En este último año, la contracción con respecto a 1954 fue superior al 46% .

La evolución de las importaciones, por su parte, presentó valores totales por encima de los de las exportaciones anuales hasta 1945. Nuevamente, los efectos de la Guerra sobre el comercio internacional habían inducido un encarecimiento de los productos manufacturados que hacía que la importación fuera

¹⁴ U.S. Tariff Commission. *Economic controls and commercial policy in Haiti. Report on Economic Controls and Commercial Policy in the American Republic*, (1). U. S. Government Printing Office, Washington. 1946.

más inflexible a la baja. Respondían sí a la dirección y sentido de las fluctuaciones en el valor de las exportaciones imitándolas, pero en menor medida, porque las autoridades haitianas no podían dejar de importar productos que estaban orientados a satisfacer las necesidades más básicas de la población.

Después de dicho año, el valor de las importaciones vuelve a quedar por debajo del de las exportaciones. También los últimos años del periodo que revisamos los más inestables, si bien es cierto que las fluctuaciones de un año al otro fueron muy suaves con respecto a las observadas en las exportaciones.

Este comportamiento errático de los flujos desde 1952 y hasta 1955 reflejaba, por una parte, el agotamiento del impulso creado por los conflictos bélicos, los cambios que se estaban produciendo en la demanda mundial de bienes primarios y los problemas internos de Haití. Desde 1952, por ejemplo, el alza de los precios internacionales del sisal provocada por la Guerra de Corea comenzó a revertirse -manteniendo la tendencia a la baja hasta los años de 1960-, lo que significó una contracción en el valor de las exportaciones de este producto y totales. A ello se agregó una mala cosecha de café en 1953 y una disminución en el precio internacional de éste. Un problema agravado por la meteorología propia de la isla y del Atlántico, en general.

El huracán, formado en octubre de 1954, no golpeó a Haití con toda su fuerza, ya que llegó con la mitad de la fuerza que el fenómeno alcanzó -categoría 4 al llegar a las costas estadounidenses-, pero no sólo tuvo un saldo muy elevado en términos de vidas humanas, sino que también tuvo consecuencias muy negativas y duraderas en el país al destruir una parte importante de las cosechas de los principales productos de exportación de la nación insular: el 40% de la cosecha de café y 50% de las plantaciones de cacao. Esto, en un contexto de declive de los precios internacionales supuso un importante golpe al sector exportador -y a la totalidad- de la economía haitiana, si consideramos que sólo el café generaba más del 78 y 65% del valor total de las exportaciones en 1954 y 1955, respectivamente.

Si en este punto hacemos un balance de la economía haitiana a partir de su evolución de su comercio exterior, el resultado tendría que ser positivo pues, pese a los desórdenes monetarios y económicos del decenio de 1920, a la Gran Depresión y a la inestabilidad de los tres últimos años del periodo que analizamos, las exportaciones haitianas cumplieron con la condición necesaria del modelo de desarrollo guiado por las exportaciones: crecer. Y lo hicieron, a una tasa anual de 8.07% entre 1914 y 1955.

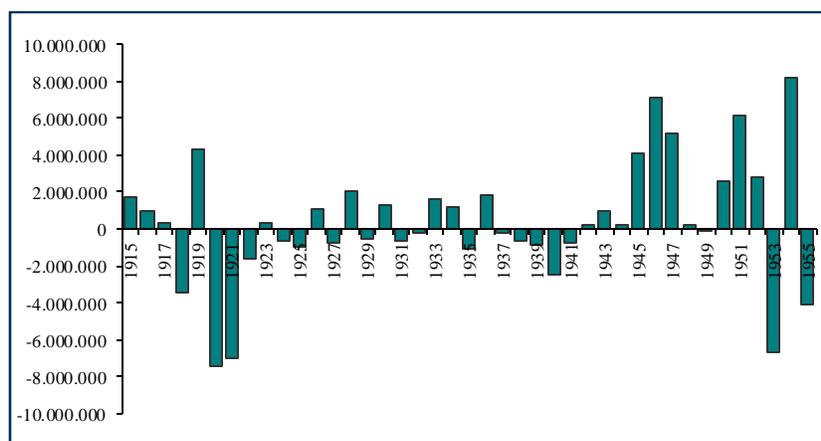
No obstante, el crecimiento de las exportaciones es una condición necesaria del modelo, pero *no suficiente* para impulsar el crecimiento y desarrollo de una economía.

Para que esto último ocurriera era indispensable, entre otras cosas, que el crecimiento de las exportaciones se tradujera en un incremento de la productividad tanto del sector exportador como del no exportador. Una condición que no parece cumplirse en el caso de Haití. De ser así, dadas las condiciones de pobreza y de

rezago tecnológico, su balanza comercial tendría que haber sido fundamentalmente deficitaria por la adquisición de bienes de capital y manufacturas; pero lo que nos muestra la gráfica 2 es lo inverso. Lo que el saldo de la balanza comercial haitiana refleja es el esfuerzo de las autoridades económicas por generar las divisas necesarias para cubrir el servicio de la deuda, que era la prioridad de las autoridades de ocupación como antes lo había sido de las haitianas.

De hecho, garantizar el servicio de la deuda fue el objetivo de la invasión y ocupación militar estadounidense, más que el deseo de encaminar a Haití por senda del crecimiento económico y la democracia, como llegaron a manifestar las autoridades de Estados Unidos. Prueba de ello es que en ningún momento se plantearon elaborar un plan de desarrollo a mediano o largo plazo para el tercio este de La Española, pero sí tomaron el control de los recursos aduanales e instalaron una receptoría general semejante a la que desde 1905 operaba en la vecina República Dominicana. Y como en esta última, decidieron que el 50% de los ingresos derivados del comercio exterior debería destinarse al pago de la deuda –que en 1915 ascendía a 124.4 millones de dólares–,¹⁵ 5% a la administración de las aduanas y sólo el 45% al gasto público.¹⁶

El objetivo de semejante política era el mismo que en su momento habían buscado las autoridades haitianas: evitar que las potencias europeas invadieran militarmente el territorio haitiano; pero las consecuencias también fueron las mismas: la insuficiencia de los recursos financieros para invertir en la infraestructura necesaria para desarrollar el mercado interno, para abaratar las exportaciones, para generar empleo e impulsar la educación de forma tal que se formaran los profesionales que Haití requería.



Gráfica 2. Saldo en la Balanza Comercial de Bienes de Haití, 1917 – 1955 (Dólares corrientes). Fuentes: Elaboración propia con base en datos oficiales.

¹⁵ CEPAL. *Situación jurídica y económica de las inversiones extranjeras en determinados países de la América Latina*. Naciones Unidas –CEPAL, Santiago de Chile, 1951, p. 3

¹⁶ Republic of Haiti. Administration of the Customs. *Report annual of the Receivership of the Customs for the fiscal year 1919-1920*. Washington Government Printing Office, Washington. 1920. P.40-45

Por otro lado, Haití no tenía una fuente de divisas distinta al comercio exterior para cubrir tanto sus obligaciones externas como la compra de bienes importados. La inversión extranjera, que era una fuente alternativa de divisas, fue más bien escasa a lo largo de nuestro periodo de estudio. En 1918, por ejemplo, la inversión alemana ascendía a 1 millón de dólares¹⁷ y la de Estados Unidos, que era su principal inversor, alcanzaba los 17.3 millones en 1919 -sólo 2 millones más que en 1915-, aumentó en los años posteriores, pero a un ritmo tan lento que en 1924 la inversión total era de 17.9 millones de dólares. Para 1929, no obstante, se había reducido a 13.8 millones de dólares, sin perspectivas de mejora; de hecho, en los intereses estadounidenses en Haití estaban calculados en 14.2 millones de dólares en 1943.¹⁸

Por ello, cuando los ingresos por exportación se contraían, el gasto en bienes importados debía ajustarse a la baja. De allí el hecho de que la trayectoria de las importaciones imitara la oscilación en el valor de las exportaciones, en el sentido de éstas, que no en la intensidad. El margen de maniobra que este instrumento de ajuste permitía a las autoridades era limitado, por la dependencia de las finanzas públicas con respecto a los impuestos sobre los bienes importados (de acuerdo a nuestros cálculos, el comercio exterior aportaba 84.58%, en promedio, del ingreso público haitiano; y de este porcentaje, el 67%), y por la dependencia de los bienes importados para satisfacer la demanda interna de bienes de consumo básico que es, finalmente, el origen de los déficit que se observan a lo largo del periodo.

Es cierto que toda esta situación pudo empezar a revertirse a partir de 1947, cuando Haití finalmente pagó su deuda a Estados Unidos y recuperó el control de sus aduanas y de sus finanzas, pero para entonces el país había perdido décadas en el proceso de acumulación de capital y modernización económica que requería para superar el rezago que le caracterizaba, algo que se reflejaba en la estructura de sus importaciones y que, por supuesto, impactaba en las exportaciones, como veremos a continuación.

Estructura del comercio exterior haitiano

Para analizar la estructura del comercio exterior de Haití hemos seguido la clasificación estándar de la actividad económica establecida por Naciones Unidas,¹⁹ agrupando los productos exportados e importados en tres sectores: 1) agricultura, silvicultura y pesca, 2) minería y cantera e 3) industria. Para esta última, además, hemos subagrupado los productos de acuerdo a la rama industrial a la que pertenecen. De acuerdo a ello, durante los 38 años que aquí estudiamos, las importaciones haitianas estuvieron dominadas por los productos de origen industrial que, en promedio anual, en torno al 96% del gasto en importaciones, sin

¹⁷ Fred J. Rippy. German investments in Latin America. *The Journal of Business of the University of Chicago* 21 (2). 1948.

¹⁸ CEPAL. *El financiamiento externo de América Latina*. Naciones Unidas – CEPAL Nueva York. 1964; y CEPAL, *Situación jurídica y económica...* Op. Cit., p. 5

¹⁹ United Nations. International Standard Industrial Classification of all Economic Activities. *Statistical Papers Series M* 4 (Rev. 4). United Nations, New York. 2008.

apenas cambios en esa participación a lo largo de las dos etapas de crecimiento y de la de estancamiento que vivió el intercambio comercial haitiano.

El resultado no es sorprendente, dado que Haití fue, desde su etapa colonial, un proveedor de productos primarios para el mercado internacional y un comprador de bienes manufacturados. Lo que sí resulta sorprendente es el tipo de bienes manufacturados que se están importando: casi dos tercios de las importaciones de este sector son de bienes suntuarios, como perfumería, joyería y pieles, y bienes de consumo básico. De hecho, como bien puede apreciarse en el cuadro 1, textiles y alimentos, acapararon el 64% del gasto total en bienes importados durante la primera posguerra y, gracias a que las importaciones de alimentos disminuyeron durante la Gran Depresión, en torno al 54% a lo largo de la fase de estancamiento y entre 1929 y 1940, manteniéndose casi sin cambios durante la fase de recuperación y crecimiento que inicia con la Segunda Guerra Mundial.

Por lo que se refiere a alimentos y bebidas, el principal producto importado es la harina de trigo, cuya participación en el valor total de las importaciones de alimentos aumenta de 46.17%, en promedio, durante la primera posguerra hasta más poco más del 55% de éstas, entre 1942 y 1955. De acuerdo a Pierre Benoit, ello tiene su explicación en el tipo de clima y suelo que tiene Haití y que hace poco factible, en términos de costo y calidad, el desarrollo de cultivos de trigo y, por lo tanto, de la industria harinera de trigo.²⁰

Periodo	Industria de alimentos y bebidas	Industria textil y del vestido	Industria petroquímica	Industria química y farmacéutica	Maquinaria y aparatos industriales y de oficina	Industria automotriz	Otras ramas	Total
1918-1928	31.01	33.10	2.80	6.95	2.05	1.80	22.29	100
1929-1941	21.57	33.95	5.44	10.47	6.09	3.81	18.67	100
1942-1955	20.78	33.71	3.06	10.93	8.66	3.87	19.00	100

Cuadro 1. Estructura de las importaciones haitianas por rama industrial, 1918 – 1955 (Como porcentaje del total de importaciones industriales. Fuente: Cálculos propios con base en datos oficiales (ver gráfica 1).

No obstante, este argumento no es válido para el caso de la industria textil y del vestido. La escasez de tierra y la calidad del suelo dificultaban extender el cultivo de algodón, de forma que, ni el mejor de los escenarios, Haití hubiese sido capaz de satisfacer la demanda interna de tejidos de algodón, mantas y ropa con producción local, pero lo cierto es que hasta los años cuarenta no hubo una industria textil haitiana, pese a que el gasto en manufacturas de algodón absorbieron entre el 84 y el 90% de las importaciones textiles desde 1918 y hasta 1945. A partir de ese año, las importaciones se reducen a menos del 80%, y hasta el 70% en 1953, aunque sólo de manera excepcional.

La elevada proporción de textiles y alimentos en el gasto total de importaciones implicaba que la compra de maquinaria y equipo de uso industrial y de oficina, la maquinaria, herramientas e implementos agrícolas, los autos y camiones, el material de transporte, hierro y acero, combustibles fósiles refinados y

²⁰ Pierre Benoit. *1804 – 1954 Cent cinquante ans de commerce extérieur d’Haïti*. Col du Cen-Cinquantenaire, Institut Haïtien de Statistique, Puerto Príncipe. 1955. P. 57.

fertilizantes absorbía menos de un tercio del gasto total en importaciones, como refleja el cuadro 1. Por ejemplo, durante la primera posguerra, la compra de maquinaria y equipo apenas si representó el 2% del gasto total en importaciones de bienes manufacturados; y correspondió básicamente a la maquinaria e implementos agrícolas, como azadones, hachas, palas, picos y rastrillos, entre otros instrumentos.

Sólo después de 1923 podemos hablar de la importación bienes más complejos, como maquinaria eléctrica, maquinaria azucarera, bombas de alimentación, máquinas de coser, máquinas de escribir y otros aparatos de oficina; y de manera puntual, de botes de embarque, locomotoras y refrigeradores.

Las importaciones de herramientas, maquinaria y equipo crecieron de manera considerable durante la fase de estancamiento y en la segunda etapa de crecimiento del comercio con respecto a los veinte, pero ni siquiera llega a alcanzar el 10% de las importaciones de productos industriales totales. Las fuentes haitianas no especifican las unidades importadas, pero el aumento en el gasto promedio a niveles de 6.09 y 8.66% parece tener como origen el encarecimiento de los bienes importados, dado que la proporción de gasto que absorbía con respecto a otros bienes de capital se mantuvo relativamente estable.

Otra rama industrial que incrementó su participación en el gasto en importaciones fue la industria química, que pasó de casi 7%, en promedio, entre 1918 – 1928, a 10.47 y 10.93% de las importaciones industriales totales entre 1929 – 1941 y 1942 – 1955, respectivamente. Sin embargo, y pese a que las condiciones del suelo haitiano requerían de tratamiento químico especial, dada la dureza del suelo y la escasez de agua, durante los años veinte, sólo 0.21% del total de importaciones de esta rama industrial correspondió a la compra de fertilizantes químicos, aumentando a 0.25%, entre 1929 y 1941 y 0.80% para el resto del periodo. El año en que se hizo una mayor compra de fertilizantes fue en 1943, 3.37% del gasto total en importaciones químicas (contra un gasto total en perfumes de 8%, y de 40% en jabón).

Semejante distribución de este tipo del gasto en importaciones comprometía el crecimiento de Haití en el largo plazo. En el modelo guiado por las exportaciones, el crecimiento de éstas es tan importante como las fuentes que generan dicho crecimiento. Éste podía provenir de factores coyunturales, como un alza en los precios internacionales de los productos primarios o de un incremento en la demanda internacional de éstos; o bien, y esto era lo que se requería para el crecimiento económico a largo plazo, ser producto de la ampliación de la base exportable de una economía y de la diversificación y expansión de los espacios para sus productos en el mercado mundial.²¹

De lo referente a los espacios en el mercado mundial para los productos haitianos nos ocuparemos en el siguiente apartado, lo que nos interesa ahora es lo relativo a la ampliación de la base exportable. Para que ésta se produjera era necesario los beneficios derivados de las exportaciones se trasladaran al sector no

²¹ Victor Bulmer-Thomas. *Historia Económica de América Latina desde la Independencia*. Fondo de cultura Económica. México. 1994. P. 75.

exportador, mediante un incremento de la productividad que permitiera la transformación de la agricultura y del sector manufacturero, la explotación de los recursos minerales, en caso de haberlos, y la mejora de los servicios nacionales.

Haití debía emprender distintas medidas para incrementar la productividad, como mejorar la calificación de mano de obra, la organización de la producción y la calidad del capital físico del que disponía. Y en esto último, los avances logrados con una distribución del gasto en importaciones que favorecía a los bienes de consumo básico más que a los de capital, fueron mínimos.

En ausencia de datos más precisos, el consumo de energías modernas nos permite situar la posición de una economía en cuanto al proceso de modernización económica. Para los años que cubren nuestro periodo de estudio, las energías modernas se refieren, básicamente, a carbón mineral y petróleo.²²

De acuerdo a los criterios de la ONU, esos energéticos son productos del sector minero, cuya participación en el valor de las importaciones haitianas totales mostró una tendencia creciente a lo largo de las tres fases por las que atravesó el comercio exterior haitiano, pero sin llegar siquiera al 2.5% de éstas, toda vez que pasó del 0.66%, entre 1918 y 1928, a 2.02%, entre 1929 y 1941, y a 2.32%, entre 1942 y 1955.²³

Esto incluía, además de los combustibles fósiles, la compra de aluminio, cobre y materiales para construcción (arena y piedra), pero fue el petróleo crudo el principal responsable de la tendencia creciente en las importaciones de este sector, debido al incremento constante en la cantidad adquirida de este hidrocarburo, que pasa de 770 toneladas, en promedio, en la primera posguerra a poco menos de 3,700 durante la Gran Depresión, y a más 10,270 entre 1942 y 1955. Un crecimiento que se produce a costa del carbón mineral, cuyas importaciones disminuyen al iniciarse el decenio de 1940, pero debido a que los avances tecnológicos logrados en los motores indujeron al mayor uso del petróleo como combustible, gracias a la mayor densidad energética con respecto al carbón.

Estas importaciones, junto con las energéticos refinados -gasolina, queroseno y aceites lubricantes, entre otros-, se vieron reflejadas en un mayor consumo aparente de energía que, de un promedio de casi 2,700 toneladas equivalentes de petróleo (tep) por cada mil habitantes durante la primera posguerra, Haití pasó a una media de 5,598 durante la Gran Depresión, y hasta las 10,848 tep por cada 1,000 habitantes, entre 1942 y 1955. Un nivel de consumo aparente promedio que se encontraba muy por encima de las poco más de

²² M. del Mar Rubio, César Yáñez, Mauricio Fokhi y Albert Carreras. Modern energy consumption and economic modernization in Latin America and the Caribbean between 1890 and 1925. *Economic Working Papers* (1061). Departament d'Economia i Empresa de la Universitat Pompeu Fabra, Barcelona. 2005.

²³ Para este trabajo nos hemos concentrado en los principales productos de importación y exportación, pero cabe señalar que el crecimiento en las importaciones de origen minero fue compensado por la contracción en la importación de productos agrícolas, que disminuyen de 3.46% del valor de las importaciones totales a 2.23 y 1.48% para los mismos periodos, según los cálculos que hemos realizado.

2,000 tep de 1918, según las estimaciones del Grupo de Investigación de Energía y Economía en América Latina y el Caribe.²⁴

Estos avances permitieron se reflejaron sí el desarrollo de nuevos productos de exportación, pero sin que ello implicara la transformación de este sector, ni de la agricultura, que incluso redujo su participación en las exportaciones totales; ni siquiera dieron lugar a la ampliación *efectiva* de la base exportable haitiana que, como en el resto del Caribe y una parte de América Latina, se componía de 5 o 6 productos, como mucho.²⁵

Como cabía esperar, las exportaciones haitianas estuvieron dominadas por los productos agrícolas. Entre 1918 y 1955, éstos generaron el 86.6% del valor total de lo exportado, en promedio anual. El resto del valor total de las exportaciones lo aportaban los productos manufactureros y el sector minero, cada uno con una participación promedio del 13 y 0.02%, respectivamente. Pero la participación del sector agrícola en las exportaciones totales tendió a disminuir a partir de los años treinta y hasta el final de nuestro periodo de estudio. Durante la primera posguerra, la aportación de éstos fue, en promedio, mayor al 91%, se redujo a menos de 88% durante los años de la Gran Depresión y cayó hasta el 82% a lo largo de la segunda fase de crecimiento del comercio exterior, básicamente como resultado de una contracción en el volumen exportado.

Como se puede observar en el cuadro 2A, el grueso de las exportaciones agrícolas de Haití lo generaban cuatro productos. Inicialmente dichos productos fueron el café verde, el algodón en rama, el palo de Campeche y el cacao crudo, que habían constituido la base exportable haitiana desde mediados del siglo XIX. Gracias al incremento en la demanda de productos primarios y alimentos que siguió a la Primera Guerra Mundial, y al incremento en los precios, sólo estos cuatro productos generaron más del 96% del valor de las exportaciones agrícolas, y el 87% de las exportaciones totales.

El cambio en las condiciones internacionales, durante los años treinta, llevó a que la participación de esos cuatro productos en las exportaciones agrícolas y totales disminuyera a 89.85 y 79.46%, respectivamente.

²⁴ Grupo de Investigación *Energía y Economía en América Latina y el Caribe desde mediados del siglo XIX a mediados del siglo XX*, Ministerio de Educación y Ciencias de España, SEJ2007-60445/ECON.

²⁵ Victor Bulmer-Thomas. *The Economic History of Caribbean...Op. Cit.*

A) Composición de las exportaciones agrícolas, silvícolas y pesqueras de Haití (% del total de exportaciones del sector)								
Periodos	Café verde	Fibra de algodón	Sisal	Cacao crudo	Palo de Campeche	Banana	Otros	Total
1918-1928	75.66	11.65	0.06	2.72	6.09	0.00	3.82	100
1929-1940	70.88	15.27	6.03	1.68	2.02	3.47	0.65	100
1941-1955	58.51	4.52	20.97	2.92	0.18	10.11	2.78	100

B) Composición de las exportaciones manufactureras de Haití por rama industrial (% del total de exportaciones del sector)						
Periodo	Industria de alimentos y bebidas	Peletería y artículos relacionados	Producción y artículos de madera, cestería y espartería (sin muebles)	Industria química y farmacéutica	Otras ramas	Total industria
1918-1928	70.02	13.62	0.14	8.70	7.52	100
1929-1940	76.60	11.36	0.11	11.02	0.89	100
1941-1955	51.99	5.29	20.98	19.32	2.36	100

Cuadro 2. Composición de las exportaciones haitianas por sector de actividad económica, 1918 – 1955. Fuente: Elaboración propia con base en fuentes oficiales.

Afectados por la saturación del mercado internacional de productos primarios, la caída en la actividad económica de los países industrializados y su lenta recuperación a lo largo de esa década, así como el giro hacia el proteccionismo que dieron éstos –y que llevó a la pérdida del mercado francés y europeo–, provocaron una reducción en el volumen de comercio del café, el palo del Campeche y el cacao. Las exportaciones de café, que era el principal producto de exportación, se redujeron de las más de 10,200 toneladas, promedio, de 1918 – 1928 a poco más de 9,600 toneladas entre 1929 y 1940, en tanto que el cacao pasó de 647 a sólo 485 toneladas.

En el caso del palo de Campeche la reducción fue superior al 52%, al pasar de las más de 10,300 toneladas, en promedio, durante la primera posguerra, a menos de 5,000 en el decenio de 1930, pues, además del problema de pérdida de mercados en Europa, debía hacer frente al desarrollo de la industria química, que permitió la fabricación de tinturas sintéticas, más baratas, fáciles de transportar y de utilizar; ventajas frente a las que tenía poco que ofrecer.

Esta contracción fue compensada por el incremento en las exportaciones de algodón, que pasó de 1,251 a 1,758 toneladas, entre 1918-1928 y 1929-1940, y de dos “nuevos” productos de exportación: el sisal y la banana, que pasaron de exportar 18 y 0.557 toneladas, a casi 1,593 y 17,00 toneladas, respectivamente, en esos mismos años. Estos dos últimos productos, sin embargo, no se suman a la exportable haitiana, sino que fungen como sustitutos del palo de Campeche y del cacao, convirtiéndose en tercer y cuarto producto de exportación. Y, a partir de la Segunda Guerra Mundial, en el segundo y tercer producto, relegando a las exportaciones de algodón al cuarto lugar.

El dinamismo que mostró el mercado internacional del sisal y la banana evitó que la base exportable haitiana se redujera a dos productos, pero no fue suficiente para mantener la aportación de los productos agrícolas a las exportaciones totales, ni en este subperiodo ni en el siguiente: la tendencia a la baja de las exportaciones cafetaleras se mantuvo y se extendió al algodón, como puede verse en el cuadro 2A, entre 1941 y 1955.

La Segunda Guerra Mundial pudo provocar un alza en los precios de los productos que componían la “nueva” base exportable haitiana, pero no resolvió la pérdida de mercados, la baja productividad de la tierra, los cambios en los patrones de consumo en el mercado internacional o el surgimiento de nuevos competidores, de manera que las ventas de café bajaron hasta 8,596 toneladas, en promedio, y el algodón a 662 toneladas. Al mismo tiempo una amplia variedad de frutas y hortalizas dejaron de exportarse al ceder sus espacios a la agricultura de sustitución de importaciones (ASI), que había sido impulsada en respuesta a la Gran Depresión.

La ASI fue una solución razonable a una situación de crisis, ya que permitió ajustar las importaciones, paliar el encarecimiento de los productos agrícolas importados y contener el descontento social generado por la escasez de alimentos. Pero tuvo severos efectos en el mediano y largo plazo, no sólo porque restaba espacio a la producción de cultivos exportables, sino también porque se llevó a la práctica como agricultura de subsistencia, con una producción destinada fundamentalmente al consumo de las familias y lograda con técnicas atrasadas que minaban los nutrientes de la tierra y reducían su productividad.²⁶

Así las cosas, y pese a que los ingresos derivados del sisal y la banana crecieron hasta aportar el 20.97 y 10.11% de las exportaciones agrícolas entre 1941 y 1955, respectivamente, la participación del sector en las exportaciones totales disminuyó hasta el 82% que señalamos previamente.

La reducción en el volumen exportado de productos agrícolas, revalorizó la participación de los industriales en las exportaciones totales. Y ello, sumado al desarrollo de los aceites esenciales y productos derivados del sisal y la palma y al incremento en las exportaciones azucareras es lo que explica la creciente aportación promedio del sector industrial a las exportaciones totales, que pasó de 8.5% durante la primera posguerra, a 12.05% en los años de la Gran Depresión y una participación de 17.67% entre 1941 y 1955, si bien el desarrollo del sector fue más bien escaso.

Siempre siguiendo los criterios de clasificación de Naciones Unidas, encontramos que durante el decenio de 1920 y hasta principios del de 1940 Haití tenía tres ramas industriales desarrolladas: alimentos y bebidas, peletería y la química y farmacéutica (cuadro 2B). Vistas a nivel de producto, las exportaciones de estas tres ramas consistían, básicamente, en azúcar **sin** refinar, cueros y pieles curtidos y sin curtir y fertilizantes naturales. Es decir, en productos que si bien es cierto que cumplían con el criterio básico establecido por Naciones Unidas para considerarse como industriales, al pasar el resultado de un proceso de transformación física o química aplicada a materiales más básicos,²⁷ la industria haitiana consistía en producción casi artesanal.

²⁶ Mats Lundhal. “El más pobre del Caribe: Haití en el siglo XX. *Integración y Comercio* 15 (5). BID. P. 189-195. 2001.

²⁷ United Nations. *International Standard Industrial...* *Op. Cit.* P. 85.

Y salvo en el caso de la industria azucarera, en la que los molinos tradicionales cedieron terreno a maquinaria más sofisticada -debida a la *Haitian-American Sugar Company* (HASCO), que fue de las pocas empresas estadounidenses que permanecieron en el país insular luego de la salida de los marines-, el resto continuó prácticamente sin cambios. Incluso cuando, a partir de 1939, comenzaron a producirse y exportarse aceites esenciales -que explican el incremento en la aportación de la industria química al total de exportaciones industriales- y comienza a desarrollarse la producción y exportación de artículos de madera, cestería y espartería, pues ésta consistía, básicamente, en la producción de sombreros, bolsos y esteras de palma o de sisal.

Más importante aún, de esos productos industriales, o de manufactura tradicional, sólo el azúcar tenía participación considerable en el valor total de las exportaciones. De hecho, se convirtió en el quinto producto más exportado de Haití, con una aportación promedio de 3.65% durante la primera posguerra, 7.53% en los años de la Gran Depresión y de 8.24% para el periodo comprendido entre 1941 y 1955. Durante la etapa de crisis y recesión económica, el repunte se debió al crecimiento de la demanda del mercado británico y, de manera puntual, del canadiense, pero en la medida que éstos el primero se volvía hacia sus propios territorios en el Caribe y al Commonwealth, Pero sobre, debido a la recuperación de los precios internacionales que comenzó en 1939, cuando subió de los 0.02 dls/kg de 1938 a 0.03 dls/kg en 1939, manteniendo la tendencia alcista hasta alcanzar los 0.12 dls/kg en 1951, tras lo cual bajó a 0.08 dls/kg, manteniéndose sin cambios hasta 1955.

Ahora bien, pese a estos cambios en el sector exportador, Haití no logró superar una de sus principales fuentes de vulnerabilidad: su carácter de economía prácticamente mono exportadora, pues si bien es cierto que surgieron nuevos productos agrícolas y que comenzaron a producirse y exportarse artículos de la “industria liviana”, también lo es que la banana y el sisal más que ampliar la canasta de exportaciones ejercieron de sustitutos del cacao y del palo de Campeche, y con carácter más bien temporal, especialmente en el caso de la banana.

El sisal aguantó un poco como producto de exportación, pero las exportaciones de plátano alcanzaron su máxima contribución a las exportaciones totales en 1941, generando poco más del 23% del valor de ésta, pero a partir de ese año, debido a los problemas técnicos que enfrentaba la Standard Fruit Company para mantener los estándares del mercado internacional –plagas, la escasez de agua, lo calcáreo del suelo, la falta de capacitación técnica del agricultores haitianos, la falta de espacio para el crecimiento de la industria y la tenencia de tierras-, las cuestiones legales y la corrupción política, la producción y las exportaciones de banana comenzaron a declinar, hasta representar sólo el 0.09% de las exportaciones totales en 1955, sin que ningún otro producto, agrícola o manufacturado, lo sustituyera.

Por otro lado, el surgimiento de nuevos productos de exportación y el despegue de la industria liviana tampoco aliviaron de manera sustancial la carga sobre el café, pues ninguno de ellos –salvo el azúcar sin refinar, que también declinó hacia el final del periodo- era importante por sí mismo; sólo tomados en conjunto era que su aportación al valor de las exportaciones resultaba significativo. Es decir, que después de estos cambios, y a pesar de ellos, la base exportable de Haití al final de nuestro periodo de estudio seguía descansando en el café, que en 1955, aportaba por sí mismo más del 65% del valor total de las exportaciones haitianas.

Con una estructura de las importaciones más propia del siglo XIX y una política económica orientada a cubrir el servicio de la deuda, el resultado no es extraño. El problema es que la economía haitiana adolecía de otra falla importante, que tampoco pudo ser corregida: la concentración geográfica del comercio exterior, como veremos a continuación.

Distribución geográfica del comercio exterior haitiano

Desde su nacimiento como nación, las autoridades de Haití se esforzaron por hacer del *multilateralismo* el rasgo principal de su política externa, la de alto y bajo perfil. Dada la precaria situación política y económica del país, mantener vínculos de cooperación y comercio con *todas* las potencias económicas, y con el resto de la comunidad de naciones, se volvía un elemento indispensable para mantener un relativo margen de maniobra en cualquier tipo de negociación internacional, pero también para garantizar espacios para los productos haitianos dentro del mercado mundial y el suministro de todo tipo de bienes manufacturados.

No obstante, el objetivo no se pudo lograr, ni en lo político ni en lo comercial. Las exportaciones e importaciones haitianas estaban concentradas en cuatro países: Alemania, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña.

La distribución geográfica de las importaciones haitianas se mantuvo prácticamente sin cambios a lo largo de todo nuestro periodo de estudio. La ventaja geográfica y una agresiva política de crédito comercial habían permitido a Estados Unidos convertirse en el principal proveedor de Haití desde finales del siglo XIX. Los dos conflictos bélicos y la ocupación militar del territorio haitiano no hacen sino consolidar posición.

La distribución geográfica de las importaciones haitianas se mantiene prácticamente sin cambios a lo largo de todo nuestro periodo de estudio. La ventaja geográfica y una agresiva política de crédito comercial habían permitido a Estados Unidos convertirse en el principal proveedor de Haití desde finales del siglo XIX. Los dos conflictos bélicos y la ocupación militar del territorio haitiano no hacen sino consolidar posición.

A) Distribución geográfica de las importaciones haitianas (% de las importaciones totales)						
Periodo	EUA	Francia	Gran Bretaña	Alemania	Otros Países	Total
1917-1928	81.33	5.51	6.62	2.20	4.34	100
1929-1941	62.50	4.94	10.45	4.62	17.49	100
1942-1955	74.46	1.08	2.75	1.21	20.50	100
B) Distribución geográfica de las exportaciones haitianas (% de las exportaciones totales)						
1917-1928	27.64	49.41	3.27	2.09	17.60	100
1929-1940	20.56	37.43	12.28	2.88	26.86	100
1940-1955	63.07	2.73	6.06	0.37	27.77	100

Cuadro 3. Distribución geográfica del comercio exterior de Haití, 1918 – 1955. Fuente: Elaboración propia con base en fuentes oficiales.

Es cierto que, como se puede apreciar en el cuadro 3A, la participación absoluta de Estados Unidos disminuye, pero no su posición relativa. Es el caso también de las potencias europeas, cuya participación como proveedores del mercado haitiano va disminuyendo a favor de varios países de América Latina, el resto de Europa y del mundo, pero sin que ninguno de ellos llegara a adquirir una importancia semejante a la de estas tres potencias, con lo cual el peso relativo de estos países no se modifica.

En el caso de la distribución geográfica de las exportaciones, no sólo se modifica la participación porcentual de estos cuatro países, sino también su importancia relativa. El cambio más importante se produce entre Francia y Estados Unidos, toda vez que la primera cede al segundo su papel como principal comprador de los productos haitianos.

Históricamente Francia había sido el principal socio comercial de Haití desde que reconociera la Independencia del país insular y se restablecieron los vínculos comerciales, absorbiendo entre el 50 y 60% de las exportaciones haitianas en los años previos a nuestro periodo de estudio. Los promedios que presentamos en el cuadro 3B no permiten apreciarlo, pero entre 1917 y 1936 el país galo llegó a adquirir hasta el 66% de las exportaciones totales haitianas, dado que era el principal mercado para el café haitiano. En los años treinta, sin embargo, Francia optó por denunciar el acuerdo comercial que mantenía con Haití y reducir sus compras de productos haitianos, a tal nivel que durante la Segunda Guerra Mundial fueron nulas; de allí la tendencia descendente que se aprecia durante las tres fases de las exportaciones.

Varios factores influyeron en la decisión del gobierno francés, como el déficit en la balanza comercial franco – haitiana, el desacuerdo que surgió entre los gobiernos insular y europeo desde 1923 con respecto al reembolso de un préstamo realizado a Haití en 1910 con para la reestructuración de la *Banque Nationale*,²⁸ y, tal vez sobre todo, el giro hacia el proteccionismo comercial que da Francia en el contexto de la Gran Depresión.

El déficit comercial había sido prácticamente una constante en las relaciones comerciales entre los dos países, sin que el país europeo adoptara medidas especiales al respecto. Pero en el contexto de la Gran Depresión, en la que las medidas de solución implementadas por las grandes potencias, para proteger tanto su industria como su participación en el mercado internacional, pasaban por las devaluaciones competitivas

²⁸ Pierre Benoit, *Op. Cit.* P. 8 – 11.

y el establecimiento de barreras comerciales arancelarias y no arancelarias, Francia optó por volverse hacia sus colonias en África. De ellas podía obtener, sobre todo, el café sin necesidad de rebajar aranceles o cuotas y/o costos que consideraba elevados; por ello, termina el acuerdo comercial, reduciendo sus compras de productos haitianos hasta sólo 1/3 de lo que antes absorbía de café, por ejemplo.

Ante ello, las autoridades haitianas se ven obligadas a redireccionar sus importaciones. Gran Bretaña no compraba café a Haití, así que quedaba descartado como posible comprador emergente; Alemania, por su parte, no tenía capacidad para comprar más de lo que ya hacía, al igual que el resto de países de Europa, hacia los cuales, en realidad, Francia y Alemania eran las puertas que utilizaban los productos insulares. Volverse hacia América Latina resultaba casi imposible por los competidores que había en la Región, lo mismo que en Asia, África y Oceanía, así que el único país que parecía capaz de ayudar a Haití a paliar la pérdida del mercado francés era Estados Unidos que, a partir de 1937, se convirtió en el principal cliente de Haití.

El rápido redireccionamiento de las ventas externas de Haití hacia el mercado estadounidense permitió paliar los efectos provocados por la pérdida del mercado francés del café, del mercado europeo en general, el cambio que esto supuso para el país insular fue como saltar de la sartén al fuego. Estados Unidos no era un consumidor potente de café y, sobre todo, tenía fuentes alternativas para proveerse de éste y el resto de productos con los que comerciaba Haití.

Esto por un lado, por el otro estaba el hecho de que la entrada al mercado estadounidense no sólo estaba determinada por la competitividad y la calidad de los productos. La política comercial que Estados Unidos mantenía con respecto a Latinoamérica se regía por un sistema de cuotas y preferencias distribuidas con base en intereses políticos y económicos, y, estratégicamente, Haití carecía ya de interés para el gobierno estadounidense: la ocupación militar de su territorio (1915 -1934), así como el aparato militar y administrativo que ésta legó y los acuerdos con los que el gobierno estadounidense se aseguró de salvaguardar sus intereses tras la salida de los marines, además de la debilidad militar, económica y financiera de las potencias europeas habían anulado la ventaja de la posición geográfica haitiana, así que Haití en realidad no tenía mucho margen de maniobra para lograr privilegios en el mercado estadounidense.

Por eso, aunque Estados Unidos –junto con otros países de América Latina y el Caribe –absorbe una parte importante de las exportaciones haitianas, no llegaba a alcanzar los niveles de Francia, ni en porcentaje ni en volumen. La solución, de acuerdo a las autoridades haitianas, pasaba por recuperar el mercado del Havre y las plazas europeas para el café, por lo que, en 1938, firmaron un nuevo tratado con el país galo, según el cual se reabría el puerto, permitiendo la entrada de la entrada del 12 mil toneladas de café –y otros

productos- pagando sólo 2/3 de los derechos arancelarios correspondientes, pero el estallido de la Segunda Guerra Mundial echó por tierra esos esfuerzos.

Durante el nuevo conflicto, salvo el de Gran Bretaña, todos los mercados de Europa Continental se cerraron, de manera que la nueva posición de Estados Unidos como principal cliente de Haití se consolida, al absorber más de 63% del valor total de las exportaciones entre 1941 y 1955, aunque durante la Guerra alcanzó niveles de 87%.

Una vez que concluyó el conflicto, el mercado europeo se reabrió para los productos haitianos, pero con tan poco éxito que Alemania, por ejemplo, no vuelve ni siquiera a acercarse a su participación en torno al 2% del valor total de las exportaciones. La declinación de las potencias europeas fue absorbida por “otros países”, pero sin que ninguno de ellos lograra, de manera individual, adquirir una participación cercana al país germano.

Si tomamos como referencia lo ocurrido durante la primera posguerra, lo que tendría haber ocurrido con las exportaciones haitianas dirigidas a Europa era un incremento. En principio, terminado el conflicto se eliminaban los obstáculos al comercio derivados de la escasez de medios de transporte y los bloqueos comerciales, y la demanda de productos primarios debería aumentar, no sólo por la liberación de la demanda, sino también por la necesidad de reconstruir las economías europeas. Pero no ocurrió así, porque si bien las potencias europeas se volvieron hacia sus colonias y, desde 1950, establecieron medidas proteccionistas para impulsar su recuperación. Lo que obtenían de Haití podían obtenerlo a menor costo de África, así que los niveles de comercio con la primera república negra del mundo, no se recuperaron.

En esas condiciones, y considerando el poco éxito que había tenido la economía haitiana en la ampliación de la base exportable, era difícil reducir la concentración geográfica de las exportaciones. De hecho, lo que en realidad resultó de este proceso de redireccionamiento de las exportaciones hacia Estados Unidos fue el reforzamiento de la dependencia de Haití con respecto al país gigante continental, aunque ya no sólo para satisfacer su demanda de bienes importados, sino también para obtener las divisas para pagar éstos a partir de la venta de sus productos.

Es decir, Estados Unidos comenzó a desempeñar el doble papel de cliente y proveedor principal de Haití, reduciendo aún más el escaso margen de maniobra que tenía la economía caribeña, pero aumentando su fragilidad al caer en una doble dependencia: de un producto y de un mercado.

A manera de conclusión

Lo que en este trabajo hemos pretendido emplear la información contenida en las estadísticas de comercio exterior para generar la evidencia empírica que nos permita trazar evolución de la economía haitiana durante la primera del siglo XX, en un esfuerzo por encontrar algunos factores explicativos al fracaso

económico de Haití. Para ello hemos construido una detallada base de datos sobre las exportaciones e importaciones haitianas, analizando la evolución de éstas en cuanto a valor, volumen, estructura y distribución geográfica.

La información que hemos obtenido arroja un resultado poco halagüeño para el desempeño de Haití, pues nada en las estadísticas de comercio exterior indica que el modelo económico haitiano, el modelo agroexportador, tuviera éxito en su propósito de encaminar a esta país por la senda del crecimiento a largo plazo.

Una economía que basa su crecimiento en las exportaciones requiere, por el propio funcionamiento del modelo, garantizar el aumento de productividad y la diversificación de su base exportable, así como una amplia red de mercados para sus productos. Y Haití mantuvo, primero, una base exportable reducida y, segundo, una doble dependencia: de un solo producto, el café y, en la práctica, de un solo mercado, primero Francia y luego Estados Unidos. El hecho de que ello no fuera raro en el contexto del Caribe y de América Latina, no hace que el hecho sea menos negativo para la evolución económica haitiana.

Por otra parte, la composición de las exportaciones si bien es cierto que refleja el crecimiento de la industria, se trata casi de producción artesanal, de artículos que requieren bienes de capital poco sofisticados y que no generaban efectos de encadenamiento, por lo cual era difícil que el crecimiento de las exportaciones se tradujera en crecimiento económico, especialmente si a ello se suma que las importaciones estaban dominadas por bienes de consumo básico y que los bienes de consumo duradero y de capital soportaran, en gran parte, el peso de las finanzas públicas al ser la principal fuente de ingreso.

Sin embargo, que no tuviera éxito el modelo no significa, necesariamente, miopía por parte de las autoridades. Hubo esfuerzos por ampliar la base exportable mediante el sisal, las bananas y los aceites esenciales y garantizar espacios en el mercado internacional para los productos haitianos a través de los acuerdos comerciales, lo que supone que los encargados de la gestión económica estaban, como mínimo, conscientes de la necesidad de reducir la dependencia de las exportaciones con respecto al café y al mercado estadounidense.

Pero en el escaso resultado obtenido influyeron sí los errores de política económica cometidos por las autoridades haitianas, pero también los choques externos que éstas no podían controlar, la deuda externa, la intervención de los países más desarrollados –Estados Unidos y Francia, principalmente– que imponían políticas diseñadas para servir a sus propios intereses, los acuerdos de comercio que nos les permitían aprovechar el máximo las fases ascendentes en la evolución de los precios

internacionales de los productos primarios, la prioridad concedida al pago de la deuda externa aún a costa del propio desarrollo y, por supuesto, los procesos sociopolíticos que tuvieron lugar en Haití durante este periodo, especialmente después de la desocupación estadounidense en 1934.

Bibliografía

Albert Carreras, André A. Hofman, Xavier Tafunell *et. al.* El desarrollo económico de América Latina en épocas de globalización. Una agenda de investigación. *Estudios Estadísticos y Prospectivos* 44. CEPAL. Santiago de Chile. 2003.

Albert Carreras, Mauricio Folchi, André A. Hofman y César Yáñez. Importaciones y modernización económica en América Latina durante la primera mitad del siglo XX. Las claves de un programa de investigación”, *Estudios Estadísticos y Prospectivos* 44. CEPAL, Santiago de Chile. 2006.

Albert Carreras y Xavier Tafunell. Capital goods imports and investment in Latin America, 1913 and 1925. *Economic History Society, Annual Conference* (University of Leicester), Academic session: IIIE: Latin American Development. 2005.

Anna Carreras-Marín y Marc Badia-Miró, Fiabilidad de las estadísticas de comercio exterior referentes a América Latina y el Caribe (1908 – 1930). *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History* 3. 355 – 374. España. 2008.

Antonio Tena Junguito. Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad. *Estudios de Historia Económica* 24. Banco de España, Madrid. 1992.

Banque Nationale de la République d’Haïti. *Annual report of the Fiscal Department for the fiscal year (...)*. Imprimerie de l’État. Puerto Príncipe. 1941 – 1951.

_____. *Rapport annuel du Département Fiscal pour l’exercice (...)*. Imprimerie de l’État. Puerto Príncipe. 1952 – 1955.

CEPAL. *Situación jurídica y económica de las inversiones extranjeras en determinados países de la América Latina*. Naciones Unidas – CEPAL, Santiago de Chile, 1951.

_____. *El financiamiento externo de América Latina*. Naciones Unidas – CEPAL. Nueva York. 1964.

César Yáñez y Marc Badia-Miró. Las importaciones de relojes y automóviles en América Latina durante 1925. *Revista de Historia Industrial* 35. 143 – 164. España. 2007.

Fred Rippy. German investments in Latin America. *The Journal of Business of the University of Chicago* 21 (2). 1948.

Haiti. *Annual report of the Financial Adviser – General Receiver for the fiscal year (...)*. Washington Government Printing Office. Washington. 1924 – 1935

_____. *Annual report of the Fiscal Representative for the fiscal year (...)*. Imprimerie de l'État. Puerto Príncipe. 1936 – 1941

M. del Mar Rubio, César Yáñez, Mauricio Folchi y Albert Carreras. Modern energy consumption and economic modernization in Latin America and the Caribbean between 1890 and 1925. *Economic Working Papers* (1061). Departament d'Economia i Empresa de la Universitat Pompeu Fabra, Barcelona. 2005

M. del Mar Rubio y Mauricio Folchi. On the Accuracy of Latin American Trade Statistics: a Nonparametric Test for 1925. *Working Papers del Departament d'Economia i Empresa de la Universitat Pompeu Fabra* 879. Barcelona. 2005.

Mats Lundhal. "El más pobre del Caribe: Haití en el siglo XX." *Integración y Comercio* 15 (5). BID. P. 189-210. 2001.

Pierre Benoit. *1804 – 1954 Cent cinquante ans de commerce exterieur d'Haiti*. Col du Cen-Cinquantenaire, Institut Haitien de Statistique, Puerto Príncipe. 1955.

Republic of Haiti. Administration of the Customs. *Report annual of the Receivership of the Customs for the fiscal year (...)*. Washington Government Printing Office. Washington. 1917 - 1923.

United Nations. International Standard Industrial Classification of all Economic Activities. *Statistical Papers Series M4* (Rev. 4). United Nations, New York. 2008.

U.S. Tariff Commission. Economic controls and commercial policy in Haiti. *Report on Economic Controls and Commercial Policy in the American Republic* 1. U. S. Government Printing Office, Washington. 1946.

Victor Bulmer-Thomas. *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. Fondo de Cultura Económica. México. 1998.

_____. *The Economic History of the Caribbean since the Napolenic Wars*. Cambridge University Press. Cambridge. 2012

Otras fuentes

Base de datos sobre consumo de energía en América Latina y el Caribe, creada por el Grupo de Investigación *Energía y Economía en América Latina y el Caribe desde mediados del siglo XIX a mediados del siglo XX*, Ministerio de Educación y Ciencias de España, SEJ2007-60445/ECON.