



Universitat Autònoma de Barcelona

ADVERTIMENT. L'accés als continguts d'aquesta tesi queda condicionat a l'acceptació de les condicions d'ús establertes per la següent llicència Creative Commons:  http://cat.creativecommons.org/?page_id=184

ADVERTENCIA. El acceso a los contenidos de esta tesis queda condicionado a la aceptación de las condiciones de uso establecidas por la siguiente licencia Creative Commons:  <http://es.creativecommons.org/blog/licencias/>

WARNING. The access to the contents of this doctoral thesis it is limited to the acceptance of the use conditions set by the following Creative Commons license:  <https://creativecommons.org/licenses/?lang=en>



**Universitat Autònoma
de Barcelona**

**Facultad de Filosofía y Letras
Departamento de Historia Moderna y Contemporánea
Doctorado en Historia Social y Política Comparada**

**LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE HAITÍ A TRAVÉS DEL
COMERCIO EXTERIOR, 1915 - 1959**

Tesis Doctoral
Rocio Morales Alvarez

Directoras:
Dra. Anna Maria Aubanell Jubany
Dra. Ana Carreras Marin

Diciembre 2016

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I LAS ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE HAITÍ	19
1.1 Las estadísticas de comercio exterior como fuente para la Historia Económica. El debate sobre su fiabilidad	21
1.2 El análisis de las fuentes oficiales haitianas	35
1.2.1 Las estadísticas Haitianas: un efecto colateral del control norteamericano	35
1.2.2 <i>El análisis de fiabilidad de las estadísticas haitianas</i>	47
1.2.2.1 <i>La fiabilidad de las exportaciones</i>	56
1.2.2.2 <i>La fiabilidad de las importaciones</i>	68
1.3 El comercio exterior haitiano. Desempeño y evolución, 1909 - 1979	77
CAPÍTULO II HAITÍ ENTRE EL CAMBIO Y LA CONTINUIDAD, 1915-1940	100
2.1 La necesidad de cambio. Caos económico y político	101
2.2 El programa modernizador de la ocupación estadounidense	125
2.3.1 Canasta básica de exportaciones	155
2.3.2 Canasta básica de importaciones	179
2.3.3 Re-direccionamiento geográfico de las exportaciones	194

CAPÍTULO III ¿AUGE COMERCIAL Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA EN HAITÍ? 1941 - 1959	204
3.1 La "nueva vía haitiana" para el desarrollo	205
3.2 El impulso bélico a las exportaciones	223
3.2.1 Canasta básica de exportaciones	228
3.2.2 Nuevos productos de exportación	246
3.3. Estructura de las importaciones	269
CONCLUSIONES	276
BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES	287

ÍNDICE DE GRÁFICAS, CUADROS Y MAPAS

CUADROS

1.1 Índice de fiabilidad del comercio de exportación entre Haití y sus socios comerciales	57
1.2 Exportaciones de Haití a Estados Unidos, 1913 - 1927	61
1.3 Índice de fiabilidad del comercio de importación entre Haití y sus socios comerciales	69
1.4 Principales productos de exportación de Haití, 1918 - 1979	79
1.5 Índice de precios de exportaciones e importaciones haitianas, 1909 - 1979	81
1.6 Cotización de la mezcla de café en el mercado de Nueva York	82
1.7 Distribución porcentual de las importaciones por tipo de producto, 1909 - 1979	85- 86
2.1 Principales exportaciones de Haití, 1801 - 1843	109
2.2 Participación de los principales productos de exportación de Haití, 1843 - 1913	111
2.3 Índice del valor unitario de la canasta básica de exportación haitiana, 1890-1915	112
2.4 Oferta y demanda mundial estimadas de café, 1880 - 1916	113
2.5 Distribución del gasto público de Haití	119
2.6 Participación extranjera en el comercio y la banca de Haití, 1891 - 1915	136
2.7 Participación de importaciones y exportaciones en el ingreso público haitiano 1912-1940	146
2.8 Vías terrestres en Haití, 191 - 1940	151
2.9 Establecimiento de empresas estadounidenses en Haití, 1912-1935	154
2.10 Exportaciones de café en América Latina y el Caribe, 1914-1940	159

2.11 Exportaciones azucareras de Haití, 1918 - 1940	169
2.12 Exportaciones de ron, 1926 - 1940	173
2.13 Importaciones de fertilizantes, jabón y perfumería, 1918-1940	184
2.14 Importaciones de combustibles fósiles, 1918 - 1940	190
2.15 Distribución geográfica de las importaciones haitianas, 1913 - 1940	196
3.1 Exportaciones algodonerías de Brasil, 1941 - 1959	233
3.2 Precio de la banana de exportación en Haití y República Dominicana, 1941 - 1952	238
3.3 Exportaciones cafetaleras de América Latina, 1941 - 1958	245
3.4 Exportaciones agrícolas y de origen agrícola, 1939 - 1957	251
3.5 Tierras haitianas en posesión de la SHADA	253
3.6 Industrias operantes en Haití, 1951 - 1956	259
3.6 Exportaciones haitianas de aguas y aceites esenciales, 1939 - 1959 (Kilogramos)	262
3.7 Exportaciones haitianas de aguas y aceites esenciales, 1939 - 1959 (Dólares)	263
3.8 Exportaciones haitianas de productos de la pequeña industria, 1942 - 1959	264
3.9 Importaciones de fertilizantes, jabón y perfumería, 1941-1959	274

GRÁFICAS

1.1 Comercio bilateral Haití - Estados Unidos, 1909 - 1979	50
1.2 Exportaciones haitianas, 1907 - 1979 (<i>Dólares corrientes</i>)	53
1.3 Importaciones haitianas, 1907 - 1979 (<i>Dólares corrientes</i>)	54
1.4 Índices de fiabilidad geográfica del comercio de exportación entre Haití y sus principales socios comerciales, 1909 - 1979	62
1.5 Índices de fiabilidad geográfica del comercio de importación entre Haití y sus principales socios comerciales, 1909 - 1979	72
1.6 Exportaciones cafetaleras y totales de Haití, 1909 - 1979	80
1.7 Oscilaciones en el precio del café haitiano, 1909 - 1979	81
1.8 Desempeño comercial de Haití, 1909 - 1979	88
1.9 Términos netos del intercambio comercial	93
1.10 Evolución de las importaciones haitiana, 1915 - 1979	94
1.11 Evolución sectorial de las exportaciones haitianas, 1914 - 1979	95
2.1 Desempeño de las exportaciones de café haitiano, 1890 - 1916	114
2.2 Índice del ingreso público corriente de Haití, 1890 - 1914	116
2.3 Fuentes del ingreso público haitiano, 1900 - 1940	144
2.4 Ingreso aduanal de Haití, 1901 - 1934	148
2.5 Índice de precios y exportaciones de café haitiano, 1914 - 1940	158
2.6 Participación relativa de los principales productos de exportación de Haití, 1915 - 1940	162
2.7 Índice de precios y exportaciones algodoneras de Haití, 1914 - 1940	163

2.8 Índice de precios y exportaciones de palo de Campeche haitiano, 1914-1940	166
2.9 Índice de precios y exportaciones de cacao haitiano, 1914 - 1940	167
2.10 Distribución de las importaciones haitianas por rama industrial, 1913 - 1940	180
2.11 Importaciones de harina de trigo de Haití, 1918 - 1940	182
2.12 Importaciones de fertilizantes, 1923-1940	185
2.13 Importaciones de jabón, 1918-1940	186
2.14 Importaciones de medios de transporte, 1919-1940	188
2.15 Importaciones de gasolina, 1918-1940	189
2.16 Balanza comercial de bienes de Haití, 1911 - 1940	193
2.17 Distribución geográfica del comercio exterior haitiano, 1913	195
2.18 Distribución geográfica de las exportaciones haitianas entre sus principales socios comerciales, 1914 - 1940	200
3.1 PIB <i>per capita</i> de América Latina, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña, 1929 - 1945	225
3.2 Evolución de las exportaciones de palo de Campeche de Haití, 1941 - 1959	229
3.3 Índice de precios y evolución de las exportaciones de cacao de Haití, 1941 - 1969	230
3.4 Evolución de las exportaciones algodoneras Haití, 1940 - 1959	232
3.5 Exportaciones bananeras de Haití y República Dominicana, 1941 - 1954	235
3.6 Índice de precios y evolución de las exportaciones azucareras de Haití, 1941 - 1959	240
3.7 Índice de precios y evolución de las exportaciones de sisal de Haití, 1941 - 1959	241
3.8 Evolución del precio del precio promedio del café en Nueva York, 1940 - 1960	244
3.9 Exportaciones de la pequeña industria haitiana, 1939 - 1959	266
3.10 Exportaciones haitianas de ropa, 1943 - 1955	268

3.11 Distribución de las importaciones haitianas por rama industrial, 1941 - 1959	270
3.12 Importaciones de harina de trigo de Haití, 1941 - 1958	272
3.13 Importaciones de algodón y tejidos de algodón de Haití, 1941 - 1959	273
3.14 Importaciones de Haití de fertilizantes químicos, 1941 - 1955	275

MAPAS

1.1 Rutas comerciales, 1929	71
2.1 Red de carreteras y vías férreas en Haití	152
3.1 Principales rutas a seguir por las navieras entre el Atlántico y el Pacífico, 1913	207

INTRODUCCIÓN

"Nou lèd, nou la"

Dicho haitiano.

El 1 de enero de 1804 nació Haití, y aunque el hecho no fue recibido con el mismo júbilo que la independencia de Estados Unidos, ni siquiera por los rivales de Francia, que perdía la "joya" de su imperio, durante años fue un ejemplo para otros territorios del Caribe. No sólo por la temprana abolición de la esclavitud, sino porque en condiciones sumamente adversas, en términos materiales e institucionales, y en medio de una gran hostilidad internacional, lograron mantener su independencia política y un desempeño económico que les permitió mantenerse en las primeras posiciones del Caribe durante prácticamente todo el siglo XIX.

En el siglo XX, casi desde los primeros años, no obstante, Haití era ya un ejemplo de todo lo negativo en una nación, un ejemplo de expectativas frustradas y de descarrilamiento político y económico. De un atraso de tan larga duración que lo llevó a formar parte del grupo de países menos desarrollados del mundo, pese a iniciar procesos de modernización económica por lo menos en diversas ocasiones a lo largo del siglo pasado. ¿Qué ocurrió en Haití para tener resultados tan negativos en el siglo pasado y para que el panorama que enfrenta en el actual sea tan sombrío?

Esa es la pregunta que subyace a esta tesis, cuyo tema central es la evolución económica de Haití en el siglo XX; concretamente, el periodo comprendido entre 1915 y 1959.

El objetivo final consiste en identificar las causas que subyacen al pobre desempeño de dicho país.

La elección del periodo de estudio obedece a que el primer año marcó un punto de inflexión en la historia haitiana, no sólo porque, a raíz de la invasión y ocupación estadounidense (1915 - 1934), Haití inició el proceso de "modernización" económica del país mediante la reforma de las instituciones nacionales y la inversión pública en infraestructura de comunicaciones y transportes, sino también porque en ese año se produjo la sustitución de Francia -y de Alemania- por Estados Unidos como la potencia con mayor influencia económica y política sobre el país insular.

Cabe señalar, que la sustitución de la ascendencia europea por la estadounidense en los ámbitos económico y político es, en realidad, aplicable no sólo a Haití sino a toda América Latina y que es un hecho que se produjo gracias a la activa política exterior de Estados Unidos que, desde 1901, buscaba posicionarse económica y políticamente como la potencia hegemónica en América. Un objetivo que logró, ciertamente, por su política exterior, pero también por los efectos que la Primera Guerra Mundial tuvo sobre los flujos de capital y comercio entre América Latina y sus socios europeos.

Todo ello tuvo profundas repercusiones para Haití, y para toda América Latina, porque en adelante se negó al país insular la libertad de diseñar sus políticas fiscal, financiera y comercial con base en consideraciones internas

y porque el hecho de que Estados Unidos se convirtiera en el principal proveedor y cliente de Haití implicaba que éste enfrentaba una pérdida de libertad en la colocación de sus productos. En tanto que su relación comercial no se realizaba en condiciones de igualdad, tanto por su nivel de rezago como por el hecho de que, a diferencia del librecambismo que había caracterizado la política comercial europea hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial,

“la política comercial norteamericana (*sic*) hacia América Latina no se ha apartado nunca de los patrones de definición tradicionales: cuotas y preferencias aduaneras que se distribuyen según un complicado juego de intereses políticos y económicos, expresado a través de los poderosos *lobbies* que actúan en el Congreso de los Estados Unidos”¹

Este aspecto es especialmente relevante para Haití, toda vez que el mayor interés que el país podía despertar en Estados Unidos, el aspecto geoestratégico, quedaba plenamente satisfecho con la ocupación militar y, por lo tanto, en ese “complicado juego” de intereses económicos y políticos Haití tenía poco más que ofrecer.

Tras este preámbulo más general, hay que decir que la intención de la presente investigación es estudiar la evolución económica de Haití a partir del desempeño del comercio exterior. A lo largo del periodo de estudio definido, las autoridades haitianas han seguido un modelo de crecimiento económico liderado por las exportaciones de productos agrícolas, básicamente café y algunos otros

¹ Cardoso, Ciro F. S. y Héctor Pérez Brignoli (1981) *Historia económica de América Latina*, 2^a. ed., vol. 2, Crítica, Barcelona, p. 162.

productos como maderas preciosas, cacao, tabaco y algodón. Como señala Bulmer-Thomas, en el caso de que el mecanismo de crecimiento en este modelo funcione adecuadamente, éste haría posible no sólo el crecimiento en la productividad del sector exportador, sino que sería capaz de transferir dicho aumento al resto de la economía.²

Que esto ocurra depende de factores internos y externos, pero si se produce debe verse reflejado en el monto, volumen y, sobre todo, en la estructura de las importaciones, que tendrían que mostrar, en el mediano y largo plazo, un descenso de los bienes de consumo y un incremento de los bienes de consumo duradero y de capital.

Con todo ello, nuestra finalidad no es otra si no demostrar **la estrecha vinculación que existe entre la evolución de la economía haitiana y la economía internacional, cuya interacción ha condicionado su desarrollo y ha llevado a este país a convertirse en un estado fallido de América Latina.**

La idea de estudiar la evolución económica de un país o de una región atrasada, o los determinantes de dicho atraso, por supuesto, no es novedosa. Para América Latina podemos destacar los trabajos de Victor Bulmer - Thomas,³ de Enrique Cárdenas, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp,⁴ de Rosemary Thorp⁵ y Leslie Bethell,⁶ entre otros, que dan

² Bulmer - Thomas, Victor (1994) *The Economic History of Latin America Since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 28.

³ Bulmer - Thomas, Victor (1994) *The Economic History of Latin America Since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press.

⁴ Cárdenas, Enrique, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (Eds.) (2000) *An Economic History of Twentieth Century Latin America*, 3 vols., Nueva York - Oxford, Palgrave - St. Antony's College.

⁵ Thorp, Rosemary (1992) "A Reappraisal of the Origins of Import-Substituting Industrialisation 1930-1950", en *Journal of Latin American Studies*, núm. 24, 181 - 196 pp.

cuenta de la trayectoria de desarrollo que ha seguido la región en su conjunto, de los cambios de política que se han producido a lo largo de la vida independiente de ésta y de los efectos que los choques internos y externos han tenido sobre dicha trayectoria.

De manera más general, sobre los determinantes del desarrollo, podemos encontrar los estudios de Stanley Engerman y Kenneth Sokoloff,⁷ quienes señalan que son los factores políticos e institucionales los que condicionan el nivel de desarrollo que logra un país. Una conclusión a la que parecen sumarse Daron Acemoglu, Simon Jonhson y James Robinson,⁸ que atribuyen a la herencia colonial la aparente incapacidad de los Estados latinoamericanos para avanzar en su proceso de desarrollo y superar la brecha que los separa de los países ricos.⁹

No obstante, los avances que estos estudios han permitido se han orientado hacia los países más grandes de la región, como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Venezuela y Uruguay -entre otros-, y poco se ha trabajado en el análisis de la evolución económica de países como Haití, ya sea porque el peso económico de éste es escaso en el

⁶ Bethell, Leslie (ed.) (1986-1994) *Cambridge History of Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge.

⁷ Engerman, Stanley y Kenneth Sokoloff (2002), "Factor endowments, inequality and paths of development among new world economies", National Bureau of Economic Research.

⁸ Acemoglu, Daron; Simon Jonhson y James Robinson (2001a) "The colonial origins of comparative development: an empirical investigation", en *American Economic Review*, núm. 91, vol. 5, 1369-1401 pp.; y de estos mismos autores, (2001b) "Reversals of fortune: geography and institutions in the making of the modern world income distribution", National Bureau of Economic Research, Working Paper, núm. 8460.

⁹ A esta visión institucional se suma Dani Rodrick, que refuta la hipótesis de los factores climáticos y geográficos como determinantes del desarrollo, afirmando que en los países tropicales también se piensa y, por lo tanto, hay capacidad de desarrollo si las instituciones son adecuadas (véase Rodrick, Dani; Arvind Subramanian y Francesco Trebbi (2004), "Institutions Rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development", en *Journal of Economic Growth*, núm. 9, 131-165 pp.)

conjunto de América Latina o bien, y tal vez sobre todo, porque la escasez de información estadística no permite realizar un estudio profundo y de largo plazo.

La escasez de información estadística explicaría el que los estudios con los que hasta el momento contamos sobre esta nación se caractericen por abordar periodos o muy recientes o etapas muy acotadas de su historia -como es la invasión estadounidense, la dictadura *duvalierista* o, en menor medida, las reformas neoliberales de mediados de la década de 1980- y por el enfoque sociológico y antropológico con el que se realiza el análisis, lo que supone realizar un análisis parcial de las causas del rezago haitiano.

Con base en ello, lo que proponemos en esta investigación es abordar el estudio de la evolución económica haitiana desde la perspectiva que ofrece la Economía Política -concretamente la Economía Política Internacional-; esto es, desde un enfoque que permite evaluar la problemática de las relaciones económicas, entre los Estados y dentro de ellos, considerando la interacción entre los procesos económicos y políticos que influyen en el crecimiento y desarrollo de un país.¹⁰

La propuesta de emplear este enfoque surge debido a que esta subdisciplina de la Economía considera necesario, dada la interdependencia que caracteriza a la economía, "comprender la dinámica de desenvolvimiento del sistema internacional como condición ineludible para la elaboración de las políticas económicas domésticas",¹¹ especialmente

¹⁰ Cohen, Benjamin J. (1984) *La organización del dinero en el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, p. 17.

¹¹ De la Paz Toledo, Alejandro (2000) "La economía mexicana en el nuevo contexto monetario y financiero internacional", tesis doctoral, Universidad Autónoma de Madrid, p. 15.

cuando esas economías nacionales muestran un elevado grado de dependencia del exterior -como es el caso que nos ocupa- de tal manera que puede aportar elementos de explicación que sirvan como guías para que, a la hora de definir las vías para lograr un crecimiento y desarrollo económico mejor sustentados y que, por lo mismo, se eviten los errores que en el pasado han llevado a Haití a hundirse cada vez más en el rezago económico y que han condenado a sus 9 millones 927 mil habitantes¹² a vivir en una constante pauperización y deterioro en sus condiciones de vida.

Sumado a ello, este es un enfoque que es perfectamente compatible con la Historia Económica, que tiene su razón de ser en la búsqueda de explicaciones a los patrones de cambio económico y a la trayectoria que sigue dicho cambio.

Metodología

Anteriormente señalamos que una de las razones que explicarían la casi total ausencia de estudios de largo plazo sobre el desarrollo haitiano es el hecho de que existe poca información estadística que refleje su actividad económica y los cambios que se producen en ella.

De hecho, los datos sobre PIB y sobre niveles de bienestar o inversión, por ejemplo, aportados por MOXLAD o por Maddison están disponibles sólo a partir de 1945. Esto puede ser el resultado de la escasez de recursos financieros de Haití para sufragar la generación de este tipo de información, las constantes revoluciones y golpes

¹² Datos para mediados de 2009. CEPAL (2010) *Anuario estadístico de América Latina 2009*, Naciones Unidas - CEPAL, Santiago de Chile, p. 23.

de Estado que entre sus tácticas incluían la quema de residencias oficiales, con toda la documentación existente y, también, a la negligencia de las autoridades.

No obstante, el éxito o fracaso del modelo económico haitiano para generar crecimiento y desarrollo, necesariamente, tiene que verse reflejado en sus datos de comercio exterior. Y dada la dependencia que mostraba Haití con respecto al mercado externo, debería reflejarse en el monto, volumen y, sobre todo, en la estructura de las importaciones y las exportaciones.

Por ello, para respaldar el análisis económico y político en esta investigación nos proponemos seguir el método empleado por Albert Carreras y el grupo de investigación que le respaldó -basado en la utilización de los datos de comercio exterior-, para aproximarnos a la trayectoria de crecimiento haitiana, sobre todo en el periodo anterior a 1950.¹³

De acuerdo a esta metodología, los datos de comercio exterior aportan claves para medir la modernización de una economía, toda vez que a partir de sus importaciones de bienes de consumo duradero y de capital es posible estimar el gasto de consumo privado y el gasto de inversión. Esto, sumado a las importaciones de energéticos y la estimación del consumo aparente de energía, nos permitirá medir la modernización de un país, a falta de datos de PIB, como sería el caso que nos ocupa. Siguiendo esta metodología se utilizan como indicadores las importaciones de las

¹³ Carreras, Albert, M. Folchi, A. Hofman, M. Rubio, X. Tafunell y C. Yáñez (2006) *Importaciones y modernización económica en América Latina durante la primera mitad del siglo XX. Las claves de un programa de investigación*, Serie estudios estadísticos y prospectivos, n° 44, CEPAL.

siguientes mercancías: Hierro y acero, Carbón y petróleo, y Cemento.

Los datos utilizados en la presente investigación proceden de las estadísticas generadas por la Administración de Aduanas (1917-18 a 1922-23), la Oficina del Asesor Financiero y Receptor General (1923-24 a 1934-35), la Oficina del Representante Fiscal (1935-36 a 1940-41) y por la Banca Nacional de Haití (1941-42 a 1954-55), que generaron reportes detallados de las importaciones y exportaciones, por producto y por país de origen y destino, respectivamente.

Esta información puede ser complementada y contrastada con la compilada por el gobierno haitiano para conmemorar el 150 aniversario de la Independencia del país, en el documento titulado *1804-1954 Cent cinquante ans de commerce extérieur d'Haiti, Col. Du Cent cinquantaire, Departement de l'économie nationale - Institut Haitien de Statistique*, y mediante fuentes externas, como serían los datos de exportación de los principios socios comerciales de Haití: Alemania, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña, que representarían más del 90% de las importaciones haitianas y casi el 100% de sus exportaciones.

El elevado porcentaje de unos pocos socios comerciales, facilita la tarea de la comparación estadística con el objetivo de evaluar la fiabilidad, pero, por otra parte, nos permite observar el grado de concentración geográfica del comercio haitiano y las consecuencias que tuvo la sustitución de los países europeos por Estados Unidos en la posición hegemónica.

Para el periodo posterior a 1950 contamos con los datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), del Banco Mundial, de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Desarrollo y Comercio y, por supuesto, del propio Institut Haitien de Statistique, que siguió la metodología empleada por la antigua Receptoría de Aduanas. La investigación se estructura del siguiente modo. En el primer capítulo se describen las principales características de las estadísticas oficiales de comercio utilizadas, llevándose a cabo un análisis de fiabilidad que justifica la idoneidad de las fuentes para el estudio que se aborda. En el segundo capítulo se analiza la evolución económica de Haití en el período 1915-40. En él se lleva a cabo un pormenorizado estudio de la composición comercial de Haití, tanto por productos como por destinos y orígenes. En el tercer capítulo, se aborda el período desde 1941 a 1959. De nuevo, el eje vertebrador de este capítulo es un análisis comercial en profundidad, complementado con la revisión bibliográfica de economía política sobre el período en cuestión. Finalmente, se presentan las conclusiones.

CAPÍTULO I

LAS ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE HAITÍ

Una de las dificultades al estudiar la trayectoria económica de Haití en el periodo que aquí abordamos es la escasez, o la falta total, de información cuantitativa. Para la primera mitad del siglo XX es el primer caso: no existen datos para casi ninguna de las variables fundamentales de la economía. Ocupados como estaban en enfrentar las continuas amenazas de golpes de Estado, la inestabilidad social, las amenazas externas y la sempiterna escasez de recursos financieros, los gobiernos haitianos retomaron los esfuerzos por generar estadísticas económicas, sociales y poblacionales hasta 1949.¹⁴

Entonces, con ayuda de la ONU, se dieron los primeros pasos para la formación del *Institute Haïtien d'Statistique* (IHS), que desde 1950 se encargaría de recopilar y procesar la información sobre población, recursos naturales, producción nacional, mercado interno, transporte, comunicaciones, movimiento de precios, dinero y crédito, inversión, ingreso nacional y finanzas públicas (United Nations (1949), p. 12-14); si bien habría de pasar más de una década, y más de un proceso de revisión de cifras a manos de organismos multilaterales, para considerar que los datos ofrecidos por la institución eran mínimamente fiables.

En contraste, sí existe información cuantitativa sobre comercio exterior, que en este panorama de ausencia y/o

¹⁴ Candler (1842) reportó que desde el gobierno de Jean-Pierre Boyer (1818 - 1843) había solicitado a los representantes de gobierno que elaboraran un informe sobre la extensión y el número de terrenos vacíos y cultivados, el régimen bajo el cual se trabajaba la tierra y el tipo de cultivos producidos. La solicitud tuvo poco éxito debido al analfabetismo de los encargados de la tarea y la desorganización con la cual se llevó a cabo.

debilidad de otras estadísticas económicas, aportan elementos clave que nos permiten aproximarnos a la evolución económica haitiana y sus niveles de modernización durante las primeras décadas de nuestro periodo de estudio, 1915 - 1949, a través del desempeño de las exportaciones e importaciones, de los cambios en la canasta básica de exportaciones, la estructura de las importaciones y la distribución geográfica de sus intercambios comerciales.

Pese a lo valioso de la información contenida en dichas estadísticas -tanto para éste como para trabajos anteriores de otros autores que han empleado una metodología semejante-, sabemos que no hay consenso en cuanto a su idoneidad como fuente para los análisis históricos y/o comparados. Oskar Morgenstern (1963), por ejemplo, reconocía que son importantes al analizar la economía de un país porque, entre otras cosas, reflejan la relación de éste con el resto del mundo, pero ponía en tela de juicio la calidad de los datos y descartaba su uso.

De estas dudas, especialmente acusadas en el caso de los países pobres y subdesarrollados, se deriva el primer objetivo de este capítulo: analizar la calidad de las estadísticas oficiales de comercio exterior de Haití que aquí empleamos. El segundo consiste en identificar, una vez probada la fiabilidad de los datos, las posibles fases en la evolución de ese comercio.

Con base en ello, el capítulo ha sido estructurado en tres apartados. El primero de ellos hace una revisión breve de la literatura sobre la fiabilidad de las estadísticas de comercio exterior, sintetizando tanto los argumentos en contra como a favor de su uso en los análisis históricos. Dicho debate nos sirve como marco para exponer, en el

segundo apartado, la justificación de nuestras fuentes y el análisis de fiabilidad y comparabilidad que hemos realizado para éstas.

Finalmente, presentamos la serie de comercio exterior de Haití, centrándonos en identificar las fases de su evolución, a través de la composición sectorial de las exportaciones que delatarían, en caso de haberla, los cambios en la estructura productiva del país.

1.1 Las estadísticas de comercio exterior como fuente para la Historia Económica. El debate sobre su fiabilidad.

La riqueza de las estadísticas de comercio exterior está en el hecho de que constituyen una valiosa fuente de información sobre la estructura económica y productiva de un país, sus niveles de consumo privado y su nivel de desarrollo y modernización tecnológica, dado que entre los diversos factores que determinan su grado de participación 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 (Lewis, 1955).

Sumado a ello, considerando, primero, que las oportunidades en el mercado exterior son limitadas; segundo, que la capacidad de aprovecharlas supone un costo que va más allá del transporte, las tarifas arancelarias, las cuotas y otro tipo de barreras al comercio exterior que los gobiernos puedan implementar y, finalmente, que dicho costo que tiene que ver con el establecimiento de canales de comunicación y de información entre gobiernos, y entre agentes privados, entonces es factible suponer que el intercambio comercial

es más fluido con aquellas naciones con las cuales se mantienen vínculos políticos más estrechos (Kindleberger, 1962).

Por lo tanto, a partir de la estructura geográfica del comercio exterior podemos obtener información sobre la posición de una nación dentro de la comunidad internacional, la naturaleza y fortaleza de sus vínculos con ella y una idea aproximada de los márgenes de maniobra con que cuenta a la hora de diseñar e implementar su política económica y trazar su trayectoria de desarrollo.

Estos datos cuentan, además, con la gran ventaja de ser contrastables. Todas las operaciones de comercio internacional se registran dos veces: como exportaciones en el país que vende, y como importaciones en el que compra. Es decir que, en principio, en los registros estadísticos de los países involucrados las exportaciones del país A al B tendrían que ser exactamente iguales al registro de las importaciones del país B desde A.

Pero es justo en esta relativa facilidad para verificar estas estadísticas en donde se han cimentado los argumentos en contra de su uso como fuente para la Historia Económica dado que, en la práctica, esa igualdad entre los registros de las exportaciones e importaciones no se cumple.

Las razones básicas de esa discrepancia entre los flujos de comercio entre socios fueron enunciadas desde los primeros años de la década de 1950 y tenían que ver con la metodología en la recolección de los datos y con el personal encargado de llevar a cabo esta última (Durand, 1953, en Allen y Elly (Comps.); citado en Carreras-Marín (2008), p.23):

- a) El uso de distintas definiciones para una misma mercancía.
- b) El uso de diferentes métodos para registrar el origen y el destino de los bienes comercializados (asignación geográfica).
- c) La utilización de diferentes niveles de agregación de las mercancías.
- d) Las diferencias en la valoración de las mercancías al usar sistemas de precio distintos (valores declarados por los importadores o precios oficiales), la inclusión o exclusión de los costos de transporte y/o el uso de tasas de cambio distintas. En el caso de unidades físicas, la divergencia en los registros también podía derivarse del uso de sistemas métricos diferentes.
- e) La capacidad del personal aduanero para recolectar y ofrecer información confiable.

En la medida en que las fuentes de las discrepancias eran identificadas, podían corregirse y eliminarse, de manera que los resultados no parecían tan negativos. No hasta el estudio realizado por Morgenstern (1963, pp. 137-180).

El autor se propuso medir el grado de exactitud de la información económica cuantitativa. En el caso del comercio exterior -aunque consideraba que era muy complicado diferenciar las verdaderas fuentes de discrepancia de las distorsiones generadas por los impuestos sobre las importaciones, el costo de los fletes, los rezagos y la falsificación de cifras por motivos políticos- su esfuerzo le llevó a la creación de un índice para medir la diferencia entre los registros de comercio

bilateral con respecto al valor de lo comercializado según uno de ellos, de acuerdo a lo siguiente:

Índice de fiabilidad de Morgenstern

$$(1) \quad \frac{I_1 - E_2}{I_1} \qquad (2) \quad \frac{E_1 - I_2}{E_1} \qquad (3) \quad \frac{b_1 - b_2}{b_1}$$

Donde: I_1 = Importaciones del país 1 según sus estadísticas.

Exportaciones del país 2 según estadísticas de 1.

I_2 = Importaciones del país 2 según sus estadísticas.

Exportaciones del país 1 según estadísticas de 2.

E_1 = Exportaciones del país 1 según sus estadísticas.

Importaciones del país 2 según estadísticas de 1.

E_2 = Exportaciones del país 2 según sus estadísticas.

Importaciones del país 1 según estadísticas de 2.

b_1 = Balanza comercial de 1 según sus estadísticas.

b_2 = Balanza comercial de 1 según estadísticas de 2.

El índice fue aplicado a las importaciones, exportaciones y balanza comercial de bienes, realizando comparaciones bilaterales entre Alemania, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña para distintos años entre 1909-1913 y hasta 1960.

Considerando que las importaciones incluyeran los costos de transporte, así como las tarifas arancelarias, y las exportaciones los excluyeran, un registro estadístico de calidad, según el autor, hubiese mostrado una discrepancia máxima de +25% para las primeras, en tanto que en las segundas sería de hasta -25%.

Los resultados obtenidos por Morgenstern, en general, fueron desalentadores, pues si bien los índices mejoraron conforme su análisis avanzó en el periodo de estudio, las diferencias entre los registros del comercio bilateral fueron, en muchos casos, mayores al margen de 25%. Por ejemplo, comparando las importaciones de Estados Unidos con Gran Bretaña, la divergencia entre los registros fue del 46.7% de las importaciones estadounidenses para 1909 -

1913, aunque de sólo 2.6% para 1948 - 1960. La divergencia en las exportaciones fue en sentido inverso, incrementándose con el paso del tiempo, de manera que fue de -0.6% para el primer periodo y de -19.8% para el último.

La magnitud de las diferencias, y especialmente el hecho de que en algunos casos el registro del exportador fuera inferior al del importador, llevó a Morgenstern a considerar que las estadísticas de comercio exterior no constituían una base fiable ni siquiera un análisis descriptivo, mucho menos para estudios económicos comparados o históricos. Una postura que ganó adeptos en los años posteriores.

Esa misma postura fue la que adoptó Don (1968). Para este autor, el análisis de los datos de comercio internacional era un requisito indispensable si lo que se pretendía era medir el grado de vinculación entre dos economías, pero no aconsejable si el objetivo era estudiar las relaciones históricas entre dos países.

El problema con las estadísticas no radica sólo en la magnitud de las diferencias que se apreciaban en los registros de comercio bilateral entre Gran Bretaña y Austria-Hungría, que fue el caso que estudió para finales del siglo XIX y principios del XX. Un problema mayor para este autor era la fuente de esas diferencias: el uso de distintas metodologías para la recolección de la información y la generación de datos cuantitativos, así como los cambios en la cobertura geográfica de ésta.

Según su diagnóstico, las series estadísticas de comercio exterior no eran directamente comparables en el tiempo, ni comparables entre sí. Y tampoco eran suficientemente

fiables. Por ello, en sintonía con Morgenstern, Don apuntó que las conclusiones sobre las relaciones económicas y/o el desempeño económico de un país en perspectiva histórica que derivaran del estudio de las estadísticas de comercio exterior resultaban, como mínimo, endebles.

El objeto de estudio tanto de Morgenstern como de Don fueron las estadísticas comercio exterior de países en desarrollo, pero fue Platt (1971) quien se encargó de plantear la cuestión de la calidad de esos datos para América Latina al analizar la fuente de las discrepancias entre los registros de los países de la Región y sus socios comerciales más importantes, considerando los últimos años del siglo XIX y los primeros del XX.

Los resultados que obtuvo, aunque menos negativos que los de Don, fueron similares al detectar que no existía homogeneidad en la definición de los bienes, en los niveles de agregación, en el sistema de valoración o en la asignación geográfica entre los registros de América Latina y los de Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania y Francia. Pero más allá de esas diferencias metodológicas, que eran susceptibles de corregirse, estaban las discrepancias cuyo origen, según Platt, estaba en la elevada dependencia del ingreso público de los países latinoamericanos con respecto al comercio exterior.

Teóricamente esa dependencia debía conducir a un registro más exacto y fiable de las importaciones y exportaciones pero, en la práctica, a lo que daba lugar, era a un mayor incentivo para la alteración de las declaraciones aduaneras, los sobornos y el contrabando, debido a la complejidad del sistema arancelario y a lo elevado de las

tarifas, generando un problema de subvaluación del comercio y, sobre todo, minando la fiabilidad de los datos.

La implicación de esto era que cualquier conclusión basada en las estadísticas de comercio exterior sería errónea, por lo que sugirió un cuidadoso análisis de la metodología y las limitaciones de los datos, aunque sin descartar su uso.

Puesto que las principales objeciones al uso de las estadísticas de comercio exterior se basaban, sobre todo, en su escasa o nula comparabilidad, los renovados y ampliados esfuerzos por estandarizar la información estadística a partir de la segunda posguerra, habrían debilitado la visión negativa respecto a ellas y, por lo tanto, la reticencia a su uso. Sin embargo, el escepticismo en cuanto a la calidad de la información se ha mantenido, si bien parece haberse acotado a los países en desarrollo.

Para éstos la implementación de las normas comunes para la elaboración de las estadísticas de comercio internacional fue más difícil de lo que se esperaba, por las características de la propia metodología y por el hecho de que los países generan esa información con base en sus propias necesidades y objetivos y, sobre todo, con base en sus propios recursos financieros, materiales y humanos.

Esto último es lo que hacía, y aún hace, más complicado para los países en desarrollo adoptar y cumplir las convenciones internacionales y generar información fidedigna, exacta y directamente comparable con la de sus socios comerciales. Un problema que, como apuntan Rozanski y Yeats (1994), se recrudece cuando esa escasez de recursos se suma a algunos factores institucionales, dificultando la

erradicación de la práctica del contrabando de mercancías o de entrega y recepción de sobornos.

Pese a toda esa incredulidad y suspicacia en torno a la bondad de las estadísticas de comercio exterior, hay estudios que validan su uso como fuente para la Historia Económica. Entre los más importantes están los trabajos de Federico y Tena (1991) y Tena (1992), que revisan el análisis de Morgenstern, concluyendo que la visión de éste con respecto a la fiabilidad de los registros de comercio no es necesariamente correcta, ya que, tal como planteó su índice de fiabilidad, éste sólo refleja el grado de exactitud en la asignación geográfica del origen y el destino de las mercancías importadas y exportadas, respectivamente.

La hipótesis con la que la trabajan estos autores es que las discrepancias entre los datos de los socios comerciales se originan, sobre todo, en la asignación geográfica del comercio, así que generaron un índice alternativo que ofrece una mayor fiabilidad al eliminar las diferencias en la clasificación de las mercancías comercializadas, los niveles de agregación y, por supuesto, la asignación geográfica.

Lo que proponen es una comparación multilateral "entre el valor total del comercio de cada país (de acuerdo con sus propias estadísticas) con la suma de estos mismos flujos según los registros de las estadísticas de sus socios comerciales" (Tena (1991), p. 16), de tal forma, que los índices se calcularían como sigue:

$$(4) \quad M_i = \frac{\sum_{i=1}^N M_{ij}}{\sum_{j=1}^N X_{ji}} \times 100$$

$$(5) \quad X_i = \frac{\sum_{i=1}^N X_{ij}}{\sum_{j=1}^N M_{ji}} \times 100$$

Donde: M_{ij} son las importaciones del país i desde el país j .

X_{ij} son las exportaciones del país i hacia el país j .

M_{ji} son las importaciones del país j hacia el país i

X_{ji} son las exportaciones del país j hacia el país i .

Los resultados fueron más positivos que los obtenidos por Morgenstern, incluso para el periodo previo a la Primera Guerra Mundial (PGM), y después de ésta mostraron una importante mejora que se mantuvo durante la segunda posguerra. Un hecho que, según los autores, se debía a los esfuerzos de los organismos internacionales por estandarizar las estadísticas de comercio exterior, lo que aumentó su grado de comparabilidad y, en principio, su fiabilidad y su utilidad para los análisis históricos.¹⁵

No obstante, puesto que los resultados difieren de manera considerable entre los países, Federico y Tena (1991) y Tena (1992) recomendaron para la comparación bilateral un análisis cuidadoso de los datos para detectar los posibles errores en la compilación de datos o las diferencias metodológicas que puedan alterar la veracidad de éstos. Un análisis que debía ser especialmente cuidadoso cuando en dicha comparación estuviera involucrado algún país en desarrollo y referida a un periodo anterior a 1913, debido

¹⁵ La comparabilidad de las estadísticas tiene que ver con la "uniformidad de la nomenclatura arancelaria, los sistemas de clasificación estadística, la valoración de mercancías o la clasificación de los países de origen y destino", por lo cual aumentó conforme un mayor número de países adoptó las normas generales para la elaboración de las estadísticas. La fiabilidad "sólo atañe a su consistencia con el criterio de compilación elegido". Pese a la diferencia son conceptos que se equiparan porque "al registrarse el mismo flujo en las estadísticas de varios países, su fiabilidad atañe directamente también a su grado de comparabilidad" (Tena, 1992, pp. 10 -12).

a la relación positiva entre nivel de desarrollo y calidad de las estadísticas, cuya existencia prueban estos autores.

De manera posterior, otros autores han aplicado esta idea de los sesgos geográficos como factor explicativo de los desajustes en los registros de comercio bilateral, con resultados favorables a la fiabilidad de las estadísticas de comercio exterior y su viabilidad como fuente para la Historia Económica.

Entre dichos estudios están los trabajos de Carreras-Marín (2005 y 2008) quien, en vez de neutralizar los errores geográficos en los datos de exportaciones e importaciones mediante la agregación, busca una explicación a las discrepancias entre socios utilizando como referente el comercio mundial de textiles en 1913.

La autora cartografía las diferencias en los registros bilaterales de comercio, evidenciando la presencia de un patrón geográfico que demuestra que en dichos registros existe un efecto de proximidad y un efecto de escala. El primero fue señalado también por los ya citados Federico y Tena (1991) y Tena (1992), quienes habían apuntado a la posibilidad de que los países exportadores no necesariamente registraran el destino final de sus exportaciones, sino que anotaran como tal el primer puerto de la ruta comercial en que parara el embarque, y/o que los países importadores registraran como país de origen de las mercancías entrantes el último puerto en la ruta comercial.

Determinar el patrón geográfico y ubicar las discrepancias permitió a la autora ajustar y corregir el valor de los flujos bilaterales de comercio, pero no explicaba la razón por la cual había casos en los que las exportaciones

excedían a las importaciones, o viceversa, que fue el problema que llevó a Morgenstern a considerar las estadísticas de comercio como inútiles para los estudios económicos.

De acuerdo al análisis de Carreras-Marín (2008), cuando se presentaba este segundo caso, las exportaciones excediendo a las importaciones ($X > M$), la discrepancia podía deberse a: 1) un sesgo de proximidad, 2) a que el importador fungiera como centro de distribución del comercio internacional y, por lo tanto, las exportaciones hacia éstos estuvieran sobrevaloradas en el registro del exportador o 3) al efecto del contrabando.

Pero si las importaciones excedían a las exportaciones ($X < M$), entonces el origen de la diferencia en los registros de comercio podía explicarse con base en: 1) los costos de transporte y/o aranceles, que encarecían a las primeras y que no necesariamente estaban incluidos en las exportaciones, o 2) la desaparición u omisión estadística; es decir, que en los registros de los grandes productores de textiles no aparecieran todos los países hacia los que éstos exportaban.

Los países más pequeños o mediterráneos, por el tamaño de su mercado, por la relativa insignificancia de las exportaciones hacia éstos o por la dificultad para llegar hasta sus fronteras, no necesariamente eran incluidos en las estadísticas de comercio del exportador, en tanto que esas transacciones sí quedaban reflejadas en las estadísticas del importador, debido a que para éste el monto de la compra sí resultaba relevante.

Esto es importante, primero, porque puso de manifiesto que las diferencias en los registros de comercio se derivaban de errores en la asignación geográfica (cometidos por negligencia u omisión) en las series de comercio de los exportadores de textiles -Alemania, Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos, básicamente- y, segundo, porque concedía el beneficio de la duda a las series de comercio de las regiones y países menos desarrolladas, en cuanto a su calidad y en cuanto a su viabilidad como fuente para la historia económica, en vez de desconfiar de ellas de manera tajante.

Para el caso de América Latina, que es una de esas regiones menos desarrolladas, por ejemplo, Badia-Miró y Carreras-Marín (2008) realizaron un ejercicio de comparación bilateral entre las estadísticas de exportación e importación de carbón, petróleo y cemento en 1925 entre algunos países europeos y Estados Unidos y los países de América Latina. La novedad que aportan estos autores radica en el empleo de los modelos de geografía económica y de la ecuación de gravedad para explicar las discrepancias bilaterales mediante el análisis del espacio y las rutas de comercio.

Son dos las conclusiones que surgen de este trabajo. La primera, en sintonía con el estudio de Carreras-Marín para el caso de comercio textil, es que las series de Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania tienen algunos problemas con la asignación geográfica de sus exportaciones. Los dos primeros muestran una tendencia a sobreestimar los envíos hacia los puertos más cercanos a ellos en la ruta de embarque, en tanto que Alemania sobreestima a los últimos.

La segunda conclusión es que las estadísticas de comercio exterior latinoamericanas son *buenas* desde el punto de vista geográfico que es, de acuerdo a los autores que abogan por el uso de este tipo de datos, donde radica la fuente principal de distorsión. Una conclusión que se sumaba y reforzaba las obtenidas en los estudios de Rubio y Folchi (2005), Yáñez y Badia-Miró (2007) y Tafunell (2007).

Todos estos autores, inmersos en los esfuerzos por desentrañar las claves del desarrollo -o subdesarrollo- latinoamericano, se dieron a la tarea de examinar la calidad de una de las principales fuentes con las que contaban: las estadísticas de comercio exterior, utilizando para ello los datos de importaciones de los países latinoamericanos de carbón y petróleo, bienes de consumo duradero (relojes y automóviles) y cemento, respectivamente, para 1925.

El elemento de comparación fueron las estadísticas de exportación de los principales socios comerciales de la Región: Alemania, Francia, Estados Unidos, y Gran Bretaña, más algún otro país cuando se consideró oportuno, obteniendo resultados positivos para los datos latinoamericanos como un todo. Es decir, que a nivel **regional** son lo *suficientemente* confiables como para respaldar el análisis económico en perspectiva histórica.

En el mismo sentido apuntan los trabajos posteriores de Ducoing y Tafunell (2013) sobre las estadísticas chilenas y Rayes (2015), sobre el caso argentino. En el caso de los primeros, los autores hacen una evaluación de la calidad de los datos de Chile utilizando las importaciones de maquinaria para el periodo 1856 - 1930. Parten de un análisis crítico tanto de las fuentes del país americano

como de las sus principales socios comerciales, para compararlas y detectar las inconsistencias entre ambos registros.

La conclusión de los autores es que las estadísticas de exportación de Chile son lo suficientemente consistentes con las de sus socios como para soportar los análisis cuantitativos sobre el desempeño del país en el siglo que posterior a su independencia, si bien reconocen la necesidad de reforzar las estadísticas de importación del periodo con las de exportación de Alemania, Bélgica, Estados Unidos y Gran Bretaña, especialmente para el periodo 1862 -1877, en el que las diferencias entre los registros comerciales de uno y otros son especialmente notorias.

En el caso de Argentina, Rayes -y antes que ella Tena (2013)- reconoce el problema el sistema de valoración de las exportaciones basadas en precios medios y las exportaciones a "órdenes", que impedían conocer con certeza el destino de algunos productos argentinos, generaron una desviación en la tendencia general de la serie de exportaciones de Argentina -que es posible corregir como, de hecho, hace-,¹⁶ los anuarios de comercio de ese país, en general, tienen la fiabilidad suficiente como para ser empleados en los estudios de Historia Económica.

¹⁶ La autora corrige la serie de exportaciones de Argentina para el periodo 1875-1913 utilizando lo que denomina como precios plaza, que eran las cotizaciones en pesos-oro para diversos productos. Al mismo tiempo, hace una corrección de las exportaciones a órdenes, redistribuyéndolas de acuerdo a los porcentajes del quinquenio 1901-1905. La diferencia con respecto a la serie presentada por Tena, consiste en que éste, al corregir la subvaluación de las exportaciones debida a los precios medios, empleo cotizaciones de Londres, sin considerar la diferencia entre los distintos productos que se exportaban al Reino Unido, que dichas cotizaciones incluían el costo del flete y los seguros y, sobre todo, sin considerar que no todos los productos argentinos estaban orientados principalmente al mercado británico.

En resumen, ya sea que abarquen a la región en su conjunto o a un país en particular, lo que estos estudios demuestran es que la desconfianza con respecto a las estadísticas de comercio exterior de América Latina no está del todo justificada,¹⁷ lo que, para los fines de este trabajo, nos permite un cauteloso optimismo con respecto a las estadísticas haitianas, que analizamos a continuación.

1.2 El análisis de las fuentes oficiales haitianas

1.2.1 Las estadísticas Haitianas: un efecto colateral del control norteamericano

Casi al final del siglo XIX, el periodista y diplomático haitiano Louis-Joseph Janvier (1885, p. 144n) señaló a su gobierno la necesidad de crear una dirección general de estadística que se encargara de recolectar información cuantitativa sobre los recursos que poseía Haití y sobre su desempeño económico, como una forma de facilitar tanto el diseño de la política económica como las relaciones con el resto del mundo, especialmente con las potencias, que aún tenían una visión muy negativa de Haití.¹⁸

¹⁷ El estudio de Platt (1971) es una muestra de dicha desconfianza, pero no se trata sólo de este autor. Incluso entre algunas autoridades nacionales existía una pobre opinión sobre la veracidad de sus estadísticas de comercio exterior para el período anterior a la PGM, como en el caso de Costa Rica y algunos otros países de América Central (Notten, 2009).

¹⁸ A raíz de los diarios de viaje de algunos visitantes del Caribe, una idea muy extendida era que Haití era nación no sólo pobre, sino también sucia, negligente, inculta, bárbara y sin capacidad para gobernarse. Una idea que se derivaba, sí de la situación económica haitiana, pero también de su raza, de la religión mayoritaria -el vudúismo-, de su renuencia a trabajar en grandes plantaciones y de la inestabilidad política (ver los trabajos de Janvier (1883) y Firmin (1885), entre otros).

Sin embargo, mantener un registro sistemático, preciso y fidedigno de los recursos haitianos, de la actividad económica y su evolución en el tiempo era casi imposible en un país que carecía de los recursos necesarios para llevar a cabo la recolección y procesamiento de la información; en el que la corrupción era una institución tan arraigada y en donde una de las tácticas más socorridas para debilitar al gobierno o al grupo rival durante los golpes de Estado y las guerrillas era quemar los edificios públicos, con toda la documentación oficial que en ellos se guardara.

Para paliar la carencia de datos estadísticos, lo que proponemos en este trabajo es seguir la línea establecida por Carreras, Hofman, Tafunell y Yáñez (2003), Carreras, Folchi, Hofman y Rubio, (2006), Tafunell (2009) y Rubio, Yáñez, Folchi y Carreras (2007 y 2010), en análisis previos en los que se busca explicar la trayectoria histórica del desarrollo de América Latina y generar propuestas de política económica para la Región a partir de las series de comercio exterior.

Mas, a diferencia de dichos análisis, que se han dado a la tarea de construir y/o reconstruir las series de comercio tomando como base los datos de los principales socios comerciales de América Latina (Alemania, Bélgica en algunos casos, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña) este trabajo está basado en los registros oficiales de comercio de Haití que sí existen para todo nuestro periodo de estudio.

Sobre estos registros, aunque no existe un estudio profundo con respecto a su calidad, pesa una enorme desconfianza, que tiene que ver con el escepticismo con que se trata a todas las estadísticas de los países en desarrollo, pero

también con las críticas a los datos de comercio exterior haitiano, relativas a distintos periodos de su desarrollo.

Beauvoir (1930), por ejemplo, enfatiza las dificultades que tenían los gobiernos haitianos a principios del siglo XX para registrar las importaciones y exportaciones en las aduanas debido a la escasez de recursos, aunque era de vital importancia recoger fielmente esa información, dado que el comercio exterior era la fuente principal del ingreso público. Plummer (1988, p. 49), por otro lado, destaca el problema que suponía la corrupción para la generación de las estadísticas de comercio exterior, por lo profundo de su arraigo y lo extendido de su práctica entre los funcionarios de gobierno de las aduanas, pero también los comerciantes, nacionales y extranjeros.

De acuerdo a la autora, en los años anteriores a la ocupación estadounidense, en 1915, parte del proceso del comercio internacional consistía en sobornar a los agentes aduanales, propagar rumores sobre revoluciones para relajar la vigilancia en los puertos y poder cargar/descargar libremente las mercancías o, bien, falsear las declaraciones sobre el valor y volumen de las artículos gravables. Para los comerciantes todo ello era una forma de disminuir sus costos; para los funcionarios, los sobornos constituían su verdadera fuente de ingreso.

Las sospechas eran semejantes; durante el período del régimen de los Duvalier, que entre otras cosas, era conocido por la corrupción generalizada en todos los niveles de la administración pública, de forma tal que era factible que los sobornos y el tráfico ilegal de mercancías estuvieran presentes, nuevamente, en el funcionamiento de

las aduanas, distorsionando los registros de comercio exterior.

En ese contexto podría parecer que la mejor opción para nuestro estudio es acercarnos a la evolución del comercio exterior haitiano a partir de los datos de los principales socios comerciales del país, a semejanza de lo que están haciendo para América Latina los autores ya señalados y de lo que se ha hecho para México (Kuntz, 2002) y España (Tena, 1985 y Prados de la Escosura, 1986). Pero esta alternativa es menos factible para el caso que nos ocupa que para otras economías, porque la escala del comercio haitiano llevó a que el intercambio con Haití apareciera en las estadísticas de sus socios comerciales agregado al de República Dominicana y Cuba, o al de "otros países", al reportar en detalle la procedencia o el destino de las mercancías importadas y exportadas. Y era así, incluso en algunos resúmenes del comercio de importación y exportación por país de origen y destino.

En dichos resúmenes, además, se distingue entre comercio general y comercio especial,¹⁹ pero en el caso de Francia y Alemania, que eran los mercados más importantes de Europa continental para los productos haitianos de exportación, por ejemplo, aunque los montos de comercio especial con Haití están disponibles para todos los periodos para los

¹⁹ Hay dos sistemas para el registro estadístico el comercio exterior: especial y general. La diferencia entre ambos radica en el momento el que se registran las mercancías. Hablamos de comercio general cuando las mercancías entrantes o salientes han cruzados las fronteras nacionales, de tal forma que en las importaciones generales se incluye tanto las mercancías adquiridas para consumo, uso o procesamiento dentro del país importador como las mercancías en tránsito. En el caso de las exportaciones generales, éstas incluyen tanto las mercancías producidas dentro del país, los productos nacionalizados y las re-exportaciones.

Bajo el sistema especial, por otro lado, las mercancías se registran sólo cuando han sido despachadas en las aduanas. Así, las importaciones especiales registran sólo la parte de producto importado que será consumido o utilizado de manera interna, mientras que en las exportaciones se registra sólo la mercancía producida en el país o nacionalizada (FMI, 1993, p. 5).

cuales contamos con datos, los de comercio general sólo están indicados para algunos periodos de las estadísticas francesas y en ninguno de las alemanas.

En el caso de las exportaciones de esos países hacia Haití, la omisión no es tan importante, debido a que prácticamente el 100% de éstas consistían en productos nacionales, según los propios registros de ambos países. Pero sí es relevante en el caso de las importaciones. Los productos haitianos que Francia adquiría para consumo interno representaban, según los años para los cuales contamos con datos de comercio general y especial, un promedio de 71% de las importaciones totales desde Haití, aunque sólo 36% en 1940.

Para las importaciones de Alemania desde el país insular no contamos con elementos que nos permitan establecer a qué porcentaje de las importaciones generales ascendían las importaciones especiales, pero comparando los registros alemanes y haitianos encontramos que, en términos de cantidad, las importaciones especiales que aparecen en los registros del país teutón representaban sólo entre 40 y 50% de las exportaciones que registraba Haití, y que hay años en los que este último ni siquiera aparece como punto de origen de las importaciones cafetaleras, aunque el alemán era el segundo mercado más importante de la Europa Continental para el producto insular.

En cambio, en las estadísticas alemanas quien sí aparece como exportador de café es Estados Unidos, que no era productor del grano, pero cuya flota mercante se encargaba de transportar la producción tanto de Haití como de algunos otros países de América Latina que estaban bajo su esfera de influencia y que carecían de una flota propia para el transporte de mercancías.

Es decir que, aunque es cierto que podríamos obtener información desde fuentes externas, también lo es que ésta sería parcial e insuficiente para generar una serie de comercio completa y sólida que nos sirva para lo que pretendemos lograr con este trabajo: trazar la evolución de la economía haitiana a partir de su comercio exterior; por ello es que optamos por utilizar las fuentes oficiales de Haití.

Sin embargo, el riesgo de llegar a conclusiones débiles sobre la trayectoria de la economía haitiana por utilizar fuentes cuya construcción y veracidad generan dudas, es atemperado por el cambio institucional que se produjo en Haití en 1915: a partir de ese año, y hasta finales del decenio de 1940, fue Estados Unidos quien se encargó de la recaudación y distribución de las entradas aduanales.

De acuerdo al discurso de las autoridades estadounidenses de ese tiempo, la medida fue impuesta con el objetivo de garantizar la paz, la estabilidad y el desarrollo de Haití. Áreas, todas, en las que era evidente que el país necesitaba ayuda; pero, a pesar del discurso políticamente correcto, la intervención estadounidense no era ni altruista ni desinteresada, como delataban las cláusulas de la Convención Haitiano - Americana (*sic*) y las prioridades del gasto público impuestas por los representantes estadounidenses a sus homólogos haitianos.

De éstas últimas resultaba evidente que Estados Unidos buscaba resguardar los recursos financieros de Haití, pero también, y sobre todo, garantizar que el país cumpliera con sus obligaciones internacionales hacia las potencias europeas para evitar que éstas pudieran posicionarse en la

zona próxima al Canal de Panamá, vulnerando los intereses comerciales y militares estadounidenses. Y esto pasaba por controlar las aduanas pero, sobre todo, por reorganizarlas, sanear su administración y mejorar la supervisión y vigilancia de los puertos de entrada y salida de mercancías.

El objetivo era evitar el contrabando y los fraudes en las declaraciones aduanales y asegurarse que el pago de aranceles, permisos y derechos sobre importaciones y exportaciones se llevara a cabo debidamente, pues sólo así podrían fluir los ingresos hacia las arcas públicas, lo que resultaba fundamental merced a que los ingresos que obtenía el gobierno haitiano por el comercio exterior y la actividad aduanera constituían, prácticamente la única fuente de financiamiento del gasto público.

Históricamente, la excesiva carga sobre los impuestos externos se debió a tres razones:

- a) En los años inmediatos a la obtención de la independencia había resultado imposible cobrar impuestos a una población recién liberada de la esclavitud, carente de ingresos y bienes materiales.
- b) Las prohibiciones sobre la inversión extranjera y la actividad económica de los extranjeros, que obstaculizaron la eventual entrada de capitales que podrían haber contribuido al crecimiento y desarrollo haitiano.
- c) La hostilidad internacional hacia la primera república negra del mundo. Algunos países se mostraron dispuestos a comerciar, pero ninguno - antes de que Francia reconociera la independencia- a

otorgar reconocimiento diplomático ni la ayuda financiera que Haití requería.

En el transcurso del siglo XIX y los primeros años del XX, dos de estas razones se matizaron. La hostilidad de la comunidad de naciones hacia Haití disminuyó y los obstáculos legales a la inversión extranjera, aunque no se removieron formalmente, pudieron eludirse (Plummer, 1984). Lo que no se modificó en gran medida fue la situación interna.

De acuerdo a Bulmer-Thomas (2012, capítulo 7), en 1820, pese a la escisión que había sufrido Haití entre 1806 y 1820, el presidente Boyer había logrado establecer un sistema fiscal suficientemente diversificado, en el cual el comercio exterior aportaba el 50% del ingreso público y las contribuciones internas -el impuesto sobre la tierra, básicamente-, el 50% restante. Sin embargo, la devaluación de la gourde a finales de la década de 1860, debida a la monetización del gasto público, licuó a tal grado los ingresos en moneda nacional que el impuesto interno fue abolido en 1870. A partir de ese año y, según los datos con los que contamos, hasta 1911 los impuestos sobre importaciones, exportaciones, por tonelaje y amarrar en muelles haitianos fueron la **única** fuente de ingresos para las finanzas públicas.

La dependencia de las finanzas nacionales con respecto al comercio exterior no era privativa de Haití, sino una característica compartida con el resto de América Latina, cuyos gobiernos habían optado por diseñar sus políticas comerciales con base en objetivos fiscales (Bértola y Ocampo, 2010; Rubio, 2006; y Coatsworth y Williamson,

2004).²⁰ Lo que sí parece haber sido propio de Haití era el nivel de esa dependencia, pues según los datos de Mitchell (2003; tomado de Rubio, 2006, p. 29), en países como Argentina, Chile y Uruguay los ingresos aduaneros suponían 54, 74 y 67% de los ingresos públicos en 1895, respectivamente, cambiando a 56, 89 y 60%, en 1910.

La diferencia entre esos países continentales y Haití evidencia el retroceso que sufrió la política fiscal en 1870: la dependencia haitiana con respecto al comercio exterior era 11 puntos porcentuales más alta que la de Chile, que ya era un caso extremo; y de más del doble con respecto a Estados Unidos, cuyos impuestos externos pasaron de aportar 47 a 48%, entre 1895 y 1910-. Más grave, sin embargo, fue el que la dependencia haitiana no disminuyera de manera significativa tras la reintroducción de las contribuciones internas. En vísperas de la ocupación, las entradas aduanales suponían el 98% del ingreso público.

Por ello, el control de las aduanas y la administración de los ingresos fue la piedra angular de la estrategia estadounidense para Haití, en tanto que el registro sistemático de sus transacciones comerciales se convirtió en el instrumento necesario para alcanzar los objetivos trazados con respecto a ese país. Y esta es la segunda razón por la cual optamos por trabajar con fuentes haitianas: a partir del periodo fiscal 1915-16,²¹ la administración aduanera estadounidense se encargó de

²⁰ Los altos niveles arancelarios llevaron a considerar a América Latina como altamente proteccionista -incluso mucho antes de que se implementaran las políticas de ese tipo para fomentar la industrialización-, lo que parecía una contradicción para una región cuyo modelo económico estaba basado en las exportaciones. Sin embargo, ese proteccionismo era un efecto más bien secundario y, tal vez, no calculado.

²¹ El periodo de registro del comercio exterior haitiano se realizaba según el año fiscal, que va del 1 de octubre al 30 de septiembre. En adelante nos referiremos al periodo fiscal utilizando sólo el segundo año.

registrar y publicar las exportaciones e importaciones de Haití en el reporte anual que presentaba a su gobierno, aún después de 1934.

La salida de los *marines* del territorio haitiano se produjo a mediados de 1934, pero sin que ello significara el fin de la intervención aduanal y financiera de Estados Unidos en Haití, debido al préstamo que hicieron empresarios estadounidenses al país insular en 1922. Ese préstamo buscaba consolidar la deuda exterior haitiana, pero los prestamistas estadounidenses -que se convertirían en los únicos acreedores de la nación haitiana si el préstamo prosperaba- no estaban dispuestos a otorgarlo si el gobierno estadounidense no fungía como garante de la operación al administrar los recursos financieros de Haití hasta que el capital les fuese íntegramente devuelto.

El presidente Borno aceptó las condiciones impuestas por los acreedores estadounidenses, por lo cual, cuando se negociaba el acuerdo para la retirada de sus tropas, el gobierno de Estados Unidos incluyó en éste, primero el reconocimiento de todos los actos llevados a cabo durante la ocupación y la legalidad de ellos y, segundo, la figura del Representante Fiscal -nombrado por Estados Unidos y aceptado por Haití-, cuyas funciones consistirían en (Haiti, 1935):

1. Recolectar los ingresos aduanales.
2. Supervisar la recolección de los impuestos internos.
3. Custodiar los fondos destinados al servicio de la deuda externa.
4. Verificar que el presupuesto de egresos del gobierno haitiano se correspondiera con los ingresos.

5. Vigilar que el gobierno haitiano no contratara nuevos créditos externos, no modificara las tarifas arancelarias y no dispusiera de nuevas inversiones sin el consentimiento de Estados Unidos.

La figura del Representante Fiscal tuvo vigencia hasta 1940, pero después de ese año sus obligaciones fueron transferidas a la *Banque Nationale de la Republique d'Haiti* (BNRH) que, como parte del proceso para devolverle el control de sus finanzas, se había vendido al país insular desde 1935. Sin embargo, en el acuerdo de compra-venta, se había establecido que el gobierno del Banco estaría en manos de un consejo integrado por seis miembros: dos representantes del gobierno haitiano, dos del *National City* y dos del *Foreign Bondholder Protective Council* (FBPC)²² de Estados Unidos. Éste, el Consejo de la BNRH, a través de su Departamento Fiscal se encargaría de recolectar los ingresos aduanales y de registrar las transacciones.

De esa forma, el gobierno en Washington ni cedió el control de las finanzas a su homólogo haitiano ni relajó la vigilancia sobre él, puesto que el Departamento Fiscal estaba, de hecho, bajo supervisión estadounidense, con una importante ventaja para la potencia americana: había logrado reducir el costo político y económico de la intervención en Haití, algo necesario dado que se preveía que el préstamo de 1922 y el otorgado para la compra de la *Banque* se liquidarían hasta 1952. Entonces se devolvería el control de sus propias finanzas a Haití.

²² El FBPC fue creado en 1933 por el presidente Franklin D. Roosevelt, a petición del Departamento de Estado. Su razón de ser consistía en ayudar a los ciudadanos estadounidenses que tuviesen bonos extranjeros a recuperar sus inversiones, proporcionando asistencia en la negociación de acuerdos.

No obstante, el presidente Dumarsais Estimé liquidó la deuda externa y recuperó el control de las aduanas y de las finanzas haitianas en 1947. Sólo después de ese año, fue el gobierno de Haití el único encargado de supervisar la actividad en las aduanas, la recolección de impuestos externos y su distribución, así como de evitar el contrabando y los fraudes, de recolectar la información estadística, procesarla y publicarla; aunque no lo hizo solo.

En respuesta a la solicitud del gobierno haitiano, en 1949 la Organización Naciones Unidas (ONU) envió a un grupo de Asistencia Técnica que se encargaría de investigar los problemas de desarrollo que tenía el país (United Nations, 1949, p. iii). Entre muchos otros, la Misión de la ONU enfatizó los problemas en la generación de estadísticas que antes señalamos. El resultado fue que, en su programa de ayuda para Haití, la ONU incluyó la colaboración para la creación del *Institute Haitien d'Statistique* (IHS), así como para la implementación de la metodología propuesta por los organismos multilaterales en materia de comercio internacional para hacer que las estadísticas de éste fueran compatibles entre países. Una tarea en la que, posteriormente, también colaboró la Organización de Estados Americanos (OEA).

Como resultado de todo lo anterior -la ocupación, el control de las aduanas y las finanzas y la asistencia internacional-, a partir del periodo 1915-1916, Haití cuenta con series de comercio homogéneas y muy detalladas con respecto al tipo de productos exportados e importados y su distribución geográfica para el periodo comprendido que aquí estudiamos.

Para el periodo anterior a la ocupación estadounidense, que nos permite conocer la situación económica haitiana en nuestro punto de partida, hemos complementado los registros oficiales de comercio, en parte, con los datos proporcionados por los informes de la *Pan American Union* (1911) y de la Sociedad de Naciones (1925, 1927, 1932), que fueron construidos a partir de los informes consulares de Alemania, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña, debido a que después de 1909 no fue posible registrar la actividad comercial por la situación política y social no lo permitía (Pan American Union, 1911, p. 10) y, en parte, con los datos de Benoît (1955) y Bulmer-Thomas (2012)²³ que, a su vez, están tomados de distintos autores haitianos de esa época.

La fiabilidad de nuestros datos, y su capacidad para respaldar nuestro estudio sobre la trayectoria económica de Haití, es lo que analizamos a continuación, sometiéndolos a una comparación bilateral.

1.2.2 El análisis de fiabilidad de las estadísticas haitianas

Eliminadas las diferencias metodológicas en la elaboración de las estadísticas de comercio exterior, las fuentes de discrepancia en los registros de éstas entre socios comerciales se deben a una deficiente asignación geográfica

²³ La base de datos que presenta el autor, para el caso de Haití, abarca prácticamente la totalidad de la vida independiente del país. No obstante, los datos que aporta el autor 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 la base de Bulmer-Thomas está construida con base en fuentes secundarias y que no está detallada a nivel de producto, sector y rama económica para importaciones y exportaciones, países de origen y destino de éstas y año, como la aquí empleamos.

del comercio o, bien, a la presencia del tráfico ilegal de mercancías y/o errores humanos en los registros. Para sortear lo primero y evaluar la fiabilidad de los datos, Federico y Tena (1991) y Tena (1992) diseñaron una prueba basada en la comparación multilateral, tal como ya se explicó anteriormente, en tanto que para lo segundo Tena (1992, p. 37) aconsejó contrastar valores y cantidades, aplicando esa comparación multilateral

Este último autor, además, aplicó una prueba de contraste adicional que tenía finalidad evaluar la fiabilidad en la asignación geográfica del comercio español e italiano por pares de países, de acuerdo a las siguientes ecuaciones:

$$IFM_H = \left(\frac{M_{H-USA}}{X_{USA-H}} \right) \times 100 \qquad IFX_H = \left(\frac{X_{H-USA}}{M_{USA-H}} \right) \times 100$$

En donde: IFM_H e IFX_H representan el índice de fiabilidad de las importaciones y exportaciones, respectivamente.
M_{H-USA}, las importaciones de Haití desde Estados Unidos, según la fuente haitiana.
X_{H-USA}, las exportaciones de Haití hacia Estados Unidos, según la fuente haitiana.
M_{USA-H}, las exportaciones de Haití hacia Estados Unidos, según la fuente estadounidense.
X_{USA-H}, las importaciones de Haití desde Estados Unidos, según la fuente estadounidense.

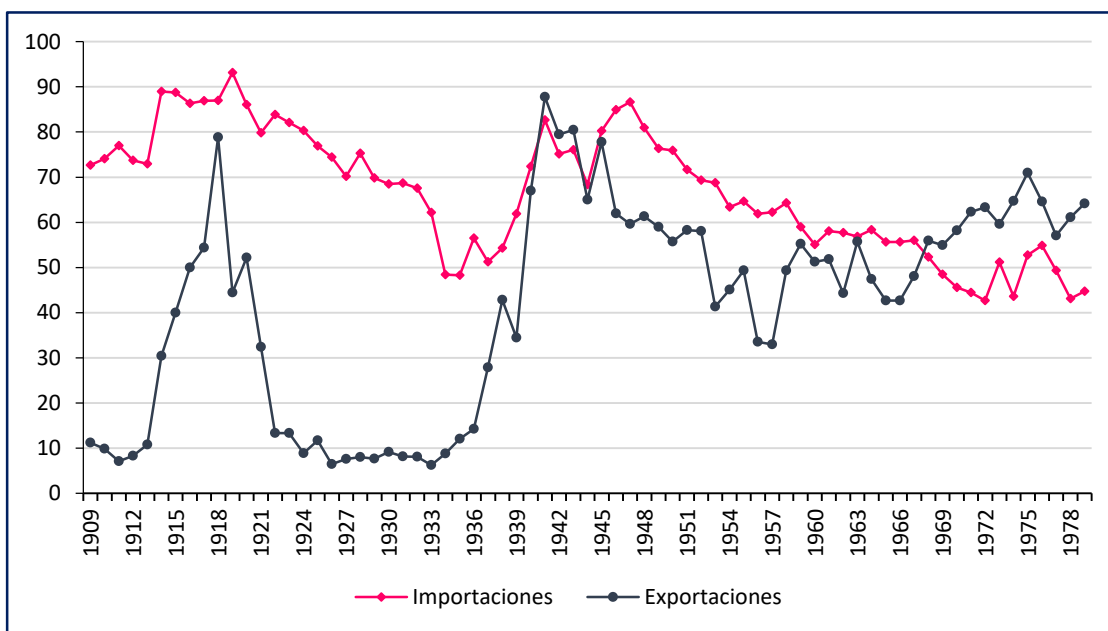
En este trabajo llevamos a cabo esa comparación bilateral, aunque se enfatiza el contraste con Estados Unidos porque es el único de los socios comerciales de Haití para el cual contamos con datos para todos los años del periodo que aquí estudiamos y algunos años anteriores que nos sirven como referencia para evaluar la mejora en las estadísticas y por la importancia de la potencia americana para las importaciones y las exportaciones insulares.

Para las importaciones, Estados Unidos se había convertido en el primer proveedor de las manufacturas que requería el país insular desde finales del siglo XIX; una posición que se reafirmó durante ambas conflagraciones mundiales y los primeros años de posguerra, cuando llegó a absorber más del 80%, e incluso del 90%, del gasto total de Haití en importaciones, mientras que en tiempos de paz llegó a proveer más del 50, 60 y hasta 70% de las importaciones totales.

Al final de nuestro periodo de estudio esa participación de Estados Unidos en las importaciones haitianas disminuyó considerablemente, como se aprecia en gráfica 1.1, pero sin que eso supusiera perder su posición como el principal proveedor del país insular, por lo que, en promedio para el periodo 1915-1979, el 66% de las importaciones totales de Haití consistía en productos de origen estadounidense.

Por el lado de las exportaciones, la representatividad del comercio con Estados Unidos es considerablemente menor pues, a pesar de la excepcionalidad que representó el periodo de la PGM y los años inmediatos de la posguerra, en los que absorbió entre 40 y 79% de las exportaciones totales de productos haitianos, el mercado estadounidense era sólo el segundo en importancia, por detrás de Francia. Una posición que no se modificó sino hasta la segunda mitad del decenio de 1930 (gráfica 1.1.), cuando, en el contexto de la Gran Depresión, Francia adoptó medidas para proteger su economía que obligaron a las autoridades haitianas a un viraje en la distribución geográfica de sus productos, lo que convirtió a Estados Unidos en su principal destino. Debido a ello, las exportaciones bilaterales representaron, en promedio, poco más del 45% de las exportaciones totales.

Gráfica 1.1
Comercio bilateral Haití – Estados Unidos, 1909 - 1979
(Como proporción de importaciones y exportaciones totales)



Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas oficiales de comercio.

Finalmente, una tercera razón para dar mayor énfasis a la comparación bilateral con Estados Unidos es el hecho de que fueron los estadounidenses quienes se encargaron de elaborar y/o supervisar las estadísticas de comercio exterior haitianas entre 1915 y 1942, lo que nos permite suponer que los criterios que guiaban la elaboración de los registros estadísticos de Estados Unidos fueron trasladados a Haití y, por lo tanto, que ello dio lugar a la generación de series de comercio comparables, como mínimo, a nivel agregado.

Una cualidad que podría ser extendida al periodo en el cual Haití recuperó el control de sus instituciones e incluso a los años anteriores a la ocupación estadounidense para la que contamos con datos, aunque sólo en el caso de las importaciones. Para los años posteriores, como ya explicamos, la recopilación de la información de comercio y la elaboración de las estadísticas fue guiada y supervisada por organismos multilaterales que, en principio, seguían los criterios establecidos para homogeneizar los registro

de comercio exterior. Para los años inmediato-anteriores éstos fueron reconstruidos por los organismos multilaterales con base en los informes consulares de los socios comerciales de Haití.

Así, los datos con los cuales realizamos la prueba de fiabilidad se refieren a:

1. El periodo que comprende de 1909 a 1979. Extender el periodo de comparación 6 años atrás de nuestro año de inicio nos permite evaluar la mejora, o no, en la calidad de las estadísticas haitianas.
2. Comercio especial de mercancías.
3. Valores declarados.
4. Precios *c.i.f.* para las importaciones y *f.o.b.* las exportaciones.
5. Los datos que excluyen metales amonedados y paquetes postales.
6. Los periodos se refieren a años calendario.

Con respecto al punto 6 fue necesario ajustar las series a años naturales, dado que los datos están referidos en el periodo fiscal de cada país. Para Haití, dicho periodo iniciaba -e inicia- el 1 de octubre y terminaba el 30 de septiembre, mientras que para Estados Unidos los años fiscales coincidían con el calendario, pero sólo a partir de 1919, ya que antes de éste los registros empezaban el 1 de julio y terminaban el 30 de junio.

Para hacerlos comparables entre sí, y a lo largo del tiempo, hemos anualizado las series con base en el supuesto de que, a lo largo de un ciclo fiscal, se comercia exactamente lo mismo cada mes. Así, para Haití, hemos considerado tres trimestres del segundo año del periodo

fiscal, que comprendería los meses de enero a septiembre, y un trimestre del periodo siguiente para incluir los meses de octubre a diciembre.²⁴ Para Estados Unidos, hasta 1918, anualizamos los datos sumando un promedio simple de dos periodos fiscales.

El supuesto introduce un elemento de distorsión, ya que el monto del periodo fiscal es ligeramente menor al monto del año calendario (2% en promedio), como puede apreciarse en las gráficas 1.2 y 1.3, referidas al comercio haitiano, pero sin alterar la tendencia de las series.

Una segunda fuente de diferencias es la moneda de referencia de los datos. En Haití, las estadísticas de comercio fueron inicialmente registradas en dólares, debido a la enorme debilidad de la gourde y su inconvertibilidad. Las autoridades atendieron la problemática monetaria en 1916, autorizando a la banca central haitiana una emisión de gourdes convertibles a dólares a una tasa de 5 gourdes por dólar (Castor, 1974, p. 99), aunque fue más sencillo registrar las transacciones comerciales en dólares.

Pero, en 1924, el aparato de ocupación optó por cambiar la moneda de registro de las operaciones comerciales a gourdes, como parte de las acciones emprendidas para "haitianizar" la administración pública y preparar la eventual salida de los *marines* de Haití, recomendada y urgida en el Informe Forbes, presentado al Senado de

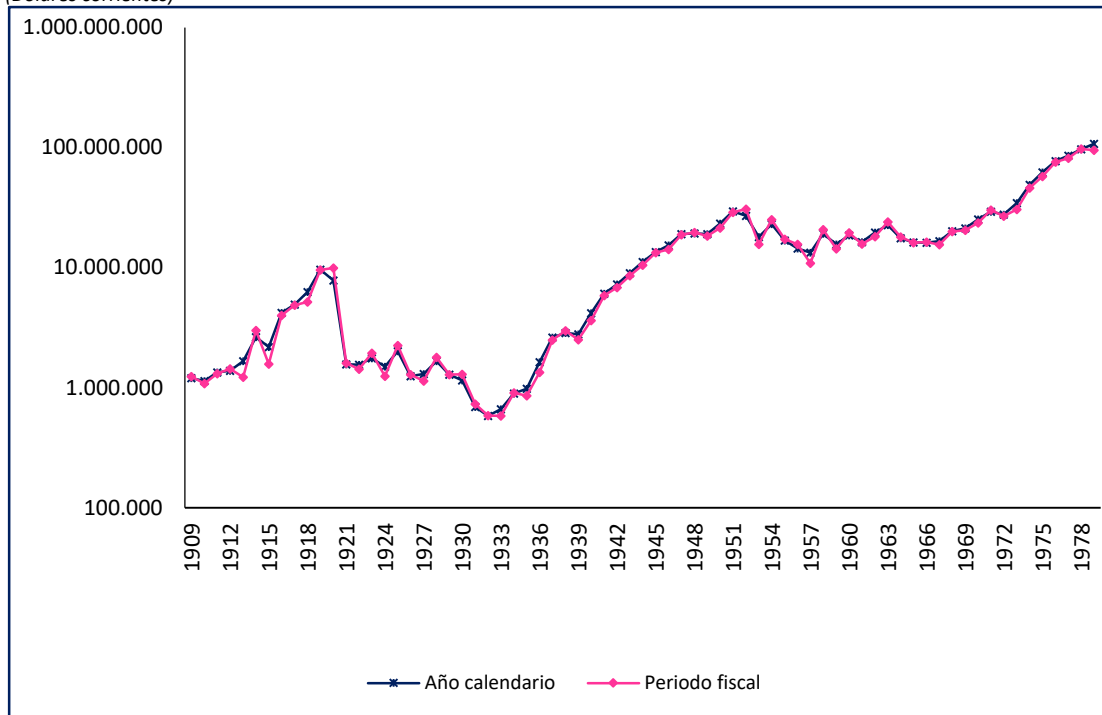
²⁴

$$X_t = \left(\frac{X_{PF}}{4} \right)_{x3} + \left(\frac{X_{PF+1}}{4} \right) \qquad M_t = \left(\frac{M_{PF}}{4} \right)_{x3} + \left(\frac{M_{PF+1}}{4} \right)$$

Donde X_t y M_t serían las exportaciones e importaciones del año t .
 X_{PF} y M_{PF} las exportaciones e importaciones del periodo fiscal.
 X_{PF+1} y M_{PF+1} las exportaciones e importaciones del periodo fiscal siguiente.
 t sería el año natural.

Estados Unidos,²⁵ aunque la medida tenía también una pretensión política: acallar la crítica internacional hacia Estados Unidos por la violación cometida en contra de la soberanía haitiana y por los escasos resultados en materia de paz social y desarrollo económico.

Gráfica 1.2
Exportaciones haitianas, 1907 – 1979
(Dólares corrientes)



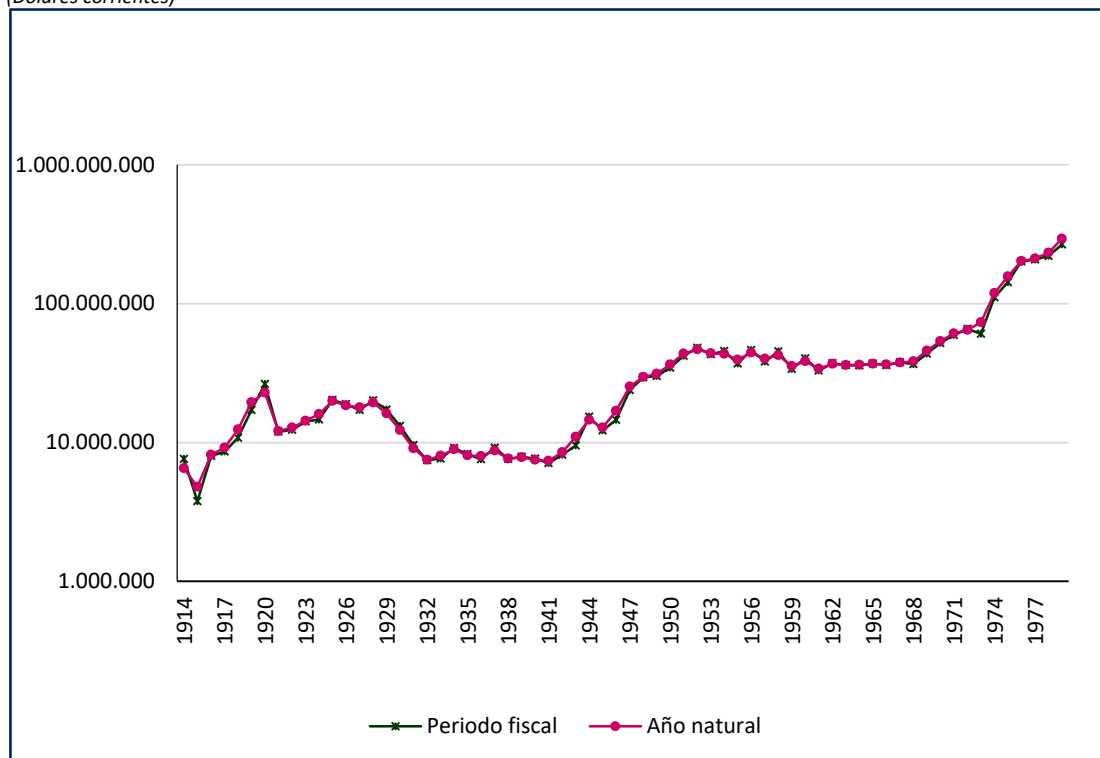
Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas oficiales de comercio.

²⁵ El informe se derivó de la comisión especial que en 1922 armó el senado de Estados Unidos ante el costo de la intervención y las continuas quejas con respecto a los abusos cometidos por los marines en contra de los haitianos.

Gráfica 1.3

Importaciones haitianas, 1907 – 1979

(Dólares corrientes)



Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas oficiales de comercio.

Esto por un lado, por el otro, también buscaba restar fuerza a la creciente resistencia haitiana a la ocupación, devolviendo a Haití el que, por excelencia, es el espacio en el que se expresa y ejerce la soberanía: el uso de su moneda como referente de sus operaciones comerciales y financieras. Pero, dado que la gourde era aún una moneda débil, la mecánica fue convertir el intercambio comercial, con cualquier socio comercial diferente a Estados Unidos, a dólares y de dólares a gourdes, según la paridad cambiaria establecidas en 1916.²⁶ Dicha paridad (5 gourdes por un dólar) se mantuvo para todo el periodo que aquí estudiamos, por lo que, con base en ella, hemos convertido las exportaciones e importaciones haitianas a dólares corrientes.

²⁶ Las transacciones con Francia eran registradas siguiendo la misma mecánica: se convertían a dólares y después a gourdes, pero la paridad de la moneda haitiana con el franco francés se mantuvo a lo largo de todo el periodo: 5 gourdes haitianas por un franco francés.

El contraste con Estados Unidos se complementa con una aproximación al índice multilateral que proponen Federico y Tena (1991), a partir de la agregación de los datos de Estados Unidos, Francia y Alemania (G3). Estos tres países absorbieron, en promedio para el periodo, 68% de las exportaciones haitianas lo que nos proporcionaría una buena idea de la evolución, o no, de la fiabilidad de las estadísticas haitianas y de su fortaleza para sustentar las conclusiones que de ellas extraemos en este trabajo.

Es importante aclarar que los países europeos no se incluyen en la comparación bilateral debido a que en ambos casos, como ya lo hemos señalado, se reporta básicamente el dato de importaciones especiales.

Francia y Alemania, no sólo eran los principales mercados de Europa continental para los productos haitianos - especialmente para el café-, sino también importantes centros de distribución de éstos hacia el resto del continente. La primera, tanto por sus vínculos históricos con el país insular, como por los acuerdos comerciales que daban un trato preferente al café haitiano que entraba por el puerto del Havre, permitiéndole una importante ventaja competitiva frente a otros productores caribeños y africanos.

Sin embargo, en los reportes haitianos, las exportaciones destinadas a Francia o Alemania, en principio, no incluían mercancía destinada a otros países europeos; era a esas naciones a quienes se reconocía como los países de compra, destino y consumo y/o utilización de los productos

enviados.²⁷ En el caso galo con especial fundamento, porque eran importadores franceses, residentes en Francia, los que adquirirían las mercancías, principalmente el café. Por ello es que, desde nuestro punto de vista, la comparación tendría que realizarse con las importaciones generales y no con las especiales.

Las pruebas, cuyos resultados se presentan a continuación, se realizan partiendo del supuesto de que los datos de los principales socios comerciales de Haití, en su condición de potencias económicas, tienen una mayor fiabilidad que los datos haitianos, porque su nivel de desarrollo y riqueza les permite disponer de una mayor cantidad de recursos financieros, tecnológicos y humanos para realizar los registros estadísticos y llevar a cabo la vigilancia en las aduanas, pero también por el hecho de que su condición de países desarrollados está asociada a un nivel de bienestar tal, que hace que la sociedad sea menos permeable a la influencia de factores institucionales negativos, como la corrupción.

1.2.2.1 La fiabilidad de las exportaciones

De acuerdo a Tena (1991, p. 18), los costos de transporte de las mercancías fluctuaban entre 2 y 21% del monto total comercializado, dependiendo, entre otras cosas, del tipo de mercancías de las que se trataba, siendo más costoso el flete de mercancías de bajo valor unitario. Por ello, aún sin considerar otros costos de transacción, una

²⁷ El país de compra se refiere al país en el cual el importador tiene su domicilio fiscal; el de destino hace alusión al país en el cual, en el momento de despachar las mercancías, se sabe que éstas serán entregadas y el país de consumo es aquel que, en el momento de enviar los productos, se sabe que éstos se destinarán al consumo o utilización (FMI, 1993, p. 5).

coincidencia total entre los registros de exportación/importación de dos socios comerciales era -y es- prácticamente imposible. Por lo tanto, el autor consideró que, en el caso de las exportaciones, una discrepancia del 10% entre los registros del exportador y los del importador representaría una fiabilidad *perfecta* de las estadísticas de comercio, y una discrepancia de 20% una *buena* fiabilidad.

Cuadro 1.1

Índice de fiabilidad del comercio de exportación entre Haití y sus socios comerciales

(Fuente haitiana como proporción de la fuente externa)

Años	Estados Unidos		G3*	
	IFX medio	CV	IFX medio	CV
1909-1914	207	29	116 ^a	31
1915-1927	149	67	n. d.	7
1928-1937	90	9	89	14
1938-1947	97	13	n. d.	n. d.
1948-1957	90	15	86	13
1958-1967	86	9	82	10
1968-1979	60	20	63	16
1915-1979	97		83	

Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas oficiales de comercio de Haití, Alemania, Estados Unidos y Francia.

* G3 incluye las importaciones desde Haití de Alemania, Estados Unidos y Francia.

n. d., no disponible.

^a Incluye sólo hasta 1913.

Con base en ese criterio, lo que los resultados del contraste muestran es una evolución positiva de las estadísticas haitianas; en términos de la exactitud en la asignación geográfica de las exportaciones -que es lo que mide el índice bilateral-, pero también en términos de la fiabilidad general de los datos, por lo menos hasta finales de la década de 1960.

Como se muestra en el cuadro 1.1 -cuyos cortes temporales fueron establecidos considerando la presencia de factores internos y externos que pudieran haber afectado la veracidad de nuestra fuente- las estadísticas de comercio exterior haitianas transitaron desde una muy considerable sobreestimación de las exportaciones en los periodos 1909 - 1914 y 1915 - 1927, a los márgenes aceptados como de

fiabilidad en los periodos comprendidos entre 1928 y 1967; y de esa zona de fiabilidad a la también notable subestimación de las exportaciones entre 1968 y 1979.

La sobreestimación de las exportaciones que refleja el índice bilateral para los periodos 1909 - 1914 y 1915 - 1927, se debe a errores en la asignación geográfica, aunque éste tiene un origen diferente en cada periodo. En el primero, que las exportaciones en los registros haitianos fuesen 207% más elevadas que en los registros de las importaciones estadounidenses, tiene que ver tanto con la carencia de Haití de una flota mercante propia como con cuestiones administrativas y metodológicas.

El hecho de que Haití careciera de barcos mercantes propios lo convertía en un país dependiente de las embarcaciones de otras naciones para el traslado de sus mercancías hacia casi cualquier mercado. Dado que Alemania y Estados Unidos, fundamentalmente, eran quienes se encargaban de realizar ese servicio es factible que se registraran como exportaciones hacia alguno de estos países mercancías que tenían otros destinos.

Esto por una parte, por la otra habría que considerar que aunque Haití era uno de los países más dependientes de los impuestos al comercio exterior -casi al 100%-, carecía de los medios necesarios para garantizar que los registros se realizaran de manera correcta y veraz. Aún si había una metodología clara, era difícil aplicarla dado el exceso de trámites administrativos, la escasa formación de los agentes aduanales y la corrupción de éstos -para quienes los sobornos eran su verdadera fuente de ingreso- y de los comerciantes, quienes buscaban aprovechar el trato

preferencial del que gozaban dichas naciones y que, en general, se traducían en menores cuotas arancelarias.

Que una parte de la fuente de discrepancia es el error en la asignación geográfica se puede confirmar a través del índice agregado, que se muestra en la gráfica 1.4. En ésta resulta evidente que, al incluir en la comparación el valor de las mercancías haitianas enviadas a Francia y Alemania, la sobreestimación se reduce considerablemente, llegando a un promedio de 116% para el periodo 1909-1913.²⁸

En el periodo siguiente, 1915 - 1927 la sobreestimación de las exportaciones hacia Estados Unidos se reduce considerablemente, como resultado de la intervención estadounidense (julio de 1915), pero el error en la asignación geográfica de las mercancías exportadas se mantiene debido a los desórdenes generados por la Primera Guerra Mundial (PMG), durante y después del conflicto.

La ocupación estadounidense de Haití supuso la puesta en marcha de una serie de cambios y ajustes en las instituciones insulares que, entre otras cosas, llevó a que la administración de las aduanas cobrara una relevancia tal que a partir de entonces se concedió una mayor atención a los registros de comercio exterior y a la elaboración de las estadísticas de éste, al grado que, de hecho, la elaboración de registros y estadísticas fue una función asumida por el personal de la ocupación.

Más, ante la escasez de barcos para el transporte de mercancías, especialmente hacia Europa, el cese de las operaciones comerciales de los alemanes en Haití y,

²⁸ Para 1914 no fue posible obtener el índice agregado debido a la no disponibilidad de datos para Alemania, desde ese periodo y hasta 1919.

posteriormente, de relaciones con dicho país, el giro hacia la economía de guerra y las repercusiones de ello sobre la economía insular, Estados Unidos asumió su papel de protector de Haití lo que implicó, poner a disposición del país insular -así como de República Dominicana, Cuba, Puerto Rico, Nicaragua y buena parte de los territorios caribeños- barcos de la Marina para el transporte de sus mercancías y, tal vez sobre todo, el papel de intermediario entre Haití y las naciones europeas; es decir, que Estados Unidos adquiriera mercancías haitianas que no eran para consumo interno, sino para enviarlas a Europa.

Ello explicaría el incremento notable de la participación de Estados Unidos en las exportaciones haitianas totales durante la PGM y los primeros años de posguerra (gráfica 1.3), que éstos se reflejara en los registros estadounidenses sólo hasta el último año del conflicto, en el que el registro de las importaciones estadounidenses desde Haití observa un considerable incremento con respecto a 1917, como se puede observar en el cuadro 1.2, y que después de 1920 las exportaciones hacia Estados Unidos volvieran a niveles cercanos a los previos al conflicto, en los registros de éste último y de Haití.

Cuadro 1.2
Exportaciones de Haití a Estados Unidos, 1913
– 1927
(Dólares corrientes)

Año	Fuente propia	Fuente externa
1913	1.220.920	837.455
1914	2.992.285	783.269
1915	1.572.222	1.117.322
1916	3.997.169	901.588
1917	4.859.490	2.247.436
1918	5.187.298	4.525.038
1919	9.541.378	9.705.147
1920	9.900.599	8.973.534
1921	1.602.782	2.094.930
1922	1.428.236	1.211.000
1923	1.933.129	1.722.000
1924	1.243.114	1.166.000
1925	2.249.847	2.060.000
1926	1.286.693	1.379.000
1927	1.137.880	1.247.000

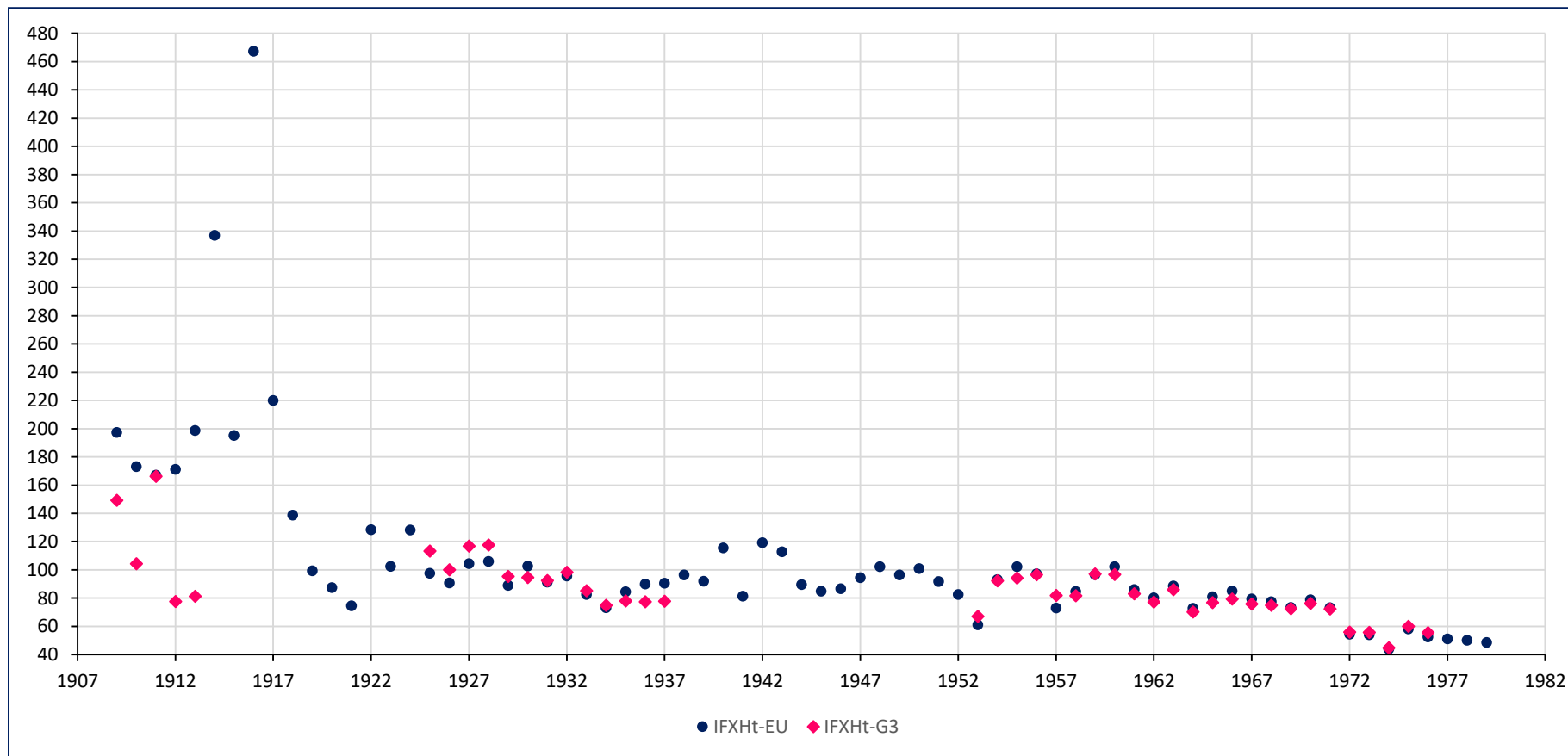
Fuente: Haití, elaboración propia con base de Bulmer-Thomas (2011) y Estadísticas oficiales de comercio. Estados Unidos, elaboración propia de 1913 a 1918, con base en Estadísticas oficiales de comercio. De 1918 en adelante, Estadísticas oficiales de comercio.

En este caso no es posible presentar el índice agregado debido a que Alemania no reportó datos de comercio con Haití, ni especial ni general, desde 1914 hasta 1924, por lo que no podíamos presentar el índice de los tres países. Sin embargo, al considerar el comercio con Francia, la escasa fiabilidad que refleja el índice bilateral se matiza bastante, sobre todo para los años de conflicto. Entre 1914 y 1918, sólo considerando la comparación entre los registros de Haití y Francia y Estados Unidos, el índice de fiabilidad es de 86%, lo que confirmaría un problema de asignación geográfica del comercio que, cabe señalar, pesa cada vez menos, como se puede observar en gráfica 1.4.

Gráfica 1.4

Índices de fiabilidad geográfica del comercio de exportación entre Haití y sus principales socios comerciales, 1909 – 1979

(Fuente propia como proporción de la fuente externa)



Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas oficiales de comercio.

Nota: El G3 se refiere a la suma de las importaciones de Estados Unidos, Francia y Alemania desde Haití.

En ésta también se observa que los datos del índice agregado muestran una sobreestimación para los años 1925, 1927 y hasta 1928 que tiene como origen la diferencia que se observa con respecto a los registros franceses, pero hay que destacar que en esos años ya sólo contamos con datos de comercio especial francés, por lo que no está contemplada la parte de mercancías que Haití enviaba al país galo y que éste distribuía al resto del continente.

Pese a ello, la mejora en la calidad de las estadísticas es notable, en el índice bilateral desde 1925 y en el agregado a partir de 1929. Las raíces de los buenos resultados desde entonces y hasta mediados de los años de 1960 son relativamente claras, y tienen que ver con las medidas implementadas por el aparato de ocupación, que abarcaron desde el incremento de la vigilancia y seguridad en los puestos aduanales hasta cambios institucionales relativos a aspectos administrativos, laborales, salariales, educativos, arancelarios y metodológicos.

Con estos cambios, al eliminar algunas de las fuentes de ineficiencia en la administración aduanal y de omisión y distorsión de los registros de comercio, permitieron un notable incremento en la calidad de estos últimos, *durante* la fase de ocupación e intervención estadounidense y *después* de ella.

Esto último, es necesario destacarlo, porque a pesar de que algunas de las bases que sustentaron la mejora en las estadísticas de comercio comenzaron a erosionarse una vez que se produjo la desocupación militar del territorio haitiano, en agosto de 1934, apenas si se reflejó en las estadísticas de comercio exterior.

En ese año, el nivel de fiabilidad de las estadísticas disminuye por debajo del margen considerado como aceptable, aunque para 1935 volvió a ubicarse por arriba del 80% y sólo volvió a descender en 1953, 1957 y 1964. Algo semejante ocurre en el caso del índice agregado, pero allí no se produce la elevación del índice tras el descenso de 1934, sino que se mantiene por debajo del 80% de fiabilidad hasta 1940, aunque una mejora en 1939.

Dado el historial haitiano y tomando en cuenta que a partir de 1934 la vigilancia de las aduanas fue una función de las fuerzas armadas haitianas, podríamos considerar que parte de la subestimación se explique por el contrabando, sobre todo considerando los nacionalismos exacerbados que dieron pie al incremento de las barreras comerciales, arancelarias y no arancelarias, que afectaron negativamente al comercio haitiano -especialmente con Francia a partir de 1936.

Sin embargo, las mayores barreras estaban a la entrada de las mercancías insulares a los puertos europeos, por lo que no es lógico suponer que se sacara la mercancía de Haití de contrabando y se registrara legalmente en Europa, aceptando los costos crecientes. Por ello, sin descartar la existencia de contrabando, podemos suponer que la explicación más racional sea que en las estadísticas de los países europeos haya habido sobreestimación de las importaciones que realizaban desde Haití. En cualquier caso, a partir de 1954,²⁹ ambos índices vuelven a la zona de fiabilidad; el bilateral hasta 1966 y el agregado hasta 1963.

²⁹ Durante la SGM y los años posteriores, Francia y Alemania no reportaron sus operaciones de comercio exterior. Existen, sin embargo, algunos resúmenes que se realizaron en los años posteriores, pero en éstos no se reportan importaciones desde Haití.

Ahora bien, en el índice bilateral hay períodos en los que se observa una sobreestimación de las exportaciones con respecto a los registros estadounidenses, pero en todos los casos se trata de años que coinciden con la guerra, con los años inmediatos de posguerra y con el conflicto en Corea y sus efectos sobre el comercio, por lo tanto es viable asumir un error en la asignación geográfica derivada del hecho de que las mercancías insulares, nuevamente, se transportaban en barcos estadounidenses y, necesariamente, llegaban a puertos estadounidenses, lo que pudo inducir al error.

Lo que hay que destacar en este periodo es que, pese a los cambios en las instituciones haitianas y a los choques externos y sus efectos sobre el comercio, lo que prevalece en los índices de fiabilidad son niveles que se mantienen dentro de los márgenes de diferencia aceptados para considerar nuestros datos estadísticos como fiables. Lo que, desde nuestro punto de vista, se debe a que las medidas implementadas por la ocupación generaron no un cambio en la cultura haitiana, mas sí una serie de buenas prácticas en la administración aduanal y la elaboración de datos estadísticos que generaron una fuerza inercial suficiente para mantener los estándares logrados durante la intervención estadounidense, pero también después de ella.

Una fuerza a la que contribuyeron el impulso económico que dio a Haití tras la Segunda Guerra Mundial (SGM) y, por supuesto, la ayuda técnica y financiera que recibió el país por parte de Naciones Unidas y de la OEA para fomentar la elaboración de estadísticas nacionales de acuerdo a la metodología seguida por los organismos multilaterales; una fuerza cuyo impulso pudo ser frenado sólo hasta ya bien entrado el régimen de François Duvalier (*Papa Doc*).

La llegada de éste al poder, se produjo en uno de los tantos momentos delicados de la historia haitiana. En 1957, Haití se encontraba en un estado tal que los avances del aparato de ocupación en cuanto a infraestructura, salud e instituciones parecían recuerdos de un pasado muy lejano. Según el propio *Papa Doc*, el país estaba "rotting in poverty, hunger, nudity, sickness and illiteracy", básicamente porque "the americans had modernized everything but Haiti and the haitians" (Heinl y Heinl, 1978, p. 585).³⁰

Una condición que le permitió implantar no sólo uno de los regímenes autoritarios más brutales de la historia de América Latina, sino también uno de los más corruptos aunque, según la evolución del índice de fiabilidad, la corrupción del régimen sólo afectó el manejo de las aduanas en la segunda mitad de los años de 1960; es decir, después de que *Papa Doc* se hubiera hecho nombrar presidente vitalicio (1964), había comenzado a apropiarse de la ayuda internacional al desarrollo y había elevado tanto el nivel del gasto que tuvo que implementar nuevos impuestos -en teoría destinados a financiar obras de infraestructura, como Duvalierville y el aeropuerto internacional de Puerto Príncipe- y, en algunas ocasiones, disminuir y retener el sueldo de los funcionarios públicos.

A pesar de ello, considerando todo el periodo de François Duvalier (1957 - 1971), tanto a nivel bilateral como agregado, las estadísticas de exportación se ubican dentro de la zona de buena fiabilidad al alcanzar niveles de 82 y

³⁰ "Estaba pudriéndose en la pobreza, el hambre, la desnudez, la enfermedad y el analfabetismo". "Los estadounidenses habían modernizado todo, salvo a Haití y los haitianos" (traducción propia).

80%. No así las de su hijo, Jean - Claude Duvalier (*Baby Doc*), quien heredó el cargo en abril 1971 y a partir de entonces la calidad de las estadísticas haitianas sufrió una verdadera debacle.

Entre 1972 y 1979, el índice de fiabilidad promedio, bilateral y agregado, fue de 50 y de 54%, respectivamente, aunque hay periodos en los que las exportaciones registradas por Haití representan menos del 50% de lo registrado por Estados Unidos o Francia; y llega, incluso, a ser menos del 40% de lo registrado por Alemania en 1975 y 1976, lo que impacta en el índice agregado (gráfica 1.4).

No podemos descartar que haya habido un error en la asignación geográfica del comercio, tanto en los registros haitianos como en los de sus socios comerciales, pero la tendencia del régimen de los Duvalier y, sobre todo, la evolución de los índices bilateral y agregado, apuntan a la existencia del tráfico ilegal de mercancías, falsificación de declaraciones y otras prácticas corruptas para que las exportaciones no pagaran las debidas contribuciones. Y no es inviable que fueran los mismos Duvalier quienes se vieran directamente beneficiados por el fraude a la administración aduanal,³¹ ya fuera a través de empresas familiares, sociedades secretas o mediante la petición/aceptación de sobornos a los empresarios, debido al enorme control que ejercían la familia Duvalier y sus allegados sobre la administración pública, las fuerzas armadas y la actividad económica.

³¹ Después de su derrocamiento, se supo que una buena parte de la fortuna de Jean - Claude Duvalier provenía del tráfico de drogas y de una mala gestión de la *Régie du Tabac* y posteriormente se amplió para incluir las ganancias de diversas empresas públicas. Aunque la causa se archivó, fue acusado de tráfico de drogas y de la venta ilegal de cuerpos a las escuelas de medicina.

Así las cosas, el deterioro en la calidad de las estadísticas **nos obliga** a consultar información complementaria para esta fase de la historia haitiana pero, a pesar de ello, para fines de esta tesis consideramos que las cifras de exportación contenidas en las fuentes haitianas oficiales son **válidas** para respaldar el análisis de la evolución económica de Haití a lo largo de nuestro periodo de estudio, tanto a partir del desempeño del comercio de exportación como del de importación, cuyos resultados del análisis de fiabilidad presentamos a continuación.

1.2.2.2 La fiabilidad de las importaciones

Dado que los datos de importación incluyen los costos de transacción que implica el comercio internacional, de acuerdo con Tena (1991, p. 18), un índice de perfecta fiabilidad sería de 110%, mientras que de buena fiabilidad sería de 120%. Con base en esos criterios, lo que muestra el índice de fiabilidad es que los datos haitianos eran mejores de lo que cabría esperar -dadas las críticas al funcionamiento de las aduanas- incluso antes de la intervención, tanto para el índice bilateral como el agregado, aunque a partir de 1954 es posible notar el deterioro en la calidad de las estadísticas.

En el caso de los primeros dos periodos (cuadro 1.3), la discrepancia es explicable en función de los costos de seguro y flete y aunque puede resultar excesiva, debemos considerar que Haití, pese a estar geográficamente cerca de Estados Unidos, no era un gran centro de comercio internacional, por lo que no era una escala prioritaria en

las rutas de comercio. Esto sumado a la inestabilidad política y la actividad de los grupos guerrilleros en las zonas portuarias podría explicar que la diferencia imputable a los costos de transacción sea tan elevada. Eso en el primer periodo, en el segundo, aunque la inestabilidad política y la actividad subversiva habían sido controladas por el aparato militar de ocupación, desde los primeros meses, los costos no disminuyeron debido, en parte, a la PGM que generó tanto escasez de barcos como un incremento en el precio de los combustibles de éstos.

Cuadro 1.3

Índice de fiabilidad del comercio de importación entre Haití y sus socios comerciales
(Fuente haitiana como proporción de la fuente externa)

Años	Estados Unidos		G3*	
	IFX medio	CV	IFX medio	CV
1909-1914	115	14	102 ^a	12
1915-1927	116	13	n. d.	n. d.
1928-1937	121	6	124	7
1938-1947	115	9	n. d.	n. d.
1948-1957	100	16	87	14
1958-1967	91	10	91	9
1968-1979	65	15	71	22
1915-1979	100		97	

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales de Haití, Alemania, Estados Unidos y Francia.

* G3 incluye las importaciones desde Haití de Alemania, Estados Unidos y Francia.

n. d., no disponible.

^a Incluye de 1910 a 1913.

Ahora bien, no se puede descartar que la discrepancia, aunque dentro de los márgenes aceptados, se deba a la sobrestimación de las importaciones desde Estados Unidos. De hecho, en la gráfica 1.5 se evidencia que en varios años Haití registró importaciones por montos mucho mayores que las exportaciones registradas por la potencia continental. Pero, en este caso no podemos atribuir la diferencia más que al error en la asignación geográfica del comercio, que pudo derivarse del papel que jugaba -y juega- Estados

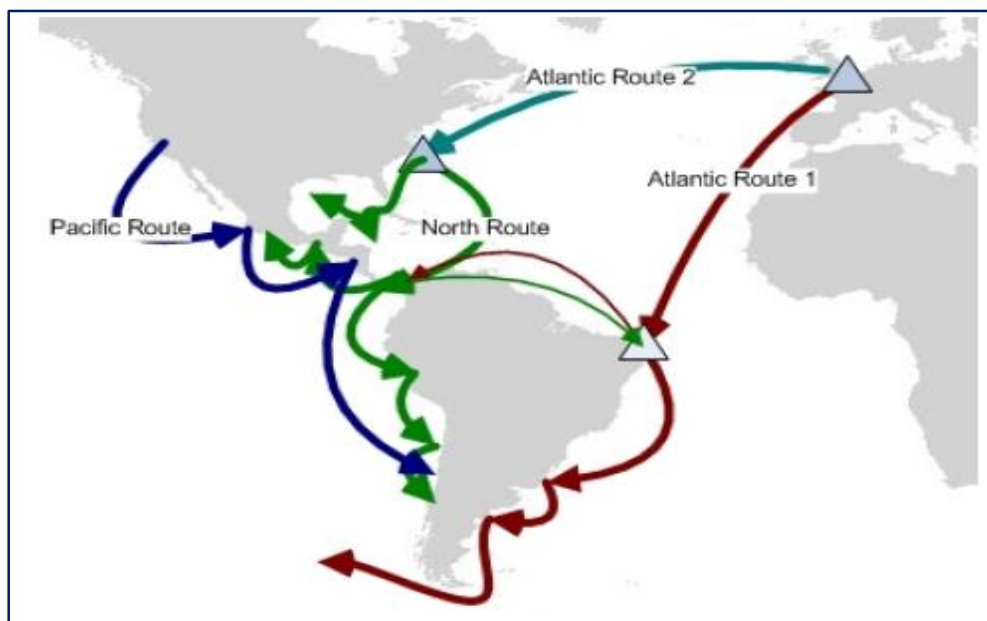
Unidos como el principal proveedor haitiano (gráfica 1.1) o de su función como uno de los encargados de transportar mercancías desde Haití y hacia Haití, especialmente porque los mayores niveles de sobrestimación se producen durante los años de la PGM.

En este, y en los siguientes años en los cuales se observa sobreestimación de las importaciones desde el mercado estadounidense, no podemos hablar de tráfico ilegal de mercancías, a menos que éste fuese atribuido a Estados Unidos; es decir, que se hubieran sacado las mercancías de los puertos estadounidenses, pero se registraran legalmente en Haití, lo que no tiene sentido, especialmente considerando que, según el aparato de ocupación, las tarifas e impuestos que debían pagar los productos que Estados Unidos exportaba a Haití -alimentos y textiles, sobre todo, pero también utensilios de cocina, implementos agrícolas, herramientas, bienes de capital, etc.- eran muy elevados debido a la dependencia de las finanzas públicas con respecto a los ingresos derivados del comercio exterior.

En el caso del índice agregado, en el primer periodo, de los años que podemos calcularlo, 1910 presenta una ligera subestimación de importaciones en los registros de Haití, que tiene como origen, la notable subestimación de las importaciones desde Francia y Alemania. Los registros haitianos reflejan, en promedio, 43% de lo que el país europeo registró como exportaciones hacia su antigua colonia. En el caso del país teutón, la subestimación es mucho menor, el índice promedio es de 85% para los años 1909 -1911; los otros dos años del periodo no suponen un problema.

Desde nuestro punto de vista hay dos factores que explican la subestimación, el primero, el error en la asignación geográfica de las importaciones. Por la ruta que debían seguir los barcos mercantes, las mercancías que llegaban a Haití, necesariamente, pasaban por los puertos estadounidenses (ver mapa 1.1), por lo que es factible que algunos productos europeos se registraran como de origen estadounidense. También es posible que existiera un sesgo geográfico en los registros de los países europeos y que dieran mayor peso al primer puerto al que arribaban como, de hecho, está comprobado que ocurría en el caso de Alemania (Carreras-Marín y Badia-Miro, 2005).

Mapa 1.1
Rutas comerciales, 1929

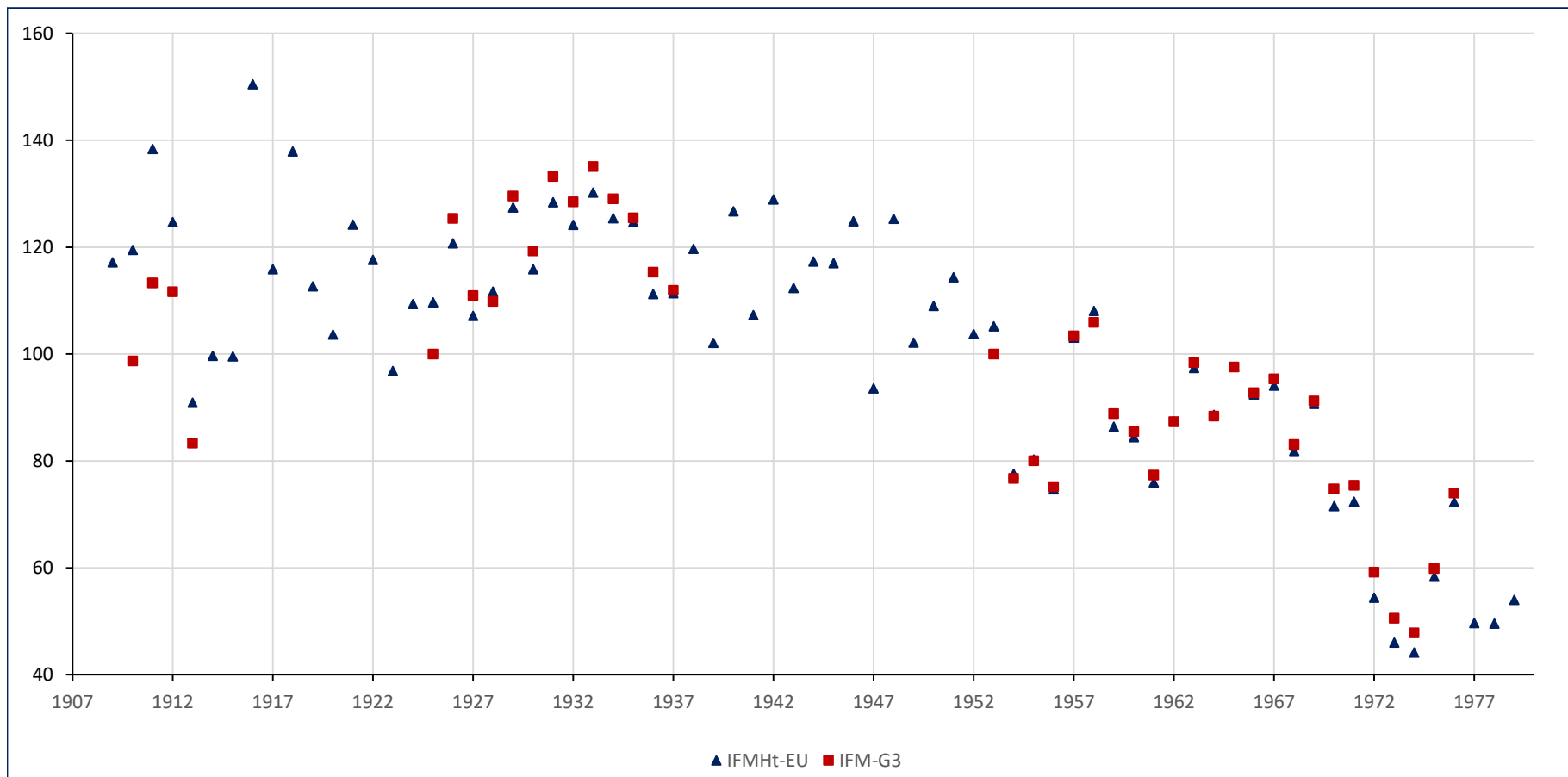


Fuente: Berglund, A. (1931), p. 99; tomado de Carreras-Marín y Badia-Miro (2005), p. 13.

Gráfica 1.5

Índices de fiabilidad geográfica del comercio de importación entre Haití y sus principales socios comerciales, 1909 – 1979

(Fuente propia como proporción de la fuente externa)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Nota: El G3 se refiere a la suma de las importaciones de Estados Unidos, Francia y Alemania desde Haití.

El segundo factor es la entrada ilegal de mercancías que es especialmente factible en el caso de Francia. De ésta, Haití obtenía, además de manufacturas "comunes" como implementos agrícolas, artículos de hierro y acero, algunos alimentos, textiles de algodón, etc., muchos artículos suntuarios, tales como perfumes, vinos, quesos, alimentos gourmet, géneros finos, jabones, algunas manufacturas de metales preciosos, libros, etc., pese al trato preferente que recibían los bienes de lujo y de que los aranceles eran bajos en ese tipo de bienes antes de la reforma arancelaria de 1926, según el aparato de ocupación.

Para el segundo periodo no podemos presentar el índice agregado, puesto que Alemania no registró datos de comercio con Haití, debido al conflicto bélico y su situación posterior, pero lo que nos induce a pensar que, efectivamente, se trataba también de un problema de contrabando es que tras la intervención estadounidense en las aduanas de Haití la subestimación de las importaciones francesas se redujo de manera sustancial. El índice de fiabilidad promedio para las estadísticas de importación desde Francia es de 101% para 1915 - 1927.

Para el tercer periodo (1928 - 1937) lo que se puede observar es la sobreestimación de las importaciones en ambos índices. En el caso del índice agregado, ello puede ser atribuible a un sesgo geográfico de los países europeos. Después de la PGM los dos socios europeos se habían visto afectados en su flota mercante, lo que obligó a ambas naciones a recurrir a embarcaciones que no eran las suyas, lo que pudo reforzar el sesgo geográfico en sus estadísticas y registrar las exportaciones a Haití con otro destino, subestimando el volumen de mercancías enviadas a éste.

La posibilidad de que esto último sea la fuente de la sobreestimación aparente de las importaciones desde Francia y Alemania se refuerza por el hecho de que es en la comparación con esta última nación en donde surgen los mayores problemas; es decir, con el país que, como parte de las reparaciones de guerra contempladas en el Tratado de Versalles, se vio obligado a ceder

to the Allies *all* the vessels of her mercantile marine exceeding 1600 tons gross, half the vessels between 1000 tons and 1600 tons, and one quarter of her trawlers and other fishing boats. The cession (was) comprehensive including not only vessels flying the German flag, but also all vessels owned by Germans but flying other flags, and all vessels under construction as well as those afloat (Keynes, 1920, p. 66).³²

En el caso del índice bilateral, nuevamente, la explicación más probable es que se hayan registrado con origen estadounidense mercancías que provenían de otros países, tanto porque las mercancías llegaban primero a puertos estadounidenses como por el hecho de que Estados Unidos dejó de especificar las reexportaciones hacia Haití, pese a que entre 1909 y 1921 éstas crecieron en más de 13%.

³² Ceder a los aliados *todos* los buques de su marina mercante superior a 1600 toneladas brutas, la mitad de los buques de entre 1000 toneladas y 1600 toneladas, y una cuarta parte de sus arrastreros y otros barcos de pesca. La cesión (fue) total, incluyendo no sólo los buques con bandera alemana, sino también a todos los buques propiedad de alemanes pero con otras banderas, y todos los buques en construcción, así como aquellos fletados" (Las cursivas aparecen el original. Los paréntesis son míos. Traducción propia).

La sobreestimación en el índice bilateral se reduce para ubicarse, nuevamente, en los márgenes aceptados como de fiabilidad. Esto es destacable porque en este periodo ya no eran militares estadounidenses quienes se encargaban de la vigilancia de las aduanas; aunque la intervención de las instituciones haitianas continuaba, desde 1934 las labores de control y vigilancia de los puestos aduanales fueron delegados en la policía haitiana. Y pese a ello, el registro de las importaciones se mantuvo en la zona de fiabilidad.

Los años en los que el índice excede el límite de 120% - 1940, 1942 y 1946- coinciden con el periodo de la SGM, durante los cuales la potencia americana volvió a ser casi el único país con capacidad para transportar las mercancías desde Europa y otros mercados hacia el Caribe, en general, y Haití en particular, lo que hace probable que se cometiera un error de asignación geográfica, especialmente porque fueron especialmente problemáticos, a causa de la Segunda Guerra y sus efectos sobre el comercio internacional.

En el periodo siguiente, aunque el índice bilateral se mantiene en los márgenes de fiabilidad, comienza a ser evidente un deterioro en la calidad de los datos. Aunque el índice promedio para los años 1948 - 1957 es de 100%, a partir de 1954 el rasgo característico del registro haitiano es la subestimación de las importaciones estadounidenses.

Nuevamente, la falta de registros de los socios europeos entre 1940 y 1953 nos impide observar el comportamiento del índice agregado en esos años, pero a partir de 1954 sigue el mismo patrón que las importaciones estadounidenses,

siendo especialmente negativa la evolución a partir de 1970.

No podemos descartar que parte de la creciente discrepancia entre los registros se deba, en el caso del comercio con Estados Unidos, a que ese país registre como exportaciones definitivas lo que en realidad era mercancía en tránsito; pero la explicación más plausible, dado el creciente deterioro y el momento histórico en que se presenta, es que la subestimación se deba al tráfico ilegal de mercancías, sobre todo tomando en cuenta que la subestimación también es la tónica con respecto a Francia y que hay un cambio notable en el signo de la discrepancia con respecto a los registros germanos a partir de 1973.

Reconociendo y aceptando esto último, vamos a validar los datos de importación, primero, porque son los mejores que tenemos en cuanto al comercio exterior haitiano. La serie de exportaciones e importaciones elaborada por Bulmer-Thomas (2012) fue elaborada a partir de fuentes secundarias que, para nuestro periodo de estudio, están basadas en fuentes oficiales, por lo que no hay una diferencia sustancial entre los datos totales que el autor presenta y los que aquí utilizamos. De hecho, al calcular el índice de fiabilidad con sus datos obtuvimos resultados similares que con los nuestros.

Por otra parte, corregir las discrepancias no sólo excedería los objetivos de esta tesis, sino que, además, nos enfrentaría a las dificultades que antes mencionamos para estimar las series a partir de las estadísticas de los datos de los principales socios comerciales de Haití - Alemania, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña-, pero también de una veintena de países en desarrollo que también

enfrentan problemas de fiabilidad en sus estadísticas y que, sin embargo, no pueden dejarse de lado debido a que desde mediados de la década de 1950, como un todo, comenzaron a incrementar su participación en el gasto haitiano en importaciones, llegando a absorber casi el 50% de éste.

Una segunda razón para validar la serie de importaciones es que de 1950 en adelante, que es el periodo que tiene problemas en cuanto a credibilidad de las estadísticas, existe otro tipo de indicadores que podemos utilizar para estudiar la historia económica de Haití en el periodo que nos ocupa. Por ello, y porque la información contenida en las estadísticas nos permite aproximar la estructura sectorial de la economía y la distribución geográfica del comercio y, por lo tanto, sobre el grado de modernización económica y posición dentro de la comunidad internacional de países.

1.3 El comercio exterior haitiano. Desempeño y evolución, 1909 - 1979

Una vez ganada la independencia política respecto de Francia, pareció que sólo había dos temas en los cuales los líderes estaban de acuerdo: uno político y el otro económico. El primero se refería a la necesidad de defender la soberanía de la antigua Metrópoli o de cualquier otra potencia; el segundo era relativo a la estrategia de desarrollo e inserción a la economía internacional, que pasaba por la producción y

exportación de materias primas y la importación de bienes manufacturados.³³

Como el resto de América Latina hiciera unos años después, también tras lograr su independencia, Haití hizo de las exportaciones su motor de crecimiento. Y aunque se matizó el peso de los productos primarios en las exportaciones, el modelo no cambió, ni durante el siglo XIX ni durante nuestro periodo de estudio.

A partir de ello, y considerando que el análisis de fiabilidad de las estadísticas haitianas indica que, en términos generales, la calidad de los datos es **buena** -aunque con los matices que antes indicamos-, podemos trazar una imagen de la trayectoria económica de Haití durante nuestro periodo de estudio a partir del desempeño y la evolución del comercio exterior. El objetivo es identificar las etapas por las que atravesó Haití entre 1915 y 1979.

Para ello, el desempeño del comercio exterior haitiano lo asociamos a los periodos de aumento, caída o estancamiento del comercio exterior, en tanto que la evolución la relacionamos a los cambios en la composición sectorial de las exportaciones e importaciones, que es lo que reflejaría el esfuerzo de modernización y los cambios en la productividad que se hayan producido en Haití durante este periodo.

³³ Existía, sin embargo, conciencia entre algunos líderes sobre la necesidad de desarrollar una industria propia, especialmente en aras de mantener la soberanía que tanto valoraban. En el reino de Henri Christophe, en Plaine-du-Nord (1806 - 1820), además de mantener la producción azucarera y el sistema de grandes plantaciones, buscó el desarrollo de la industria, modificando las leyes del Reino para permitir la inversión extranjera que, en teoría, era el medio para modernizar el país y acelerar su desarrollo. Sin embargo, su iniciativa no tuvo mucho éxito, ni entre los británicos ni entre los franceses.

Para analizar el desempeño hemos deflactado las series de comercio con base en la composición de la canasta básica de exportaciones e importaciones. En el caso de las primeras, a lo largo del periodo que estudiamos, la canasta básica incluyó palo de Campeche, cacao, algodón, azúcar, sisal, bananas, artículos de la *petite industrie* y productos industriales y café. De todos ellos, el único constante es el café (cuadro 1.4) que, en promedio para el periodo, generó el 54% de las exportaciones totales de Haití, aunque llegó a aportar más del 80% del valor total de éstas (gráfica 1.6).

Cuadro 1.4

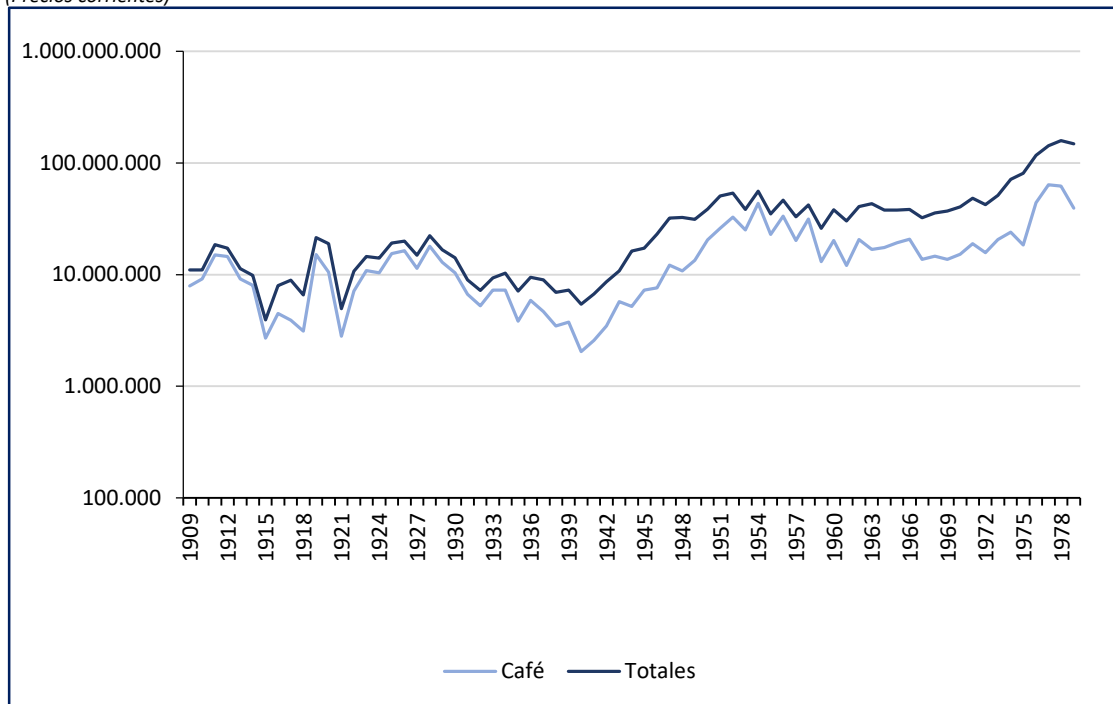
Principales productos de exportación de Haití, 1918 – 1979

(Como porcentaje de las exportaciones totales)

Año	Café	Algodón	Sisal	Azúcar	Arts. Peq. Industria	Arts. Industriales
1918-1927	69,21	11,03	0,06	3,78	0,01	1,89
1928-1937	69,53	13,04	3,18	5,17	0,01	1,69
1938-1947	41,95	7,20	13,09	12,07	2,25	1,43
1948-1957	58,32	2,15	19,02	5,83	2,82	0,37
1958-1967	49,73	0,19	9,75	7,55	5,82	1,62
1968-1979	36,31	0,03	2,92	4,92	9,37	12,30

Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas oficiales de comercio.

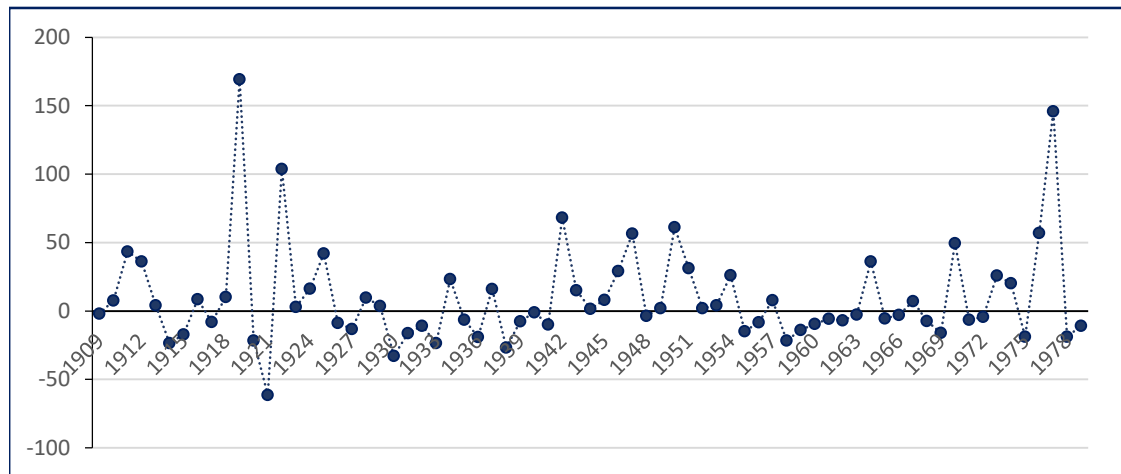
Gráfica 1.6
Exportaciones cafetaleras y totales de Haití, 1909 - 1979
(Precios corrientes)



Fuente: Elaboración propia con base en Estadísticas oficiales de comercio. Para el periodo 1909 – 1916, los cálculos se basan en datos de Bulmer-Thomas (2011).

Es decir, que el comportamiento de las exportaciones haitianas se explica, en buena medida, por las oscilaciones en el precio del café, algunas de las cuales fueron bastante violentas (gráfica 1.7). Por ello, por el peso relativo del café en las exportaciones, deflactamos la serie con base en el índice de precios del café que construimos a partir del valor unitario promedio de las exportaciones del grano (ver cuadro 1.5).

Gráfica 1.7
Oscilaciones en el precio del café haitiano, 1909 - 1979
(Variación porcentual con respecto al año anterior)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales. Para el periodo 1909 – 1916, los cálculos se basan en datos de Bulmer-

Cuadro 1.5
Índice de precios de exportaciones e importaciones haitianas, 1909 - 1979
(1960 = 100)

Año	Exportaciones	Importaciones	Año	Exportaciones	Importaciones	Año	Exportaciones	Importaciones
1909	16	12	1933	25	21	1957	164	95
1910	18	12	1934	30	25	1958	128	115
1911	25	16	1935	28	22	1959	111	82
1912	34	23	1936	23	20	1960	100	100
1913	36	16	1937	27	26	1961	94	80
1914	27	15	1938	20	20	1962	88	91
1915	23	8	1939	18	21	1963	85	88
1916	25	16	1940	18	21	1964	116	88
1917	23	17	1941	16	20	1965	110	91
1918	25	4	1942	27	23	1966	107	88
1919	68	7	1943	31	28	1967	114	85
1920	53	11	1944	32	45	1968	106	84
1921	20	5	1945	34	33	1969	89	94
1922	42	5	1946	44	39	1970	133	109
1923	43	8	1947	70	69	1971	124	120
1924	50	42	1948	67	78	1972	119	137
1925	71	59	1949	68	76	1973	150	164
1926	65	52	1950	110	96	1974	180	213
1927	56	44	1951	145	112	1975	147	279
1928	62	56	1952	148	128	1976	230	397
1929	64	45	1953	154	109	1977	566	403
1930	43	34	1954	194	121	1978	460	424
1931	36	25	1955	165	97	1979	410	527
1932	32	20	1956	152	118			

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Hemos considerado oportuno trabajar con los precios que se pagaban en los puertos haitianos, primero, porque la posición de Haití en el ranking mundial de exportadores de café no permitía al país influir en los precios; era tomador de ellos, de tal forma que los valores obtenidos reflejan lo que ocurría en el mercado mundial e incluso el nivel de aceptación del grano insular en éste. La segunda razón para trabajar con valores unitarios, y la más importante, es que el precio en los puertos haitianos era lo que determinaba el ingreso por exportaciones.

Nuestro año base es 1960. Para ese año, el precio del café haitiano había bajado de más de 1.15 dólares por kilo (precios corrientes) de 1957 a poco menos de 0,71 (precios corrientes), lo mismo que los precios en los mercados internacionales. En Nueva York, por ejemplo, todas las mezclas que allí cotizaban disminuyeron en una proporción semejante al de la mezcla haitiana (cuadro 1.6). Pero no se trataba de una crisis de precios, sino de un ajuste gradual del mercado.

Cuadro 1.6

Cotización de la mezcla de café en el mercado de Nueva York
(Precios corrientes)

Año	Precio promedio	Rio	Santos	Colombiana	Robusta
1957	1,10	0,97	1,25	1,41	0,82
1958	0,97	0,89	1,06	1,15	0,86
1959	0,79	0,74	0,81	1,00	0,65
1960	0,76	0,75	0,81	0,99	0,49

Fuente: Elaboración propia con datos de tomados de Samper y Fernando, 2003, p. 453..

Para 1960 los mecanismos de cooperación interamericana que habían permitido un alza de precios para casi todos los productos primarios habían dejado de operar y, más

importante, las presiones inflacionarias inducidas por la SGM, el enfrentamiento Este - Oeste (Guerra Fría) y la Guerra de Corea habían dado paso, finalmente, a una etapa de mayor estabilidad. La inflación en Europa, en promedio, fue de 1,5%, la de Estados Unidos de 1,6% y la de América Latina de 2,3%, según datos del Banco Mundial (2016); niveles que no generaban desórdenes y que podían resultar "saludables" para impulsar el crecimiento económico.

Para el caso de las importaciones, trabajos como el de Notten (2010) han utilizado como deflactor el índice de precios de las exportaciones de los principales socios comerciales del país que se analiza. Y es factible también en nuestro caso, debido a que el grueso de los productos manufacturados que necesitaba, los obtenía Haití en el mercado mundial, principalmente de Estados Unidos, que se había convertido en su primer proveedor desde finales del siglo XIX (gráfica 1.1)

Sin embargo, ese índice se construye a partir de la selección de mercancías que se incluyen en cinco grandes grupos: alimentos frescos, alimentos procesados, materias primas, productos semi manufacturados y productos manufacturados. De éstos se seleccionaba una muestra a partir de las exportaciones a Canadá y de los datos recopilados por la *Bureau of the Census* para exportaciones al resto del mundo (U. S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics, 1997, pp. 154 - 159), que incluía a los países europeos, asiáticos, América Latina y otras regiones, cuya cesta de importaciones no era representativa de la haitiana, que hasta mediados de la década de 1940 consistía en productos de consumo básico.

Sumado a ello, el índice de precios de las exportaciones de Estados Unidos se basa en los valores de las mercancías en los puertos estadounidenses, por lo que excluye los costos de

transacción que deben pagar las importaciones y que, por supuesto, influyen en el gasto que realiza el país importador. Las objeciones para los índices de los otros socios comerciales son similares, por lo que, en vez de seguir esa metodología, hemos construido un índice de precios de las importaciones haitianas, tipo Laspeyres cuadro 1.5)).

Para ello agrupamos las importaciones de acuerdo a la clasificación estándar del comercio internacional que incluye 10 secciones (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, 2008):

Sección 0 Productos alimenticios.

Sección 1 Bebidas y tabaco.

Sección 2 Materias primas (excepto combustibles fósiles).

Sección 3 Combustibles fósiles, lubricantes y productos similares.

Sección 4 Aceites y grasas de origen animal o vegetal.

Sección 5 Productos químicos.

Sección 6 Artículos manufacturados clasificados por material.

Sección 7 Maquinaria y equipo de transporte.

Sección 8 Artículos manufacturados diversos.

Sección 9 Artículos sujetos a operaciones diversas.

La distribución porcentual de las importaciones por grupo de productos (cuadro 1.7) es lo que hemos empleado como ponderador, porque refleja mejor el desempeño de las compras insulares. De hecho, el mayor peso relativo está en las secciones 0 y 6, que incluyen, respectivamente, alimentos y textiles (tejidos y ropa), que eran los rubros en los que más gastaba Haití, concretamente, en harina de trigo y algodón.

Cuadro 1.7

Distribución porcentual de las importaciones por tipo de producto, 1909 - 1979*(Como porcentaje sobre importaciones totales)*

Periodo	Sección 0	Sección 1	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8	Sección 9	TOTAL
1909	31,98	2,09	4,12	2,41		5,59	9,59	0,95	43,27		100
1910	31,98	2,09	4,12	2,41		5,59	9,59	0,95	43,27		100
1911	31,98	2,09	4,12	2,41		5,59	9,59	0,95	43,27		100
1912	31,98	2,09	4,12	2,41		5,59	9,59	0,95	43,27		100
1913	31,98	2,09	4,12	2,41		5,59	9,59	0,95	43,27		100
1914	28,06	2,37	3,39	2,43		6,23	10,97	0,96	45,58		100
1915	24,63	2,69	2,80	2,45		6,95	12,54	0,96	46,98		100
1916	21,61	3,04	2,30	2,48		7,75	14,34	0,97	47,51		100
1917	18,96	3,45	1,90	2,50		8,64	16,40	0,97	47,18		100
1918	16,64	3,91	1,56	2,78		9,63	18,75	0,98	45,74		100
1919	34,84	2,99	0,55	2,32		5,53	9,09	1,15	43,52		100
1920	31,42	4,13	1,06	1,66		4,42	9,47	1,01	46,84		100
1921	30,56	8,23	1,06	2,74		6,47	11,21	0,76	38,97		100
1922	31,17	5,71	0,97	2,56		6,43	8,60	0,86	43,70		100
1923	32,70	2,25	4,96	2,41	0,75	6,21	41,63	4,45	4,60	0,01	100
1924	36,10	2,33	4,38	2,46	0,76	5,72	38,84	4,57	4,84	0,01	100
1925	28,21	2,06	4,51	2,34	0,97	4,73	46,53	4,66	5,98	0,02	100
1926	32,70	2,36	5,26	3,55	1,45	5,54	37,90	6,50	4,71	0,02	100
1927	32,86	1,65	2,64	5,03	1,41	6,24	37,99	7,65	4,50	0,02	100
1928	30,02	2,04	3,80	4,77	1,31	5,72	39,37	7,58	5,37	0,01	100
1929	33,89	1,77	3,32	5,75	1,61	5,99	32,88	9,53	5,24	0,03	100
1930	26,59	1,96	3,12	7,32	2,22	7,28	37,68	7,96	5,85	0,02	100
1931	29,81	2,30	3,57	6,88	2,54	7,75	33,52	8,16	5,44	0,02	100
1932	28,44	2,38	3,04	7,39	2,40	7,25	36,57	7,13	5,38	0,03	100
1933	20,53	2,07	2,58	6,52	2,69	6,82	44,04	8,98	5,72	0,04	100
1934	19,74	1,94	3,73	5,92	3,29	5,71	44,90	8,74	5,99	0,04	100
1935	19,34	2,55	3,29	5,92	4,39	6,28	42,35	9,60	6,24	0,03	100
1936	22,04	2,56	3,77	5,06	2,80	7,43	41,52	9,63	5,15	0,05	100
1937	18,25	1,93	3,30	5,64	2,44	6,75	48,02	9,23	4,41	0,04	100
1938	17,09	2,40	3,78	5,05	2,66	8,30	45,00	10,93	4,73	0,06	100
1939	14,40	3,12	3,56	5,83	2,74	9,43	46,99	10,92	2,97	0,04	100
1940	14,16	2,34	4,04	5,26	2,35	8,86	47,70	12,01	3,25	0,03	100
1941	14,21	1,90	4,04	6,72	2,41	7,96	49,69	10,45	2,57	0,04	100
1942	11,68	1,85	4,41	6,69	2,65	11,12	53,08	6,31	2,18	0,03	100
1943	11,24	1,67	3,67	3,95	3,24	8,87	58,81	6,09	2,43	0,03	100

Cuadro 1.7

(continuación)

Distribución porcentual de las importaciones por tipo de producto, 1909 - 1979

(Como porcentaje sobre importaciones totales)

Periodo	Sección 0	Sección 1	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8	Sección 9	TOTAL
1944	14,30	1,59	2,90	3,34	2,82	8,89	54,56	8,96	2,61	0,03	100
1945	25,88	1,64	3,68	4,37	2,55	9,68	41,43	8,74	2,02	0,02	100
1946	18,63	2,46	5,15	3,73	2,92	8,06	43,07	13,92	2,03	0,02	100
1947	16,08	2,28	2,94	3,47	3,44	7,52	51,98	9,33	2,95	0,01	100
1948	20,59	2,39	2,90	4,65	3,27	8,43	41,38	13,02	3,37	0,01	100
1949	22,20	2,17	3,05	5,73	2,37	6,69	35,76	18,34	3,68	0,01	100
1950	19,83	2,22	2,70	4,13	2,56	6,83	45,20	12,57	3,93	0,03	100
1951	20,15	1,98	3,27	4,56	2,87	7,17	41,50	14,49	3,99	0,02	100
1952	23,12	2,28	5,60	4,20	0,00	8,29	40,08	13,02	3,41	0,00	100
1953	21,78	2,11	4,65	5,01	0,00	9,35	35,57	17,76	3,78	0,00	100
1954	23,82	2,57	4,64	4,32	0,00	9,54	39,74	13,04	2,32	0,00	100
1955	28,54	2,74	5,41	4,55	0,00	8,18	35,33	12,90	2,35	0,00	100
1956	27,24	2,99	3,31	5,18	0,60	8,43	33,28	12,25	6,63	0,09	100
1957	25,94	3,25	1,21	5,81	1,20	8,67	31,22	11,61	10,90	0,19	100
1958	25,80	2,91	0,60	5,81	1,53	7,84	32,96	11,13	10,95	0,47	100
1959	20,25	3,88	0,82	6,35	3,19	8,44	33,00	11,46	12,17	0,45	100
1960	23,02	3,39	0,71	6,08	2,36	8,14	32,98	11,29	11,56	0,46	100
1961	21,63	3,64	0,76	6,22	2,77	8,29	32,99	11,37	11,87	0,46	100
1962	22,33	3,51	0,74	6,15	2,56	8,21	32,99	11,33	11,71	0,46	100
1963	21,98	3,57	0,75	6,18	2,67	8,25	32,99	11,35	11,79	0,46	100
1964	22,15	3,54	0,74	6,17	2,62	8,23	32,99	11,34	11,75	0,46	100
1965	22,07	3,56	0,75	6,17	2,64	8,24	32,99	11,35	11,77	0,46	100
1966	22,11	3,55	0,75	6,17	2,63	8,24	32,99	11,35	11,76	0,46	100
1967	19,53	3,62	2,07	5,20	6,68	11,21	28,80	14,01	8,22	0,66	100
1968	15,61	2,98	1,73	6,31	6,34	11,57	33,18	12,69	8,14	1,46	100
1969	18,62	3,16	1,74	8,28	6,10	10,08	27,03	14,30	8,33	2,36	100
1970	11,23	2,76	1,86	5,61	6,82	10,81	28,66	20,04	9,39	2,82	100
1971	12,51	2,63	2,66	6,40	8,97	10,42	27,28	17,63	7,72	3,79	100
1972	15,51	1,97	2,20	5,95	8,08	9,82	26,79	17,38	8,61	3,69	100
1973	17,89	1,75	3,62	5,67	5,29	10,01	26,44	18,23	8,54	2,55	100
1974	14,23	2,31	3,90	11,12	7,47	8,69	23,15	16,25	8,96	3,91	100
1975	21,29	1,85	3,74	9,06	5,56	8,32	19,37	19,80	7,06	3,94	100
1976	21,66	1,76	3,72	8,52	7,47	7,35	20,18	17,43	8,33	3,58	100
1977	18,26	1,59	3,32	11,32	8,00	7,70	19,72	19,29	10,20	0,62	100
1978	17,69	1,84	4,44	11,11	6,09	9,09	19,34	19,45	10,43	0,51	100
1979	15,04	1,47	2,95	12,98	7,06	8,99	23,01	20,39	7,54	0,59	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales. Los porcentajes de 1909 a 1917 con estimados.

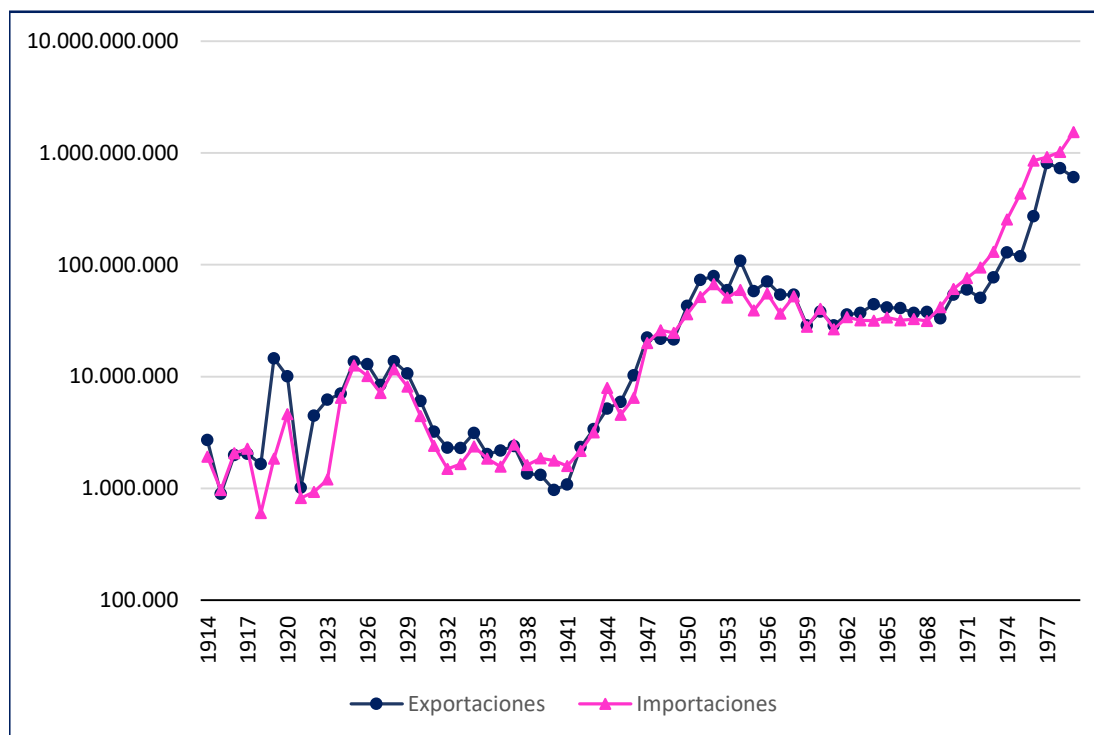
Cabe señalar, sin embargo, que en los primeros años de la ocupación estadounidense, el grado de detalle de los reportes de comercio fue mínimo, por lo cual, aunque se registraba la entrada de productos, ésta no estaba clasificada de acuerdo a ninguna convención internacional, por lo cual si bien registraba la entrada de la mercancía, o no se especificaba el material del cual estaban hechos o simplemente se agrupaban en la categoría "misceláneos", por lo cual se han clasificado en la sección 8, que incluye, artículos de viaje, prendas y accesorios de vestir, calzados y artículos no especificados (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, 2008, p. xii), mientras que, a partir de 1924, el nivel de desagregación permite reflejar el peso de cada tipo de producto.

Deflactadas las series de exportaciones e importaciones, lo que se observa es que, a nivel agregado, las exportaciones haitianas crecieron a una tasa anual de 10,55% durante el periodo de estudio, en tanto que las importaciones lo hicieron a un ritmo de 12,01%. Por supuesto, el crecimiento no fue uniforme, como se puede observar en la gráfica 1.8, el comercio exterior de Haití atravesó por tres fases de crecimiento y dos de declinación, claramente delimitados por los choques internacionales y los cambios en el sistema económico internacional.

El primer periodo es el más accidentado. Haití estaba en una etapa compleja de su historia, con un fuerte conflicto social y político que desde 1911 había generado un estado casi de guerra civil en la capital. Ello, junto con las tensiones internacionales, había interrumpido la recuperación que empezaban a mostrar las exportaciones, provocando una reducción en éstas de 54,61% entre 1912 y 1914, lo que significó que en el último año señalado las exportaciones

alcanzaran un monto de 2,7 millones de dólares. Considerando ese monto como punto de partida, para 1928 las exportaciones crecieron a una tasa de 12,30%, aunque con importantes fluctuaciones.

Gráfica 1.8
Desempeño comercial de Haití, 1909 – 1979
(Precios de 1960)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

La PGM estalló a mediados de 1914, pero sus efectos sobre la economía haitiana fueron más evidentes en 1915, provocando una caída de las exportaciones de 60% con respecto al año anterior. Ante la situación, Estados Unidos asumió su papel de protector de Haití, lo que significó resolver algunas de las dificultades que tenía éste para comerciar, disponiendo de barcos de la Marina para el transporte de mercancías y absorber parte de las mercancías que no podían ser enviadas a Europa -a Francia, principalmente-, por lo que las exportaciones crecieron más de 121% entre 1915 y 1916.

Las exportaciones volvieron a caer en 1918, pero el incremento en la demanda que siguió al fin del conflicto, el cambio en las preferencias del mercado internacional que favoreció a los productos tropicales y el incremento de los precios permitieron que las exportaciones e importaciones se recuperaran y, pese a las oscilaciones, mantuvieran una tendencia positiva hasta 1928.

Después de ese año, la trayectoria alcista se invirtió. Como en el resto de América Latina, la fase más dura de la crisis ocurrió entre 1929 y 1932, lapso en el cual las exportaciones se redujeron a una tasa anual de más de 35%. La razón de ello era la saturación del mercado mundial de productos primarios, que ya se había hecho evidente en 1921 pero que a lo largo del decenio del 1920 se agravó debido a los esfuerzos de los productores por aprovechar lo alto de los precios.

Sin embargo, producto de los planes de recuperación implementados en los países desarrollados a partir de 1933,³⁴ la economía internacional empezó a crecer nuevamente lo que significaba que el comercio exterior comenzaría a reactivarse. Según Bulmer - Thomas (2012, capítulo 8), entre 1933 y 1938, las importaciones mundiales crecieron en 23,7%.

En 1933 las exportaciones insulares mostraron síntomas de recuperación; en ese año, la caída que había iniciado en 1929 continuó, pero fue de 1,12% con respecto a 1932, y en 1934

³⁴ En el caso de Estados Unidos, que fue el pionero, el plan es conocido como el *New Deal*. Éste tenía un triple objetivo: ayudar a los sectores más desprotegidos de la población, lograr la recuperación económica y modificar el funcionamiento de la economía mediante reformas estratégicas que rompieron con la ortodoxia liberal al convertir la intervención del Estado en la actividad económica en el eje de su plan. A las políticas que se aplicaron se les conoce también como keynesianas, pues fue J. M. Keynes (1936) quien las dotó de cuerpo teórico en la "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero".

creció en poco más de 36%, pero sólo para volver a contraerse en 1935 y, tras dos años de recuperación, caer de manera sostenida entre 1938 y 1940.

El problema radicaba en que, si bien era cierto que la economía mundial estaba ya en recuperación y que el comercio internacional estaba creciendo nuevamente, el papel que éste desempeñaba era bastante relativo, fruto de la fragmentación del sistema internacional, que tenía su expresión más acabada en el ámbito monetario, pero que también resultaba evidente en las crecientes barreras implementadas al comercio: políticas de preferencia imperial, aranceles más elevados a los países que no formaran parte de dicho sistema, establecimiento de cuotas y subsidios, así como devaluaciones competitivas.

Por ello, aunque el dato de Bulmer - Thomas sea correcto, el promedio esconde el hecho de que el crecimiento de las importaciones de Estados Unidos, Alemania, Holanda y el Caribe, fue mucho menor a la contracción que habían vivido entre 1929 y 1932; Canadá se acercó a su nivel anterior a la crisis y sólo Gran Bretaña logró que sus exportaciones crecieran a una tasa mayor a la que habían caído por un margen mínimo, de 0,03 puntos porcentuales. Francia y España siguieron reduciendo sus compras en el mercado mundial. Lo que explicaría la razón por la cual, en 1936, el país galo denunció el acuerdo comercial con Haití de manera unilateral y, sobre todo, la razón por la cual las exportaciones haitianas mantuvieron una trayectoria negativa hasta 1940.

La Segunda Guerra Mundial, sin embargo, ofreció un salvavidas al comercio haitiano, pues a pesar de los problemas que originó este segundo conflicto, permitió un repunte de los precios de los productos primarios y el establecimiento de

vínculos de cooperación interamericano que evitaron un nuevo colapso del comercio. La tendencia positiva se mantuvo gracias las tensiones generadas en el marco de la Guerra Fría (a partir de 1947) y enfrentamiento Este - Oeste que, entre otras, dio lugar a la Guerra de Corea (1951 - 1953), que mantuvo elevada la demanda de materias primas y productos estratégicos. Por ello, entre 1941 y 1954, las exportaciones de Haití crecieron a una tasa anual de 40%.

No obstante, al acabar el impulso de la Guerra, los precios de los productos primarios empezaron a descender, manteniéndose en niveles bajos hasta finales de los años de 1960, razón por la cual las exportaciones de Haití, luego de contraerse, entre 1955 y 1960, se mantuvieron estancadas hasta 1969. Para el año siguiente, las exportaciones iniciaron un nuevo ciclo de crecimiento que tuvo como origen la implementación de una nueva estrategia de diversificación de las exportaciones y el buen comportamiento de los precios internacionales de los productos primarios, lo que permitió que las ventas haitianas aumentaran un 33.75% anual entre 1970 y 1979, aunque los dos últimos años anunciaban un nuevo decrecimiento.

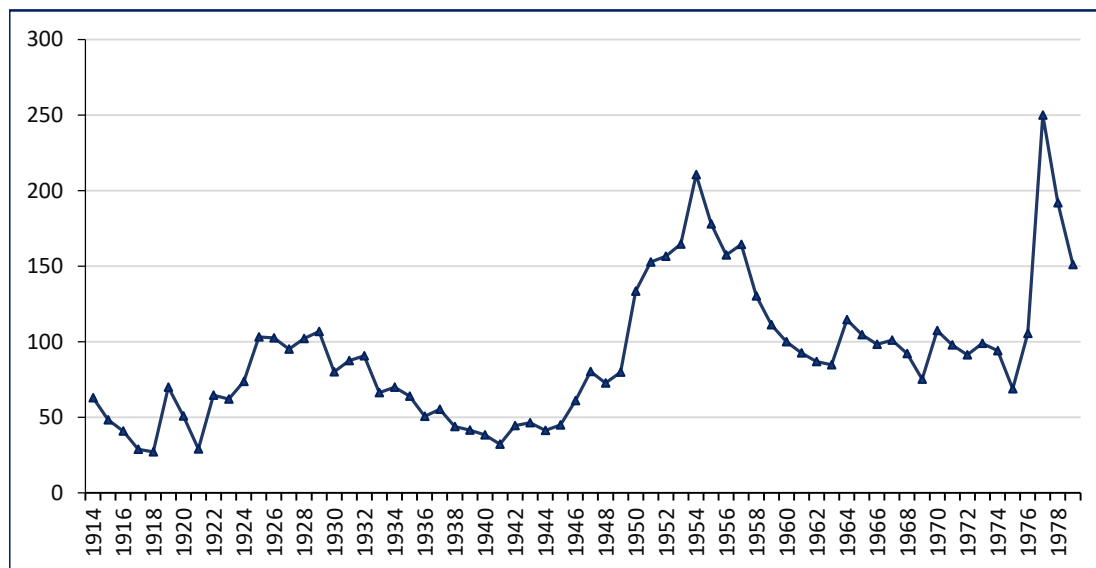
En cuanto a las importaciones, el coeficiente de correlación entre éstas y las exportaciones es de 0,91, por lo que en cuanto a dirección y sentido, su trayectoria es la misma que la de las exportaciones. Por lo tanto los periodos de crecimiento y decrecimiento son los que ya establecimos, debido a una cadena causal básica: un aumento de las exportaciones significaba un incremento en el ingreso nacional que, a su vez, originaba un incremento en la demanda de importaciones; y lo mismo operaba en el caso de los decrecimientos.

La razón por la cual las importaciones crecieron a una tasa mayor en las fases de alcistas de las exportaciones y a una menor en las etapas contractivas tiene que ver con el tipo de productos que se importaban.

El grueso del gasto en importaciones, como veremos a continuación se destinaba a la compra de productos de consumo básico, esencialmente textiles y alimentos, de forma tal que, aún con la contracción del ingreso, las importaciones no podían reducirse en la misma medida. Eso era posible porque aunque a niveles muy modestos en los primeros años de nuestro periodo de estudio, las remesas y la inversión extranjera permitieron financiar las compras que no se alcanzaban a cubrir con los ingresos por exportaciones (Republic of Haiti, 1925).

Entre 1940 y 1955, hay además una mejora en los términos netos del intercambio comercial (gráfica 1.9) gracias, entre otras cosas, a la disminución en el precio de los alimentos procesados y los textiles y el aumento en el precio de los productos primarios. Además de ello, aumentan las remesas, producto de la migración campesina hacia República Dominicana y Cuba, en busca de un salario mejor; aumenta la ayuda internacional para el desarrollo y, finalmente, a partir de 1970, la inversión extranjera cobra gran protagonismo gracias al proyecto industrializador de los Duvalier.

Gráfica 1.9
Términos netos del intercambio comercial
 (1960 = 100)



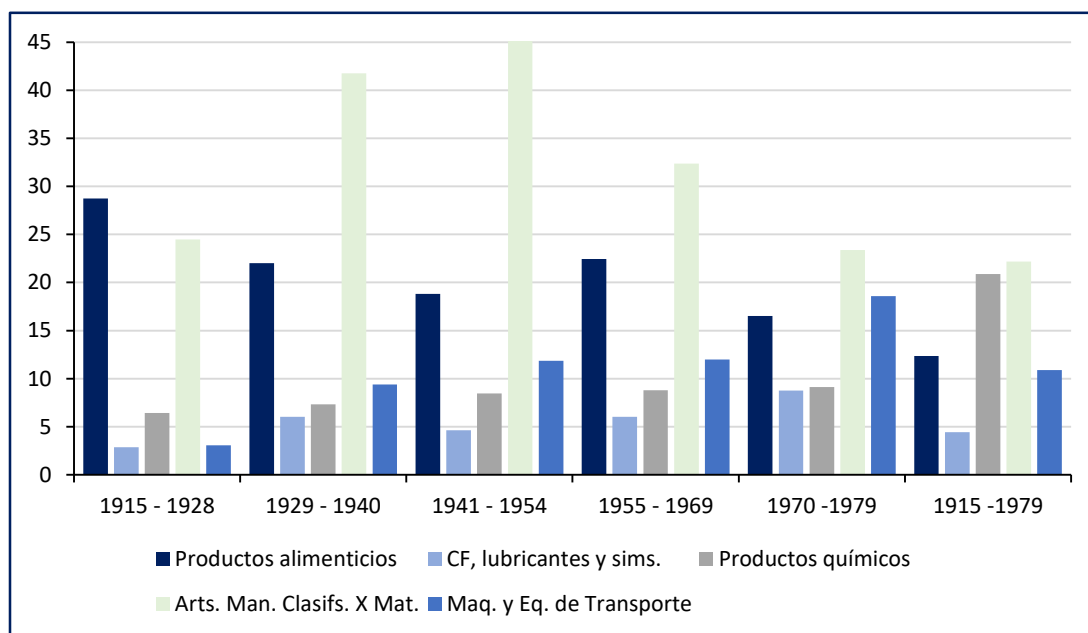
Fuente: Elaboración propia.

El crecimiento de las importaciones refleja también la evolución de la economía y el comercio exterior haitiano, que, como ya señalamos, lo hemos asociado al cambio que se produce en la composición de las exportaciones e importaciones.

Dado que para estas últimas casi el 100% se compone de productos manufacturados, hemos tomado como referencia la importación por grupo de productos (cuadro 1.7). A lo largo de todo el periodo, las importaciones se concentraron en dos grupos de productos: alimentos y artículos manufacturados clasificados por material que, ya habíamos señalado, incluye tejidos de diversas fibras -especialmente de algodón- materiales para construcción, como madera y cemento, hierro y caucho. De estos, el grueso de las importaciones son tejidos de algodón.

Sin embargo, a lo largo del periodo, la importación de combustibles, maquinaria y equipo de transporte, productos químicos y petroquímicos aumenta a partir de la década de 1940 (gráfica 1.10) y da un "salto" en los años de 1970. La disminución del gasto en importaciones en la sección 0 desde 1941 en adelante es atribuible al abaratamiento de los alimentos procesados, pero la evolución de las importaciones es reflejo de la transformación que va sufriendo la economía haitiana, de la modernización y diversificación de la actividad económica, que parece confirmarse en la composición de las exportaciones.

Gráfica 1.10
Evolución de las importaciones haitiana, 1915 – 1979
(Como porcentaje de importaciones totales)



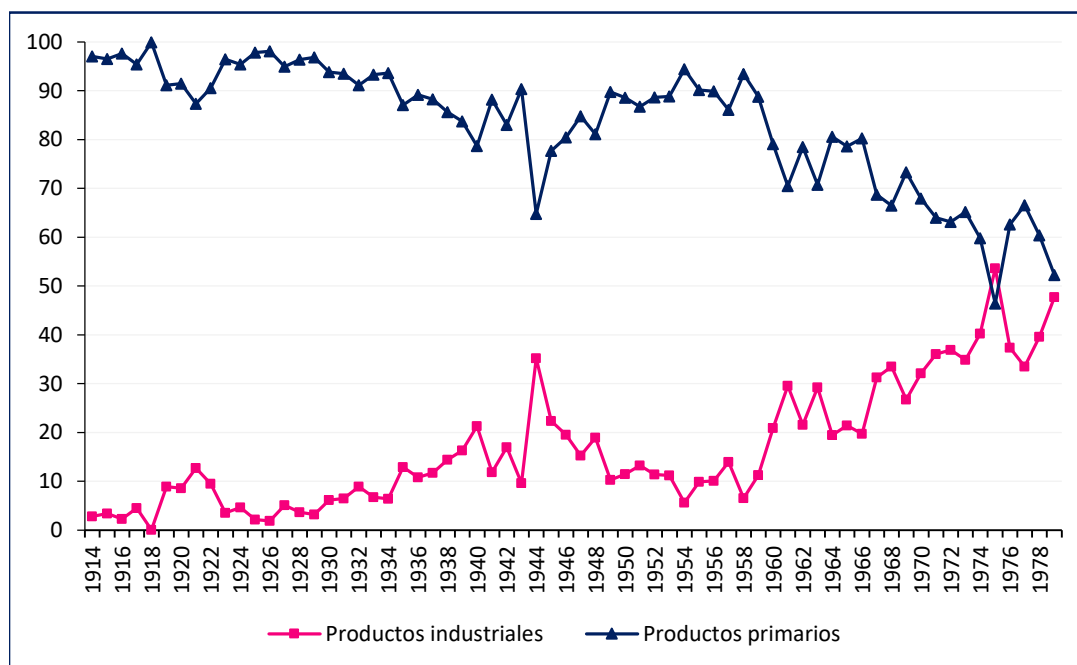
Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales

A lo largo de nuestro periodo de estudio las actividades primarias constituyen la actividad económica predominante en Haití, generando el 83% del valor total de las exportaciones,

de la cual, casi el 100% se refiere al sector agrícola.³⁵ La actividad manufacturera, entendida como un proceso de transformación de la materia en productos elaborados o semielaborados, aportó apenas el 17% restante. Sin embargo, es esta última en la que se observa la evolución de la actividad económica haitiana.

Si tomamos como referencia las exportaciones de productos manufacturados de 1914, éstas equivalían a 2,82% del valor total de las exportaciones, y se componían de productos como el ron, melaza y algunos artículos sin clasificar. A partir de 1915 la participación de los productos industriales empezó a crecer, especialmente después de 1918, de tal forma que durante la fase expansiva de las exportaciones alcanzó un promedio de poco más de 5%.

Gráfica 1.11
Evolución sectorial de las exportaciones haitianas, 1914 - 1979
(Como porcentaje de las exportaciones totales)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

³⁵ Por esa razón, en este trabajo, el término de productos primarios es equivalente a productos agrícolas. Los productos de las actividades forestales, pesqueras, apícolas y mineras, que también están agrupadas en esta categoría, no suponen más del 2% de las exportaciones totales.

Y aumentó aún más en el periodo de la gran depresión, más de cinco puntos porcentuales 1929 y 1940 sobre el periodo anterior, para ubicarse en 10,43%(gráfica 1.11), en promedio, si bien durante la segunda mitad del decenio de 1930 se excedió esa media, especialmente en 1940.

Hasta aquí, hablar de producción industrial suponía hablar, fundamentalmente de producción azucarera, pero desde principios de la década de 1940 no sólo aumenta la participación de productos manufacturados en las exportaciones, sino también la variedad y la complejidad de los productos que se enviaban al exterior. Empieza a desarrollarse la producción de aceites esenciales, de manufacturas de sisal, ron, melaza y productos industriales sin clasificar, resultado, en parte, de un tímido proceso de sustitución de importaciones. Por ello, entre 1941 y 1954, la participación de estos productos aumentó hasta 15% del valor total de las exportaciones.

Sin embargo, una vez concluido el conflicto, la participación comienza a decaer incluso por debajo del 10%. La disminución se explica porque en ese periodo el precio de los productos primarios se incrementó notablemente; en el caso del café, pasó de 0,13 dólares por kilo (precios corrientes) en 1950 a 1,37 dólares en 1954, lo que supuso un crecimiento de 19% anual. Que la disminución es un efecto de los precios se comprueba en la segunda mitad de los años de 1950; entonces los precios comenzaron a ajustarse a la baja hasta llegar a 0,63 dólares por kilo en 1969.

Esto ayudó a incrementar nuevamente la participación de los productos industriales, pero ésta dio un salto importante a partir de mediados de los años de 1960 debido a un ajuste al modelo económico haitiano. La orientación hacia las

exportaciones no se modificó, pero sí el énfasis en los productos agrícolas. François Duvalier, primero, y Jean - Claude Duvalier, después, impulsaron la industrialización de Haití aprovechando el cambio que se estaba produciendo en la división internacional del trabajo.

A finales de los años de 1960, la diferencia entre los niveles salariales y las medidas proteccionistas implementadas en muchos países en desarrollo habían incrementado los costos de producción y dificultado las exportaciones, por lo cual algunas empresas multinacionales encontraron atractivo beneficiarse de los bajos salarios, el mercado protegido y los incentivos fiscales a la producción industrial y empezaron a deslocalizar procesos intensivos en mano de obra no calificada. Haití buscó activamente que esas empresas invirtieran en su territorio, lo que explica que entre 1970 y 1979 la participación de los productos industriales fuera de casi 40% en promedio, aunque en algunos periodos, como 1975, la participación excedió el 53%, consistiendo en artículos de la "pequeña industria" -esteras, cortinas, bolsos, zapatos, hilos de sisal- y varios productos más complejos como ropa, zapatos, muñecos y artículos deportivos. De hecho, Haití llegó a ser el primer productor mundial de pelotas de béisbol.

Esta evolución fue impulsada a partir de cambios importantes en la vida política haitiana. El primero fue la ocupación e intervención de Estados Unidos en Haití que comenzó a mediados de 1915 y que atravesó por dos etapas. La primera comenzó, precisamente en 1915, con el desembarco de marines y terminó en 1934 con la partida de éstos. A partir de ese momento y hasta 1947, la intervención se limitó al control de las finanzas haitianas mediante la gestión de los ingresos

derivados del comercio exterior y el diseño del presupuesto de gastos.

Durante ese lapso, sin embargo, hay dos periodos diferenciados en el modelo económico haitiano. La orientación de éste siempre es hacia el mercado externo, pero entre 1915 y 1940 lo que busca es impulsar la exportación de productos agrícolas. En 1941, en parte como respuesta a las necesidades de la SGM, desde Estados Unidos, con participación del Departamento Agrícola de Haití, se diseñó un plan de desarrollo que si bien es cierto giraba en torno al cultivo de productos estratégicos, por primera vez señala el desarrollo de la industria como un objetivo del gobierno insular.

No es el objetivo central de las autoridades y, de hecho, más allá de señalar tal objetivo, no hay una política pública orientada a fomentar el crecimiento del sector, pero empieza a acelerarse la participación de los productos industriales en las exportaciones haitianas. Pese a los cambios de gobierno, el plan se mantuvo casi sin cambios, por lo menos hasta 1957, cuando a su llegada al poder François Duvalier se propone, una vez, más revolucionar la economía a partir del desarrollo industrial, proyecto que retoma su hijo a partir de 1971.

Con base en ello, junto con la evolución de exportaciones e importaciones hemos considerado que a lo largo de nuestro periodo de estudio, la economía y el comercio haitiano atraviesan por tres fases bien definidas: la primera, de 1915 a 1940, que hemos denominado de cambio y continuidad. Lo primero, debido a la transformación de las instituciones insulares, promovida por las autoridades de ocupación, que busca modernizarlas y adaptarlas a lo que ellos consideran

que debe ser el eje del desarrollo haitiano: la agricultura, lo que aporta el elemento de continuidad con respecto al periodo anterior a la ocupación.

La segunda fase es de auge comercial, pero lo nos preguntamos, con base en la evolución del comercio exterior, es si constituye también una fase de transición productiva y consideramos que comprende desde 1941 y hasta 1957. El momento lo alargamos hasta el último año debido a las razones ya mencionamos con respecto a la continuidad en la política de los gobiernos centrales.

La fase final es la que hemos llamado de industrialización por instalación de maquiladoras, en referencia al hecho de que el proyecto de transformación productiva busca impulsar la industrialización, pero no con base en un proyecto basado en los recursos y habilidades que posee el país.

CAPÍTULO II

HAITÍ ENTRE EL CAMBIO Y LA CONTINUIDAD, 1915 - 1940

Como herencia de su etapa colonial y esclavista, dos rasgos distinguían a la cultura haitiana: la profunda desconfianza que les inspiraban los "blancos" y el celo con el que defendían la libertad, la autonomía política y la soberanía nacional. Sin embargo, a pesar de ello, la ocupación militar y la política de intervención directa de Estados Unidos en Haití, a partir del 28 de julio de 1915, no fueron mal vistas *-inicialmente-*, entre los pequeños comerciantes, algunos miembros de la clase política y, sobre todo, no entre la élite del país.

Durante más de un siglo se habían tomado distintas medidas para evitar, precisamente, una invasión como la que llevó a cabo Estados Unidos; pero después de un periodo especialmente convulso social, política y económicamente, esos grupos veían en la presencia estadounidense la oportunidad para restablecer el orden social, modernizar la economía y materializar las posibilidades de desarrollo del país pues, aunque era evidente que Estados Unidos tenía intereses y objetivos propios con la invasión a Haití, también lo era que "ont les capitaux de toute sorte: argent, machines, expérience du travail hardi et énergie morale à résister contre les difficultés" (Firmin, 1905, p. 480)³⁶ y, sobre todo, estaba dispuesto a ayudar: el presidente Wilson, y cada uno de sus representantes, había hablado de ayudar a Haití mediante programas de desarrollo, préstamos directos e inversión privada para que adquiriera

³⁶ Ellos tienen capitales de todo tipo: dinero, máquinas, experiencia en el trabajo de riesgo y energía moral para resistir las dificultades (traducción propia).

los recursos que necesitaba para impulsar su desarrollo (Link, 1954, pp. 7-38 y 220-224).

Este capítulo trata de ese proceso de modernización que emprendió Haití entre 1915 y 1940 bajo la tutela estadounidense, con la finalidad de evaluar el desempeño y los resultados obtenidos por el país durante esta fase de su trayectoria económica, utilizando, como ya hemos señalado, la evolución del comercio exterior a lo largo de ella.

Para esto, el capítulo está dividido en cuatro apartados. En el primero, se aborda la situación económica y social de Haití en los años previos a que se produjera la ocupación, lo que nos permitirá conocer los problemas que tenía la nación y evaluar en mejor medida las soluciones aportadas por el aparato de ocupación estadounidense, que se tratan en el segundo apartado. En la tercera parte se presentan los resultados de la intervención, a través del análisis de la base exportable de Haití, de la canasta básica de importaciones y de la estructura geográfica del comercio exterior, así como de la balanza comercial durante el periodo. Finalmente, y a manera de conclusión, hacemos una analogía entre la evolución del comercio exterior de Haití y el de República Dominicana, país que, además de compartir isla, compartió el proceso de la ocupación militar y la intervención financiera

2.1 La necesidad de cambio. Caos económico y político

A principios de los años ochenta del siglo XIX Luois-Joseph Janvier rechazó con rotundidad la "ayuda" externa para

superar el rezago y la pobreza que los extranjeros percibían en Haití, por considerarla maliciosa, interesada y/o impertinente. Al mismo tiempo, defendió el derecho de su país a resolver sus problemas sin interferencia externa y, sobre todo, su derecho a seguir la vía que mejor se adaptara a las necesidades nacionales para garantizar la supervivencia y desarrollo de su nación (1883, pp. 15-18).

Esa vía que defendía Janvier había quedado definida entre 1809 y 1820, entre otros factores, por las tácticas de lucha del ejército insurgente, que redujeron el margen de maniobra de las autoridades haitianas cuando éstas se dieron a la tarea construir la segunda República de América y, sobre todo, la primera república negra del mundo y la primera nación de América Latina;³⁷ la tarea de construir, a partir del 1 de enero de 1804, la República de Haití.

En lo económico, el rumbo que la naciente nación debía seguir parecía muy claro para sus nuevos dirigentes, que no cuestionaron el papel que, como Saint-Domingue, Haití había jugado en la economía internacional como productor de cultivos para el mercado externo. Lo que sí se cuestionó fue el monopolio que ejercía Francia sobre el comercio haitiano.

Las exportaciones sólo podrían aportar los recursos que necesitaban para garantizar la viabilidad, supervivencia y éxito del país si el mercado externo se ampliaba a todas

³⁷ Al estudiar los procesos independentistas de América Latina se destaca la influencia que ejercieron en esos movimientos la Revolución Francesa y la independencia de Estados Unidos, pero no el hecho de que Haití no sólo se independizó antes que las grandes repúblicas de América Latina, sino que prestó apoyo a éstas. Concretamente, a Francisco de Miranda en 1806 y a Simón Bolívar en 1816, cuando luchaban por la independencia de la Gran Colombia, a quienes entregó armas, hombres y dinero. Al segundo de ellos, de hecho, le dio refugio en Haití. Y en el caso de México, ofreció ayuda a través de Francisco Xavier Mina, en 1816. Todo ello a cambio de que, una vez lograda la independencia, abolieran la esclavitud.

aquellas naciones que quisieran comerciar con Haití; sólo así podrían obtener el mejor precio para los productos insulares y el menor para los que el país requería y, a partir de ello, los recursos financieros y técnicos que requería el desarrollo del país.

El plan, por lo tanto, era poner nuevamente en funcionamiento las plantaciones -especialmente las azucareras- y talleres y fomentar las exportaciones. El problema, sin embargo, era que

Le pays été en ruines. Pas une ville qui n'a été incendiée, certaines plusieurs fois. Le matériel des habitations a été détruit. Les canaux d'irrigation sont délaissés. Beaucoup d'animaux ont disparu. La production, un moment redressée par Toussaint, n'a cessé de décroître (Barros, 1984, p. 197).³⁸

Y a la destrucción del capital y la infraestructura, se sumaba el cierre de los principales mercados para los productos que ofertaba Haití.

La lucha de los esclavos por obtener su liberación e independencia política con respecto a Francia había sido contemplada por ésta y por el resto de países con desconfianza. Ni siquiera recibieron la solidaridad de Estados Unidos, que había pasado también por una larga lucha de independencia y que en su declaración de independencia había dejado establecido la igualdad entre

³⁸ "El país estaba en ruinas. No había una ciudad que no hubiera sido quemada, algunas varias veces. El equipo de los talleres estaba destruido. Los canales de irrigación estaban abandonados. Muchos de los animales habían desaparecido. La producción, por un tiempo mejorada por Toussaint, no había dejado de disminuir" (Traducción propia).

los hombres y el derecho a la vida, la libertad y la felicidad. (Declaration of Independence of the Thirteen United States of America, 1776). El temor a que se produjera un efecto de contagio de los afanes libertarios de los ya ex esclavos haitianos hizo que el mundo saludara la independencia haitiana con gran hostilidad.

Ello, sumado a las dificultades para el comercio internacional generado por las Guerras Napoléonicas (1799-1815), se manifestó en el cierre del mercado francés, el resto de Europa continental y de Estados Unidos, si bien este último se mostró dispuesto a entablar relaciones comerciales después de que Gran Bretaña negociara con el gobierno de Dessalines un acuerdo comercial muy ventajoso para ella.

En esas condiciones, volver al modelo de *grande culture* no resultaba sencillo. La disminución de la demanda internacional de sus productos significaba que no podían obtener los recursos para reconstruir la infraestructura productiva. Tampoco podían contar con recibir ayuda externa o con que la inversión extranjera contribuyera en ese aspecto. Lo último no sólo por la animadversión que se le mostraba a Haití o las dificultades generadas por las guerras en Europa, sino también por las disposiciones constitucionales que prohibían a los "blancos" (posteriormente extranjeros) poseer tierras en el suelo haitiano.

De hecho, tanto al inicio como a lo largo del siglo XIX, el único recurso para reactivar las plantaciones y la economía nacional que Haití poseía con relativa abundancia era la mano de obra: 380.000 habitantes, según el censo ordenado por Dessalines en 1805 (Barros, 1984, p. 122). Pero, si

bien la población no se negaba a trabajar, sí parecía poco dispuesta a hacerlo en las grandes haciendas, como ya había demostrado a raíz del reglamento agrícola de Toussaint Louverture (1800), y como volvió a demostrar con el código de Dessalines (1805), que habían pretendido, luego de declararla libre, obligarla a volver a trabajar en sus plantaciones de origen.³⁹

La contundente negativa que ambos líderes recibieron, especialmente el último, tuvo que ver con otro factor que obstaculizó la vuelta al orden económico colonial: el cambio institucional que se produjo entre la población haitiana al convertirse en ciudadanos de pleno derecho.⁴⁰

Cuando se levantaron en armas, los esclavos de Saint-Domingue no lo habían hecho por la emancipación política con respecto a Francia. Ellos habían luchado en contra de un orden colonial que no sólo impedía al territorio insular gobernarse de acuerdo a sus propios intereses, objetivos y recursos, sino que también los consideraba inferiores y los cosificaba en función del color de su piel, tratándolos como bestias para el trabajo que no tenían, ni siquiera, la libertad de decidir sus propias creencias.⁴¹

³⁹ Formalmente, la esclavitud fue abolida en Haití en abril 1793 por Leger - Félicité Sonthonax, un enviado francés cuya misión era restablecer el orden en Saint - Domingue luego de que la rebelión de esclavos en el Norte hubiese dado lugar a una guerra internacional, por el involucramiento de Gran Bretaña y España. Luego de declarar libres a negros y mulatos, los convocó a expulsar a los ingleses, lo que logró Toussaint Louverture tres años después.

⁴⁰ Partimos de la idea de que las instituciones son un "conjunto de reglas de conducta ideadas por el hombre que gobiernan y forjan las interacciones de los seres humanos, en parte para ayudarles a formarse expectativas sobre lo que otras personas harán" (Lin y Nugent, 1995, pp. 2306 - 2307). Dichas reglas pueden ser formales o informales pero, en conjunto, determinan la "estructura de incentivos de las sociedades y específicamente de las economías" (North, 1994, p. 360).

⁴¹ El Código Negro francés de 1685 declaraba, de hecho, que los esclavos eran "cosas" y, por lo tanto, no tenían capacidad para tomar decisiones, suscribir contratos, adquirir propiedades o desempeñar actividades de comercio. (Jacobo-Marín, 2010, pp. 34-35).

Es decir, habían peleado por un orden social en el cual gozaran de soberanía, de igualdad de derechos y, sobre todo, de libertad. Y esta última significaba la no pertenencia a un "amo" blanco, pero también la capacidad para decidir en qué trabajar y en dónde hacerlo, para poseer una parcela de tierra, para producir lo que desearan o necesitaran, así como libertad para consumir y para comerciar (Pierre-Charles, 2003, p. 9). Un deseo que fue recogido en la Constitución de 1806, en los artículos 1 - 8 (Janvier, 1986, pp. 49 - 50), pero que chocaba con los planes del gobierno de mantener intacto el modelo agrícola de grandes plantaciones.

Éste dejaba a la población en condiciones ya no de esclavitud, pero, gracias a las medidas impuestas por Dessalines para dotar de mano de obra a las plantaciones, sí de servidumbre: no podían abandonar la plantación en la que hubieran trabajado antes de la independencia sin permiso expreso del gobierno, estaban obligados a trabajar y no percibían un salario. La paga sería en especie: un cuarto de la producción de los cultivos de exportación. Y no estaban dispuestos a aceptarlo.

Por ello, aunque las grandes plantaciones subsistieron, cuando Alexander Pétion eliminó las estrictas limitaciones sobre los cultivos, el trabajo y la movilidad de la población y, sobre todo, llevó a cabo el reparto de tierra en el Sur y el Oeste de Haití (1809), la población general se decantó por usar su parcela para la crianza de ganado y, sobre todo, la producción de alimentos para el autoconsumo.

Esas unidades agrícolas, que habían sido pensadas por el gobierno para fomentar las exportaciones, se convirtieron en explotaciones familiares en donde los cultivos de

exportación sólo tenían cabida como complemento a la economía doméstica; para obtener el ingreso suficiente para adquirir todo aquello que no pudieran producir o intercambiar mediante trueque en los mercados locales, a los que se destinaban los excedentes. La misma respuesta se produjo en el Norte al extender hacia esa región la política de distribución de tierras, ya bajo el mandato de Jean-Pierre Boyer (1820).⁴²

Por lo tanto, en lo económico, la "vía haitiana" incorporó las grandes plantaciones que estarían orientadas al cultivo de productos de exportación, a través de los cuales se proveerían los recursos para pagar las importaciones de bienes manufacturados que necesitaba el país -tanto de consumo básico como de capital-y el grueso de los ingresos públicos mediante los impuestos al comercio exterior, pero también mecanismos de supervivencia e intercambio que se institucionalizaron con base en el esquema del minifundio y que dinamizaron la demanda interna.

De esa manera quedaban satisfechas las aspiraciones de libertad, igualdad y bienestar de buena parte de la masa campesina que constituía la población haitiana, pero lo cierto es que el modelo que emergió resultaba endeble, pues al mismo tiempo que imponía una pesada carga sobre el sector externo, lo reducía y debilitaba en vez de fortalecerlo.

⁴² Tras el asesinato de Jean-Jacques Dessalines, Haití se vio dividido por las pugnas entre negros y mulatos, lo que dio lugar a la escisión del país en 1807. El Norte fue para los negros y, con Henri Christophe a la cabeza, reorganizó la forma de gobierno para constituir el Reino de Haití. El Sur y el Oeste se constituyeron como una república bajo el mando de Alexander Pétion, aunque, por diferencias entre la élite y Pétion, el Sur también se separó en 1810, aunque fue recuperado por Pétion en 1812. Su sucesor, Jean-Pierre Boyer (1818-1843), fue el encargado reunificar al país en 1820 tras el suicidio del rey Henri Christophe.

Dado que el reparto agrario no fue una política acompañada de programas de capacitación agrícola o de créditos que permitieran a las pequeñas granjas el acceso al capital y a la tecnología que podría aumentar y/o mejorar la producción, el grueso de la masa campesina introdujo métodos de producción primitivos, heredados de una distante -pero todavía presente- África, que implicaban azadón y machete casi como las herramientas agrícolas más complejas.

No disponían de la fuerza animal para el trabajo de preparar y cultivar la tierra, no había selección de semillas, no disponían de los recursos para adquirir maquinaria e implementos agrícolas y no rotaban cultivos. Lo más parecido a esto era la técnica del policultivo, que consistía en dividir la granja en parcelas más pequeñas en las que se sembraban distintos productos, pero si el espacio era insuficiente, recurrían a producir dos o tres cosechas a lo largo de un año, agotando los nutrientes de la tierra, con lo que los productos eran cada vez de menor calidad (United Nations, 1949, p. 88).

En esas condiciones, trabajar la caña de azúcar, el índigo, el algodón o el añil, que requerían grandes extensiones de terreno, que eran intensivos en mano de obra y que necesitaban de maquinaria e instalaciones especiales no era viable, aún con la presión para mantener la producción de cultivos exportables. En las parcelas en las que se podía disponer de un espacio para éstos, se trabajaba sólo aquellos de fácil recolección.

Por ello, el primer efecto que tuvo este sistema de agricultura dual fue la contracción de la base exportable. De los productos que componían la canasta básica de exportación de Haití durante su fase colonial, el más

perjudicado, como se aprecia en el cuadro 2.1, fue el azúcar sin refinar, cuyas exportaciones habían disminuido tanto que en 1818 se exportaba sólo el 0,6% de la cantidad vendida en 1801, lo que significó pasar de 8.400 toneladas a sólo 483, desapareciendo definitivamente como producto exportable hasta finales del siglo XIX.

El índigo, el sirope y el añil -que no se encuentra en la lista del cuadro- desaparecieron de manera inmediata, en tanto las exportaciones de algodón, que parecían recuperarse en los años inmediatos posteriores a la lucha, decrecieron a una tasa anual de 8,1% entre 1806 y 1843. El cacao, aunque volvió a exportarse, disminuyó sus ventas a un ritmo de 1,58% entre 1801 y 1843.

Así, tras trece años de enfrentamientos armados y de resistencia a trabajar de manera forzada en las grandes plantaciones, Haití dejó de ser el mayor productor y exportador de azúcar -aunque con una amplia variedad de cultivos de exportación-, a ser, prácticamente, un país mono-recolector y mono-exportador de café verde.

Cuadro 2.1
Principales exportaciones de Haití, 1801 – 1843
(En unidades de mil kilogramos)

Producto	1801	1806	1809	1818	1825	1843
Azúcar morena	8.400	-	-	483	1,5	1,5
Azúcar refinada	8	-	-	-	-	-
Café	19.605	15.004	10.041	9.979	16.715	22.404
Algodón	1.125	5.000	100	192	512	224
Cacao	300	n. d.	200	163	181	154
Índigo	0,365	-	-	-	-	-
Sirope	45	-	-	-	-	-
Palo de Campeche	3.070	n. d.	1.916	3.352	1.788	12.755

Fuentes: Para 1801, Edwards y Mackensie; tomado de Cabon, 1937, p. 95; 1806 y 1809 y para el azúcar todos los años, Bientôt, 1955, pp. 21, 32, 38, 49 y 51; para el cacao y el palo de Campeche, 1818, 1825 y 1843, Ardouin, 1854-1860, t. X, p. 14 y t. XI, p. 54.

Desde 1806 la concentración de las exportaciones en el grano era tal que, aunque también sufrieron una importante caída tras la independencia, que según los datos de Bulmer - Thomas (2012), entre 1818 y 1860 la aportación promedio de este grano al valor total de las exportaciones fue de 88,44%, y sólo después del último año comenzó a disminuir el nivel de concentración (ver cuadro 2.2), gracias a que durante la segunda mitad del siglo XIX el algodón, el cacao y, sobre todo, el palo de Campeche recibieron los estímulos suficientes para incrementar su producción y exportación, básicamente un aumento en su precio internacional.

A pesar de ello -de lo estrecho del sector exportador, de la excesiva concentración de las exportaciones y de la vulnerabilidad de la economía haitiana que eso implicaba- el desempeño comercial de Haití durante la mayor parte del siglo XIX fue aceptable, con respecto a otros países y territorios del Caribe insular (Bulmer-Thomas, 2012, capítulo 7):

- 1) Sus exportaciones estuvieron entre las más altas de la Región, estando por detrás de Cuba, Guyana y Jamaica.
- 2) Las exportaciones *per capita* promediaron aproximadamente 40% de las exportaciones por habitante del Caribe.

Cuadro 2.2

Participación de los principales productos de exportación de Haití, 1843 – 1913*(Como porcentaje de exportaciones totales)*

Año	Café	Palo de Campeche	Cacao	Algodón
1843	88,61	4,61	1,02	1,00
1853	86,87	6,23	0,88	1,25
1863	73,89	5,88	1,89	13,58
1873	84,81	5,69	1,68	3,06
1883	51,84	33,86	6,32	3,22
1893	83,25	8,82	2,37	0,80
1903	61,19	15,87	11,11	7,06
1913	80,84	3,74	4,03	6,62
1843-1913	76,43	10,97	3,61	4,23

Fuente: Elaboración propia con base en datos Bulmer – Thomas (2012).

Pero hacia el final del siglo XIX y las primeras décadas del XX, las condiciones relativamente favorables para los productos primarios y las materias primas que habían beneficiado a las exportaciones haitianas estaban cambiando, por el desarrollo de la industria, la incorporación de tecnología y nuevos métodos de selección de producto para elevar la calidad de éste, el surgimiento de nuevos competidores en Asia, África y Oceanía, pero también en América y, finalmente, por las tensiones políticas. Y todos impactaron a Haití entre 1890 y 1914.

Los precios de tres de los cuatro productos que componían la base exportable de Haití sufrieron caídas importantes en ese periodo durante la primera mitad del decenio de 1890 (cuadro 2.3). Los tres parecieron recuperarse, pero sólo el algodón y el cacao lograron mantener una tendencia alcista en el volumen exportado hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial (1914) que, durante los primeros meses paralizó el comercio internacional, afectando especialmente a los productos primarios y a aquellos países que carecían de una marina propia, como el caso haitiano.

Cuadro 2.3

Índice del valor unitario de la canasta básica de exportación haitiana, 1890-1915
(1890 - 1892 = 100)

Periodo	Café	Palo de Campeche	Cacao	Algodón
1890-1892	100	100	100	100
1893-1895	102	90	88	69
1896-1898	97	129	167	122
1899-1901	96	112	216	145
1902-1904	92	113	211	196
1905-1907	95	87	204	191
1908-1910	103	60	141	199
1911-1913	109	48	94	146
1914-1916*	100	73	164	200

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Bulmer-Thomas (2012).

* El promedio corresponde a 1914 - 1915.

El caso más grave era del palo de Campeche. Aunque rápidamente se recuperó de la caída en su precio, y éste se mantuvo por encima del nivel anterior a la crisis hasta 1904, no fue así en el volumen exportado, cuya disminución no se debía a un problema transitorio de saturación del mercado mundial, sino a que la demanda internacional de la corteza estaba disminuyendo gracias al desarrollo de la industria química, había logrado encontrar tinturas sintéticas, más baratas, fáciles de transportar y de mayor calidad, lo que suponía un problema grave para Haití.

Aunque todavía pasarían varios años antes de que el palo de Campeche dejara de ser un producto exportable, la tendencia que se observaba en el mercado mundial implicaba una nueva contracción de la canasta básica de exportación del país. Y no había un producto emergente que pudiera sustituirle, ni siquiera el crecimiento del algodón y el cacao eran suficientes. También debían contrarrestar la disminución de ingresos derivados del café.

El precio del café comenzó a disminuir a partir de 1894, manteniéndose por niveles inferiores a los anteriores a la

crisis hasta 1907, para después recuperarse temporalmente, para luego volver a caer. La crisis en el mercado del grano inició por la saturación del mercado mundial que, a su vez, tenía como origen el deseo de los países productores y exportadores de aprovechar el alza en el precio que había comenzado en los años de 1880 como resultado de un desequilibrio entre la oferta y la demanda de café (cuadro 2.4), pero fue alimentada porque en lo álgido de la crisis Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México y Venezuela, así como algunos otros productores de América Latina y el Caribe insular aumentaron su producción del "grano de oro".

Cuadro 2.4

Oferta y demanda mundial estimadas de café, 1880 - 1916

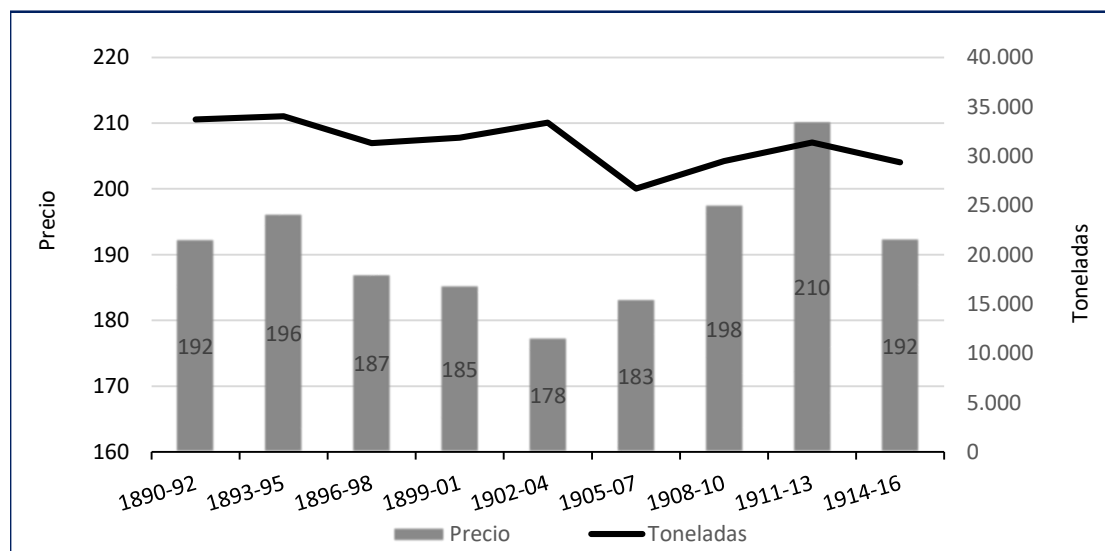
(Miles de toneladas métricas, promedios de 5 años)

Periodo	Producción	Exportaciones	Importaciones
1876-80	512,40	472,75	472,75
1881-85	600,96	585,53	612,39
1886-90	538,32	534,43	616,74
1891-95	634,08	620,71	648,00
1896-00	888,36	800,55	815,94
1901-05	1.032,36	980,83	951,78
1906-10	1.152,24	1.055,75	1.008,95
1911-15	1.180,20	1.101,64	1.021,04

Fuente: Rodrigues da Cunha (1992), tomado de Samper y Fernando (2003), pp. 417 – 420.

Haití, según los datos presentados por Samper y Fernando (2003, pp. 411-462) fue de los pocos que no lo hizo; de hecho, fue desplazado de su posición como el tercer productor y exportador de café del continente americano, pero aun así hubo periodos en los cuales la disminución el precio se acompañó de un aumento en las exportaciones, y viceversa (gráfica 2.1). Lo primero se puede entender como un esfuerzo por compensar la disminución en el precio, pero lo segundo se debió más al retraso con el que las señales que emitía el mercado llegaban a los productores.

Gráfica 2.1
Desempeño de las exportaciones de café haitiano, 1890 – 1916
(Promedios de 3 años, precios constantes de 1860)



Fuente: Elaboración propia con datos de Bulmer-Thomas (2012).

Nota: El promedio de toneladas exportadas para el último periodo corresponde sólo a la cantidad vendida en 1914 y 1915.

En general, el comportamiento de los precios de los productos primarios, y de las exportaciones, supuso un duro golpe para las economías, nacionales o regionales, que giraban en torno a alguno de los productos afectados. En República Dominicana, como resultado de la crisis, una buena parte de los ingenios nacionales desaparecieron o tuvieron que fusionarse con entidades estadounidenses para evitar la quiebra (Baud, 1987); y los estados del sureste mexicano quedaron inmersos en una profunda crisis económica debido a la declinación del palo de Campeche, en torno al cual giraba su economía (Vadillo, 2008). Pero para Haití la crisis tuvo las repercusiones sumamente negativas a largo plazo.

Para éste, la crisis del decenio de 1890 fue el inicio de su declinación económica; el punto de partida de una trayectoria que le llevaría a situarse como el país menos desarrollado de América (Bulmer - Thomas, 2012, capítulo 7;

Rubio, Yáñez, Folchi y Carreras, 2007, p. 25; y Rubio y Folchi, 2010).

Lo estrecho del sector exportador, la concentración de las exportaciones en un producto y un mercado, la escasa o inexistente industrialización del país y la vulnerabilidad ante los choques externos que ello generaba no explican esa declinación. Eran una característica compartida con el resto de América Latina y el Caribe, como lo eran los elevados niveles de endeudamiento y la dependencia de las finanzas públicas con respecto al comercio exterior. Incluso la inestabilidad política era un rasgo compartido con algunos países de América Latina; Brasil a principios de los años de 1890 había vivido una revolución, breve, y en México, en ese tiempo, se estaba gestando ya la Revolución Mexicana que, finalmente, estalló en 1910.

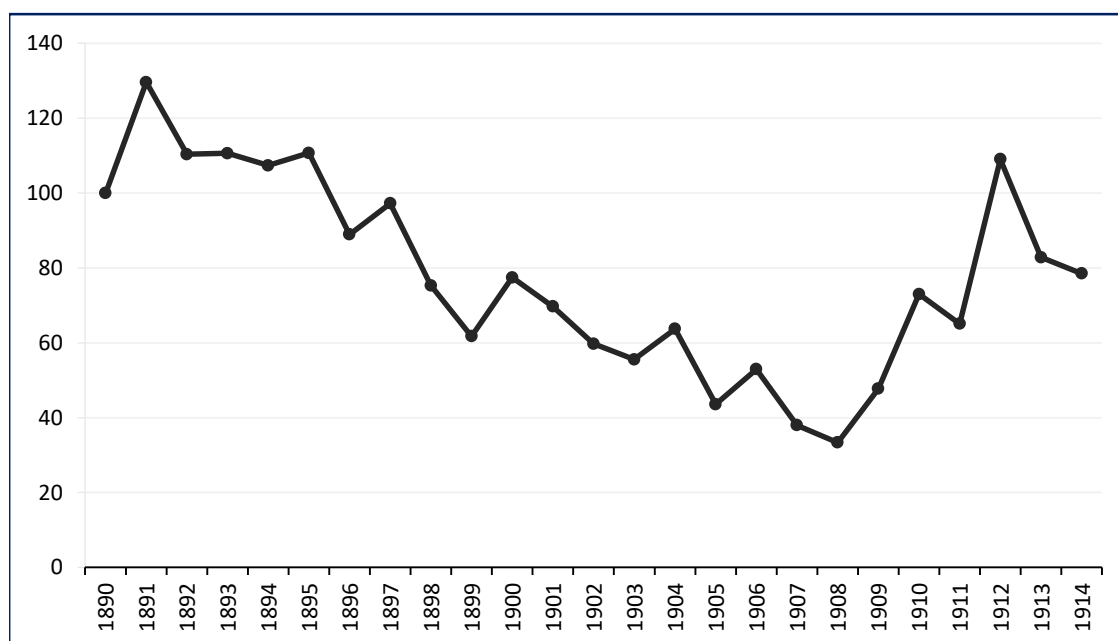
En lo que sí era diferente Haití, primero, era en el diseño del sistema fiscal. Como ya señalamos en el capítulo uno, en 1870 el gobierno de presidente Nissage Saget decidió suprimir las contribuciones internas (el impuesto sobre la tierra), debido a que la debilidad de la gourde había licuado tanto los ingresos derivados de éstas que carecían ya de sentido. De hecho, poco después también se retiró la gourde como moneda de circulación nacional, adoptando como medio de cambio diversas divisas como el dólar, el franco, en menor medida, el marco y hasta el peso mexicano hasta 1880, cuando se introdujo la nueva gourde.

En esas condiciones, puesto que Haití no tenía más fuente de ingreso propia que los aranceles, licencias y cuotas sobre importaciones y exportaciones, además de algunos trámites aduanales, el ingreso y el gasto público quedaron a merced del comercio exterior, y la economía haitiana

completamente vulnerable ante cualquier choque, externo y/o interno, que pudiera afectar el buen desempeño de éste, como ocurrió a partir de 1890. Entonces el ingreso público, siguiendo la trayectoria de las importaciones -que aportaban poco más del 50% de los ingresos aduanales- y de las exportaciones invirtió su tendencia y mantuvo una trayectoria descendente hasta 1908 (gráfica 2.2).

Los problemas que generaba la escasez de recursos se agravaron por la segunda particularidad de Haití con respecto al resto de América Latina y el Caribe, tal vez la más importante: la distribución del gasto público y la prioridad que se otorgaba al pago de la deuda, aún en situación de crisis, cuando el costo de cumplir con los pagos se incrementaba, no sólo por absorber una mayor proporción del presupuesto egresos, sino porque implicaba la reducción de recursos en otros rubros.

Gráfica 2.2
Índice del ingreso público corriente de Haití, 1890 - 1914
(1890=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Bulmer-Thomas (2012).

En 1890, por ejemplo, el 26,5% del ingreso disponible del gobierno se destinaba al pago de las obligaciones externas, para 1900, la proporción había aumentado a 37%, 54% en 1909 y alcanzó su máximo en 1914 con 69,7% del presupuesto -que en ese año fue de poco menos de 5 millones de dólares (corrientes)-, aun cuando para entonces otros países de América Latina, ya con la emergencia generada por la Primera Guerra Mundial, se habían declarado en moratoria.

La prioridad otorgada al servicio de la deuda era una norma no escrita de la distribución del gasto público, prácticamente, desde que Francia reconociera la independencia haitiana a cambio, entre otras cosas, del pago de una indemnización desorbitante e injusta de 60 millones de francos-oro. Cumplir con los pagos se convirtió más que en una cuestión de honor, como señalara Janvier (1883), en una cuestión de sobrevivencia para Haití, pues sólo así podían evitar que los recursos de intervención armada, de bloqueos marítimos y represalias comerciales con los que constantemente se amenazaba al país -y que permitía el derecho internacional a las naciones acreedoras- se materializaran, vulnerando la soberanía y seguridad nacionales que eran tan importantes para los haitianos.

La presión fue mayor cuando a la indemnización a Francia y los préstamos contratados para pagar esa indemnización (la doble deuda), se sumaron las indemnizaciones a ciudadanos extranjeros y la llamada deuda interna.

Las indemnizaciones eran producto de las revueltas, rebeliones y golpes de Estado que se producían de manera asidua en el país, especialmente entre 1840 y 1843, que en muchas ocasiones llevaban a la destrucción y quema de

establecimientos comerciales, muchos de ellos pertenecientes a extranjeros que residían en Haití. La deuda interna, por otro lado, era producto tanto de la escasez de recursos financieros como de la tradición golpista que se había instalado en Haití.

Tanto el gobierno como los grupos rebeldes acudían al crédito para financiar su diferentes actividades, el problema estaba en que la fuente de esos créditos, contratados en Haití y tratados como deuda interna -algunos de manera ilegítima al haber sido contratados por grupos rebeldes *antes* de llegar al poder-, provenían de la élite extranjera -principalmente alemana- y ésta, como los comerciantes afectados por la inestabilidad política, no tenían reparos en acudir a sus gobiernos de origen para que presionaran a las autoridades haitianas mediante el uso de la fuerza militar para recuperar pérdidas y créditos otorgados. Alemania, de hecho, en la década de 1870, envió dos barcos de su marina de guerra para imponer un bloqueo a Haití hasta que el gobierno pagara los reclamos de dos de sus ciudadanos, o invadiría el país.

De allí que los gobiernos haitianos optaran por cumplir de manera estricta con el servicio de la deuda, incluso en años de crisis, como fueron los 25 años transcurridos desde 1890 y hasta la ocupación estadounidense; aun cuando otros países de América Latina se habían declarado en moratoria y aun si ello suponía recortar los recursos destinados a rubros que para el desarrollo haitiano eran más importantes, como educación y agricultura, pero que apenas recibían atención (cuadro 2.5), a diferencia del gasto militar.

Cuadro 2.5

Distribución del gasto público de Haití
(Como porcentaje del gasto público total)

Año	Obligaciones internacionales			Gasto militar	Educación	Agricultura
	Deuda externa	Deuda Interna	Reclamos externos			
1890	20,0	5,0	1,6	30,0	10,0	3,0
1900	25,0	10,0	2,0	25,0	10,0	2,0
1909	41,6	9,0	3,3	24,3	10,0	1,4
1910	40,0	17,9	2,2	19,4	10,0	1,4
1913	29,6	23,0	1,9	26,5	10,0	1,4
1914	47,5	20,2	2,0	22,7	5,0	1,4

Fuente: Tomado de Bulmer-Thomas (2012)

Nota: Los datos de 1890 se refieren a promedios de tres años. De 1900 en adelante son datos anuales.

Desde el inicio de su independencia, Haití dedicó gran parte de sus recursos a mantener al ejército. Inicialmente, la medida fue justificada por el temor a los intentos de reconquista por parte de Francia, o de agresión por parte de alguna otra potencia, así como por los intentos de anexar a República Dominicana. Pero cuando esas razones desaparecieron tampoco fue posible disminuir el gasto militar, debido a la asiduidad de las revueltas, rebeliones y golpes de Estado que vivía el país. Esa era, en la gran mayoría de las ocasiones, la forma de llegar al poder.

Sin embargo, en la última década decimonónica, Haití vivía un periodo de relativa tranquilidad que permitió al presidente Florvil Hyppolite (1889-1896) terminar su periodo y dejar el cargo sin desórdenes de tipo político. Aunque esa quietud no era necesariamente estabilidad; la inflación, la represión y los abusos policiales generaban tal descontento y oposición al régimen que lo obligaron a retirarse en mayo de 1902, dando lugar a una breve pero

intensa lucha política entre Anténor Firmin y Nord Alexis, que se resolvió en favor del último.

Para entonces, la agitación social de la que años antes hablara Delorme había vuelto a instalarse en Haití, convirtiéndose en el estado normal del país, y por las mismas razones: la incapacidad de las autoridades para conducir a la nación hacia la prosperidad y el deseo de cada uno de llegar a las posiciones más lucrativas a través de las insurrecciones (1878, p. 18). Esa agitación había derrocado a Nord Alexis y había permitido a Antoine Simon sucederlo como presidente entre 1908 y 1911, quien contaba con un programa que podía ser benéfico en el mediano y largo plazo para el desarrollo haitiano, pero no hizo sino incrementar la agitación social.

El programa de Antoine Simon buscaba: 1) impulsar nuevos cultivos de exportación, como la tapioca, y fortalecer algunos de los tradicionales, como el algodón; 2) mejorar la comunicación en el país aumentando la extensión de las vías férreas para comunicar los Departamentos Norte, Arbibonite y Oeste; 3) modernizar los puertos; 4) reformar la entonces *Banque Nationale d'Haïti* (BNDH) para llevar a cabo la reforma monetaria que necesitaba el país y eliminar la corrupción de la institución; y 5) emprender un acercamiento político y económico con Estados Unidos, para que fuera éste quien aportara el capital necesario para realizar su programa.

El último era un punto especialmente sensible para los haitianos no sólo porque lo veían como un peligro para la soberanía nacional, sino también porque amenazaba intereses comerciales de algunos grupos en particular -alemanes- como la seguridad de los campesinos. La punta de lanza de la

penetración el capital alemán en Haití era la *Central Railway of Haiti* que, entre otras empresas, controlaba a la *Chemin de Fer de la Pleine du Cul-de-Sac (P. C. S. Railroad)* y el tranvía de Puerto Príncipe a Thomazeau,⁴³ pero la concesión para el proyecto de extensión de vías entre los Departamentos señalados fue otorgada a un estadounidense, James McDonald (1910), que como parte del acuerdo incluyó la adjudicación de tierras a ambos lados de las vías para el desarrollo de plantaciones bananeras. Tierras que ya estaban ocupadas y de las cuales se desalojó a los campesinos.

Eso, sumado a las concesiones a estadounidenses en materia financiera, a la represión policial y a la censura a la que era sometida la prensa, generó una gran inconformidad que terminó con el levantamiento de Cincinnatus Leconte en julio de 1911. Con él llegó un nuevo gobierno, una nueva visión de lo que debía ser Haití como nación y de lo que debía hacer para lograrlo; pero también llegó una auténtica tormenta política que se prolongó durante cuatro años y que sólo cesó cuando, después de seis presidentes, levantamientos armados y rebeliones continuas en el país, los *marines* desembarcaron en suelo haitiano haciendo gala de poderío militar, al mismo tiempo que anunciaban que su único objetivo era ayudar a Haití a poner fin al caos y a "disfrutar de prosperidad y crecimiento y desarrollo industriales" (Logan, 1968, p. 125).

La ocupación militar inició el 28 de julio de 1915, luego del asalto a la embajada de Francia para sacar al presidente Jean Vilbrun Guillaume Sam, quien fue

⁴³ La *Central Railway of Haiti* controlaba también las instalaciones portuarias de Puerto Príncipe, la planta de hielo y la compañías eléctricas de Puerto Príncipe y Le Cap.

violentamente asesinado por la élite haitiana en los jardines de la propia legación; mas no fueron los hechos de ese día los que suscitaron la decisión de los marines.

Desde el gobierno de Leconte, Estados Unidos había alimentado la crisis política en el país insular al exigir a sus gobiernos, a cambio del reconocimiento diplomático y, en muchos casos, de apoyo militar, una serie de condiciones administrativas y territoriales imposibles de cumplir sin que pareciera que se entregaba la soberanía nacional a un poder extranjero y deslegitimarse ante la sociedad haitiana. Pero, sobre todo, contribuyó estrangulando financieramente a los gobiernos para obligarlos a aceptar esas demandas. Tenía los instrumentos para ello: la *Banque Nationale de la République d'Haïti* (BNRH) y la convención presupuestaria

En 1910, el gobierno de Antoine Simon había aceptado la iniciativa de un consorcio de bancos alemanes y franceses - con el visto bueno de los gobiernos de sus países- para reorganizar la BNDH, a la que en 1905 se le había retirado el servicio de tesorería que desempeñaba para Haití por el manejo fraudulento de los recursos.

La iniciativa consistía en una versión revisada del acuerdo con la *Banque*; es decir, que la nueva institución, la *Banque Nationale de la République d'Haïti* (BNRH), continuaría como depositante de los ingresos públicos (por una comisión del 1%) y tesorera del gobierno haitiano, además de proporcionar un préstamo de 65 millones de francos -del cual las autoridades insulares recibirían sólo 72,3% del valor nominal y por el que deberían pagar una tasa de 7%-, para fondear las arcas públicas y llevar a cabo el retiro de 10 millones de gourdes en papel moneda; a

cambio, la BNRH se encargaría de recolectar los impuestos aduanales.

El presidente Simon aceptó las condiciones y envió el acuerdo a la Asamblea Nacional para su ratificación, pero el gobierno estadounidense lo vetó, alegando que no sólo afectaba los intereses estadounidenses, sino que violentaba la soberanía de Haití.

El problema, en realidad, era que el *National City Bank* (NCB) y la *Speyer Co.*, con Roger Farnham a la cabeza, había presentado una iniciativa para reorganizar la BNDH en 1909, y que consistía en asumir las funciones de la BNDH, un préstamo de 12,5 millones de dólares y la promoción de la inversión estadounidense en Haití, a cambio del establecimiento de una receptoría general de aduanas semejante a la establecida en República Dominicana (1907), administrada por el NCB.

La propuesta era claramente poco ventajosa para Haití, por lo que había sido rechazada, pero el gobierno estadounidense apoyó la queja de Roger Farnham. Viendo peligrar el negocio, y preocupado por los problemas en Marruecos, Francia, con la anuencia de Alemania, propuso que se incluyera la participación estadounidense en la nueva institución, modificando los términos del acuerdo para que esta última fuera del 50% y compartir el control de la BNRH, pero se eliminó lo referente a la receptoría y a la recaudación aduanal.

El nuevo acuerdo con el gobierno haitiano otorgaba a la nueva *Banque* las funciones de depositante del ingreso público y de agente financiero del Estado, lo que le otorgaba el control sobre el servicio de la deuda. Por

ello, el ingreso se retendría hasta el final del periodo fiscal y sólo se entregaría el remanente al gobierno en turno. Pero, dada la escasez de recursos, se incluyó la convención presupuestaria, por medio la cual se acordó que el banco entregaría al gobierno haitiano adelantos mensuales, a criterio del banco y siempre y cuando éste conociera el destino de los recursos (Heinl y Heinl, 1974, pp. 353 - 357).

Así, cuando el presidente Simon fue derrocado y comenzó la inestabilidad, la BNRH se negó a entregar los recursos de manera mensual -argumentando que la convención establecía su entrega al final de cada periodo fiscal- y rehusó negociar cualquier modificación al contrato. Al mismo tiempo, Estados Unidos, a través del secretario de Estado, Philander C. Knox, advertía al presidente Leconte que no permitirían inestabilidad, intervenciones extranjeras (europeas) o incumplimientos de obligaciones internacionales.

De lo último, no había peligro. Lo que en realidad preocupaba a la potencia continental era la cercanía cultural y comercial con Francia y la influencia lograda por Alemania a través del comercio, de la inversión directa, de la educación y del financiamiento al gobierno haitiano y a los grupos guerrilleros. El temor era que cualquiera de esos países buscara obtener concesiones territoriales para el establecimiento de bases navales en el Caribe, lo que ponía en peligro los intereses estratégicos de Estados Unidos, por la posición geográfica de Haití, cercana a la ruta del Canal de Panamá.

El temor, parecía más bien infundado, sobre todo una vez que estalló la Primera Guerra Mundial, pero fue suficiente

para que Woodrow Wilson se empeñara en imponer lo que se conoció como el *Plan Wilson*, que no era sino una repetición de lo realizado por Theodore Roosevelt en República Dominicana desde 1907. La inestabilidad, que sí era una realidad en Haití, simplemente les dio la oportunidad de imponer sus intereses en el país insular, aunque justificados en la buena voluntad hacia éste.

2.2 El programa modernizador de la ocupación estadounidense

Aunque desde Washington buscaron justificar la ocupación estadounidense como un esfuerzo del país por ayudar a Haití a superar no sólo la inestabilidad política de los últimos años, sino el rezago económico y la precaria situación de las finanzas públicas, lo cierto es que todo el proceso de intervención y ocupación militar estuvieron determinados por los objetivos estratégicos por los que Estados Unidos llevaba más de 60 años trabajando.

Desde mediados del siglo XIX, casi a la par que consolidó la expansión de su frontera interna hacia el sur y el oeste del continente americano, la primera república de América buscó lo que, posteriormente, Alfred Mahan (2007) denominó como la "supremacía marítima" al intentar mejorar la comunicación entre sus costas este-oeste, de forma tal que pudiera movilizar tropas y mercancías de manera más eficiente y rápida.

Lo último daría a Estados Unidos una ventaja decisiva sobre sus competidores europeos, en América Latina y el Caribe, que consideraba como su área natural de influencia, y en la región Asia-Pacífico, en la que buscaba obtener una

posición de privilegio para la colocación de sus productos y para el abastecimiento de materias primas, especialmente en China, Japón, Samoa y Hawai.

Pero la relevancia de una conexión interoceánica no radicaba sólo en una mayor eficiencia militar y comercial, sino en el hecho de que daba a Estados Unidos la posibilidad de controlar el comercio y, tal vez más importante, de obtener el reconocimiento e influencia necesarias para imponer al resto de la comunidad de naciones las condiciones que mejor se adaptaran a sus necesidades, en vez de verse obligado a seguir las que alguien más (Gran Bretaña) estableciera. Así pues, era una cuestión económica, pero también de prestigio, de reconocimiento internacional y de obtención de autonomía.

El primer intento en la consecución de ese objetivo fue el tratado Mallarino-Bidlack (1846) entre la República de la Nueva Granada (Colombia y Panamá) y Estados Unidos, según el cual este último adquiriría los derechos de vía o tránsito sobre el Istmo de Panamá. Pero el tratado fue neutralizado por la firma del acuerdo Clayton-Bulwer (1850) entre Estados Unidos y Gran Bretaña, en el que ambos países acordaban compartir los derechos de una vía interoceánica que se construiría en Centroamérica, aunque aún no estaba decidido si sería en Nicaragua o el Istmo de Panamá.

Sin embargo, la intención de Estados Unidos estaba muy lejos de compartir la ventaja militar y comercial de la conexión entre el Atlántico y el Pacífico, por lo que, aprovechando el conflicto en México por las leyes de Reforma y la necesidad del presidente Benito Juárez de obtener recursos financieros para mantener su lucha contra de los conservadores, en 1859 firmó el acuerdo McLane-

Ocampo según el cual, a cambio de la entrega de recursos financieros, Estados Unidos obtenía, entre otras cosas que vulneraban seriamente la soberanía mexicana, la cesión a perpetuidad de la franja del Istmo de Tehuantepec (Oaxaca).

El plan era construir ya fuera un canal interoceánico o vías férreas que conectaran ambas costas, con derecho de tránsito para tropas y mercancías, aunque el acuerdo no fue ratificado por el congreso estadounidense, lo que libró a México de cumplir con las duras condiciones impuestas y obligó a Estados Unidos a apegarse al convenio que ya tenía con Gran Bretaña. Hasta 1903.

En ese año, las dificultades que enfrentaba Gran Bretaña por la interferencia de Alemania en Sudáfrica, llevaron a la primera a buscar alianzas que le permitieran contrarrestar la estrategia germana, que buscaba incrementar el mercado para sus productos y el espacio para sus inversiones. Ello significó ceder a Estados Unidos la exclusividad de derechos sobre un canal que si bien aún no estaba construido, el gobierno estadounidense pronto se encargaría de que así fuera, tomando el relevo del ingeniero francés Ferdinand Lesseps, cuya empresa se había ido a quiebra intentando esa construcción. Incluso, colaborando con los separatistas de Panamá para que ésta se escindiera de Colombia.

A partir de entonces, por la costa atlántica, Cuba, Haití, Honduras, las Islas Vírgenes, México, Nicaragua, el propio Panamá, Puerto Rico, República Dominicana y Venezuela; así como Samoa y Hawai, por la costa del Pacífico, adquirieron un nuevo carácter estratégico. De ser países meramente periféricos, pasaron a la categoría de países intermedios; su posición geográfica los había convertido en elementos

clave a la hora de modificar el equilibrio de poder entre las potencias económicas, según el grado de asociación que mantuvieran con una u otra (Silva Michelena, 2000, p. 24). Samoa y Hawai estaban ya bajo control de Estados Unidos desde hacía unos años atrás, así que los problemas estaban en América Latina y el Caribe, en donde debía contrarrestar la influencia europea.

Tras la intervención en la guerra de independencia de Cuba (1898), el gobierno estadounidense no sólo había logrado echar a España de la Región, sino controlar Cuba y Puerto Rico estableciendo en la primera, en Guantánamo, una base militar que le daba una ventaja que no tenían sus competidores europeos. De estos, Gran Bretaña había aceptado el predominio estadounidense en el Caribe y aunque mantenía sus colonias en él, e intereses económicos en América Latina, ya no suponía un peligro real para los objetivos de Estados Unidos. De hecho, los británicos necesitaban de la hegemonía de éste en la Región para contrarrestar la ascendencia de otras potencias mientras ella se enfocaba atender los problemas en sus colonias africanas, como ya señalamos. Pero Alemania y Francia sí suponían un peligro, sobre todo la primera.

La crisis en Venezuela de 1902-1903, había puesto de manifiesto no sólo la fuerza militar alemana, sino también su política de expansión y apropiación de territorios ultramarinos en América (Mommsen, 1977, p. 390). Y lo habían hecho con éxito, especialmente en República Dominicana y Haití, a través de las agresivas políticas de crédito, de inversiones directas, de financiamiento a los gobiernos y a los grupos golpistas, del estrechamiento de vínculos culturales, de acuerdos comerciales que le otorgaban los mismos privilegios que al principal socio

comercial de estos dos países -en el caso de Haití, Francia-⁴⁴ y de la integración a las comunidades a través del matrimonio. Y esto último les había permitido obtener algo que los estadounidenses no habían logrado: influencia en la política interna.

Por ello, tras el conflicto venezolano y los problemas en República Dominicana por la deuda externa y las rivalidades entre los diversos grupos de poder (1903 - 1904), en el mensaje anual al Congreso de 1904, Theodore Roosevelt dio un nuevo giro a la doctrina Monroe enunciando lo que se conoció como su "corolario". Mediante éste advertía nuevamente, a los europeos que no permitiría incursiones armadas en el continente americano; pero también avisaba a los países latinoamericanos y caribeños que Estados Unidos intervendría cuando incumplieran con sus compromisos internacionales, y cuando la inestabilidad política llevara a un "relajamiento generalizado" del orden social. Con los medios que considerara oportunos.

Esta versión revisada de la Doctrina Monroe permitió un intervencionismo militar y político que fue reforzado con políticas de fomento a la inversión y de acceso al mercado de crédito estadounidense para los países del subcontinente. El objetivo de éstas -conocidas posteriormente como la *Diplomacia del Dólar*-, era "to make American capital the instrumentality to secure financial stability, and hence prosperity and peace, to the more backward republics in the neighborhood of the Panama Canal" (Heinl y Heinl, 1978, p. 351).⁴⁵

⁴⁴ La firma del tratado comercial fue en 1908, permitiéndole ganar el terreno suficiente como para participar en lo que sería la Banque Nationale de la République d'Haiti en 1910.

⁴⁵ "Hacer del capital estadounidense el instrumento para asegurar la estabilidad financiera y, por lo tanto, la prosperidad y la paz en las

Para los casos extremos en los que la amenaza de intervención y la promesa de inversiones y créditos -o la amenaza de negarlos- no bastaban para asegurar la estabilidad y la paz y, sobre todo, para conjurar la amenaza de una intervención europea, el gobierno de Washington diseñó una solución diferente: receptorías generales de aduanas administradas por personal estadounidense.

De acuerdo a Maurer (2013, p. 4), las receptorías de aduanas habían surgido como respuesta al diagnóstico de las autoridades estadounidenses que ubicaba como origen del rezago que presentaban algunos de los países señalados su pobre capacidad recaudatoria que, a su vez, se originaba en la corrupción interna. La escasez de recursos dificultaba el gasto público y eso generaba la falta de infraestructura, inseguridad, aumentaba el riesgo de expropiaciones de la propiedad privada y llevaba a los continuos golpes de Estado.

La contratación de deuda externa no ayudaba a solucionar el problema porque, al no tener capacidad para generar ingresos, los países prestatarios incurrían en incumplimiento de pagos, incrementando la inestabilidad. Por ello, la solución estaba en las receptorías administradas por Estados Unidos. En principio, eso permitiría reducir la corrupción, aumentar la eficiencia recaudatoria de las aduanas y, por lo tanto, un incremento en el ingreso público de los países "problemáticos".

A partir de ello, podrían disponer de un mayor gasto público y, por ende, aumentar la infraestructura, mejorar

repúblicas más atrasadas en la vecindad del Canal de Panamá" (Traducción propia).

el funcionamiento de las instituciones, incrementar la seguridad, asegurar el respeto a los derechos de propiedad, reducir los costos del endeudamiento y la probabilidad de incurrir en moratoria. Es decir, que las receptorías generarían un círculo virtuoso que permitiría a los países más atrasados encaminarse por la senda de la paz social y del crecimiento y desarrollo económico.

Sin embargo, aunque Maurer tiene razón en cuanto al diagnóstico de Estados Unidos sobre el origen de los problemas en los países latinoamericanos y caribeños (la corrupción interna), los objetivos de las Receptorías estaban muy alejados de la protección a los derechos de propiedad de los estadounidenses y, sobre todo, de convertirse en el instrumento base para impulsar el desarrollo en los países en los que Estados Unidos logró imponerlas. No lo fue en los casos de Honduras (1905), República Dominicana (1907) y Nicaragua (1909); y, desde luego, no lo fue en Haití (1916).

De acuerdo a Link (1960), en 1913, el presidente Woodrow Wilson ordenó a su jefe de la División de Asuntos Latinoamericanos del Departamento de Estado, Boaz W. Long, que hiciera un estudio sobre varios países de América Latina y el Caribe susceptibles de sufrir una invasión europea, para determinar el origen del problema y una posible solución. El estudio concluyó que los problemas la inestabilidad económica y política, de sempiterna escasez de recursos financieros y los problemas de sobreendeudamiento que caracterizaban a naciones como Haití, tenían un origen político, no económico.

En la visión de Long, las continuas revoluciones no eran producto de movimientos sociales, sino de las ambiciones de

líderes políticos dispuestos a pagar los servicios de revolucionarios a sueldo con tal de acceder a los ingresos públicos que usarían para beneficio personal. Dado que la mayor fuente de esos ingresos eran los impuestos al comercio exterior, la mejor forma de contribuir a la estabilidad en esos países y, sobre todo, de erradicar las amenazas de intervención europea, era eliminar la fuente de la discordia quitando a los gobiernos nacionales el control de los recursos públicos.

Con base en ello, como quedó establecido en la Convención Haitiano-Estadounidense, firmada en 1915 y ratificada en 1916 (Millspaugh, 1931, pp. 212 - 215), la ayuda de Estados Unidos tendría dos pilares fundamentales: la organización de las finanzas públicas sobre bases sólidas y el desarrollo de recursos naturales, minerales y comerciales de Haití.

En cuanto al ordenamiento financiero, en la Convención fue evidente que los encargados de la ocupación tenían muy claro el plan de acción de su gobierno para lograrlo: crear una Receptoría General que se encargaría de administrar las aduanas, recolectar los impuestos al comercio exterior, distribuirlos y realizar los pagos de la deuda externa. Para la distribución de los recursos, en la propia Convención, se establecieron las prioridades: 50% para cubrir las obligaciones internacionales y 5% para sueldos, salarios y gastos de administración de la Receptoría. El 45% restante se entregaría al gobierno para financiar el gasto corriente y el fomento al desarrollo, bajo la dirección y supervisión estadounidense (Republic of Haiti, 1921, pp. 40 - 45)

Con esto, con el posicionamiento en las aduanas y el control de los recursos financieros, así como con la presencia militar, Estados Unidos tenía cubiertos sus objetivos. Las potencias europeas, ocupadas en la Primera Guerra Mundial, ya no tendrían pretexto para enviar a su armada a aguas haitianas o exigir concesiones territoriales en Haití como compensación a la moratoria de éste. Más allá de eso, "there is no evidence that Washington had at the outset, or has developed since, any well-thought out policy or program" para Haití (Kelsey, 1922, p. 178).⁴⁶

El gobierno haitiano cumplió con las condiciones del acuerdo con Estados Unidos en cuanto a aceptar el nombramiento de un asesor financiero y al cuerpo de asesoría técnica. El primero debía contribuir a la organización y saneamiento de las finanzas públicas haitianas y supervisar la distribución de los recursos disponibles del gobierno, siguiendo para ello la dirección del Servicio Técnico, que debía establecer las prioridades del gasto público y determinar las acciones que debía emprender el gobierno insular para avanzar en el desarrollo de los recursos naturales, minerales y comerciales.

Pero ni el asesor financiero ni el cuerpo técnico de asesores fueron capaces de generar un programa de desarrollo o modernización económica que respondiera a las necesidades haitianas y que atendiera las fuentes de vulnerabilidad económica. Los "buenos oficios" de Estados Unidos consistieron en imitar lo que habían hecho en Cuba, Filipinas, Puerto Rico y República Dominicana y retomar, con algunos ajustes, la vía económica de los primeros

⁴⁶ "No hay evidencia de que Washington tuviera al principio, o que haya desarrollado posteriormente, ningún programa o política bien pensado" (Traducción propia).

dirigentes haitianos: reconstruir las plantaciones y producir materias primas y productos primarios para el mercado externo. Ello complementado no con un programa, porque éste no existió, pero sí una serie de obras públicas destinadas a crear, reparar y/o modernizar la infraestructura haitiana.

Para el aparato de ocupación parecía claro que las oportunidades que ofrecía Haití, y que tenía Haití para crecer, pasaban por la agricultura, pero no tal como ésta se había desarrollado después del reparto agrario de 1809, basándose en el minifundio y en el monocultivo. Éstos debían ser sustituidos por grandes plantaciones modernas en las que se pudiera recuperar la diversidad agrícola de Haití, cuyo suelo había dado muestras de que podía producir mucho más que "los pocos vegetales que cosechaban los campesinos" (Kelsey, 1922, p. 133). Además de los productos tradicionales, la ocupación buscaba reintroducir el azúcar como producto de exportación y desarrollar plantaciones bananeras y de diversos frutos, vegetales y materias primas.

Dado que los haitianos no contaban con el capital físico y financiero y/o la experiencia técnica para desarrollar esas plantaciones, la idea estaba basada en permitir la inversión extranjera; inversión estadounidense, concretamente. Ésta aportaría los recursos financieros, la maquinaria, los implementos agrícolas y las técnicas modernas de cultivo necesarias para hacer productivas las plantaciones. La tierra y la mano de obra las pondrían los haitianos.

Para que esto fuera posible se llevaron a cabo dos reformas clave. La primera, al régimen jurídico de la actividad

económica en Haití, pues a lo largo de su vida independiente, el país había mantenido no sólo la disposición constitucional que prohibía a los extranjeros poseer propiedades inmobiliarias en suelo haitiano, sino también leyes que limitaban la actividad económica de éstos: por un lado, prohibía a los extranjeros practicar comercio minorista al interior del país, limitando su actividad a las zonas portuarias y, por el otro, para actividades de exportación/importación, les obligaba a pagar costosas licencias y recurrir siempre a intermediarios haitianos para la compra de café y otros cultivos.

Factores como la necesidad de recursos, la afinidad de las élites con Francia, la visión de algunos presidentes que habían buscado financiar el desarrollo de infraestructura con inversión extranjera, la integración de los alemanes a la comunidad haitiana mediante el matrimonio y el apoyo internacional a los sirios⁴⁷ residentes en Haití habían relajado las restricciones a la actividad económica de los extranjeros a lo largo de todo el siglo XIX, pero en especial durante la última década, que la actividad financiera y comercial estuvo dominada por ellos (ver cuadro 2.6). Éstos, al contar con mayores recursos, habían logrado en 1915 desplazar a los comerciantes locales en todo el país y acaparar la actividad financiera.

⁴⁷ El primer grupo de "árabes" llegó a Haití en 1891, con poco dinero pero con conexiones importantes, que les permitieron desarrollar una intensa actividad económica hasta 1903, que el presidente Nord Alexis les impuso restricciones. A ellas los sirios respondieron amenazando con el apoyo militar de Estados Unidos. Pero no sólo fue el gobierno de ese país quien presionó para eliminar las restricciones, también Francia e Inglaterra. Todos vieron la oportunidad de obtener ventajas para sus ciudadanos (Coupeau, 2008, p. 67)

Cuadro 2.6

Participación extranjera en el comercio y la banca de Haití, 1891 - 1915

	1891	1908	1915
Banqueros	75,0%	93,8% ^a	-
Exportadores	69,5	51,4 ^a	-
Importadores	33,1	43,9	43%
Comerciantes generales	60,0	-	75

Fuentes: Para 1891, *Commercial Directory of Haiti and Santo Domingo*; para 1908, *Statistique générale de la République d'Haiti*; para 1915, *Trade Directory of Central America and the West Indies*; tomado de Plummer, B. G. (1988), p. 56

^a Sólo para Puerto Príncipe.

No obstante, el entonces secretario adjunto de la Marina de Estados Unidos, Franklin D. Roosevelt,⁴⁸ consideró necesario eliminar los obstáculos legales a la inversión extranjera, por lo que al redactar la nueva Constitución de Haití -promulgada en 1918-, en el artículo 5 estableció el derecho de los extranjeros a poseer bienes inmuebles y a desempeñar actividades agrícolas, comerciales y/o industriales en Haití (Millspaugh, 1931, p. 222).

Cabe señalar que la introducción de este artículo supuso un fuerte choque para los haitianos; no sólo porque iba en contra del sentimiento nacionalista, sino porque amenazaba su forma de vida. No había tierra disponible para cumplir con los planes de reintroducir las grandes plantaciones y, al mismo tiempo, respetar las granjas familiares de los campesinos, lo que suponía que las primeras se realizarían a costa del despojo de los segundos, especialmente de la gran mayoría que no poseía títulos de propiedad.

Eso era lo que había ocurrido con la concesión McDonald (1910), para la construcción de la línea ferroviaria que

⁴⁸ Roosevelt fue el único funcionario estadounidense de alto nivel en evaluar la situación de Haití durante los años de la Primera Guerra Mundial, aunque se limitó a aprobar las actividades de la Infantería y a investigar las posibilidades de inversión en Haití, con fines de enriquecimiento personal (Schmidt, 1995, pp. 84 y 108).

conectaría los departamentos Norte, Artibonite y Oeste; y esa era también la experiencia también de República Dominicana, desde mediados del siglo XIX, pero con más claridad a partir de la firma de la Convención Dominicana-Estadounidense (*sic*), en 1907.

En el país vecino, desde la década de 1860, los capitales estadounidenses comenzaron su posicionamiento en áreas clave de la economía dominicana, tales como la explotación de minas -de cobre y sal-, la formación de colonias de inmigrantes, transporte de mercancías y correo, así como la construcción de la infraestructura de transporte (Franco, 1967), si bien su presencia sólo pudo ser reforzada a partir de la década de 1880, entre otros factores, gracias a la política implementada por el Partido Azul en el poder y la muy deficiente administración Ulises Heureaux y, posteriormente, a la ocupación militar de Estados Unidos.

Esos tres elementos favorecieron una política de fomento y protección a la inversión extranjera directa que 1) respetó las concesiones otorgadas al capital, 2) otorgó generosas exenciones fiscales y 3) concedió permisos para la adquisición de grandes extensiones de tierra, lo que fue posible a través del traspaso de propiedad, a precios sumamente bajos, o bien, mediante el fraude o el abierto despojo de campesinos y terratenientes, hasta que

La propiedad individual nacional sobre los ingenios y plantaciones fue cediendo hacia formas intermedias mediante las cuales las corporaciones financieras estadounidenses, bancos, líneas de transporte, casas comerciales, se hicieron factores imprescindibles de la producción. Se estaba pasando de un sistema de control nacional a un

sistema de enclave (Cuello, Cassá y Silé, 2003, p. 467).

Ahora bien, a la clase política haitiana, en realidad, no le preocupaba el despojo de la masa campesina, por la que sólo habían mostrado cierto interés cuando se trataba de utilizarla en sus luchas por el poder. Lo que sí les preocupaba era la soberanía nacional y, puesto que después de la ocupación varias empresas estadounidenses habían solicitado concesiones agrícolas y comerciales en Haití (Coupeau, 2008, p. 72 - 75), era previsible un resultado semejante al de los vecinos dominicanos.

Ante esa perspectiva, el Congreso se había negado a aprobar la Constitución redactada por el señor Roosevelt. Ante ello, el almirante William Caperton, encargado de la ocupación militar, disolvió el Congreso y nombró un Consejo de Estado que aprobó la promulgación de ésta.

Ese movimiento, sumado al despojo campesino, fue el caldo de cultivo para el descontento y la resistencia popular contra la ocupación, exacerbado, entre otras cosas, por la segunda reforma de los funcionarios estadounidenses: la reforma a la educación.

Según el diagnóstico que diversos observadores haitianos y extranjeros hicieron antes de la ocupación (Logan, 1930, pp. 428 - 429), más allá de la corrupción que caracterizaba al sistema y que provocaba la desviación de ya escasos fondos para las escuelas -especialmente para las rurales- y la insuficiente cobertura del sistema educativo haitiano -evidente en el hecho de que más de 95% de la población fuese analfabeta-, la principal falla de éste se hallaba en su contenido curricular, en su carácter extremadamente

académico y su énfasis en los estudios clásicos que marcaba la tradición francesa: letras, leyes y medicina (Logan, 1930, pp. 428 - 429), que preparaba a quienes podían asistir a la escuela para puestos inexistentes.

Y la formación de la élite era peor, porque no estaban preparados para ejercer en su país, sino para hacerlo en Francia, que era a donde iban a estudiar, o en Europa, pero no en su país. Estudiaban códigos legales de otros países, historia de otros países, analizaban los problemas de Europa, no de Haití (Johnston, 1910, p. 187); se menospreciaba la instrucción en agronomía, química, veterinaria, horticultura, industria, comercio y, en general, en todo aquello que podría haber contribuido al crecimiento económico.

Y ese, según el primer Alto Comisionado de Estados Unidos, el general John H. Russell, era el origen de la *baja productividad de Haití* con respecto de otros países caribeños con similares características climáticas y de suelo (citado en Chapman, 1927, p. 315), por lo que sugirió la reorganización del sistema educativo haitiano, también a semejanza de lo hecho en otros países del Caribe.

Inicialmente, se trataría de una reforma total de la instrucción pública, que incluiría la construcción de escuelas y la formación de los maestros, pero la escasez de recursos financieros obligó a un replanteamiento del proyecto. En vez de una revisión total, se creó un sistema paralelo de educación técnica que fue supervisado por la oficina del Servicio Técnico -convertida en Servicio Técnico de Agricultura y Enseñanza Profesional-, con programas diseñados por personal estadounidense e impartidos por profesores estadounidenses que incluían,

además de escuelas técnicas, centros experimentales agrícolas y ganaderos, granjas-escuela y campos de demostración en donde se enseñaba sobre la organización de cooperativas agrícolas y nuevas técnicas de cultivo a los campesinos.

La reforma buscaba la formación de trabajadores calificados, con conocimientos y habilidades que contribuyeran al desarrollo de las actividades económicas del país, especialmente en agricultura y ganadería, pero también en la industria y el comercio, la salud pública y la enseñanza vocacional. Al mismo tiempo, pretendía fomentar el desarrollo de nuevos cultivos, aptos para las características de suelo de las distintas regiones de Haití.

Desde la perspectiva del Alto Comisionado, en el mediano plazo, la formación de trabajadores calificados permitiría crear una clase media haitiana con poder adquisitivo y presencia suficientes como para amortiguar los continuos choques que habían caracterizado la historia política del país y, así, dar a los gobiernos estabilidad (Nicholls, 2001, p. 131), necesaria para que éstos, finalmente, se concentraran en cuestiones de crecimiento y desarrollo económico.

Esto por un lado, por el otro, el desarrollo de nuevos cultivos era una necesidad para Haití, tanto porque la crisis de la última década decimonónica y la Primera Guerra Mundial habían puesto de manifiesto la vulnerabilidad de la economía haitiana al depender, prácticamente, de un único producto y un único mercado, como por el hecho de que en un contexto en el cual el desarrollo tecnológico permitía a las economías industrializadas depender cada vez menos de

la importación de materias primas, los países cuyo crecimiento estaba basado en las exportaciones se veían obligados a dinamizar su sector externo para mantener sus niveles de vida, diversificando productos y mercados. Y para lograrlo era necesario que la productividad del sector exportador se reflejara también en el no-exportador (Bulmer-Thomas, 2014, p. 62).

En el caso de Haití, dada la disociación entre ambos sectores, la educación técnica era el instrumento para lograr esa transferencia de productividad, por eso la reforma educativa era importante. Sin embargo, no fue bien recibida, ni por los campesinos ni por la élite haitiana.

Los últimos porque no estaban acostumbrados a trabajos tan "manuales", tan técnicos; los primeros porque no entendían la necesidad de enviar a sus hijos a la escuela a que les enseñaran algo que ya sabían hacer, cuando ellos aspiraban a estudiar medicina, leyes, periodismo o letras; alguna profesión que les diera prestigio y estatus.

Unos y otros, por la forma en que se llevó a cabo la modificación de la currícula, por quienes dirigieron el proceso -Dr. Freeman, reclutado de los estados sureños de Estados Unidos, en donde se habían puesto en marcha escuelas similares para los negros después de la Guerra de Secesión- y por el evidente menosprecio a la educación "clásica", en detrimento de sus escuelas, veían en la reforma un carácter racista y clasista que evidenciaba la opinión de los estadounidenses sobre los haitianos, en particular, y los negros en general.

Esto era con respecto a la producción agrícola en Haití y su eventual diversificación, pero los beneficios económicos

para los dueños de las plantaciones y el crecimiento económico del país dependían de que las autoridades estadounidenses fueran capaces de aumentar las exportaciones, de hacerlas competitivas. Para ello, además de establecer acuerdos de comercio con diversos países, los funcionarios estadounidenses llevaron a cabo la reforma arancelaria de 1926.

Desde el primer reporte anual de la Receptoría se hizo énfasis en que las tarifas arancelarias necesitaban ser revisadas, no sólo porque había una serie de vacíos y ambigüedades que derivaban en una menor eficiencia recaudatoria al permitir la evasión de los impuestos aduanales, sino también porque la legislación había sido aprobada en 1905, siendo una repetición de la de 1872, lo que no sólo afectaba la capacidad recaudatoria, sino que restaba competitividad a los productos haitianos.

El arancel promedio de las importaciones estaba en 35%, pero el mayor problema estaba en el hecho de que las cuotas se habían establecido cuando la mayor parte de las importaciones haitianas provenían de países europeos, lo que significaba que había mercancías suntuarias -vino, quesos, perfumes- gravadas a tasas muy bajas y artículos de primera necesidad -alimentos y textiles- a tasas muy elevadas. Esto por un lado, por el otro, el comercio había cambiado tanto que había una serie de mercancías que entraban libremente a Haití al no estar contempladas en la legislación, como los automóviles -introducidos al país insular en 1912-, neumáticos, dispensadores de gasolina, gasolina, maquinaria y artículos de oficina, maquinaria eléctrica y metal-mecánica, entre otras (Republic of Haiti. Receivership of Customs, 1919, p. 8).

En cuanto a las exportaciones, éstas estaban fuertemente gravadas, en especial el café y el palo de Campeche, que eran los productos que más se exportaban. Según Bulmer-Thomas (2012, capítulo 7), sobre éstos recaía la mayor carga arancelaria, pues además de los impuestos que ya debían pagar, en 1872 el gobierno haitiano introdujo una cuota de 1,50 dólares por cada 1.000 libras exportadas de palo de Campeche y de 2,50 dólares por cada 100 libras de café -que aumentó hasta 3,86 dólares en 1889-.

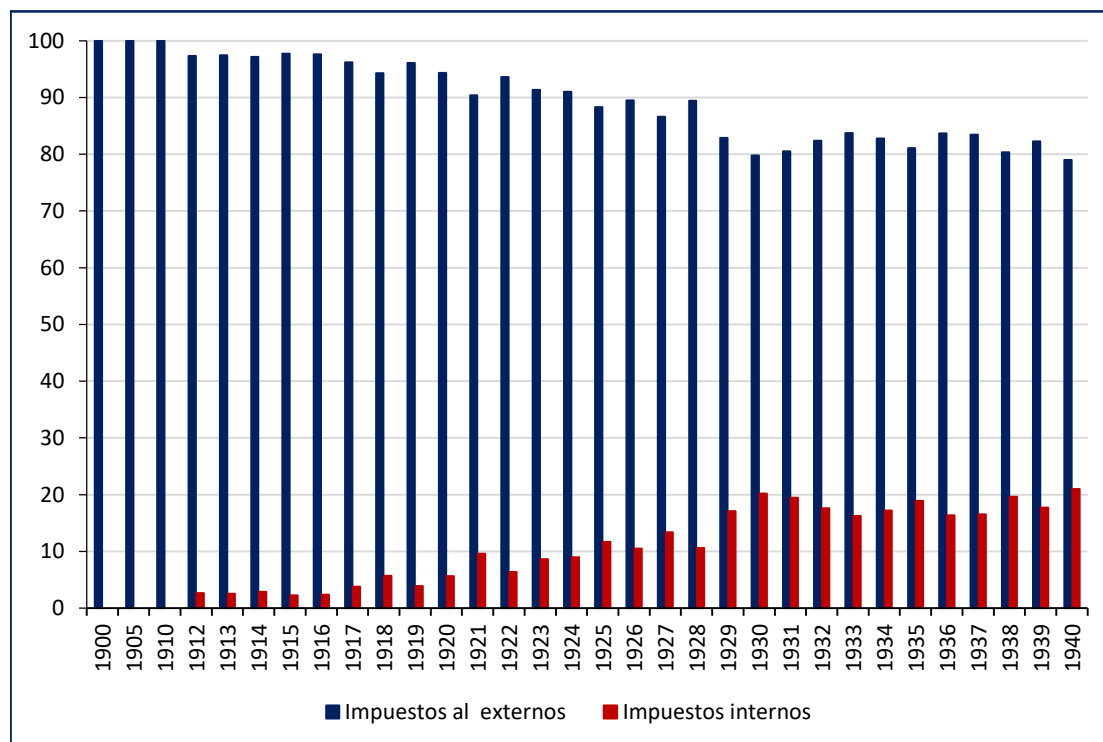
Esto era un problema para los exportadores de café que, además, debían enfrentar el elevado impuesto establecido por Francia para el café haitiano y que, en total, podía hacer que el precio de éste en Europa excediera en más de 100% su valor en el puerto de salida. Así que el fomento a las exportaciones pasaba por reducir y/o eliminar los impuestos sobre éstas.

Sin embargo, los aranceles habían estado determinados por fines netamente recaudatorios. En el capítulo uno ya señalamos el elevado nivel de dependencia del ingreso público con respecto al comercio exterior, así que cualquier reforma que pretendiera reducir éstos impactaría negativamente en las finanzas haitianas y en su capacidad de cumplir con sus compromisos internacionales. La solución, entonces, pasaba porque antes de la reforma arancelaria se aumentara la contribución de los impuestos internos al ingreso público que en los años previos a la ocupación, e incluso en dos primeros de esta, no llegó ni siquiera a 3% (ver gráfica 2.3).

Gráfica 2.3

Fuentes del ingreso público haitiano, 1900 – 1940

(Como porcentaje del ingreso público total)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales

Para los funcionarios estadounidenses, lo escaso de la recaudación interna y su casi nula contribución al ingreso público se debían a la corrupción y a un sistema impositivo mal diseñado, por lo que desde 1918 asumió la tarea de la recaudación interna, implementando, además, medidas legales y administrativas para crear una agencia tributaria que se encargara de revisar las tasas, los gravámenes y de crear un padrón de contribuyentes que impidiera, o redujera, la evasión de impuestos (Haiti, 1925, p. 36).

La agencia y los procedimientos administrativos quedaron establecidos en 1924, pero desde que los *marines* se hicieron cargo de la recaudación ésta empezó a mejorar, con un leve retroceso en 1919. El “despegue” sin embargo, se produjo después de 1925, cuando las contribuciones internas empezaron a aportar más del 10% del ingreso público

haitiano y alcanzando un nivel récord en 1930, con un monto ligeramente mayor a 1,5 millones de dólares, poco más del 20,21% ingreso total. Y aunque la Gran Depresión supuso un retroceso, para el final de esta etapa se había recuperado el terreno perdido en el decenio de 1930.

En el mismo año en el que la reforma tributaria quedó completada se inició la revisión arancelaria, en la que se propuso modificar las categorías arancelarias para facilitar el cobro en las aduanas, introducir el impuesto *ad valorem* para bienes de lujo, reducir las sobretasas, abolir cargos aduanales adicionales, simplificar trámites, adoptar el sistema internacional de pesos y medidas y crear puertos francos para alentar el tránsito comercial y la creación de industrias en el territorio haitiano.

Las propuestas fueron aceptadas y el 9 de agosto de 1926 se publicaron y entraron en vigor las nuevas tarifas arancelarias que, en términos generales, tendía a disminuir los impuestos al comercio exterior. Según el décimo reporte anual de la ocupación (Haiti, 1927, pp. 37-40), en las importaciones se hicieron ajustes para reducir las tarifas sobre alimentos, textiles baratos de algodón y otros productos que se consideraban de primera necesidad, en tanto se gravaban los materiales para la industria, incluyendo combustibles fósiles y sus derivados, cemento, maquinaria y herramientas agrícolas, maquinaria industrial y equipo de oficina.

Los bienes de lujo, por otra parte, fueron colocados bajo una modalidad mixta en la que pagaban un arancel "modesto", según la postura del Receptor General y, para compensar, un impuesto *ad valorem*. Los sustitutos de manteca, la ropa y el tabaco, que antes entraban libremente, se gravaron con

la finalidad de apoyar a los productores locales, aunque no necesariamente haitianos. En el caso de los bienes relacionados con la cultura y la educación, como libros y artículos de papelería, quedaron libres de impuestos.

Por lo que toca a las exportaciones, se redujeron las tasas sobre el café, la sal y el cobre, en tanto que algunas frutas y plantas quedaban totalmente libres de impuestos, para alentar la producción de los cultivos alternativos que se pretendía desarrollar en el país.

Como resultado, la participación de las exportaciones a la recaudación aduanal y al ingreso público disminuyó de manera casi sostenida durante los años en los que Estados Unidos ocupó Haití y tuteló su economía y sus finanzas (cuadro 2.7). Esa reducción, en principio, se vería compensada, primero, por el aumento en la recaudación derivada de las compras al exterior y, sobre todo, por el aumento en el volumen de comercio exterior.

Cuadro 2.7
Participación de importaciones y exportaciones en el ingreso público haitiano 1912-1940

(Como porcentaje del ingreso por impuestos externos, promedio de 5 años)

Periodo	Importaciones	Exportaciones	Varios impuestos aduanales	Total
1912-1915*	50,26	49,32	0,43	100
1916-1920	52,99	46,96	0,05	100
1921-1925	59,83	38,75	1,42	100
1926-1930	67,18	31,75	1,07	100
1931-1935	64,61	34,81	0,58	100
1936-1940	75,47	24,19	0,34	100

Fuente: Cálculos propios con base en datos oficiales.

* El promedio corresponde a cuatro años porque en los datos oficiales no se indica cuánto del ingreso correspondía a importaciones y cuánto a exportaciones, aunque no es probable que hubiese una diferencia sustancial respecto al promedio que se presenta.

El supuesto tras la reforma era que la disminución de los aranceles, la simplificación administrativa y los nuevos

gravámenes alentarían un mayor volumen de comercio. En las exportaciones, porque éstas ganarían competitividad precio internacional al tener que pagar menos impuestos o al estar libres de éstos; y en las importaciones porque aunque se estaban gravando mercancías que antes entraban libremente - bienes de capital y de consumo duradero-, al mismo tiempo que se alentaba -entre otras medidas con la propia reforma arancelaria- a la creación de una industria nacional que requeriría de dichos bienes. Por lo tanto, los ingresos no se verían afectados, ni siquiera por el contrabando que desde 1918 se consideró una práctica erradicada (Haiti. Administration of Customs, 1920, p. 8). Pero,

the only problem with the theory was that it did not work... Except for the first (Receivership) in the Dominican Republic, none managed to raise more revenue than the country had previously collected... The data indicate that the United States was no more efficient in running the customs service than the Haitians had been previously (Maurer, 2013, pp. 6 y 123).⁴⁹

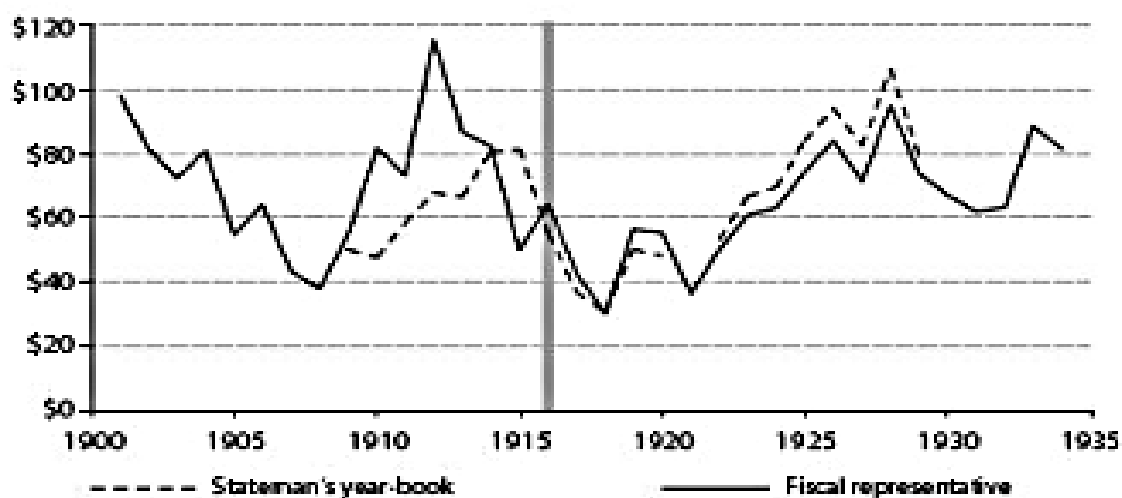
No es sólo que no se produjera un salto en la recaudación aduanal como se esperaba a raíz de la reforma, es que los niveles de recaudación bajo la administración estadounidense no lograron superar los montos obtenidos por Haití antes de la intervención (gráfica 2.4). Una razón para ello podría ser la trayectoria del comercio exterior que, como vimos en el capítulo (gráfica 1.8), disminuyó en 1927 y entró en crisis a partir de 1929, pero en el decenio

⁴⁹ "El único problema con la teoría fue que no funcionó... A excepción de la primera (Receptoria) en República Dominicana, ninguna logró recaudar más ingresos que los que el país había recaudado previamente... Los datos indican que Estados Unidos no fue más eficiente en la administración del servicios de aduanas de lo que los haitianos habían sido. (Traducción propia. Los paréntesis son míos).

de 1920 -salvo 1921 y 1922-, el monto del comercio exterior excedió, por mucho, el valor que éste alcanzó en 1912, mientras que el monto máximo de lo recaudado durante este periodo, correspondiente a 1928, apenas se acercó al nivel de recaudación de 1900, según lo reportado por el propio Representante Fiscal.

Es decir, que la reforma arancelaria benefició, básicamente, a los estadounidenses, pero no a las finanzas públicas insulares, que tuvieron que ajustarse a los bajos niveles de ingreso, afectando los programas de infraestructura y gasto social que debía acompañar el desarrollo y crecimiento de las plantaciones.

Gráfica 2.4
Ingreso aduanal de Haití, 1901 – 1934
(Dólares de 2010)



Fuente: *The Statesman's Year-Book*, varios años; y Haití, 1935, p. 120; tomado de Maurer, 2013, p. 123.

Para esto último, y para el buen desempeño del comercio, interno y externo, Haití necesitaba invertir en obras públicas para crear, extender y/o modernizar sistemas de caminos y carreteras, vías férreas, puertos, servicios públicos, sistemas de riego y vías de comunicación; así como un programa de gasto social para ampliar la cobertura

educativa y sanitaria y generar los empleos bien remunerados y el bienestar general que prometió el almirante William Caperton (Gaillard, 1981, pp. 52 - 55).

No es que no existieran, como tales, programas de desarrollo, sino que entre las prioridades de la ocupación para distribuir el gasto público éstos tenían poca relevancia. Según los reportes elaborados por los funcionarios estadounidenses, de los recursos de los que podía disponer el gobierno (45% de la recaudación aduanal y la recaudación interna), entre 30 y 35% estaba destinado al pago de la deuda interna, 15-20% para obras públicas, 15-20% para la Gendarmería, 10% para gastos del gobierno haitiano, 8% para servicios de salud, 7% para desarrollo agrícola y 5% para educación. Programas de fomento a la industria o desarrollo de los recursos minerales, ni siquiera estaban contemplados.

Aún en los años de "bonanza" económica y comercial, entre 1921 y 1928, los programas de modernización económica y gasto social no fueron dotados de mayores recursos. De los excedentes de ingreso generados sólo un tercio se destinaba a las obras públicas, en tanto que el resto era para el pago adelantado de la deuda externa. Un criterio que también fue aplicado al préstamo de 16 millones de dólares obtenido en 1922 que, aunque era para financiar programas de desarrollo, a éstos sólo se asignaron 2,4 millones de dólares; el resto fue para reducir la deuda externa

En 1929, el nuevo asesor financiero, Sidney de la Rue, revirtió la política de pagos suplementarios de la deuda de su antecesor y modificó las prioridades del gasto público, pero para ese momento ya no había superávit que distribuir y había que reservar las divisas para cumplir con los pagos

internacionales. Para entonces, cumplir con la promesa de implementar un programa de desarrollo haría necesaria la contratación de más deuda, pero a tasas tan onerosas que obtener créditos resultaba poco viable.

Aun así, el Servicio Técnico modernizó el servicio telegráfico y amplió la red telefónica hasta 2.000 líneas; introdujo sistemas de riego en el valle del Artibonite -más de 80.000 acres- y en Cul-de-Sac; reparó los servicios públicos y las instalaciones portuarias y construyó hospitales y algunas escuelas.

En cuanto a la infraestructura de transporte, el objetivo del Servicio Técnico era establecer una red de caminos y carreteras que permitiera mayor velocidad y eficiencia en el transporte de tropas -elemento fundamental en el diseño de esa red- y mercancías, por lo que además de habilitar caminos de terracería -existentes desde tiempos coloniales, construyó 2.000 km de vías aptas para automóviles.

Siendo mejorable, la red parecía suficiente para que el comandante Parsons, encargado de obras públicas en Haití entre 1920 y 1924, considerara que ningún país de América Latina o el Caribe tenía un sistema carretero tan bueno como el haitiano; ni siquiera Argentina o Cuba, dado que en esta última, pese a su riqueza, su mejor vía podía ser superada por algunos de los peores tramos en Haití (Chapman, 1927, p. 313)

Por otro lado, las vías férreas fueron ampliadas -pese a los retrasos sufridos en el decenio de 1920-⁵⁰ de los

⁵⁰ La resistencia armada a la invasión estadounidense incluyó entre sus tácticas la toma y posterior destrucción de las vías férreas, pero las labores de contrainsurgencia de los *marines* incluyeron el bombardeo aéreo a

180.000 km que existían en 1915 hasta 254.000 km en 1940 (ver cuadro 2.8), que seguían la línea costera del Golfo de la Gonâve a partir de Saint Marc -en donde conectaba con Artibonite- y el Canal del Sur hasta Léogane, pasando por Puerto Príncipe, desde donde se tendía una vía hacia Thomazeau, como se puede apreciar en el mapa 2.1.

Cuadro 2.8
Vías terrestres en Haití, 191 - 1940

Año	Vías férreas	Caminos
1905	70.000	
1906	81.000	
1907	92.000	
1912	103.000	
1919	180.000	
1923	177.000	1.207
1925	168.000	
1927	176.000	
1928	180.000	
1930	217.000	
1940	254.000	2.000

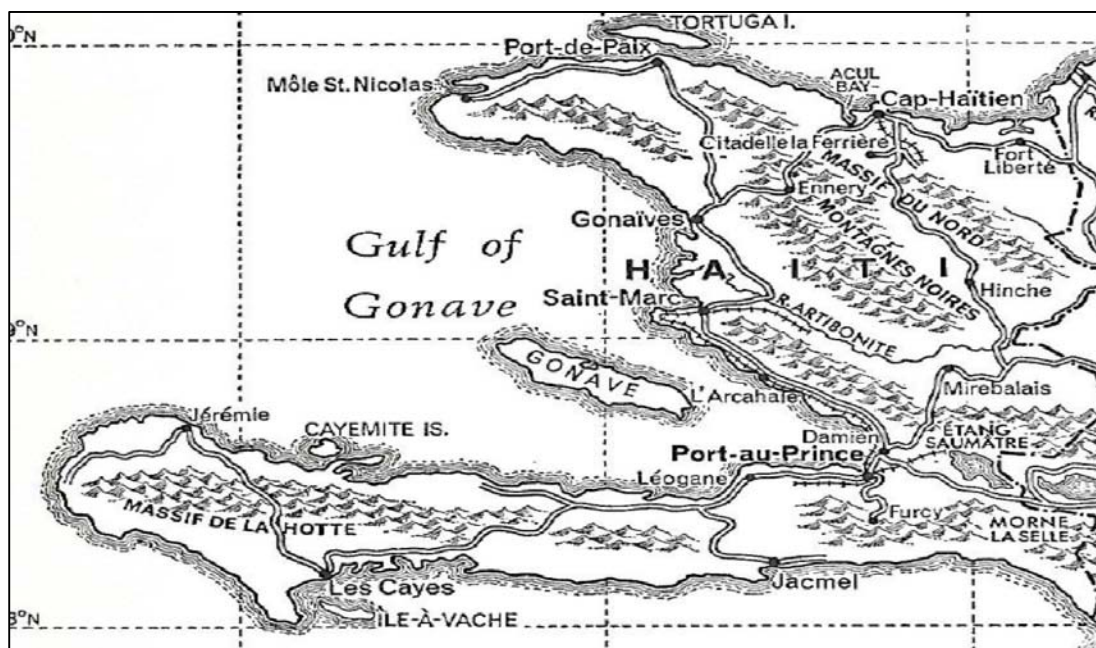
Fuente: MOXLAD

Vías férreas y red de carreteras, en conjunto, lograron el propósito de comunicar a la mayor parte del territorio haitiano, pero sin que ello supusiera algunos de los beneficios económicos que esto tuvo en otros países de América Latina, el más importante, tal vez, la formación de un mercado nacional integrado que incentivara la producción de artículos no exportables atendiendo, como mínimo, a las diferencias regionales en cuanto al tipo de actividad que realizaba la población (Anglade, 1978). De hecho, ninguna

comunidades campesinas que estuvieran bajo sospecha, no necesariamente de ser parte de la resistencia, pero sí de apoyar a los cacos (Dubois, 2010, pp. 223 - 237; y Heinl y Heinl, 1974, pp. 442 - 473).

de las medidas del "programa modernizador" de Estados Unidos en Haití contempló el desarrollo del mercado interno.

Mapa 2.1
Red de carreteras y vías férreas en Haití



Fuente: Logan, 1968.

Pese a ello, y a los costos sociales del proceso, en el contexto de crecimiento de la economía internacional y de auge comercial, Estados Unidos logró dar a Haití cierto brillo de modernización. Si con ello se lograba resolver o, como mínimo, atenuar los problemas que lastraban la economía haitiana es lo que veremos a continuación.

2.3 Desempeño económico y comercial durante la etapa de la ocupación militar

El desempeño económico y comercial de Haití durante la etapa de la ocupación militar e intervención financiera de Estados Unidos estuvo fuertemente influenciado por dos factores: 1) el comportamiento de la economía mundial, caracterizado por dos conflictos bélicos, una fuerte y prolongada depresión económica en los años de 1930, un par de crisis "menores" y alzas y bajas espectaculares en los precios de los productos primarios; y 2) los cambios implementados por Estados Unidos en materia de inversión y educación.

Como ya vimos, el primero de estos factores determinó el desempeño de las exportaciones, con un resultado ambiguo para esta etapa, pues si bien dio lugar a una fase positiva para las ventas haitianas, de recuperación y crecimiento entre 1916 y 1928, también lo dio a una de caída entre 1929 y 1940, terminando el último año con un valor total que era ligeramente superior al de 1915. El segundo factor, por otra parte, dio lugar a la "evolución" de la canasta básica del comercio exterior haitiano.

Ya habíamos mencionado que aunque el régimen jurídico de la actividad económica en Haití prohibía la tenencia de tierras y obstaculizaba la participación de extranjeros en la actividad económica, éstos estaban muy implicados en el comercio y las finanzas (cuadro 2.6). No tenemos constancia de que alemanes, franceses, sirios, británicos o estadounidenses tuvieran haciendas en propiedad,⁵¹ pero de

⁵¹ Es altamente probable que sobre todo los alemanes participaran en la actividad agrícola, disfrazando sus inversiones al ponerlas a nombre de sus esposas haitianas, que era la forma en que habían logrado sortear las

lo que sí hay constancia es del interés de los últimos por obtener concesiones comerciales y de tierra para el desarrollo de plantaciones de cultivos de exportación.

Por ello, cuando la Constitución de 1918 desreguló la inversión y la actividad económica de los extranjeros, varias empresas estadounidenses solicitaron concesiones para instalar plantaciones en Haití (cuadro 2.9), aumentando la inversión extranjera en el país de 11 millones de dólares en 1914 a 17,9 en 1924 (U. S. Department of Commerce, 1960),⁵² que fue el monto máximo alcanzado entre 1915 y 1940.

Cuadro 2.9

Establecimiento de empresas estadounidenses en Haití, 1912-1935

Empresa	Año	Área (Ha)
Haitian-American Sugar Company (HASCO)	1912	9.600
Haitian Products Company (HPC)	1915	4.000
United West Indies Company (UWIC)	1918	6.400
Société Commerciale d'Haïti (SCDH)	1918	1.200
North Haitian Sugar Company (NHSC)	1922	160
Haitian Pineapple Company (HPC)	1923	240
Haitian-American Devepment Corporation (HADC – Plantation Dauphin)	1926	5.600
Coppet&Doremus	1927	3.237
Haitian Agricultural Corporation (HAC)	1927	880
Caldos Sugar Company (CSC)	1918	
Haitian Fruit & Steamship Company (HFSC)	1934	
Standard Fruit & Steamship Company (SFSC)	1935	2.000

Fuente: Balch, E. G., 1927, citado en Moral, 1961, p. 63n.; y Coupeau, 2008, p. 79.

restricciones para los extranjeros. Ello explicaría el nerviosismo estadounidense frente a la influencia de los alemanes, pese a que el monto de las inversiones de éstos antes de la ocupación era de escaso monto, según Schmidt (1995, p. 41) y confirma Rippy. Según los datos del último autor, sumando la inversión directa en Cuba, Haití y República Dominicana, para 1918, ésta apenas llegaba a un millón de dólares (1948, p. 64).

⁵² No hay exactitud en cuanto al monto de inversión directa de Estados Unidos en Haití. Schmidt (1995, p. 41) habla de 5 millones en 1913; Heintl y Heintl de 4 millones en 1914 (1974, p.404); CEPAL (1964, p. 13) da un monto total de 10,4 millones y Maurer (2013, p. 119) de 15 millones de dólares en el mismo año. Aquí manejamos los datos de la fuente oficial estadounidense.

El entusiasmo inicial se enfrió a partir de ese año, por el fracaso de algunas firmas y la Gran Depresión, pero las empresas que se instalaron en el país a largo del periodo 1915-1940 permitieron un cambio en la composición de las exportaciones y de las importaciones, por el desarrollo de nuevos cultivos y por la introducción de maquinaria y herramientas más complejas que el machete, además de por las obras de infraestructura.

Hacia el final de esta fase del desarrollo haitiano se produjo, también por la cercanía estadounidense, un redireccionamiento de las exportaciones haitianas que marcó no sólo los últimos años de esta fase, sino el desempeño comercial de Haití durante las otras dos etapas siguientes.

2.3.1 Canasta básica de exportaciones

Desde mediados del siglo XIX y hasta el inicio de la ocupación estadounidense, la base exportable haitiana estuvo integrada por cuatro productos que, en conjunto, aportaban el 95,24% del valor total de las exportaciones: el café *verde*, que era el más importante al aportar más del 80% de las exportaciones, y que era seguido, muy de lejos, por el algodón en rama, el cacao y el palo de Campeche.

El resto de las exportaciones estaba compuesta por una amplia variedad de productos agrícolas, ganaderos, silvícolas y artesanales, pero ninguno de ellos tenía la capacidad para modificar o ampliar la canasta básica de las exportaciones insulares. Para ello fue necesaria la presencia de los capitales estadounidenses que, a pesar de las muchas fallas de las que adoleció el "modelo" económico

de la ocupación, permitió el crecimiento de otros productos exportables que contribuyeron a dar forma a la trayectoria de las exportaciones en esta fase del desarrollo haitiano.

Tras la crisis de finales del siglo XIX, el mercado mundial de café comenzó a dar muestras de recuperación entre 1905 y 1913 (gráfica 2.3), pero la Primera Guerra Mundial revirtió las evidencias de mejora. En el contexto del conflicto, de la economía de guerra y del establecimiento de prioridades en el comercio, el café no era un artículo indispensable, lo que colocaba a Haití, una vez más, en una situación económica delicada, dada su dependencia con respecto al café, cuyo precio entre 1913 y 1915 acumuló una caída de 37%, dejando a la mezcla haitiana a sólo 0,16 dólares por kilo (precios corrientes), y sin posibilidades de compensarla con un incremento en la cantidad exportada. Ésta también disminuyó, en un 55% entre 1914 y 1915.

Las condiciones creadas por el conflicto, sin embargo, fueron aliviadas por Estados Unidos. Dada su nueva cercanía económica, financiera y militar con Haití, ejerció su papel de protector y no sólo se ocupó del transporte de mercancías haitianas, sino que también absorbió buena parte de las exportaciones que el país no podía colocar en los mercados europeos, lo que permitió cierto grado de recuperación en el volumen exportado, si bien no en el precio, que se mantuvo estancado hasta el final del conflicto.

Pero la recuperación del sector y del mercado tuvo que esperar hasta el final de la Guerra, que llegó acompañado de la liberalización de la demanda internacional, la reactivación del comercio y los cambios en las preferencias de consumo que, ahora sí, favorecieron a una gran variedad

de productos tropicales, entre los cuales estaba el café. De allí que en 1919 el valor de la mezcla haitiana, en los puertos nacionales, se incrementara en un 169%, con respecto al año anterior, pasando de 18 a 48 céntimos de dólar por kilo (precios corrientes),⁵³ y que el volumen exportado superara las 31.000 toneladas, 79,43% más que en 1918 (gráfica 2.5).

Lo que había permitido tal repunte en las exportaciones de café, y de otros productos primarios, eran condiciones extraordinarias, derivadas de la Guerra, por lo que en 1920 comenzó el ajuste a la baja de la demanda y del precio. Canadá, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña, que eran los principales importadores, más Italia, habían reducido sus importaciones; y otros importadores, como Japón, las habían mantenido sin cambios con respecto a 1919.

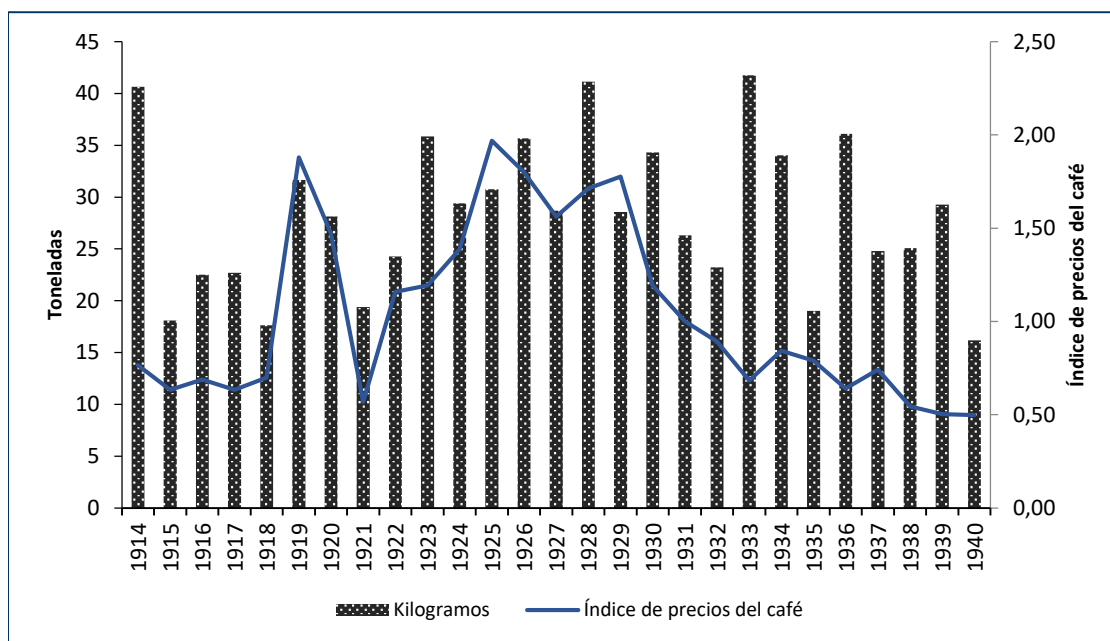
Ante ello, Brasil, aprovechando su condición de primer productor mundial, puso en marcha un programa de revalorización del café que ya antes había aplicado con éxito y que, básicamente, consistía en reducir la oferta del grano.

El problema, sin embargo, fue que otros productores intentaron aprovechar el vacío creado por Brasil para mejorar su posición en el mercado internacional y compensar la reducción en el precio mediante un aumento en el volumen exportado, por lo que no sólo no se revalorizó el café, sino que en 1921 el precio cayó hasta 23,56 céntimos de dólar por kilo en el mercado de Nueva York, mientras la

⁵³ El precio promedio del café importado en el mercado neoyorkino en 1919 fue de 0,43 dólares por kilo, lo que suponía un incremento de 69% con respecto al año anterior, según los datos de Samper y Fernando (2003, p. 452).

mezcla haitiana se ubicaba en sólo 14 céntimos el kilo, debido a la sobresaturación del mercado mundial.

Gráfica 2.5
Índice de precios y exportaciones de café haitiano, 1914 – 1940
(1913=100, unidades en millones de kilogramos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Sin embargo, como se aprecia en la gráfica 2.5, la crisis fue de corta duración; de hecho, aunque interrumpió la tendencia alcista del precio y el volumen las exportaciones, no la modificó. El precio siguió aumentando hasta 1925, que alcanzó un monto máximo de 50 céntimos de dólar, tras lo cual, si bien logró terminar la década de 1920 por encima de los 40 céntimos de dólar, el precio empezó a decaer de manera casi continua hasta 1940, quedando en niveles cercanos a los de los primeros años del siglo XX.

Acompañando la tendencia internacional, a partir de 1929 la tendencia positiva en las exportaciones de café se

invirtió, manteniéndose así hasta 1940. No obstante, la contracción en el volumen exportado no fue de gran magnitud. El volumen promedio exportado durante este periodo fue 28.218 toneladas. Sólo 7% menos que entre 1919 y 1928, gracias a que, una vez pasado el periodo álgido de la crisis mundial (1929-1932), las importaciones mundiales volvieron a crecer (Bulmer-Thomas, 2010, capítulo 8).

Esto último explicaría que en 1933, 1936 y 1939 las exportaciones del café haitiano presentaran repuntes con respecto al año anterior del orden del 80, 90 y 17%, respectivamente, a pesar del incremento en la competencia internacional y del fortalecimiento de las tendencias proteccionistas que habían surgido desde la Primera Guerra Mundial y que, en el caso haitiano, habían derivado en la pérdida del mercado francés -que sólo entre 1930 y 1935 había absorbido, en promedio, más del 62% del volumen exportado del café haitiano; y antes de la crisis esa participación superaba el 70%- y, con éste, del mercado europeo.

Cuadro 2.10

Exportaciones de café en América Latina y el Caribe, 1914-1940

(Unidades en miles de toneladas métricas)

Periodo	Brasil	Colombia	Costa Rica	Haití	Jamaica	México	República Dominicana	Venezuela
1914-18	722,09	68,06	13,19	20,24	3,46	21,24	1,90	56,19
1919-28	811,27	129,65	15,78	30,32	3,52	19,67	2,81	50,73
1929-40	883,50	219,23	22,29	20,19	3,76	33,03	8,92	43,68

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Samper y Fernando (2003). Para Haití, elaboración propia con base en datos oficiales.

Sin embargo, Haití no sólo fue uno de los cuatro países latinoamericanos que no aumentaron su participación en ninguno de sus principales productos de exportación durante la fase alcista del ciclo económico internacional (Bulmer -

Thomas, 2013, p. 178), sino que, además, perdió participación en el mercado mundial de su producto estrella durante los años de 1930. De los países productores y exportadores de café de América que aparecen en el cuadro 2.10, sólo Haití y Venezuela disminuyeron sus exportaciones en el decenio de 1930.

No nos toca investigar aquí las razones por las cuales Venezuela pierde terreno, antes que Haití incluso, pero en el caso de este último, la tendencia decreciente no se explicaba sólo por factores coyunturales. Había un problema estructural en la producción del café, cuyo cultivo era casi salvaje y descuidado (Bulmer - Thomas, 2010, capítulo 7 y Moya Pons, 2010, p. 111).

A pesar de ello, la calidad de la mezcla haitiana⁵⁴ había sido suficiente para garantizar su participación en el comercio mundial y su entrada a los mercados europeos, principalmente francés y alemán, y había permitido que durante buena parte del siglo XIX, Haití fuera el primer exportador de café del Caribe insular, el tercero de América y el cuarto del mundo, aunque no existía un "sector" cafetalero organizado, y aunque el grueso de las exportaciones dependía de pequeños agricultores y granjas familiares que veían en el cultivo del grano un complemento a la agricultura de subsistencia.

No obstante, la introducción del "cultivo científico", desde finales del siglo XIX, con maquinaria y novedosas técnicas de cultivo y selección de granos, cambiaron al

⁵⁴ La mezcla haitiana ha sido identificada como arábica, y sus granos clasificados en la categoría de café dulce. Lo que la distinguía, y distingue, de otras mezclas son características semejantes es su consistencia, nivel de acidez y su apariencia luego de tostarse. Por ello era una de las más apreciadas del mundo, según Benoît (1955, p. 22).

mercado de tal forma que la calidad del café se vinculó, primero, a factores como la altitud a la cual se cosechaba el grano, a la apariencia y al nivel de acidez de éste (Viales y Montero, 2015).

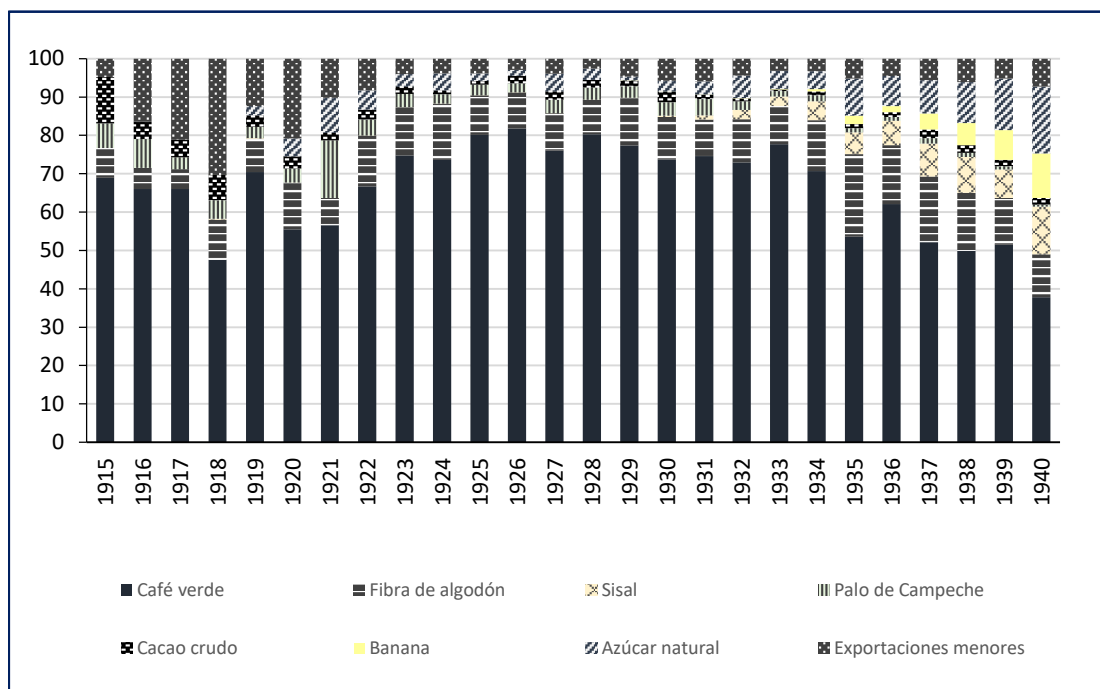
El mercado se volvió más especializado, más exigente en cuanto a calidad y más selecto, pero los productores haitianos no pudieron adaptarse a los cambios ni responder a exigencias del mercado. La falta de recursos propios para invertir y la ausencia de programas de asesoramiento técnico y crédito agrícola, incluso la falta de organización de los productores, lo hicieron imposible, por lo que la mezcla insular empezó a ser sancionada.

La entrada de capital estadounidense tampoco significó una diferencia en la producción cafetalera; ninguna de las firmas estadounidenses (cuadro 2.9) se mostró interesada en invertir en ese ramo. Y la organización y modernización del cultivo del café no era una prioridad de las autoridades, ni haitianas ni de ocupación; su apuesta era por los cultivos alternativos, así que el café siguió perdiendo competitividad y, por lo tanto, participación en el mercado mundial, una tendencia que habría de acentuarse en los años siguientes.

Esto suponía un problema muy serio para la economía haitiana, porque su dependencia con respecto al café pudo atenuarse, pero no erradicarse, como se puede apreciar en la gráfica 2.6. La participación del café en el valor total de las exportaciones sólo pudo bajar de niveles del 80, 70 y 60% en la segunda mitad de los años de 1930, pero se mantuvo como el principal producto de exportación de Haití, generando casi el 40% de las exportaciones totales.

Y era, además, más una cuestión de precios que de auténtica diversificación.

Gráfica 2.6
Participación relativa de los principales productos de exportación de Haití, 1915 – 1940
(Como porcentaje de las exportaciones totales)



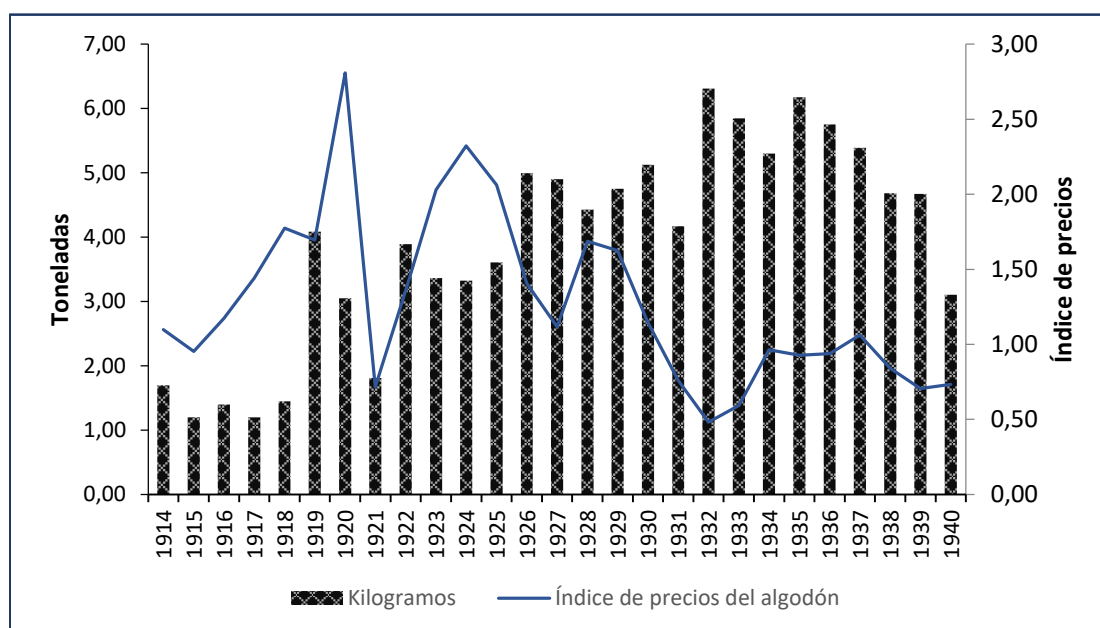
Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.
 Nota: Los datos correspondientes a 1916 y 1917 son estimaciones.

De los otros tres productos que componían la base exportable "tradicional", el que mejor comportamiento tuvo fue el algodón, en términos de volumen. Como en el caso del café, las exportaciones algodoneras sufrieron las dificultades que la Primera Guerra Mundial generó para el desarrollo del comercio internacional, pero aunque Estados Unidos hizo de comprador emergente de las exportaciones de la fibra insular, no pudo evitar que éstas se contrajeran en 1915 ni el que se mantuvieran estancadas durante el conflicto (gráfica 2.7).

Sólo hasta que éste terminó, la reactivación del comercio y el incremento en la demanda internacional de productos primarios permitió la recuperación de las exportaciones algodoneras, que mantuvieron una tendencia creciente gracias al incremento en las importaciones de Francia, Alemania y Gran Bretaña hasta 1932. Después de ese año, las exportaciones modificaron su tendencia positiva, aunque el volumen exportado logró mantenerse en niveles elevados gracias a que, durante la mayor parte de los años de 1930, Gran Bretaña sustituyó a los países de Europa continental como receptores de la fibra haitiana, aumentando sus adquisición de éstas hasta alcanzar el 96% de las más de 3.105 toneladas de algodón que exportó Haití en 1940.

Gráfica 2.7

Índice de precios y exportaciones algodoneras de Haití, 1914 – 1940
(1913 = 100, unidades en millones de kilogramos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

El precio, por otra parte, empezó a aumentar desde 1916, pasando de 0,26 a 0,31 dólares por kilo (precios corrientes), pero alcanzó su máximo en 1920, al ubicarse en

0,75 dólares. Después de ese año, y una vez superada la crisis de 1921, el precio del algodón haitiano se mantuvo en niveles que eran altos comparados con los previos a la Guerra pero con una tendencia descendente que duró hasta 1932, cuando alcanzó el piso de 0,13 dólares por kilogramo; 37% menos con respecto al año anterior y 83% menos con respecto a 1920. Si bien, a diferencia de lo ocurrido con el café, en el precio del algodón sí pudo observarse cierta recuperación entre 1933 y 1937, después de lo cual volvió a caer.

Con todo, los altos precios de la primera mitad del decenio de 1920 y, sobre todo, el incremento en el volumen exportado permitió incrementar la aportación del algodón en el valor total de las exportaciones (gráfica 2.6). En el año previo a la ocupación estadounidense, el algodón aportaba poco más del 5% de las exportaciones totales, durante la Guerra, esa aportación creció a 7,23%, en promedio, pasó a 11% durante la fase de crecimiento del volumen exportado y a 13,33% entre 1933 y 1940, cuando tanto el precio como el número de unidades físicas exportadas estaban en su etapa descendente.

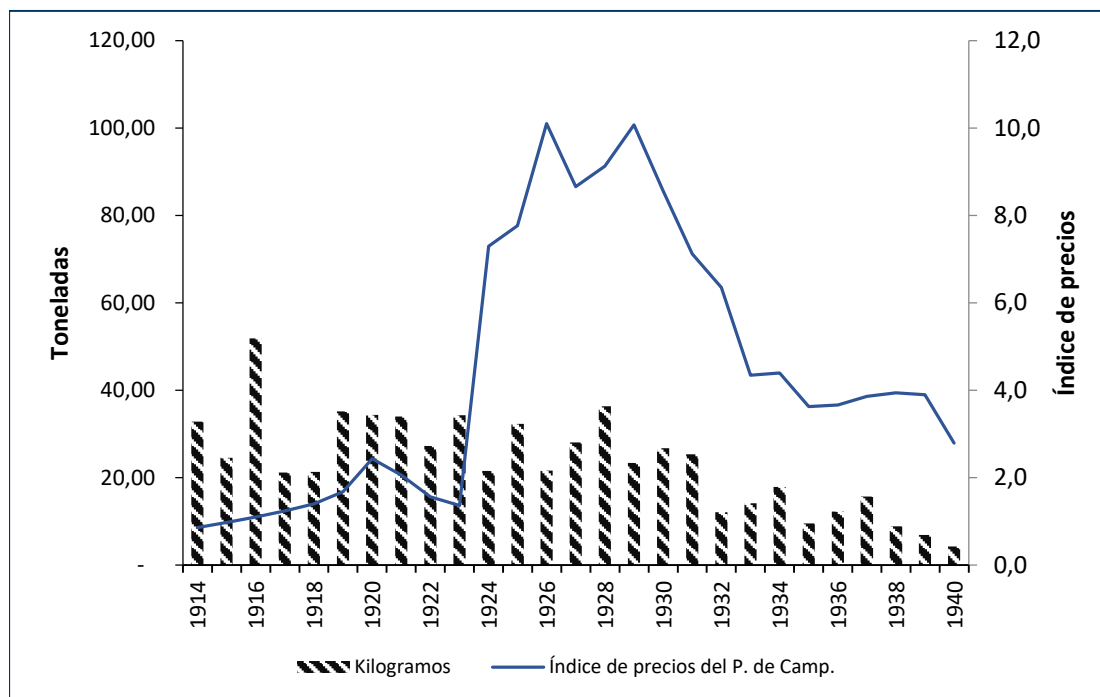
Esa mayor participación del algodón en el total de exportaciones permite compensar parcialmente la reducción en los ingresos por exportaciones cafetaleras, pero era insuficiente para compensar, además, la contracción en la participación del palo de Campeche y el cacao.

En el caso del primero, aunque había tenido un importante repunte, en términos de volumen exportado, al pasar de las poco más 24.548 toneladas de 1915 a las más de 51.892 en 1916, al año siguiente retomó la tendencia a la baja que se había iniciado desde 1880 debido al deterioro en la calidad

del producto. Éste había sido dirigido, principalmente, a los mercados estadounidense y británico, siendo especialmente valorado en el último, incluso por encima de la corteza de sus propias colonias británicas, pero el agotamiento de las plantaciones y la no-renovación de éstas llevaron a que las exportaciones poco a poco consistieran más en raíces del árbol que en su corteza.

Ello, sumado al desarrollo de la industria química a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, que permitió la sustitución de la corteza por tinturas sintéticas, provocó una reducción sostenida del volumen exportado (gráfica 2.8). Tomando como referencia las 32.832 toneladas de 1914, las exportaciones de palo de Campeche se redujeron a una tasa de 7,58% anual, llegando a 4.233 toneladas en 1940. La magnitud de la contracción no pudo ser compensada por el alza en el valor de la corteza, que alcanzó los 0,108 y 0.107 dólares por kilogramo (precios corrientes) en 1926 y 1929, respectivamente, por lo que la aportación del palo de Campeche al valor total de las exportaciones se redujo del 7,59% de 1916, a sólo un 0,46% de 1940.

Gráfica 2.8
Índice de precios y exportaciones de palo de Campeche haitiano, 1914-1940
(1913=100, Unidades en millones de kilogramos)



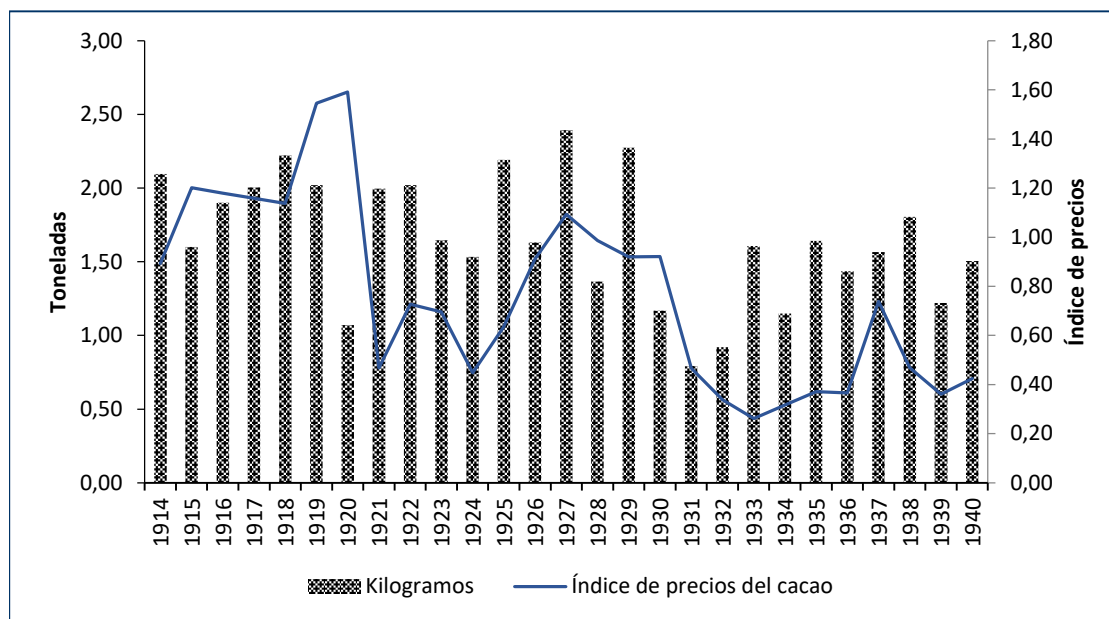
Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales

En cuanto al cacao, su desempeño no parece haber sido tan negativo como el del palo de Campeche, en el sentido de que el nivel de las exportaciones, durante y después del conflicto, logró mantenerse en niveles cercanos a los de 1914, a pesar de la contracción de 1915 y la de 1920; de hecho, el volumen exportado presentó una tendencia ligeramente positiva hasta 1927. Sólo después el tonelaje exportado siguió una trayectoria descendente (gráfica 2.9); lo mismo que el precio, que disminuyó hasta 1933 y que, aunque se recuperó ligeramente entre 1934 y 1937, volvió a decaer en 1938, manteniéndose en niveles que estaban, incluso, por debajo del precio del grano durante la crisis del decenio de 1890.

Gráfica 2.9

Índice de precios y exportaciones de cacao haitiano, 1914 – 1940

(1913=100, unidades en millones de kilogramos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Esto, junto con la menor participación de Haití en el mercado mundial del cacao, explica que la aportación de este producto al valor total de las exportaciones se redujera desde 5,64% de 1914 a sólo 1,80% en 1940. Nuevamente, la escasez de capital para implementar nuevos métodos de cultivo y selección de granos, impidió que Haití respondiera a los cambios que se producían en las exigencias del mercado y a la creciente competencia de otros países de América y del resto del mundo. Y a diferencia de lo que ocurría con el café, el cacao haitiano no tenía ninguna característica especial que lo distinguiera del resto de oferentes y que llevara a los grandes importadores a favorecerlo.

La pérdida de posición en el mercado mundial del cacao, el fin del ciclo de vida del palo de Campeche implicaban una contracción en la base exportable de Haití que dejaba al país en una situación de gran vulnerabilidad, porque la mayor participación del algodón en las exportaciones

totales se debía a condiciones temporales del mercado mundial, en el que la fibra haitiana era, en realidad, poco competitiva por calidad y costos.

Sin embargo, la inversión extranjera suavizó los efectos de la contracción de la base exportable.

Ya habíamos mencionado que la producción azucarera con fines de exportación prácticamente desapareció hacia mediados del siglo XIX ante la falta de capital, la escasez de tierra que generó el reparto agrario iniciado por el presidente Pétion y, tal vez sobre todo, por la negativa de los haitianos a trabajar en las haciendas azucareras, símbolo de su etapa como esclavos.

Pero el recuerdo de lo que habían sido las plantaciones azucareras de la antigua Saint-Domingue no era exclusivo de los haitianos; también los inversionistas las tenían presentes, aunque ellos por la riqueza que en su momento habían generado. Y ello, sumado a la semejanza con Cuba y República Dominicana, a la presencia del gobierno estadounidense para garantizar las oportunidades de inversión, y sus propias inversiones, hicieron pensar a algunas firmas estadounidenses que podrían recuperar la riqueza azucarera del país.

Por eso, incluso antes de que el gobierno estadounidense invadiera militarmente e interviniera económica y financieramente a Haití, la *Haitian-American Sugar Company* (HASCO) ya intentaba resucitar la exportación de azúcar. A ella se sumaron, después de la ocupación, la *United West Indies Company* (UWIC), *North Haitian Sugar Company* (NHSC) y *Caldos Sugar Company* (CSC) (cuadro 2.9), que vieron

recompensados sus esfuerzos en 1918 que el azúcar volvió a lista de productos exportables.

Cuadro 2.11
Exportaciones azucareras de Haití, 1918 – 1940
(Unidades en kilos)

Periodo	Sisal	Bananas ^a	Azúcar		
			Sin refinar	Morena	Refinada
1918	64.204	589	219	36	
1919	176.044		3.834.649	261	
1920	263.051		3.187.847		
1921	1.656		4.771.996		
1922	8.567		9.351.458		
1923	12.934	425	4.656.967		
1924	11.268		6.242.781		
1925	850		5.359.360		
1926	3.726		5.973.839		
1927	8.463		9.841.398		
1928	31.341		12.016.554		
1929	47.479	516	4.198.855		530.595
1930	364.173	5.174	11.184.537	75	3.757.271
1931	974.405	2.130	11.549.419	165	810.415
1932	2.788.614	26.453	20.106.453	66	487.534
1933	3.737.057	33.014	24.648.573	53	152.597
1934	6.041.051	272.820	22.264.397	35	207.010
1935	4.983.158	519.719	32.557.458	364	148.423
1936	5.664.554	595.715	34.133.635	63	669.363
1937	6.197.243	1.327.106	31.368.356	392	1.036.675
1938	7.222.891	1.363.176	33.480.311	1.742	908.360
1939	7.492.062	2.820.679	37.144.990	538	1.122.061
1940	7.871.118	2.268.692	29.856.208	496	729.375

Fuente: Datos oficiales.

^a Los datos para las bananas están en número de racimos, pero no hay una medida de peso estándar para los racimos. De acuerdo a las estadísticas de República Dominicana, un racimo de plátano para exportación puede variar entre los 13 y los 29 kilogramos.

La exportación inicialmente fue mínima, apenas 219 kilos de azúcar sin refinar, y 36 de azúcar morena (cuadro 2.11).

Las últimas no tuvieron mucho éxito, en 1920 el volumen exportado ya había caído a cero kilogramos, y no se retomaron sino hasta 1930, aunque con una trayectoria bastante errática que, en parte, era debida a la mala fama que tenía esa variedad del endulzante, pero también, y

sobre todo, al control que ejercían los estadounidenses sobre el proceso de refinación del endulzante.⁵⁵

Pero el azúcar sin refinar sí tuvo éxito. En 1919, de las 0,219 toneladas exportadas en 1918, se pasó a más 3.800 toneladas, manteniendo, con algunas interrupciones, la tendencia creciente hasta 1939, aunque con dos fases diferenciadas por el ritmo de crecimiento. Entre 1919 y 1926 el volumen creció a una tasa de 6,54% anual, en tanto que entre 1927 y 1939 creció a 15,09%.

Al incremento en las exportaciones pudo contribuir la caída en el precio del endulzante: el producto haitiano pasó, en los puertos nacionales, de 0,30 dólares por kilo en 1918 a sólo 0,05 dólares en 1926 (precios corrientes), para luego mantenerse estancado en 0,02 dólares el kilo durante la casi todo el periodo de la Gran Depresión. Pero más importante fue el aumento de la demanda por parte de Gran Bretaña.

Inicialmente, el grueso de las exportaciones se destinaban al mercado estadounidense (85% en promedio, entre 1918 y 1924), donde el azúcar de Haití tenía pocas posibilidades de colocarse, dada la política de cuotas con que operaba la política comercial estadounidense y, sobre todo, el trato preferencial que recibían las exportaciones azucareras de Cuba a quien, por el acuerdo de 1903, se le aplicaba un arancel reducido de 20%.

⁵⁵ La industria del azúcar refinada mantuvo una activa campaña publicitaria orientada a generar un repunte en el precio mediante la divulgación de imágenes de microbios microscópicos presentes en el azúcar sin refinar y morena, advirtiendo sobre los riesgos de estos para la salud, aunque eran inofensivos (Levestein, 2003, pp. 32-33)

Para poder crecer, para poder enfrentar la caída en el precio del azúcar, los productores tuvieron que buscar nuevos mercados. Y lo encontraron en Gran Bretaña, que pasó de no adquirir un solo kilo de azúcar de Haití a absorber el 33,64% de las más de 6.200 toneladas exportadas en 1914 y llegando a absorber hasta 99% de éstas en 1932, pese a su creciente proteccionismo y a la aplicación de la preferencia imperial.

La razón de esta mayor participación en las exportaciones haitianas de azúcar, y de algodón como ya vimos, estaba en su necesidad de mantener un pie en el Caribe no británico. Cuba y Puerto Rico no eran una opción, dado su estatus frente a Estados Unidos y lo estrecho de los vínculos comerciales, pero Haití, y República Dominicana, sí podían profundizar sus vínculos comerciales.

Esa necesidad estratégica de Gran Bretaña fue lo que permitió la mayor participación de este producto en el valor total de las exportaciones, que alcanzó un 4% en la década de 1920 y aumentó hasta 7%, en promedio, entre 1929 y 1940, si bien su aportación llegó a superar el 17% en el último año (gráfica 2.6), aunque la expansión de las exportaciones fue frenada por el estallido de la Segunda Guerra Mundial.

Pero más allá de la aportación del azúcar a las exportaciones totales, la importancia de este producto estaba en su contribución a la modernización económica y al desarrollo de un sector que era prácticamente inexistente en Haití. El país no tenía la capacidad para convertirse en una potencia industrial, pero sí podía desarrollar una serie de industrias derivadas de la caña de azúcar y servicios de apoyo, a partir de la tecnología, los nuevos

métodos de producción, la reorganización de las relaciones laborales, el aumento y mejora de la infraestructura de comunicaciones y transportes y la reserva de mano de obra generada a raíz de los despojos a los campesinos para liberar la tierra que requerían las grandes plantaciones (Pierre, 1988, p. 124), así como los recursos naturales que poseía el país y los programas de investigación, desarrollo y formación profesional del Servicio Técnico.

Un paso tímido en esa dirección fue la instalación de refinadoras de azúcar y las destilerías de Puerto Príncipe, Leogane y Saint-Marc. Como producto de exportación el endulzante fracasó. El control que ejercía Nueva York sobre el mercado estadounidense limitaba las opciones de Haití en ese mercado y en los mercados europeos tampoco había muchas posibilidades debido a los productores locales, las preferencias imperiales o la competencia de otros países latinoamericanos.

En el caso del ron, las exportaciones fueron irregulares. Si bien es cierto que a finales de los años de 1920 crecieron de manera espectacular, casi al mismo tiempo que despegan las exportaciones de azúcar sin refinar, casi enseguida volvieron a niveles inferiores a 1.000 litros, para volver a crecer a partir de 1934 y luego decaer nuevamente cuatro años más tarde, manteniendo una tendencia a la baja hasta el final de este subperiodo (ver cuadro 2.12)

Cuadro 2.12
Exportaciones de ron, 1926 – 1940

Año	Litros
1926	1.240
1927	15.357
1928	15.197
1929	9.913
1930	1.228
1931	852
1932	801
1933	243
1934	21.797
1935	23.127
1936	42.350
1937	20.369
1938	11.424
1939	5.153
1940	5.833

Fuente: Datos oficiales

En ambos casos, el grueso de la producción se destinó al mercado interno, pero lo importante era el impulso que generaban ambas industrias al generar no sólo empleo, sino a un cuerpo de trabajadores con experiencia industrial, por simple que fuera el proceso, y que podía servir como punto de apoyo para otras ramas y sectores en las cuales podían sustituirse las importaciones.

Como novedad en la canasta básica de exportación de Haití, durante la década de 1930, al azúcar se sumaron el sisal (fibra de agave) -que representaba el éxito más notable del Servicio Técnico y, por lo tanto, de la ocupación en materia de desarrollo agrícola- y la banana.

Para éste último, las concesiones a extranjeros habían comenzado en 1910, pero sin lograr desarrollar las plantaciones como se había proyectado desde la administración del presidente Antoine Simon. Aunque era un fruto muy consumido por los haitianos, los planes para la exportación de plátano no habían logrado concretarse. En 1918 se exportaron apenas 598 racimos, sólo para dejar de exportarse en los años siguientes y volver a intentarlo sin

éxito en 1923. Fue 1929 cuando Sidney de la Rue, representante fiscal de Estados Unidos en Haití, empezó a promover entre los empresarios de su país la posibilidad de exportar el fruto.

En ese año, sin empresas estadounidenses intermediaras, se reincorporaron las bananas a la lista de productos exportables, con apenas 516 racimos y aunque en los años siguientes el volumen exportado creció de manera importante -salvo 1931-, el verdadero despegue de las exportaciones bananeras empezó en 1934 (cuadro 2.8), cuando las gestiones de De la Rue finalmente tuvieron éxito.

Las pérdidas generadas por la *sigatoka* y la *enfermedad de Panamá* en las plantaciones de México y Nicaragua, obligaron a la *Standard Fruit & Steamship Company* (en adelante *Standard Fruit*) a buscar nuevas fuentes de abastecimiento del fruto, por lo que después de recibir un informe favorable de su agente en Haití, a mediados de 1934 empezaron las operaciones de la empresa en el país. En octubre de ese mismo año, la *Haitian Fruit & Steamship Company*, también estadounidense, obtuvo un contrato exclusivo de compra del fruto en la región del Norte, por lo que Joseph Zito, representante de la *Standard Fruit*, protestó enérgicamente.

El altercado derivó en la expulsión del representante de la empresa, pero también en el acuerdo de 1935 entre la *Standard Fruit* y el gobierno haitiano, según el cual la empresa obtenía, durante 10 años, el monopolio de la compra

de todas las bananas comerciables,⁵⁶ bajo las siguientes condiciones (Karnes (1978, pp. 230 - 231):

1. Incorporar el contrato con la *Haitian Fruit & Steamship Company*.
2. La *Standard Fruit* debía avanzar parte de los fondos de la compra de bananas para dotar al gobierno haitiano de los fondos que requería para la construcción de puertos, caminos, estaciones de compra y almacenes.
3. Elevar la producción y exportación de bananas hasta un promedio mínimo anual de 2 millones de racimos durante los primeros tres años del acuerdo; 3 millones los siguientes tres años y 4 millones el tiempo restante del acuerdo.
4. Instruir a los campesinos a quienes comprarán sobre cultivo, cuidado de las plantas, control de plagas y transporte del fruto.
5. Firmar contratos con cada plantador potencial.

La presencia de la *Standard Fruit* logró aumentar notablemente las exportaciones de bananas, que pasaron de más de 272.000 racimos en 1934 a más de 500.000 en 1935 y 1936, lo que era un logro significativo para Haití, pero que quedaba muy lejos de las metas establecidas en el acuerdo, según la argumentación de la empresa, debido a las dificultades asociadas a las condiciones hídricas, minerales y de tenencia de la tierra que prevalecían en el país.

⁵⁶ El término comerciable es importante porque fue la base de los esfuerzos del gobierno haitiano para romper el monopolio concedido a la *Standard Fruit*, lo que finalmente logró en 1945 permitiendo que otras empresas adquirieran todas las bananas rechazadas por la empresa. Luego esos frutos entraban a Estados Unidos de contrabando (Karnes, 1978, pp. 220 - 259).

Aun en las zonas más fértiles del país, la *Standard Fruit* tuvo problemas para disponer del agua necesaria para regar las plantaciones de banana, y era necesaria una inversión importante en fertilizantes, para paliar el agotamiento del suelo, y en plaguicidas, para evitar las enfermedades de la fruta. No había infraestructura carretera suficiente como garantizar el buen estado de la fruta durante el traslado. Sumado a ello, y tal vez lo más problemático, la empresa debía tratar con cientos de pequeños productores, algunos de los cuales no sabían cómo manejar adecuadamente el producto ni cumplían con el estándar de calidad, pero que al ser rechazados condenaban duramente las prácticas comerciales de la *Standard Fruit*, que con frecuencia era atacada en los diarios nacionales (Karnes, 1978, pp.220 - 259)

Finalmente, tras la intervención del Departamento de Estado de Estados Unidos y establecer un nuevo acuerdo entre el gobierno haitiano y la empresa, ésta pudo operar con relativa normalidad, por lo cual el número racimos exportados se incrementó en más de 122% entre 1936 y 1937, volviendo a duplicarse entre 1938 y 1939, y aunque en la evolución del precio fue menos que favorable (de los más 2,60 dólares por racimo de 1929, cayó a 1,37 dólares en 1930, manteniéndose estancado durante todo el decenio), la contribución del fruto al total de exportaciones de Haití (gráfica 2.6) aumentó de 0,11% en 1933 a 11,61% en 1940.

El sisal (fibra de agave), por otra parte, era un cultivo que había estado creciendo desde los primeros años del siglo XX, pero sin peso en las exportaciones haitianas. En 1918 las cantidades eran tan modestas que aportaban apenas el 0,24% del valor total de las exportaciones, disminuyendo aún más en los años siguientes.

Los esfuerzos del Servicio Técnico por desarrollar el cultivo de la fibra no tuvieron éxito hasta 1927; a partir de ese año la producción y, sobre todo, las exportaciones crecieron de manera sostenida (cuadro 2.11). En el caso de las últimas, el crecimiento se debía al carácter estratégico que el mercado mundial concedía al agave debido a sus múltiples usos, industriales y agrarios, y a los bajos costos asociados a su producción.

En Haití, sin embargo, el desarrollo de las plantaciones henequeneras sólo fue posible gracias al capital estadounidense. Fueron las *Haitian-American Devepment Corporation* (que después se convirtió en la *Plantation Dauphin*), la *Haitian Agricultural Corporation* y, más tarde la *Société Haïtienne-Américaine de Développement Agricole* (SHADA)⁵⁷ las que hicieron posible el desarrollo de las grandes plantaciones de sisal.

La tendencia en el precio fue poco favorable, pues pasó de 0,24 dólares por kilo en 1918 a 0,09 dólares en 1924 y aunque se recuperó parcialmente hacia finales del decenio de 1920, al alcanzar los 0,15 céntimos por kilo en 1927 (precios corrientes), volvió a disminuir durante los años de la Gran Depresión hasta alcanzar el precio mínimo de 0,06 dólares por kilo. Aun así, el volumen de exportaciones permitió que la participación del sisal en el total de exportaciones se incrementara desde 0,01% en 1927 a 12,42% en 1940

⁵⁷ La (SHADA) no está incluida en el cuadro 2.9 debido a que fue creada en 1941, lo que la ubica en el espacio temporal de la intervención económica y financiera de Estados Unidos en Haití, pero fuera de la etapa que ahora estudiamos.

Como en el caso del azúcar, el potencial del sisal para contribuir al desarrollo haitiano iba más allá de su aportación creciente al valor total de las exportaciones. Era un material que se empleaba, entre otras cosas, en la industria textil, papelera y del calzado, además de en la agricultura como abono o alimento para ganado y, por lo tanto, podía dar lugar al desarrollo de productos con mayor valor añadido, con capacidad para generar efectos de cadena, empleo, crecimiento y desarrollo del mercado interno. Como ocurrió, de hecho.

Es en esta fase de la evolución haitiana en la que, si bien es cierto que la canasta básica de exportaciones apenas varió en términos generales, también lo es que se sientan las bases para el proceso de transición que vivió Haití entre de 1940 y 1957 aunque, cabe señalar, no como resultado de una política de Estado, no como resultado del proyecto económico impulsado por la ocupación.

El éxito más notable de ésta en materia económica y comercial, luego de 25 años, fue el resurgimiento del azúcar como producto de exportación, las plantaciones de sisal y la instalación de la *Standard Fruit*, aunque ello apenas atenuara la dependencia con respecto a un único producto, el café, y prácticamente nada ante los choques externos.

2.3.2 Canasta básica de importaciones

En su etapa colonial, Haití había sido concebido como productor de alimentos y materias primas para el mercado mundial y como consumidor de todo tipo de bienes manufacturados. Una condición que no cambió a lo largo de su vida independiente en el siglo XIX, aunque a lo largo de éste distintos gobiernos e intelectuales señalaron la necesidad de desarrollar una industria propia que permitiera al país, por lo menos, suministrarse los productos de primera necesidad.

La sempiterna escasez de recursos financieros propios, el bajo nivel educativo de la población (95% era analfabeta en los años anteriores a la ocupación estadounidense), la afinidad por las profesiones clásicas y las limitaciones a la inversión extranjera hicieron que el desarrollo industrial no fuera posible, por lo que la economía insular, antes de la ocupación, debía importar todo tipo de bienes manufacturados, desde el alimento procesado más básico hasta la maquinaria más compleja que pudieran requerir, dado el estado de su economía.

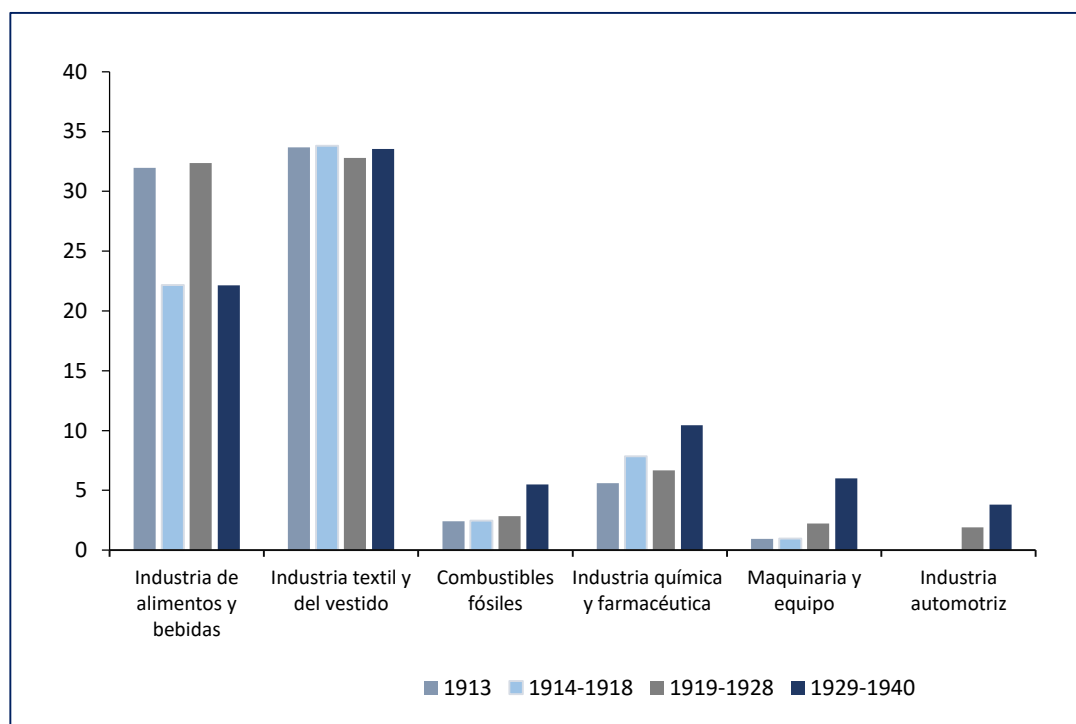
Es cierto que ello no era distinto a lo que ocurría en otros países de América Latina (Carreras, et. al., 2006, p. 13), mucho menos era distinto del Caribe, pero también es cierto que lo que sí era diferente en Haití, sobre todo con respecto a las grandes economías continentales de la Región, era la composición de las importaciones. En 1913, dos tercios del gasto en éstas consistían en bienes de consumo básico: alimentos y tejidos de algodón y prendas de vestir (gráfica 2.10), en tanto que el gasto en maquinaria

y petróleo para fines de iluminación era apenas de 0,95 y 2.4%, respectivamente.

Esa distribución del gasto, propia de mediados del siglo XIX, era resultado de un modelo económico que privilegiaba las prácticas de economía de subsistencia⁵⁸ y que no incentivaba ni la inversión ni la modernización en la agricultura, pero la expectativa era que bajo la ocupación esa composición de las importaciones se modificaría, si no como resultado directo de las políticas públicas, sí como producto de la inversión extranjera y de la reintroducción del modelo de grandes plantaciones y de cultivos que requerían herramientas más sofisticadas que las empleadas tradicionalmente en Haití.

Gráfica 2.10

Distribución de las importaciones haitianas por rama industrial, 1913 – 1940
(Como porcentaje de las importaciones industriales totales)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

⁵⁸ Entendida como la producción de artículos para el consumo propio, dentro de una unidad cerrada y homogénea, como la familia o la comunidad, en la cual existen lazos de dependencia personal.

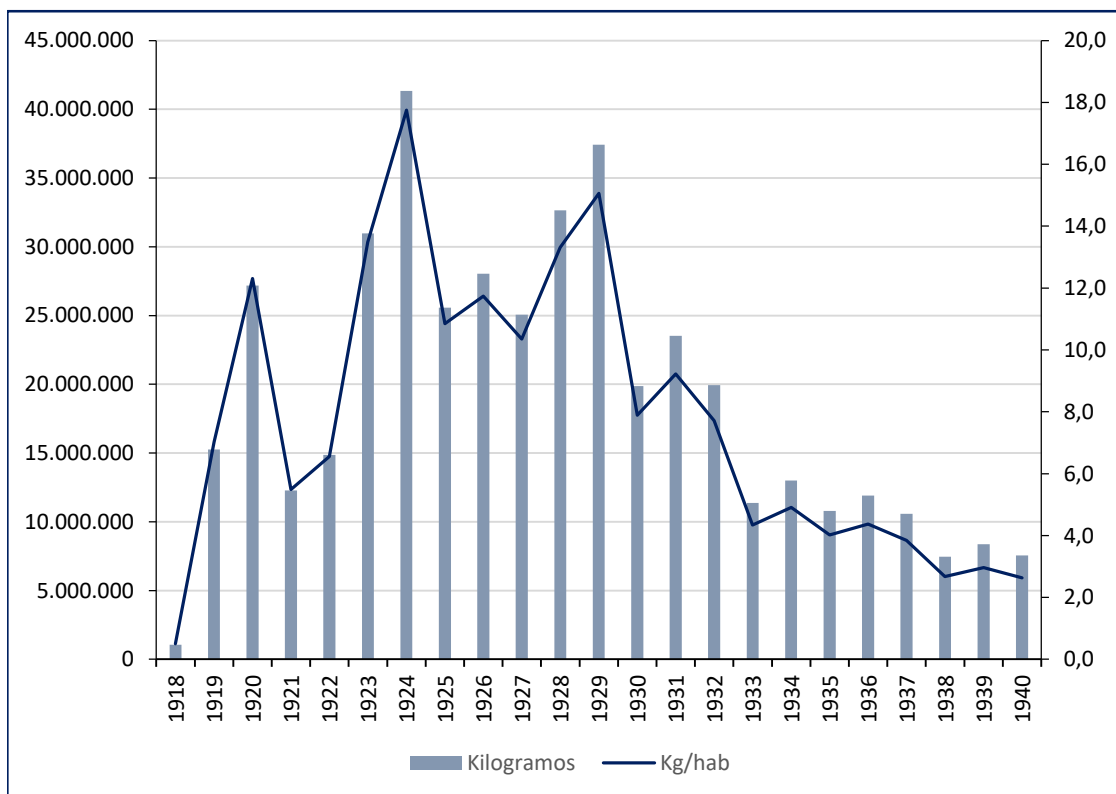
En 1940, sin embargo, las importaciones seguían dominadas por los alimentos y los textiles. La inmovilidad de estos últimos, creemos que está relacionada con el desarrollo de una industria de vestido orientada al mercado interno y que, en este periodo, se evidencia en la importación de máquinas de coser entre 1922 y 1928. Pero los niveles de importación de alimentos tienen que ver con el atraso del país y su incapacidad para satisfacer la demanda interna de alimentos que requirieran cierto nivel de procesamiento.

Es cierto que en el periodo de la PGM el gasto en importaciones de alimentos se reduce en torno a 10 puntos porcentuales con respecto a 1913, pero no como resultado de un cambio estructural en la economía haitiana, sino como producto del deterioro en los niveles de vida de la población haitiana que supuso, primero, el encarecimiento de productos como la harina de trigo, la manteca, la leche, los cárnicos, el azúcar refinado, el arroz y el pan de molde, entre otros, al mismo tiempo que los ingresos derivados por exportaciones disminuían.

La situación era especialmente delicada porque la harina de trigo constituía la base de la dieta insular desde tiempos de la colonia. Era un producto relativamente barato, con alto nivel de carbohidratos que proporcionaban energía suficiente para realizar el trabajo y proporcionaba la sensación de saciedad. Por ello, en esta fase del desarrollo haitiano, la harina de trigo generó, en promedio, el 45% del gasto en importaciones alimentarias, y más del 12% de las importaciones totales. Pero en el contexto de la Guerra, con los precios aumentando y los ingresos disminuyendo, el gasto en importaciones debía ajustarse, en las áreas en las que Haití tenía margen de maniobra, y una de ellas era la importación de alimentos.

El consumo de harina, que en 1910 se encontraba en 8 Kg por persona, se redujo a sólo 0,46 Kg por persona en 1918 (gráfica 2.11). Lo mismo ocurría con otros productos de consumo básico, como la manteca de cerdo, que era el segundo alimento en las importaciones, la leche y los cárnicos, lo que fue posible por un cambio en la dieta haitiana: con la introducción de la harina de maíz y mandioca, grasa vegetal y productos locales, a pesar de que se consideraban de peor calidad y peligrosos por el nivel de toxinas, como era el caso de la mandioca si el proceso de elaboración de la harina no se realizaba con el debido cuidado.

Gráfica 2.11
Importaciones de harina de trigo de Haití, 1918 – 1940
(Unidades en kilogramos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Pero el cambio fue temporal. Una vez pasada la emergencia de la Guerra, el nivel de importaciones de productos alimentarios volvió al nivel de 1913, y aunque volvió a disminuir durante los años de la Gran Depresión, nuevamente en torno a 10 puntos porcentuales, que parecía el margen de maniobra otorgado por la agricultura de subsistencia y la industria haitiana, pese a su escaso desarrollo: la población aumentó la producción de cultivos importables, como el arroz, frutas y verduras, ajos, cebollas, algunas especias y arroz, así como el consumo de harina de maíz, plátano o mandioca.

Ahora bien, aunque no se modificó la distribución de las importaciones, sí hubo un incremento en la importación de productos de ramas industriales que podían contribuir al crecimiento económico del país, que empieza ser evidente, salvo en el caso de los productos químicos y farmacéuticos, después de la PGM, cuando se realizó la reforma al régimen jurídico de la actividad económica haitiana, en 1918.

A partir de ella fue posible que la inversión extranjera -estadounidense- fluyera hacia Haití y se instalaran en el país grandes empresas que, si bien estaban mayoritariamente vinculadas al sector agrícola, sus métodos de producción y cultivos requerían de tecnología moderna, fertilizantes e infraestructura de comunicaciones y transportes y de energéticos, entre otras cosas.

El aumento en la importación de productos químicos y farmacéuticos merece especial atención, no sólo porque el incremento se produce antes que en otras ramas, y porque resultaba clave para el buen desempeño de la agricultura, pero también para el bienestar de la población. La primera requería, después décadas de cultivos intensivos y de

deforestación, fertilizantes para recuperar los nitratos y aumentar la productividad del suelo; para la segunda se requerían medicinas.

De hecho, es viable considerar que el aumento de 2 puntos porcentuales en la importación de productos químicos y farmacéuticos esté relacionado con la demanda de medicinas e insumos médicos por parte de la ocupación. Una de sus primeras medidas, casi al mismo tiempo que el desarme, fue la de proporcionar atención sanitaria a la población, montar hospitales ambulantes y vacunas en contra de enfermedades tropicales. Con lo que ese aumento no está relacionado, y tampoco el del periodo 1929 - 1940, es con la agricultura.

Cuadro 2.13

Importaciones de fertilizantes, jabón y perfumería, 1918-1940

(Como porcentaje de las importaciones de productos químicos y farmacéuticos)

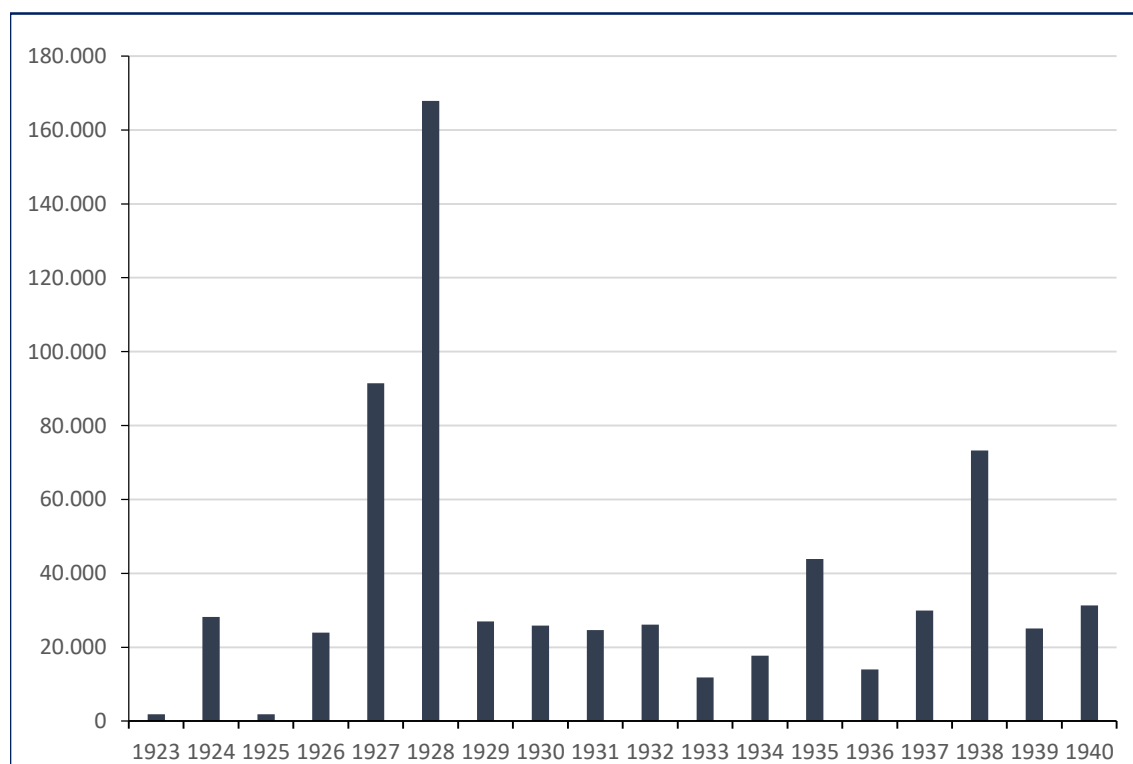
1918		94,54				
1919		88,69		1930	0,12	46,04
1920		80,43		1931	0,14	46,22
1921		79,58		1932	0,24	42,65
1922		80,48		1933	0,13	36,75
1923	0,14	60,25	10,84	1934	0,11	30,41
1924	0,17	58,53	9,75	1935	0,28	25,71
1925	0,01	47,07	12,40	1936	0,13	38,09
1926	0,12	55,24	9,18	1937	0,31	42,75
1927	0,35	52,97	7,56	1938	0,50	42,12
1928	0,48	48,48	9,35	1939	0,20	38,78
1929	0,17	48,50	8,60	1940	0,35	46,89

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales

El grueso de las importaciones agrupadas en esta rama consistía en jabón, que absorbía entre el 37 y 60% de las importaciones de productos químicos, y perfumes y cosméticos, a los que se destinaba entre el 7 y 13% de estas importaciones, entre 1923 y 1940. Los fertilizantes no llegaban ni siquiera al 1% (cuadro 2.13)

No era una cuestión de precios, sino de prioridades. El precio promedio de la tonelada de fertilizantes fue de 101 dólares (precios corrientes), entre 1923 y 1940, pero hubo periodos en los que el precio era inferior a 50 dólares y, aun así, en términos de volumen, la trayectoria de las importaciones de fertilizantes tampoco resultó especialmente alentadora, como se puede apreciar en la gráfica 2.12.

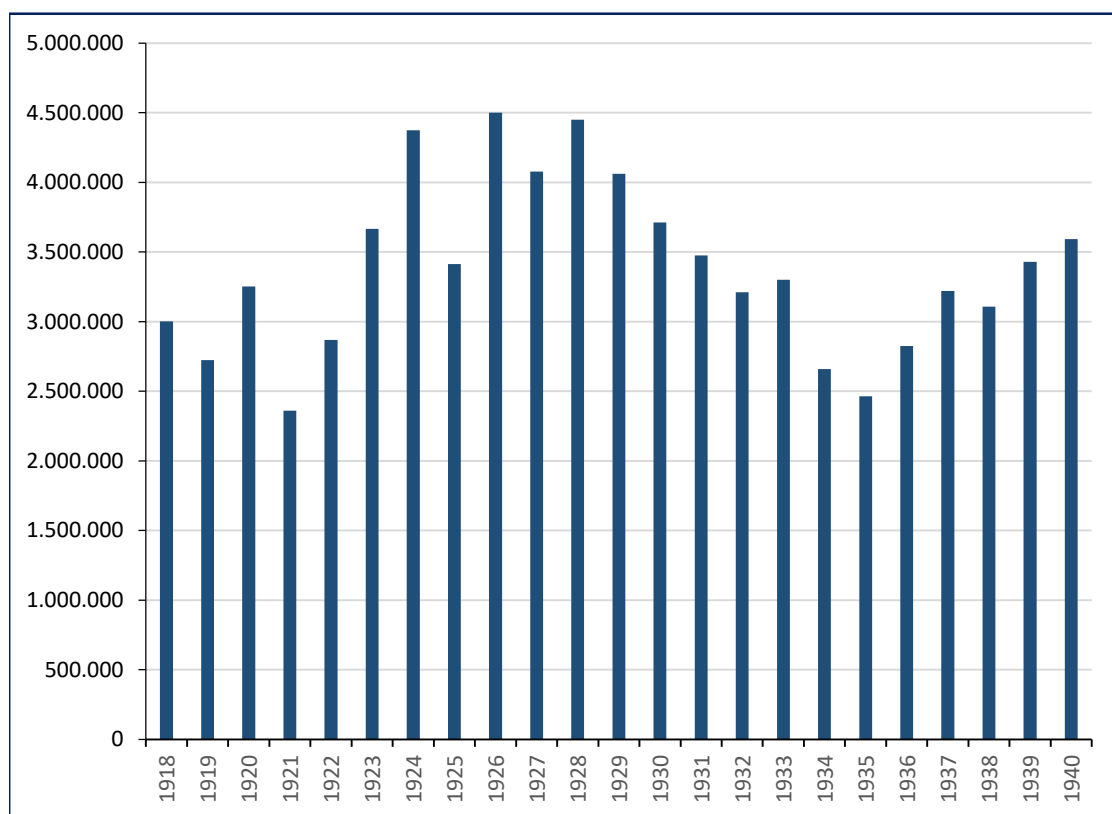
Gráfica 2.12
Importaciones de fertilizantes, 1923-1940
(Unidades en kilogramos)



Fuente: Datos oficiales.

Las importaciones aumentan durante la fase de despegue de los cultivos alternativos, pero después de 1928 decae hasta estancarse, aunque al final del periodo parecía que el volumen de importaciones volvería a crecer, en tanto que las importaciones de jabón no sólo mantienen su peso relativo, sino que su evolución en términos de unidades es mucho mejor que la de los fertilizantes: crece durante la fase expansiva de las exportaciones y declina a partir de 1929; a mediados del decenio de 1930 se acerca a su punto más bajo (2.359.000 Kg en 1921), pero al terminar esta fase estaban nuevamente en niveles de 1918 (gráfica 2.13).

Gráfica 2.13
Importaciones de jabón, 1918-1940
(Unidades en kilogramos)



Fuente: Datos oficiales.

Ahora bien, en el renglón de importaciones de maquinaria y equipo industrial, éstas comenzaron a aumentar, en número de unidades, desde 1919, que se importaron más de 105.400 paquetes de herramientas e implementos agrícolas, contra los 1.180 del año anterior. Sin embargo, por cuestiones de agregación, sólo podemos hablar de la importación de bienes complejos a partir de 1922, cuando aparecen los electrodomésticos, el equipo de oficina, bombas hidráulicas, maquinaria azucarera, máquinas de coser, automóviles, locomotoras, botes, camiones de carga y maquinaria industrial

El efecto de estas importaciones fue evidente, primero, en la reincorporación del azúcar a la canasta básica de exportaciones. No fue sólo que volviera a producirse el endulzante, sino que se avanzó hasta el proceso de refinación. En esta categoría las exportaciones no tuvieron mucho éxito, pero la producción fue orientada al mercado interno, de allí que pudieran sustituirse las importaciones durante el decenio de 1930.

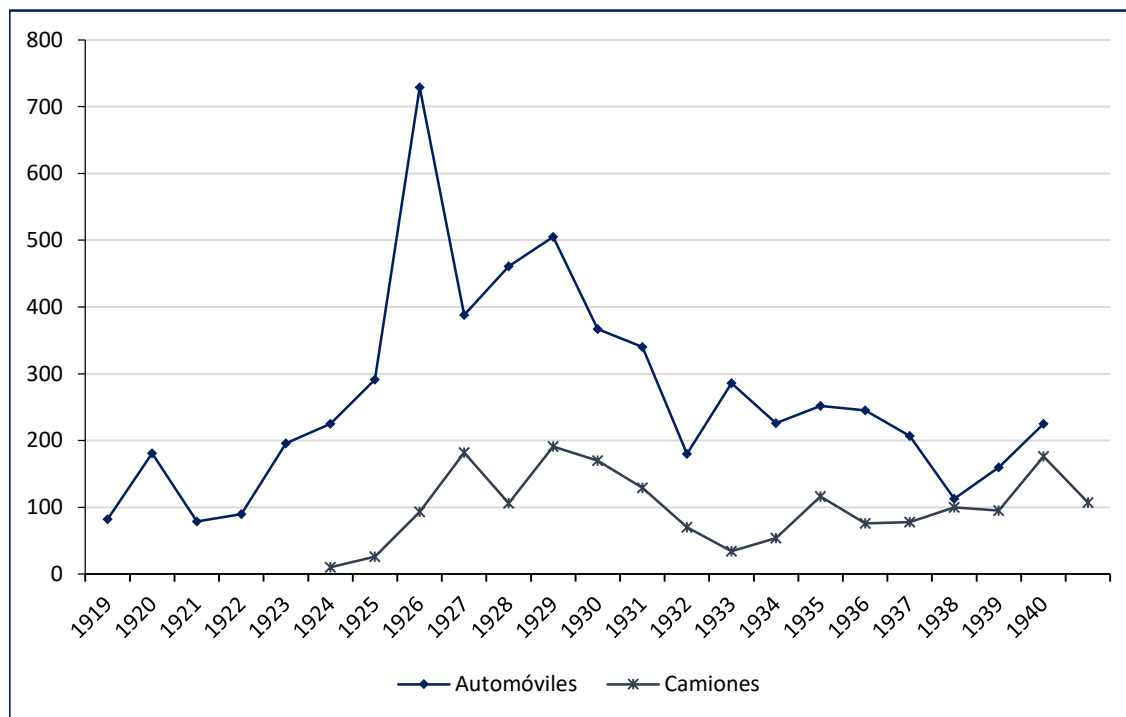
Dentro de la maquinaria industrial no especifica qué bienes se estaban importando, pero se sentaban las bases para el desarrollo de la pequeña industria y de un sector industrial, incipiente y básico, que orientaba su producción al mercado interno. Era el caso de la industria del vestido que, en esa fase empezaba a cimentarse.

También fueron relevantes las importaciones en el sector del transporte. Una parte de éstas estaba asociada, por supuesto, al desarrollo de las grandes plantaciones, que requerían camiones de carga, barcos y vías férreas para la movilización de sus mercancías. Pero sobre todo, están asociadas a la ocupación.

Gráfica 2.14

Importaciones de medios de transporte, 1919-1940

(Número de unidades)



Fuente: Datos oficiales

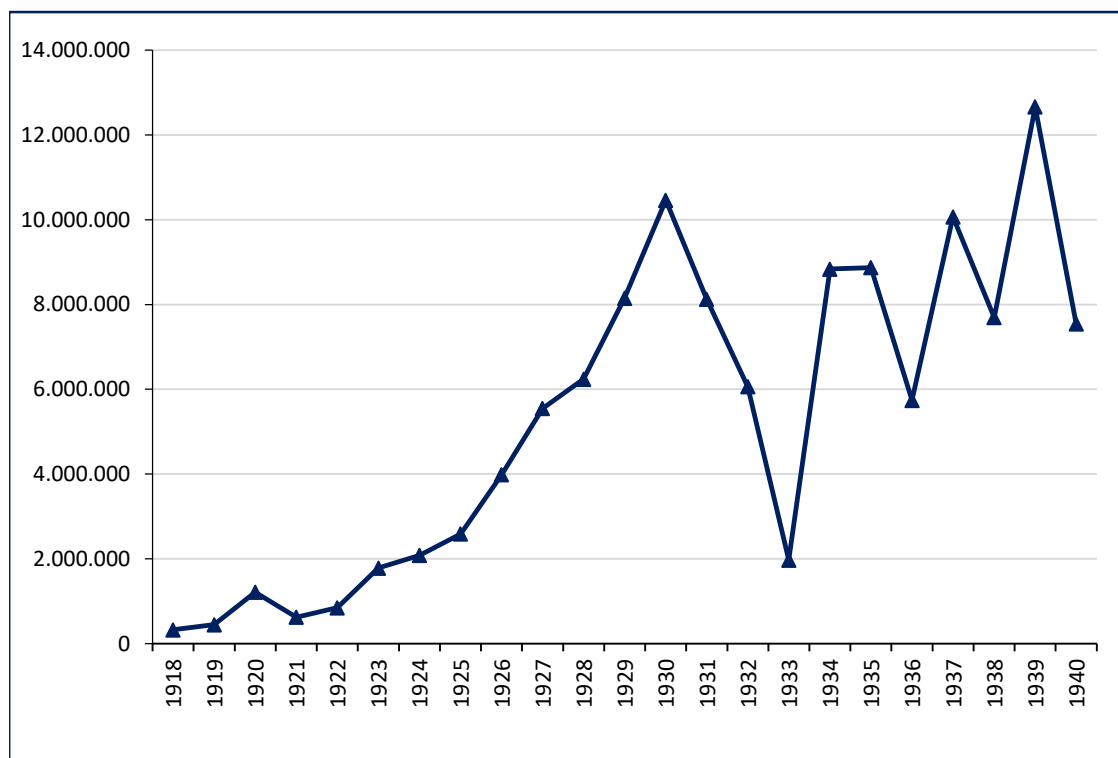
El automóvil fue introducido a Haití por primera vez durante la administración del presidente Antoine Simon (1908 - 1911), aunque sin gran éxito, porque el país no contaba con la infraestructura carretera para el tránsito de éstos y porque el poder adquisitivo de la población era sumamente bajo. En once años se habían hecho pocos avances en los niveles de riqueza y bienestar de la masa campesina, así que el incremento en el número de automóviles, que alcanza su máximo en 1926 (gráfica 2.14), está asociado a la presencia de los militares, los asesores técnicos, los médicos y los profesores estadounidenses.

Fue la necesidad de los primeros lo que impulso la construcción y reconstrucción de caminos, de puentes y carreteras y, por supuesto, el incremento en los medios de

transporte, sobre todo para combatir la resistencia a la invasión militar. Tal vez por ello es que no hay indicación de que se importaran autobuses de pasajeros. El desplazamiento era fundamentalmente por tierra, pero para ese fin también servían los camiones de carga.

En cualquier caso, el incremento en el número de vehículos, camiones y botes de embarque supuso un incremento en el consumo de energéticos. Las importaciones de gasolina, aceites lubricantes y grasas aumentaron conforme aumentaban los medios de transporte en Haití, y aunque se redujeron durante los años más duros de la Gran Depresión, después de 1934 volvieron a crecer, aunque de manera errática (gráfica 2.15).

Gráfica 2.15
Importaciones de gasolina, 1918-1940
(Unidades en litros)



Fuente: Datos oficiales.

En cuanto al resto de energéticos, la extensión de las vías férreas y del tendido eléctrico, así como la instalación de grandes plantaciones, permitió un incremento en el consumo de petróleo, asociado a la actividad económica, y de queroseno, de consumo doméstico para iluminación (cuadro 2.14). El rubro que no se incrementó fue el de las importaciones de carbón mineral, que incluso cayeron a cero en 1929, para después mantenerse en niveles inferiores a las más de 291 toneladas de 1928.

El carbón era una fuente importante de energía, pero era más costoso que el petróleo, así ante la crisis las importaciones fueron sustituidas por el carbón natural. No era una fuente eficiente de energía, especialmente en las grandes plantaciones, pero era considerablemente más barato para el común de la población: lo podía obtener de manera casi gratuita a partir de la tala de sus bosques.

Cuadro 2.14
Importaciones de combustibles fósiles, 1918 - 1940

Año	Carbón mineral	Petróleo crudo	Queroseno	Año	Carbón mineral	Petróleo crudo	Queroseno
	Kilos		Litros		Kilos		Litros
1918			3.433.605				
1919			2.664.164	1930	35.335	5.130.762	4.546.295
1920			2.977.445	1931	8.377	5.018.176	4.041.344
1921			2.414.259	1932	4.663	2.697.714	4.015.642
1922			3.106.425	1933	18.286	3.796.586	1.054.799
1923	14.473	371.289	3.338.010	1934	21.598	2.384.063	4.305.801
1924	225.462	185.196	3.454.020	1935	29.375	2.445.126	4.257.108
1925	151.011	190.481	3.590.164	1936	26.983	4.469.436	4.098.735
1926	150.736	932.494	4.658.022	1937	27.021	5.505.138	4.343.901
1927	120.468	1.165.254	4.658.299	1938	36.161	2.288.484	3.569.814
1928	291.187	1.778.784	5.055.440	1939	38.610	4.690.104	3.977.692
1929*	28.853	2.190.377	4.572.014	1940	59.496	3.035.458	3.426.242

Fuente: Datos oficiales

* Estimada la cantidad de carbón.

La distribución y el comportamiento de las importaciones de energéticos, de bienes de consumo duradero, de bienes de capital, de autos y equipo de transporte e incluso de las importaciones de alimentos y fertilizantes en la etapa final de esta fase del desarrollo haitiano reflejaban la crisis por la que atravesaban el sistema capitalista, pero también la idea de modernización que Estados Unidos impuso a Haití a partir de 1915, que tenía poco que ver con la noción de progreso técnico, desarrollo industrial y explotación masiva de nuevas fuentes de energía (Rubio y Fochi 2010) y que, en cambio, era muy semejante al concepto de modernización de los reformistas mexicanos de mediados del siglo XIX, que buscaba "abrir paso a la organización del desarrollo capitalista del país, (suprimiendo) las trabas jurídicas a la generalización de las relaciones capitalistas y a la ampliación del mercado, comenzando por el mercado capitalista de las tierras" (Gilly, 2013, capítulo 1; el paréntesis es mío).

Con esa idea de modernización, como ocurrió en México, lo que se logró fue la concentración de la riqueza y la conversión de una parte de los campesinos de productores a peones mal pagados -0,30 dólares por día, según Dubois (2010, p. 268)-, lo que fue un problema, no sólo por las implicaciones sociales, sino porque para 1932, de las grandes entidades que se instalaron en Haití entre 1918 y 1927, sólo quedaban la *Haitian-American Sugar Company* y la *Plantation Dauphin* -a las que se unieron la *Haitian Fruit & Steamship Company* (1934) y la *Standard Fruit* (1935), aunque la primera quebró-, así como pobreza y desigualdad crecientes.

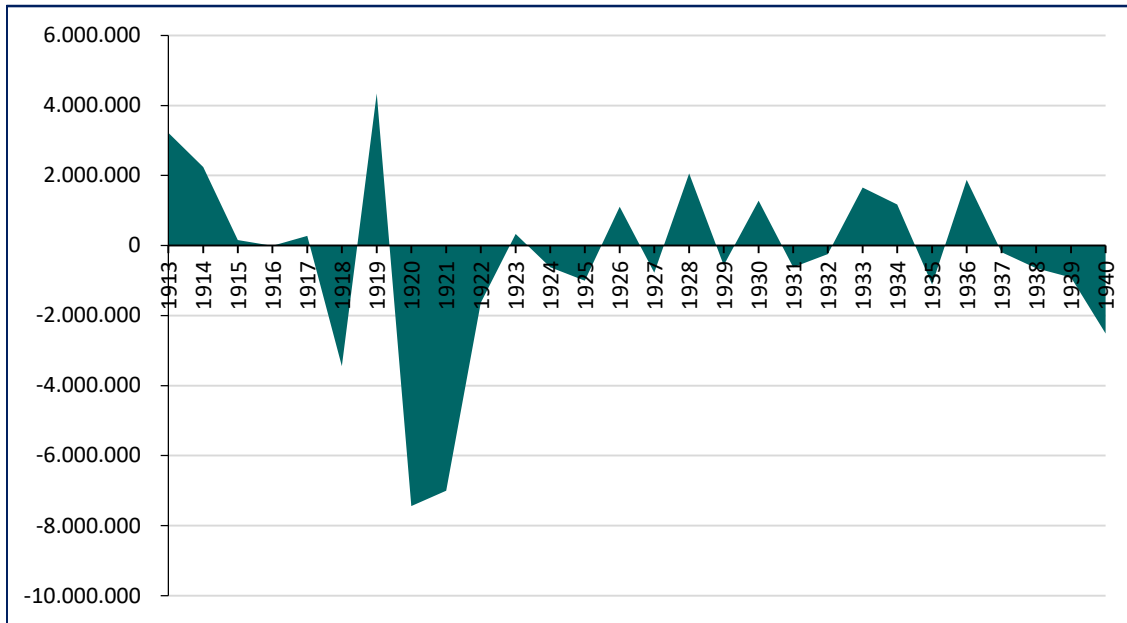
En esas condiciones, la inversión en fertilizantes, plaguicidas, sistemas de riego, tecnología e investigación

sobre métodos de cultivo que incrementaran la productividad del sector agrícola y permitieran la diversificación de las exportaciones y el desarrollo de las casi inexistentes actividades secundarias resultaba inviable. Para los campesinos porque carecían del conocimiento, de la formación y del capital; para la élite haitiana porque no parecía dispuesta a arriesgar ni su estatus ni sus beneficios y, para el gobierno, porque la prioridad del gasto no era el fomento al desarrollo, sino el pago de sus compromisos internacionales.

En el reporte de comercio de 1923 - 1924, el Representante Fiscal de Estados Unidos en Haití destacaba los déficit en la balanza comercial de bienes que se observaban en Haití a partir de la ocupación, señalando que en los países que iniciaban su proceso de desarrollo, lo común era que la entrada de capitales que ello producía se reflejara en el hecho de que las importaciones superaran a las exportaciones. En esos casos, el déficit se convertía en un reflejo de la prosperidad de una nación (Republic of Haiti, 1925).

Si ello era así, los resultados del proceso de modernización que la economía haitiana emprendió bajo la tutela de Estados Unidos fueron desalentadores. De hecho, en el mismo informe, el representante estadounidense reconoce que la inversión extranjera, aunque se incrementó durante el decenio de 1920, fue escasa. Lo que explica el déficit de 1918 y de 1920 - 1922 no es sólo la modernización haitiana, sino el ajuste que se producía en las importaciones en función de la contracción del ingreso por exportaciones.

Gráfica 2.16
 Balanza comercial de bienes de Haití, 1911 – 1940
 (Dólares corrientes)



Fuente: Datos oficiales.

La prioridad, desde que Francia impuso el monto de indemnización a Haití para reconocer su independencia, estaba en generar un superávit de divisas que permitiera, además de cubrir el gasto en importaciones, cumplir con los compromisos internacionales. Una prioridad que buscaba evitar dar argumentos a las potencias extranjeras para una invasión militar. Después de 1915, la prioridad de la deuda estaba establecida en la Convención de 1916.

2.3.3 Re-direccionamiento geográfico de las exportaciones

Si algo había demostrado el periodo colonial era el peligro que entrañaba para la autonomía y la economía de la isla la excesiva concentración del comercio y los vínculos políticos. Por ello, profundamente celosas de la soberanía nacional y de la libertad tan duramente ganada, para las autoridades haitianas el *multilateralismo* debía ser el eje rector de su política, la de alto y la de bajo perfil. En la situación de vulnerabilidad en que se encontraba el país, mantener vínculos de cooperación y comercio con **todas** las potencias económicas era indispensable para mantener un relativo margen de maniobra en cualquier tipo negociación internacional, política o comercial.

No obstante, el objetivo no se pudo lograr. En el periodo previo a la ocupación dos potencias europeas ejercían una profunda influencia sobre la política haitiana: Francia y Alemania. La primera en función de su vínculo histórico con Haití, de sus lazos comerciales, de la deuda externa y de todo lo que en el ámbito cultural representaba para la sociedad haitiana; la segunda había trabajado por esa influencia, estableciendo políticas de crédito, abriendo líneas comerciales, involucrándose en las finanzas públicas y forjando vínculos culturales.

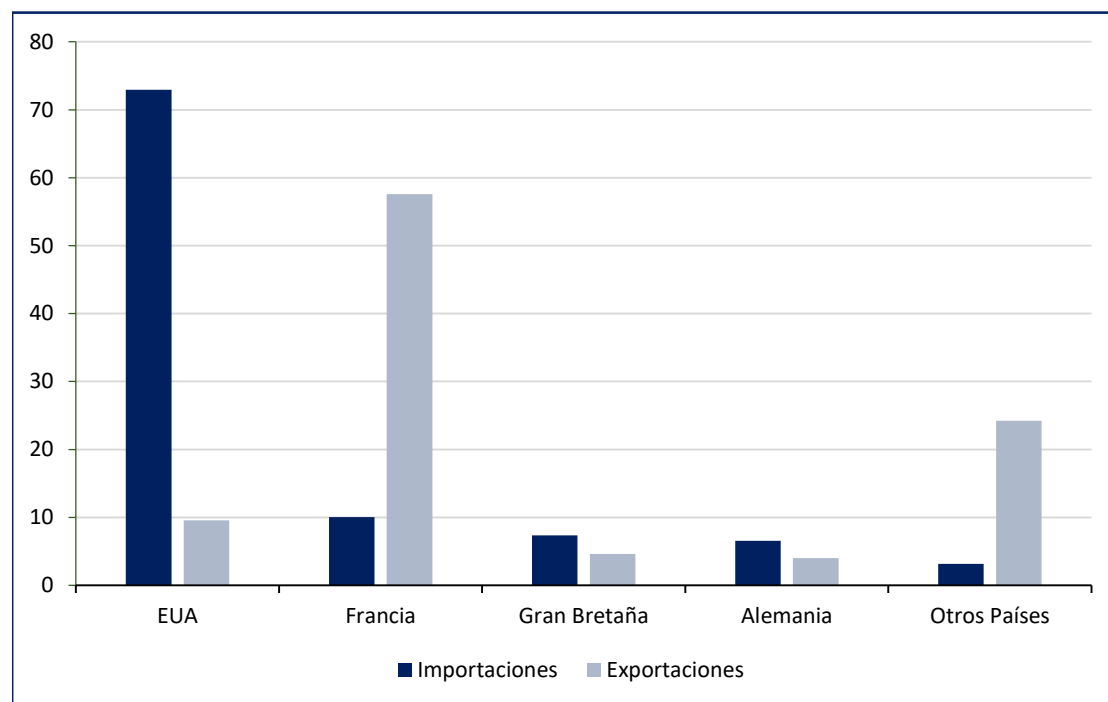
En el ámbito comercial, con ocurría en el resto de América Latina, y casi en el resto el mundo, cuatro países dominaban el intercambio con Haití: Alemania, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña. De ellos, el segundo dominaba las importaciones desde el último cuarto del siglo XIX, pese a que sus relaciones con Haití eran más bien distantes, debido a una agresiva -y exitosa- política de crédito que tenía como

finalidad posicionar los productos estadounidenses, no sólo en Haití, sino en el Caribe y América Latina.

Gráfica 2.17

Distribución geográfica del comercio exterior haitiano, 1913.

(Como porcentaje sobre el total de importaciones y exportaciones)



Fuente: Para las importaciones, Société des Nations (1932), para las exportaciones, Bulmer – Thomas (2012).

En 1913, (gráfica 2.17), los productos de origen estadounidense absorbían casi el 73% del gasto en importaciones de Haití, en tanto que las potencias europeas, en conjunto, absorbían menos del 24% de las compras insulares. La PGM no hizo incrementar la concentración de las importaciones.

Durante el periodo de la Guerra, el mantenerse aislado del conflicto y ya posicionado en Haití, Estados Unidos pudo consolidar su posición como primer proveedor del país, sin que las potencias europeas, siempre cuidadosas de su participación en los mercados internacionales, pudieran disputar lo ganado. En esos años, de hecho, ni siquiera hubo intercambio con Alemania (cuadro 2.15). Inicialmente la

interrupción se debió a que las actividades bélicas acapararon recursos que, en otras circunstancias, se destinarían al comercio exterior pero, desde mediados de 1915, fue debido a que Estados Unidos ordenó el rompimiento de relaciones diplomáticas y comerciales entre Haití y Alemania, confiscando, además, todas las propiedades de ciudadanos alemanes y congelando sus cuentas.

Una vez que el conflicto terminó, Alemania no estaba en condiciones de comerciar con nadie ni de intentar recuperar su posición en el Caribe, en general, y en Haití, en particular. Las condiciones de debilidad eran tales que sólo en la segunda mitad del decenio de 1930, ya bajo la administración de Hitler, Alemania volvió a su nivel de participación en las importaciones insulares previo a la PGM, aunque ya a finales de los años de 1920 daba señales de recuperar su influencia comercial e Haití.

Cuadro 2.15

Distribución geográfica de las importaciones haitianas, 1913 – 1940

(Como porcentaje de las importaciones totales)

Periodo	EUA	Francia	Gran Bretaña	Alemania	Otros Países
1914 - 1918	87,59	3,65	5,04	0,00	3,72
1919 - 1928	80,21	5,95	6,89	2,65*	4,31
1929 - 1940	60,82	5,34	10,78	5,01	18,06

Fuente: Elaboración propia con base en fuentes oficiales

* El promedio incluye sólo el periodo 1923 – 1928. Antes del primer año no está registrado ninguna transacción el país germano.

Francia y Gran Bretaña también habían emergido débiles del conflicto y dependientes de Estados Unidos, sin condiciones de recuperar o aumentar su participación en las importaciones caribeñas. Su prioridad estaba en la reconstrucción de su aparato productivo, por lo que, aunque se restableció la normalidad en el comercio internacional, la participación de las potencias europeas se mantuvo dentro los niveles

anteriores a la Guerra, aunque Gran Bretaña desplazó a Francia como segundo proveedor de Haití.

En donde sí hubo cambios importantes fue en la distribución geográfica de las exportaciones, que también estaban muy concentradas en un único país y que suponían una de las fuentes de vulnerabilidad de la economía haitiana.

En el último cuarto del siglo XIX Francia se convirtió en el primer socio comercial de su antigua colonia, aunque desde entonces su participación se había incrementado hasta absorber poco menos del 60% de las ventas totales de Haití en 1913 (gráfica 2.17), seguida de Estados Unidos que compraba poco menos del 10% de los productos haitianos. Gran Bretaña y Alemania ejercían de socios minoritarios.

El estallido de la PGM, no obstante, marcó lo que años más tarde sería el patrón geográfico de las exportaciones haitianas; uno en el que Alemania dejó de tener relevancia, aunque no como resultado de una decisión insular.

Por las razones que ya señalamos, Alemania no comerció con Haití ni durante la Guerra ni en el inmediato posterior a ella. Debilitada como estaba, su prioridad era la reconstrucción de su economía dentro de las condiciones implementadas por los Países Aliados, así que sólo pudo restablecer el intercambio comercial hasta 1923, al mismo nivel previo al conflicto, o cercanos a éste. Sólo en 1927 y 1930 su participación en las exportaciones superó el 6 y 7%, respectivamente, pero a partir de este último año su participación disminuyó a niveles que, incluso, llegaron a ser inferiores al 1% durante el decenio de 1930.

En los primeros años de esa década, que la participación alemana se redujera en poco más de cuatro puntos porcentuales entre 1930 y 1931 se entiende como resultado de la crisis económica, de la ralentización de los flujos de comercio, incluso que se mantuviera por debajo del 4% en 1932 y disminuyera aún más para 1933 (1,2%), pero tras la llegada de Hitler al poder en este último año, la economía alemana presentó tasas de crecimiento que estaban muy por encima de las de sus competidores europeos (Maddison, 2013).

Alemania se estaba reconstruyendo, pero también se preparaba para un nuevo conflicto armado, y en ninguno de los casos los productos que podía adquirir de Haití podían ser considerados como prioritarios. El algodón era al que mayor carácter estratégico se le podría conceder, pero el café, el cacao, el palo de Campeche y la miel eran prescindibles, especialmente si, como ocurría, podían obtenerlo de fuentes más cercanas, menos costosas y menos cercanas a la vigilancia de Estados Unidos. Haití había perdido importancia estratégica para el proyecto de posicionamiento internacional de Alemania. Lo opuesto ocurría en el caso británico.

Aunque el gobierno británico fue el primero en establecer relaciones comerciales con Haití una vez que éste obtuvo su independencia, pasados los primeros años, el intercambio comercial entre ambos fue reduciéndose hasta que la potencia europea se convirtió en el tercer socio comercial de Haití, muy por detrás de Estados Unidos. Y el estallido de la PGM no hizo sino debilitar más su participación; entre 1915 y 1920 ésta fue, en promedio, de 0,85%.

Parte de esa disminución se explica por los problemas generados por el conflicto, por la economía de guerra pero, sobre todo, es resultado de las tendencias proteccionistas

que empezaron antes de la PGM y que se fortalecieron durante ésta, especialmente porque la economía británica, como la francesa y la alemana, habían salido debilitadas del conflicto. De hecho, en 1919 el gobierno aprobó una reforma arancelaria que favorecía los productos de las colonias y ex-colonias británicas, al mismo tiempo que incrementaba las tarifas aplicables al café, el tabaco, la melaza y el azúcar, entre otros productos, de países ajenos al sistema imperial (Bulmer - Thomas, 2012, capítulo 8). Por ello, desde ese año y hasta 1928 el promedio de exportaciones enviadas al Reino Unido fue de 3,84%

La política era especialmente lesiva para Haití -y para República Dominicana- porque la preferencia imperial y la política proteccionista eran aplicadas en todos los territorios que orbitaban en torno a Gran Bretaña y porque el mercado británico era *el mercado* para el azúcar y el tabaco haitiano, que tenían poca oportunidad de competir en el mercado estadounidense -por el acuerdo con Cuba-, o en el francés.

El estallido de la crisis económica fue el marco idóneo para la profundización de las políticas proteccionistas, que a la preferencia imperial sumó el establecimiento de cuotas de importación para países ajenos al sistema británico, para tradicionales y no tradicionales, además del otorgamiento de subsidios a los productores de los primeros, pero Gran Bretaña decidió flexibilizar su política en el Caribe y América Latina.

Desde los primeros años del siglo XX, Gran Bretaña había aceptado la superioridad estadounidense en el Caribe, renunciando a disputar la posición hegemónica porque, además, así convenía a sus intereses. Pero su política comercial

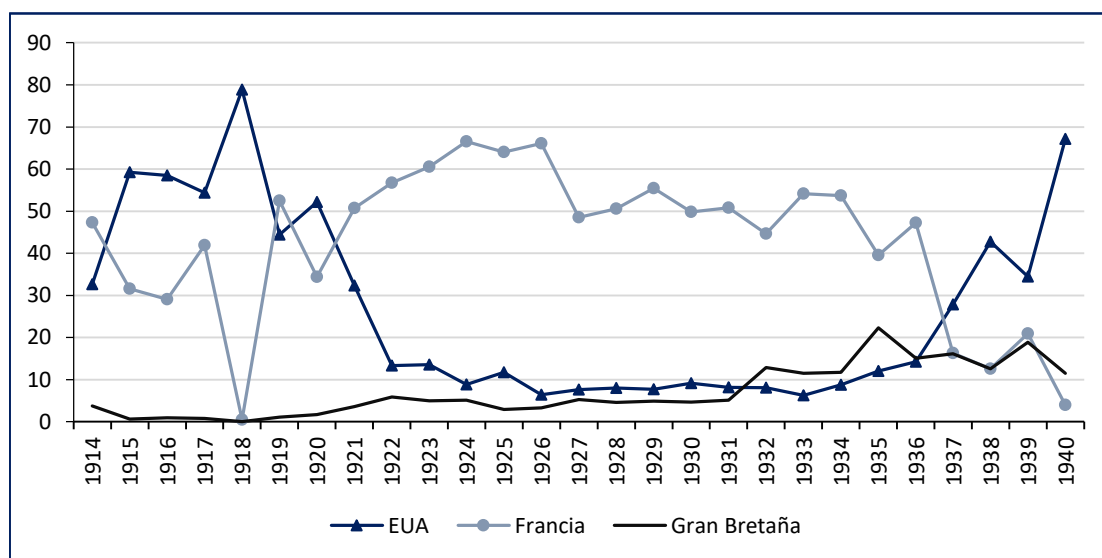
discriminatoria había minado su presencia en el continente americano, en favor de Estados Unidos y Francia, por lo que optó por dar un giro para no limitar sus fuentes de aprovisionamiento, para no contraer su participación en las importaciones y, por lo menos, para mantener su presencia política en la Región. Para ello se volvió a los países que permanecían como mercados abiertos: Haití y República Dominicana.

Para el primero, que es el caso que estudiamos, eso significó incrementar las exportaciones hacia el mercado británico, sobre todo de azúcar, por lo que, pese a que el comercio internacional atravesaba por una fase de escaso dinamismo, la participación británica en las exportaciones haitianas aumentó hasta un 12,28%, aunque en algunos periodos llegó a superar el 16, 18 y hasta 22%; niveles que convirtieron a la potencia insular europea en el segundo socio comercial de Haití, en el segundo decenio de 1930, por encima de Francia (gráfica 2.18)

Gráfica 2.18

Distribución geográfica de las exportaciones haitianas entre sus principales socios comerciales, 1914 – 1940

(Como porcentaje de valor total de las exportaciones)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales

Con esta última es con quien se produce el cambio en la distribución del intercambio comercial. Durante la PGM se produce una inversión de posiciones entre Francia y Estados Unidos por ejercer éste su papel de protector sobre Haití, pero una vez terminada la emergencia, la participación de ambos países en las exportaciones haitianas volvió a los niveles previos a la Guerra y la invasión. Francia, de hecho, incluso supera el límite y entre 1914 y 1926 se acerca a adquirir el 70% de las mercancías haitianas.

A partir de ese año, la participación gala disminuye a menos del 50% y aunque logra recuperarse, en 1936, en el peor escenario posible para Haití, Francia optó por denunciar unilateralmente el acuerdo de comercio que habían renovado unos años atrás, eliminando el trato preferente en cuanto a navegación y aranceles en el puerto del Havre. El argumento de Francia se basó en la balanza comercial deficitaria que mantenía con Haití, por lo que intentó condicionar un nuevo arreglo comercial a que el país insular aumentara sus importaciones desde Francia.

Era una condición difícil, no sólo en el contexto de la crisis, sino en general. De Francia, Haití importaba vinos, quesos, perfumes, joyería, y algunos tejidos; es decir, bienes suntuarios, que no sólo se habían encarecido a raíz de la reforma arancelaria de 1926, sino que también tenían un mercado muy reducido en el país insular, dado el nivel de pobreza que le caracterizaba.

Benoît (1955) considera que la decisión francesa tuvo como origen el desacuerdo que surgió entre los gobiernos insular y europeos desde 1923 con respecto al reembolso de un préstamo realizado a Haití en 1910 para la reestructuración de la *Banque Nationale*, y es factible pero, desde nuestro punto de

vista, es el giro hacia el proteccionismo lo que guía la nueva política de Francia hacia su antigua colonia.

Francia había, incluso, aumentado sus compras de productos haitianos a mediados de los años de 1920, después de la fecha en la que se sitúa el desacuerdo, y el déficit comercial había sido una constante desde el último cuarto del siglo XIX, sin que el país europeo adoptara medidas especiales al respecto, más en el contexto de la Gran Depresión, como el resto de potencias, Francia recurrió a las devaluaciones competitivas, las preferencias imperiales, la imposición de aranceles y la introducción de cuotas de comercio, intentando proteger su participación en el mercado mundial y su industria. Por ello se volvió hacia sus colonias en África y el Caribe.

Las repercusiones de la decisión francesa fueron inmediatas para la economía haitiana. En 1937 las exportaciones hacia el país europeo se redujeron a sólo un tercio de lo exportado el año anterior. En la emergencia, la respuesta obvia era redirigir las mercancías hacia Estados Unidos, que era el único país que en ese momento podía absorber cantidades similares a las que tradicionalmente se enviaban a Francia; mantener el volumen de exportaciones, sobre todo de café, era importante dado que el precio del café se mantenía en niveles inferiores a los 0,20 dólares por kilo.

Pero a mediano y largo plazo, el giro hacia el mercado estadounidense no era un cambio positivo. 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, en términos estratégicos, Haití carecía ya de interés para el gobierno estadounidense.

Y no estaba en condiciones de competir en función de la calidad de sus productos. Por ello la solución, de acuerdo a las autoridades haitianas, pasaba por recuperar el mercado del Havre y las plazas europeas para el café, así que en 1938 firmaron un nuevo tratado con Francia, según el cual ésta reabría el puerto al café haitiano, permitiendo la entrada de hasta 12 mil toneladas de café -y otros productos- pagando sólo dos tercios de los derechos arancelarios correspondientes, pero el estallido de la Segunda Guerra Mundial echó por tierra esos esfuerzos.

Así, para 1937 la dependencia de Haití con respecto a un único mercado -que era una de sus fuentes de vulnerabilidad ante los choques internacionales-, no había cambiado, salvo que el país del cual se dependía estaba situado en América, era también el encargado de proveer el grueso de las importaciones insulares y era el país que recolectaba sus ingresos, realizaba sus pagos internacionales y determinaba la distribución de su presupuesto.

CAPÍTULO III

¿AUGE COMERCIAL Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA EN HAITÍ? 1941 - 1959

La década de 1930 no fue muy amable para Haití, inmerso como estaba en una crisis económica que, aunque tenía un origen internacional, se había agravado gracias a las malas cosechas de 1934, las inundaciones de 1935, el cierre de prácticamente todas las grandes plantaciones de origen estadounidense que se habían instalado en la segunda mitad de la década de 1920 y las políticas proteccionistas implementadas por las grandes potencias para afrontar la crisis. De hecho, lo único positivo en el decenio fue la recuperación de la soberanía política a partir de agosto de 1934.

Pero incluso esto último se convirtió en un problema cuando el bloque nacionalista, que había agrupado a miembros la élite, la clase media y campesinos, se fracturó debido a una idea distinta de lo que debía ser y hacer Haití para mantener su soberanía y su libertad y para alcanzar el anhelado desarrollo económico.

En esas condiciones el estallido de la Segunda Guerra Mundial complicaría aún más el escenario económico de Haití. Sin embargo, fue el conflicto el detonante para lo que se puede considerar como la belle époque del desempeño económico insular; un periodo que comprendió desde 1941 y hasta 1957 y durante el cual, además de una relativa estabilidad política y social, el país atravesó por una etapa de industrialización, de urbanización, de modernización de infraestructura y de crecimiento económico. Este capítulo tiene como objetivo analizar esos

cambios y si responden a un proceso de transformación de la estructura económica de Haití.

Para ello, el capítulo está dividido en tres apartados. El primero analiza el modelo económico que Haití implementó tras la recuperación de su soberanía política y, sobre todo, financiera. Dado que para Haití existen pocos indicadores de crecimiento y desarrollo económico durante esta etapa, analizamos la composición de las exportaciones haitianas (segundo apartado) y los cambios en la estructura de las importaciones (tercer apartado), que tendrían que reflejar, en caso de existir, el proceso de cambio y crecimiento de la economía insular.

3.1 La "nueva vía haitiana" para el desarrollo

En el capítulo anterior planteamos que el proyecto de "modernización y democratización" que Estados Unidos impuso a Haití mediante el proceso de ocupación militar e intervención financiera fue producto, más que de la situación socioeconómica y política del país insular, de las circunstancias de la propia potencia americana en la competencia imperialista que mantenía con las potencias europeas, especialmente con Alemania.

A punto de alcanzar la "supremacía marítima", a partir de 1910 Estados Unidos empezó a temer que la inestabilidad política y el desorden financiero que parecían inherentes a Haití permitieran a Francia o, mucho peor, a Alemania exigir concesiones territoriales que les posicionara militarmente en la vecindad del Canal de Panamá. El hecho de que, desde 1914, ambas potencias europeas estuvieran

inmersas en la Primera Guerra Mundial (PGM), aunque disminuía la probabilidad, no eliminaba la posibilidad de que ello ocurriera, porque la situación de las finanzas insulares era sumamente precaria.

Por ello, casi desde su llegada a la presidencia de Estados Unidos (1913), Woodrow Wilson había intentado obtener de Haití el compromiso de que no haría concesiones territoriales a ninguna potencia, especialmente en el Môle Saint-Nicolas, que se preveía como uno de los pasos clave en la ruta del comercio entre algunos países de la Europa Continental con el Caribe y con los países sudamericanos ubicados al oeste del Continente, así como del Comercio de Estados Unidos con el Caribe y parte de América Latina (ver mapa 3.1).

Para lograr tal compromiso, el presidente Wilson en diversas ocasiones quiso establecer un acuerdo según el cual, a cambio de concesiones comerciales, reconocimiento al gobierno y apoyo económico y militar de Estados Unidos, Haití aceptaría el establecimiento tanto de una receptoría general de aduanas -que asumiría el control de los recursos derivados del comercio exterior y se encargaría de administrar los pagos de la deuda externa- como el nombramiento de un asesor financiero.

Haití estaba dispuesto a un acuerdo que le proporcionara beneficios comerciales y apoyo militar, pero no en los términos planteados por el gobierno estadounidense; su respuesta fue siempre negativa al asesor y a la receptoría. Como medida de presión al gobierno insular, Estados Unidos embargó los ingresos públicos que, por el acuerdo de 1910, gestionaba la *Banque Nationale*, que era administrada por el National City Bank.

Por ello, en 1915, el gobierno haitiano carecía de fondos para cumplir con sus funciones básicas y para enfrentar a los distintos grupos rebeldes que pretendían llegar al poder. Una circunstancia que podía aprovechar Alemania, que contaba con la fuerza militar para desafiar a Estados Unidos. Lo había hecho años atrás en Venezuela (1902-1903) y lo había hecho en mayo de 1915, hundiendo uno de los buques que llevaban víveres y municiones a los países Aliados.

Mapa 3.1
Principales rutas a seguir por las navieras entre el Atlántico y el Pacífico, 1913



Fuente: Biblioteca Nacional de Francia; disponible en gallica.bnf.fr

Ante ello, con un discurso políticamente correcto y plagado de buenos propósitos para Haití, el gobierno estadounidense optó por ocupar a este último, conteniendo a las potencias mediante el pago puntual de sus compromisos internacionales.

Con la ocupación, Estados Unidos casi logró conjurar el peligro para sus intereses estratégicos, pero mientras duró la PGM, la posibilidad de un movimiento agresivo por parte de Alemania se mantuvo. De hecho, sí intentó posicionarse navalmente en América, como temía el gobierno estadounidense, sólo que no en el Caribe, sino en México, a quien Arthur Zimmerman, secretario de Asuntos Exteriores del Imperio Alemán, ofreció ayuda en armas y municiones para recuperar los territorios que Estados Unidos había arrebatado durante el siglo XIX.

El objetivo que los alemanes perseguían era dividir la atención de Estados Unidos. Esperarían a que éste declarara la guerra a Alemania, para dar una oportunidad al ataque de México y luego obligar al gobierno estadounidenses, como mínimo, a dividir sus fuerzas entre el combate a los guerrilleros mexicanos y el frente europeo, lo que permitiría a Alemania obtener una victoria definitiva mediante el combate submarino. Una vez que ello ocurriera, se contempló el establecer una base submarina en México y el establecimiento de una alianza entre México, Japón y Alemania que permitiría a esta última ganar posiciones en el Pacífico y el extremo Oriente.

La respuesta de Venustiano Carranza fue de rechazo a la iniciativa alemana, pero el incidente del telegrama Zimmerman -como fue conocido este episodio por el medio a través del cual se hizo la propuesta (Katz, 1982, pp. 375 -

418)- demostró que los temores estadounidenses no eran infundados y justificó la política implementada hacia Haití y hacia el Caribe, en general. Pero, al término de la PGM, la distribución de poder dentro de la comunidad de naciones se había modificado a tal grado, que el peligro que podían suponer Alemania o cualquiera de las grandes potencias europeas había quedado conjurado.

El haber estado aislado del conflicto bélico había permitido que, mientras Estados Unidos aumentaba su capacidad productiva, se convertía en el acreedor del mundo y aumentaba su prestigio político -por su papel determinante para vencer a Alemania-, Francia y Gran Bretaña emergieran de la Guerra con buena parte de su capacidad industrial y agrícola destruida, con sus monedas debilitadas, endeudadas con Estados Unidos e inscritas en su área de influencia.

Para sufragar los gastos de guerra, británicos y franceses habían contraído un monto muy elevado de obligaciones con Estados Unidos y éste, pese a la situación de los países europeos, exigía el pago total de la deuda. Algo que Francia y Gran Bretaña sólo podían hacer cuando recibieran el pago de indemnización que debía hacer Alemania. El problema para las potencias europeas era que el teutón no estaba en condiciones de pagar.

Las sanciones económicas para Alemania y la indemnización a los países europeos fueron establecidas con base en consideraciones relativas a "to frontiers and nationalities, to the balance of power, to imperial aggrandizements, to the future enfeeblement of a strong and dangerous enemy, to revenge and to the shifting by the

victors of their unbearable financial burdens on to the shoulders of the defeated" (Keynes, 1920, p. 56).⁵⁹

Según el Tratado de Versalles (1919), Alemania debía pagar en efectivo 132.000 millones de marcos oro (31.400 millones de dólares) por concepto de indemnización y, además, debía entregar prácticamente toda su flota mercante y pesquera (incluyendo la que navegaba bajo otras banderas) y la totalidad de su flota submarina, 44 millones de toneladas métricas de carbón anuales durante 5 años, 371.000 cabezas de ganado, el 50% de su producción química y farmacéutica, y todas las propiedades que el *Deutsches Reich* o sus súbditos poseyeran en ultramar.

Puesto que Alemania enfrentaba el mismo problema de destrucción, no podía pagar, ni en ese momento ni a mediano y largo plazo, porque en el afán de debilitarlo, habían dejado al país sin la capacidad para generar los recursos que necesitaba. Por lo tanto, Francia y Gran Bretaña -y el resto de países afectados- no podían ni emprender su proceso de reconstrucción ni pagar su deuda.

Al final, Alemania recurrió al crédito internacional del único país que podía otorgarlo: Estados Unidos. A partir de 1920, la economía alemana adquirió un fuerte grado de dependencia con respecto a las entradas del capital privado estadounidense. Dado que esas entradas eran utilizadas para pagar, entre otras naciones, a Francia y Gran Bretaña y éstas a Estados Unidos, se estableció un complicado y frágil flujo de capitales que se rompió en 1929 -con graves

⁵⁹ "A las fronteras y nacionalidades, al equilibrio de poder, a los engrandecimientos imperiales, al debilitamiento futuro de un enemigo fuerte y peligroso, a la venganza y al desplazamiento de las insoportables cargas financieras de los victoriosos a los hombros del derrotado" (traducción propia).

consecuencias para el sistema internacional- pero que, mientras duró, permitió un crecimiento asimétrico que benefició especialmente al país americano e hizo más dependientes a las economías europeas.

En esas condiciones era evidente que ninguna de estas últimas podría -o querría- desafiar la ascendencia económica y política estadounidense sobre el Caribe, América Latina, el Pacífico o cualquier otra región del mundo. Ni en ese momento ni en los años posteriores.

En ese nuevo contexto, ya no era necesaria la ocupación militar de Haití, República Dominicana o cualquiera de las naciones centroamericanas y caribeñas que se habían visto afectadas por la agresiva política que Estados Unidos desplegó hacia la Región. De hecho, la ocupación de Haití se había convertido en una carga y una fuente de desprestigio internacional, como ya habían demostrado los reproches al representante estadounidense durante las reuniones de Versalles.⁶⁰ Por ello, el presidente William Taft intentó terminarla en 1922, sólo para descubrir que salir del país insular en las condiciones en las que éste se encontraba, impondría un costo político que no estaba dispuesto a asumir. Debían quedarse y trabajar por la modernización económica de Haití y su democratización.

Para el aparato de ocupación, lo primero implicaba mantener y profundizar algunos de los cambios que habían comenzado a implementarse a raíz del cambio de Constitución en 1918, tales como el fomento de la inversión extranjera, la

⁶⁰ El reproche fue especialmente hecho por la ocupación haitiana porque no había un acuerdo previo que permitiera a Estados Unidos la intervención y ocupación militar que habían llevado a cabo, como sí lo había en el caso de República Dominicana, en donde la Convención de 1907 autorizaba a Estados Unidos a intervenir en caso de un "relajamiento" general del orden social.

reintroducción del modelo agrícola de grandes plantaciones, avanzar en el programa de obras públicas y mantener la orientación del modelo de crecimiento hacia el mercado externo, como ya hemos visto. A ello, desde 1922, se sumó la educación técnica y el desarrollo de instalaciones experimentales para la agricultura y la ganadería.

Los avances logrados en cuando a desarrollo socioeconómicos no fueron lo suficientemente rápidos ni de la magnitud que requería Haití, pero hubo algunos avances. Sobre la democratización de la vida pública, en cambio, no. Las autoridades de ocupación ni siquiera simulaban trabajar en ese aspecto. Y fue el déficit democrático lo que finalmente echó a los marines de Haití.

En octubre de 1929, los alumnos de la escuela agrícola de Damien, que era la más importante del sistema de educación técnica, se fueron a huelga por el recorte a las becas, marchando a Puerto Príncipe. Lo inusitado del acto, del desafío que implicaba la huelga, por primera vez desde la derrota del movimiento de Charlemagne Péralte, hizo que pronto se unieran más estudiantes -tanto del sistema técnico como universitarios-, trabajadores, maestros, campesinos y, finalmente, empleados gubernamentales.

Ante ello, las autoridades de ocupación declararon la ley marcial, pero sin lograr detener el movimiento que, incluso, se extendió a zonas apartadas del interior incrementando tanto la tensión que en diciembre de ese año, en una manifestación en Les Cayes, los marines dispararon en contra de los manifestantes, campesinos desarmados. La masacre aumentó la indignación y la agitación social, pero fue el escándalo internacional lo que movió al gobierno estadounidense a preparar su salida del país.

Había demasiados intereses económicos en juego, así que la desocupación se concretó hasta agosto de 1934, bajo una modalidad semejante a la que ya habían implementado en República Dominicana 10 años atrás: los *marines* salían de Haití, pero la intervención continuaba. La administración aduanal, el pago de los compromisos internacionales, la política de ingreso y el diseño del presupuesto seguirían siendo espacios de competencia del asesor financiero que nombraría Estados Unidos, hasta que Haití pagara la totalidad del préstamo de 1922 y del préstamo otorgado para la compra de la BNRH.

De acuerdo a Kerner (1978, p. 224), eso no significaba que el gobierno en Washington se desentendiera de Haití, porque el gobierno de Roosevelt, en el marco de la política de la Buena Vecindad, puso especial atención a las cuestiones haitianas, intentando que alcanzara la estabilidad política y financiera. Pero lo cierto es que el acuerdo permitía a Estados Unidos reducir los costos de la intervención, rebajar sus responsabilidades hacia Haití y, aun así, mantener el control sobre el país y sus autoridades.

Haití no obtuvo ningún trato preferente, comercial o crediticio. De hecho, el acuerdo comercial de 1935, por el cual algunas mercancías entrarían a Estados Unidos con un arancel reducido, se limitó a mercancías que ni siquiera sumaban el 1% del total de las exportaciones haitianas y que, en algunos casos, desaparecieron como producto de exportación. De hecho, el máximo beneficio que Haití recibió del acuerdo de desocupación fue la recuperación parcial de su soberanía y de sus instituciones políticas.

En ese marco, a menos que lograran pagar la deuda, debían definir su modelo de producción y desarrollo. El sistema de agricultura dual se había agotado décadas atrás y había generado rezago y dependencia; pero el modelo *grande culture*, reintroducido por el aparato de ocupación tampoco había sido capaz de producir el salto económico que necesitaba el país.

Este último sí había permitido avanzar en la modernización de la agricultura, por la introducción de maquinaria y nuevas técnicas de cultivo, así como por el desarrollo de vías férreas y la introducción de nuevos cultivos para exportación, pero ello había sido sólo en las grandes plantaciones. La modernización **no** se había hecho extensiva a las pequeñas unidades familiares, que seguían produciendo de acuerdo a las viejas prácticas y con instrumentos rudimentarios, porque no se habían implementado políticas públicas que permitieran el acceso al crédito y técnicas que permitieran la reposición de los nutrientes de la tierra y cultivos más productivos.

Sumado a ello, como había ocurrido en República Dominicana y otros países de América Latina, la instalación y operación de las grandes plantaciones había sido posible a costa de los campesinos que, mediante cauces legales o violentos, fueron despojados de la tierra que habían trabajado durante décadas. Un proceso que era necesario para liberar la tierra y generar la reserva de mano de obra que las plantaciones e ingenios requerían, pero que no hizo sino aumentar la pobreza, la desigualdad y, en el mediano plazo, el desempleo, debido al cierre de la gran mayoría de esas empresas entre 1929 y 1932.

Ante ello, desde el movimiento nacionalista, se plantearon dos modelos que tenían como elemento en común el hecho de considerar al mercado externo como fuente esencial de la riqueza y el crecimiento haitiano, pero que diferían en su visión de lo que debía ser Haití y, tal vez sobre todo, en lo que consideraban que el país debía hacer para lograr el desarrollo económico.

Por un lado, los nacionalistas de izquierda, que como Janvier hiciera 50 años atrás, defendían el derecho de Haití de resolver sus problemas sin interferencia externa y de trazar una vía hacia el desarrollo basada en consideraciones netamente nacionales; una vía que debía provocar un cambio profundo en las condiciones socioeconómicas del país.

En la consideración de este grupo, ello sería posible si esa "vía" pasaba por la democratización de la vida nacional y por hacer que el Estado haitiano se convirtiera en "le coordonnateur de ces efforts (pour développement), la volonté puissante qui associe les éléments épars et dirige vers un but précis de civilisation les forces nationales" (Bellegarde, 1941, p. 205).⁶¹

Lo primero era una necesidad para garantizar la estabilidad de los gobiernos, eliminar las tendencias dictatoriales y obligar a todos aquellos que aspiraran al poder a someterse a reglas de juego claras, precisas y definidas que, aun cuando no los favoreciera, estuvieran obligados a reconocer los resultados de una eventual contienda electoral. Era la forma de hacer participar al grueso de la población en la

⁶¹ "El coordinador de esos esfuerzos (para el desarrollo), la férrea voluntad que combina los elementos dispersos y dirige hacia una meta específica de desarrollo a las fuerzas nacionales (Traducción propia. El paréntesis es mío).

vida política nacional, de eliminar el distanciamiento entre clase política y la masa social y, sobre todo, era la forma de erradicar tanto la costumbre de llegar al poder a partir de golpes de Estado, como la de mantenerse en él gracias a una red clientelar que sólo beneficiaba a quienes participan en ella.

El argumento para involucrar al Estado en la actividad económica, por otro lado, era que todos los esfuerzos realizados en el pasado para promover el crecimiento económico y el bienestar general de la población habían fallado por falta de organización, más que por falta de recursos.

No se buscaba un cambio en el modo de producción, ni que el Estado sustituyera a los agentes privados, pero sí que éste asumiera su capacidad para resolver los desequilibrios que se observaban en la economía nacional e interviniera para solucionarlos, a través de la creación de instituciones orientadas específicamente a atender los problemas de los productores, haciendo que éstos participaran en la solución compartiendo experiencias y conocimiento, pero también dándoles asesoría y proporcionándoles crédito.

Los técnicos no los tenían, debido a que, como acertadamente señaló el aparato de ocupación estadounidense, carecían de formación especializada, así que en el corto plazo sólo podían solicitar apoyo externo y recurrir a la experiencia de los propios productores; en tanto que en el mediano y largo plazo el Estado se ocupaba de instrumentar un sistema educativo capaz de atender las necesidades productivas del país.

La agricultura, dadas las características del país, debía ser la ocupación primordial pero, en la visión de este grupo, el país estaba listo para avanzar en el desarrollo del sector industrial, por lo menos en lo referente a productos de consumo básico. Ya existían en el país pequeños talleres, molinos y destilerías encargadas de la producción de calzado, de ropa, de bebidas, alimentos y productos higiénicos como jabones, si bien, para crecer, requerían de apoyo técnico y de un mínimo de protección y organización que les diera la oportunidad de crecer para satisfacer la demanda nacional.

Ese era el papel que debía desempeñar el Estado, al mismo tiempo que se ocupaba de garantizar que los productos haitianos orientados al mercado externo tenían un lugar en éste; una tarea que, pese a su relevancia para el crecimiento económico, se había dejado en manos de los propios exportadores (Bellegarde, 1941, p. 229). Es decir, en lo económico, la propuesta de la izquierda nacionalista consistía en dar un giro hacia el tipo de políticas que habían emanado del *New Deal*,⁶² necesario para impulsar el desarrollo de la agricultura, la industria y el mercado interno.

Para los nacionalistas de derecha, por otra parte, la respuesta era más sencilla. Como el grupo de izquierda,

⁶² El *New Deal* fue el programa de política económica aplicado por el presidente Roosevelt en 1933 y perseguía un triple objetivo: ayudar a los sectores más desprotegidos de la población, lograr la recuperación económica y reformar el funcionamiento de la economía mediante reformas estratégicas. Para lograrlos, y salir de la crisis, el plan rompió con la ortodoxia liberal y se basó en la intervención del Estado en la actividad económica, tanto mediante la regulación de ésta como a través de la implementación de distintos programas de ayuda. Posteriormente fue John Maynard Keynes le dio soporte teórico al plan y a la políticas intervencionista, argumentando que el mercado no resuelve por sí mismo los desequilibrios que se producen entre la oferta y la demanda, sino que se requiere de la intervención de un actor con racionalidad económica para compensar tales desequilibrios: el Estado, a través del manejo de la demanda agregada mediante el gasto público y el crédito (1936).

este sector había protestado activamente en contra de la ocupación estadounidense, tanto por flagrante violación a la soberanía haitiana como el racismo que había caracterizado el trato que las autoridades de ocupación daban incluso a la élite nacional, pero, a diferencia de la izquierda, **no porque estuvieran en desacuerdo** con la "vía estadounidense", ni en el plano político ni en el económico.

Ya hemos mencionado que, pese a las promesas, las autoridades estadounidenses no trabajaron en la implementación de un sistema político basado en principios democráticos, pero en lo que sí trabajaron arduamente fue en eliminar los liderazgos regionales y locales, sustituyendo a las autoridades de cada comunidad por militares que sólo seguían órdenes de Puerto Príncipe. Lo que lograron con ello fue centralizar el poder y eliminar una de las fuentes de inestabilidad política en Haití.

Pese a ser un país pequeño -27.750 km² de superficie- la comunicación entre el gobierno nacional y las administraciones locales era complicada por la orografía del territorio y por el rezago en los medios de transporte y comunicación, de tal forma que, antes de la ocupación, los líderes de las comunidades más apartadas de Puerto Príncipe gozaban de cierta autonomía en la gestión de sus espacios de poder de tal forma que, cuando se encontraban fuera de la red clientelar del gobernante en turno, optaban por levantarse en armas, formando sus ejércitos con los campesinos locales, prometiendo beneficios una vez que llegaran a la presidencia.

Por lo tanto, centralizar el poder era una forma efectiva y rápida de erradicar esa fuente de inestabilidad, sin tener

que democratizar las instituciones, eliminar privilegios ni conceder beneficios a la masa campesina, mientras que, al mismo tiempo, ganaba fuerza la figura presidencial. Había una ventaja más: la centralización había hecho posible un incremento en la recaudación de los impuestos internos. Al depender éstos de las autoridades locales, los residentes de esas zonas apartadas habían podido evitarlos mediante complicados mecanismos que, gracias a la centralización dejaron de ser efectivos (Dubois, 2010, p. 265).

Era mucho más fácil gobernar en esas condiciones. Era más fácil, incluso, imponer la voluntad de la autoridad, reprimir la disidencia, censurar a la prensa, perseguir a los opositores políticos, imponer autoridades locales, extender el mandato presidencial, como hizo Sténio Vincent -aunque a sus sucesores esto último ya no les fuera posible- y, por supuesto, era mucho más fácil mantener un modelo económico que dejaba de lado las aspiraciones de igualdad de la sociedad haitiana para dar paso a una nueva concentración de la propiedad agraria.

Ni Vincent ni sus sucesores parecieron considerar seriamente ningún modelo de desarrollo alternativo al impuesto por el aparato de ocupación. Para quienes asumieron el poder desde 1930, el esquema del minifundio había sido un obstáculo para la acumulación de capital y la obtención de mayores beneficios, así como el responsable del rezago agrícola y económico que vivía el país. Para ellos, la "vía haitiana" hacia el desarrollo era la señalada por Estados Unidos desde 1918: mejora y ampliación de la infraestructura, inversión extranjera y apoyo a las grandes plantaciones como unidad básica de producción. Sólo en 1941 la derecha nacionalista se planteó introducir un elemento nuevo al modelo aplicado: el desarrollo

industrial y artesanal, pero sin que ello impulsara a las autoridades a revisar su política económica, por lo menos, no hasta 1951.

La expectativa, como antes, era que de la mano de la inversión extranjera llegarían la modernización económica, la diversificación agrícola, la expansión comercial y la riqueza. Una vez que ésta se generara, entonces y sólo entonces, podría distribuirse entre la población haitiana, a través del salario.

Había varios obstáculos para que esas expectativas se cumplieran, uno de ellos que la inversión extranjera no estaba fluyendo hacia Haití por la crisis internacional, pero también porque las condiciones que habían permitido el *boom* de los años de 1920 ya no existían. Aunque Estados Unidos mantenía el control sobre las finanzas haitianas, ya no estaban los marines para asegurar la docilidad de los campesinos ni garantizar el cumplimiento de los contratos según la interpretación de las empresas estadounidenses, y éstas no podían contar con la incondicionalidad del Departamento de Estado, como demostró el conflicto entre la *Standard Fruit* y el gobierno haitiano.

Por ello, pese a que las exenciones fiscales ofrecidas por el gobierno haitiano eran hasta del 50% sobre los ingresos, 20% sobre las obligaciones laborales y hasta el 100% de los impuestos aduanales, la única inversión importante entre los años 1930 y 1942 fue, justamente, la de la *Standard Fruit*. Y sólo fue posible debido a las gestiones de Sidney de la Rue y, sobre todo, debido a la crisis que el *sigatoka* y la enfermedad de Panamá habían provocado en las plantaciones de la *Standard Fruit* en América Central.

Esa falta de interés de los inversionistas en Haití, sumada a la restricción financiera de Haití -agravada por la prioridad al pago de la deuda externa, la reducción de los flujos comerciales y el manejo de la política tributaria- dejaba al gobierno con muy escaso margen de maniobra, pues carecía de los recursos financieros para solventar las obras de infraestructura que buscaba llevar a cabo, entre ellos la introducción de sistemas de riego -especialmente en el Valle del Artibonite-, la extensión de superficies agrícolas, drenaje y obras de mantenimiento y ampliación de la red de caminos y carreteras.

Ante ello, el gobierno haitiano buscó, primero, recuperar el control de sus finanzas buscando obtener un préstamo en Francia e incluso recurrió al gobierno de Hitler, pero sin obtener los recursos que necesitaba, por lo cual optó, además de obtener recursos mediante la contratación de deuda con el *Export - Import Bank of Washington*, por la concesión de monopolios comerciales y el otorgamiento de contratos de obras públicas a grandes firmas constructoras que, aunque aportaban parte de los recursos para las obras que llevaban a cabo, lo hacían a cambio de bonos de deuda que emitía el gobierno insular. Bonos que se caracterizaban por tener tasas de interés muy elevadas y plazos demasiado cortos, que resultaban poco eficientes para las pretensiones del gobierno haitiano.

A pesar de ello, la política económica de Haití durante todo este periodo no fue corregida, ni siquiera ante las recomendaciones de la ONU, que a finales del decenio de 1940 empezó a señalar la necesidad de reconducirla y de elaborar un plan integral de desarrollo, que respondiera a las necesidades haitianas y no a situaciones coyunturales, como había ocurrido con el "plan de desarrollo agrícola",

diseñado por Estados Unidos y ejecutado por el presidente Lescot a partir de 1942, cuya principal característica era dar continuidad a las políticas que no habían funcionado en Haití.

A pesar de ello, el primer esfuerzo de planeación para el desarrollo no se hizo hasta la administración de Paul E. Magloire (1950 - 1956), quien durante los primeros meses de 1951 presentó su "plan quinquenal" de desarrollo.

No obstante el título del plan, éste tenía poco que ver con el sentido que los rusos habían dado a la planificación centralizada y a los planes quinquenales. Magloire no buscaba llevar a cabo la transformación de la economía haitiana "dirigida por expertos sociales y moldeada en función de metas nacionales establecidas por el estado" (Lira, 2006, p. 7); porque las últimas no existían. El plan quinquenal ni siquiera era algo semejante a lo implementado por Argentina, Chile, Colombia, Venezuela o México,⁶³ en donde los planes centralizados se habían convertido en un instrumento de la política económica desde más de una década atrás.

No era sólo que no existieran las condiciones mínimas para que el Estado pudiera llevar a cabo sus planes, sino que tampoco buscaba ni corregir los defectos estructurales de la economía ni dar satisfacción a las necesidades de los sectores más desprotegidos de la población (Rodríguez, 1980, p. 1215). El "plan quinquenal" de Magloire no era sino una declaración de intenciones sobre la distribución de un presupuesto -40 millones de dólares- entre los rubros

⁶³ El primer plan centralizado de México apareció en 1934, bajo la administración del presidente Lázaro Cárdenas del Río, pero la Ley General de Planificación se aprobó en 1930.

de salud, obras de infraestructura, educación y agricultura, aunque no contaban con él ni especificaban cómo iban a obtenerlo.

De hecho, la gran mayoría de obras y proyectos implementados durante el gobierno de Magloire, financiados con recursos públicos o privados, eran ajenos a lo contemplado en el plan quinquenal. Lo único a destacar de éste es que, como en el resto de administraciones, estaba centrado en la agricultura y hacía caso omiso al sector industrial.

A pesar de ello, de la falta de un plan, de la carencia de recursos y de la deficiente conducción de la política económica, Haití encontró una puerta de salida del estancamiento en el que se encontraba: el estallido de la Segunda Guerra Mundial (SGM).

3.2 El impulso bélico a las exportaciones

Fue inevitable que, como el resto de América Latina, Haití acusara los efectos inmediatos de la Segunda Gran Guerra - el cierre de los mercados de la Europa continental, el giro hacia la economía de guerra de las potencias económicas, el incremento en los costos de transporte y el encarecimiento de las importaciones-, pero el impacto inicial de éste sobre la economía insular fue considerablemente menor.

Varios factores contribuyeron a ello: el hecho de que las exportaciones se hubiesen redireccionado hacia Estados Unidos desde 1936, el esfuerzo británico durante los primeros años de la Guerra por mantener su volumen de

importaciones desde América Latina y el que la canasta básica de exportaciones de Haití incluyera algodón y sisal, además del cambio que se produjo en la estructura económica de Estados Unidos.

Este último se había diferenciado de sus rivales de Europa, entre otras cosas, por el motor de su economía. En tanto que Gran Bretaña, por ejemplo, había desarrollado un "modelo económico sustentado de manera decisiva sobre el funcionamiento del sector externo, tanto para aprovisionarse de materias primas como para darle salida a la producción en ella generada" (De la Paz, 2000, p. 29), Estados Unidos había basado su crecimiento en el desarrollo del mercado interno.

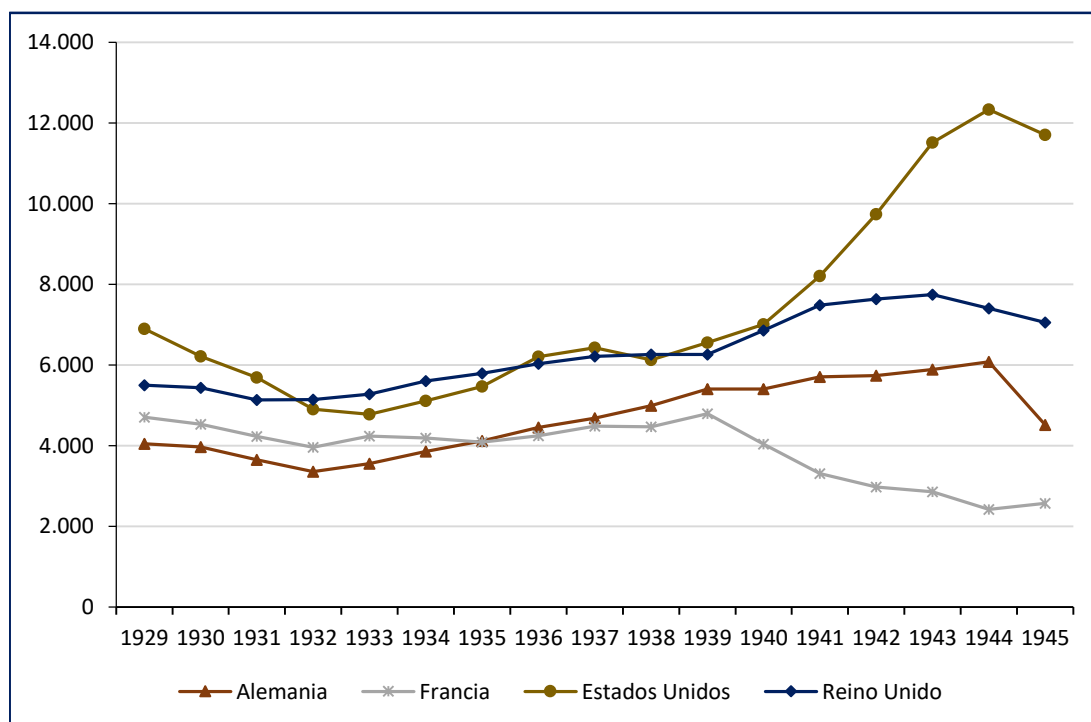
Ello había sido posible gracias al proceso de ampliación de sus fronteras hacia el oeste y el sur del continente americano, lo que dotó a la potencia de los vastos recursos agrícolas, forestales y minerales de esas regiones y que promovió "un *boom* inversionista (...) y, consecuentemente, una impetuosa corriente de capitales hacia aquellas zonas y un flujo inmigratorio en el país que contribuyó sensiblemente al acelerado desarrollo industrial norteamericano (*sic*)" (Benítez, 1976, p. 221). Debido a ello, aun cuando la PGM interrumpió el abastecimiento de materias primas para los países beligerantes, Estados Unidos pudo convertirse en el proveedor del mundo, ampliando notablemente su capacidad productiva.

Fue el crecimiento experimentado durante los años de ese primer conflicto lo que generó un cambio en el peso relativo de los sectores interno y externo en favor de éste último, tanto para la colocación de las mercancías producidas como para el abastecimiento de materias primas;

el mercado interno no podía seguir absorbiendo el incremento de la producción, ni abasteciéndolo de los recursos que necesitaba. Eso fue evidente durante la Gran Depresión y al inicio de la SGM.

Entre 1929 y 1933, el producto interno bruto (PIB) estadounidense tuvo una caída acumulada de 34,77%, y la tasa promedio de desempleo fue de 27%. A partir de 1934, la implementación del *New Deal* -el plan de recuperación del presidente Franklin D. Roosevelt- permitió que la economía estadounidense volviera a crecer, pero no su recuperación total, como se puede apreciar en la gráfica 3.1, por lo que el desempleo continuó siendo un problema para el gobierno en Washington. En plena recuperación la tasa de paro no disminuyó por debajo del 20%, debido a la subutilización de la capacidad productiva que, a su vez, tenía como uno de sus orígenes la ralentización de los flujos del comercio internacional durante toda la década de 1930.

Gráfica 3.1
PIB per capita de América Latina, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña, 1929 - 1945
(Dólares internacionales de 1990)



Fuente: Maddison (2013)

El reconocimiento de la mayor dependencia de la economía estadounidense con respecto al mercado externo lo hizo el propio Roosevelt durante su discurso de toma de posesión de su tercer mandato presidencial, al afirmar que no escatimaría "ningún esfuerzo por restaurar el comercio internacional mediante adaptaciones económicas internacionales, pero la emergencia en el país no puede aguardar esa realización" (Morison, Eliot y Leuchtenburg, 2001, p. 695).⁶⁴

Por esa emergencia era necesario aprovechar la oportunidad que brindaba la SGM, no sólo de recuperar el nivel de PIB de 1929 y solucionar el problema del desempleo, sino también de, efectivamente, volver a la senda del crecimiento pues, al estar alejados geográficamente del conflicto, nuevamente, podrían convertirse en el principal proveedor de materias primas, bienes de consumo, bienes de capital y material bélico de los países beligerantes y del resto del mundo.

No obstante, para aprovechar la oportunidad que le brindaba el conflicto, necesitaba de la solidaridad, la cooperación y, tal vez sobre todo, de las materias primas de América Latina, especialmente si sus fuentes en otras regiones del mundo se veían comprometidas. El problema radicaba en que no era claro que pudiera contar con ello; de hecho, ni siquiera podía dar por sentada la cooperación de Haití -que era uno de sus protectorados *de facto*-, como demostraban los esfuerzos de éste por acercarse al gobierno de Hitler a mediados de los años de 1930, con la finalidad de obtener un préstamo que le permitiera pagar a Estados Unidos lo que

⁶⁴ Parte de esas adaptaciones económicas fue el hecho de que Estados Unidos asumiera, finalmente, el liderazgo de la economía internacional y encabezara las negociaciones para el restablecimiento del orden económico internacional, de las que emergieron el Orden de Bretton Woods (1944) y la *Pax Americana*.

restaba de su deuda y, así, recuperar el control de sus finanzas.

Por eso, desde 1939, el gobierno estadounidense hizo un esfuerzo por recomponer sus relaciones con la Región mediante dos instrumentos básicos: la política comercial y la cooperación hemisférica. La primera fue ajustada para, sin renunciar al sistema de cuotas, garantizar a América Latina acceso al mercado estadounidense y un precio favorable para algunos de sus principales productos.⁶⁵

Para que ello fuera posible era necesaria la cooperación hemisférica que, además, buscaba ofrecer asesoría financiera y económica, para lo cual se creó la Comisión Interamericana de Desarrollo (CIAD) en 1940, en la que participaban los países latinoamericanos y Estados Unidos y en cuyo seno se gestaron diversos programas de asesoría técnica, comercial y financiera.

En el caso de Haití -y en general, en América Latina-, ambos instrumentos tuvieron un efecto positivo, en el sentido de que evitaron un nuevo colapso del comercio insular y proporcionaron el impulso inicial para la trayectoria alcista y la diversificación que se pueden observar en las exportaciones durante este subperíodo (gráfica 1.8). Es lo que da inicio a un período de auge comercial, prolongado por la división del mundo en polos de poder antagónicos y mutuamente excluyentes, y que analizamos estudiando, por un lado, el comportamiento de la canasta básica de exportaciones y, por el otro, las exportaciones de nuevos productos.

⁶⁵ Argentina fue la gran excluida en ese proceso de recomposición de las relaciones entre Estados Unidos y América Latina; de hecho, durante la Guerra, la potencia americana impuso un severo bloqueo comercial, justificado por los nexos que el país sudamericano mantenía con el régimen de Adolf Hitler.

a) La canasta básica de exportaciones

Durante el periodo de la ocupación estadounidense, la canasta básica de las exportaciones de Haití se había modificado para sumar a los productos tradicionales -café, palo de Campeche, algodón (en fibra) y cacao- azúcar, el sisal y la banana. De estos siete productos, el palo de Campeche y el cacao, aunque no habían desaparecido como productos de exportación, habían entrado en fase de declinación, convirtiéndose en los productos perro de las exportaciones haitianas.⁶⁶

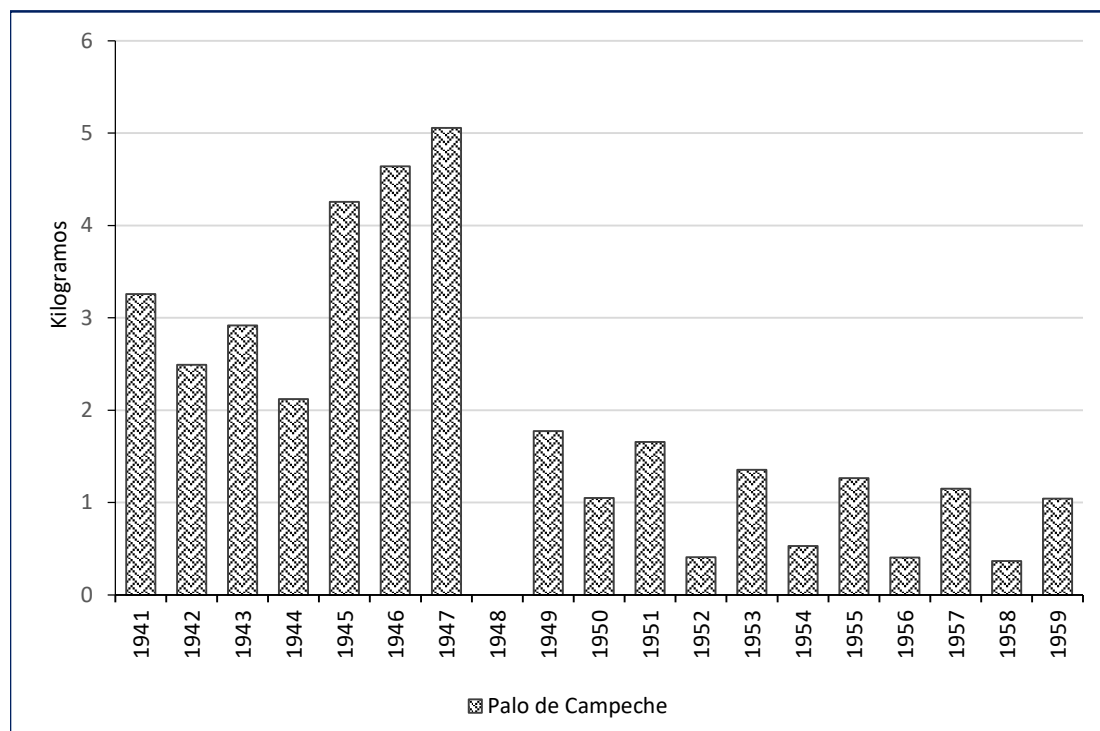
En el periodo de auge que inició en 1941 la declinación del palo de Campeche, aunque pareció frenarse, e incluso revertirse, entre 1945 y 1947. En el primero de estos años y el inmediato anterior, la cantidad exportada de la corteza aumentó en poco más del 100%, al pasar de más de 2.100 toneladas a más de 4.200. En 1948, sin embargo, las exportaciones de la corteza se desplomaron, como puede apreciarse en la gráfica 3.2, y si bien al año siguiente el palo de Campeche volvió a exportarse, fue en cantidades inferiores a las 2.000 toneladas y con importantes fluctuaciones de un año a otro, para alcanzar su punto más bajo dentro de este periodo en 1956, con apenas 400 toneladas exportadas, disminuyendo aún más en los años

⁶⁶ En la matriz BCG, que analiza el ciclo de vida de los productos hay cuatro categorías: los productos identificados con un signo de interrogación se caracterizan por tener una reducida cuota de mercado y consumir gran cantidad de recursos, pero se posicionan en mercados de rápido crecimiento y tienen potencial para convertirse en "estrellas" y fuentes de ingreso. Los productos estrella operan en sectores de gran crecimiento y con una elevada cuota de mercado; son las unidades en las que la entidad debe invertir a fin de que se conviertan en generadores de efectivo: productos vaca. Éstos son productos ya maduros, con un ritmo de crecimiento más lento, pero con una elevada cuota de mercado que los convierte en fuentes de efectivo. Finalmente, los productos perro son aquellos de baja rentabilidad, debida a su escaso o nulo crecimiento y a su escasa participación en el mercado. Son las unidades a eliminar (Coate, 1982).

posteriores. Por ello, la aportación de este producto a las exportaciones haitianas fue insignificante.

Gráfica 3.2

Evolución de las exportaciones de palo de Campeche de Haití, 1941 – 1959
(Unidades en millones de kilogramos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

No obstante, el cacao tuvo un mejor desempeño y pudo rescatarse como producto de exportación.

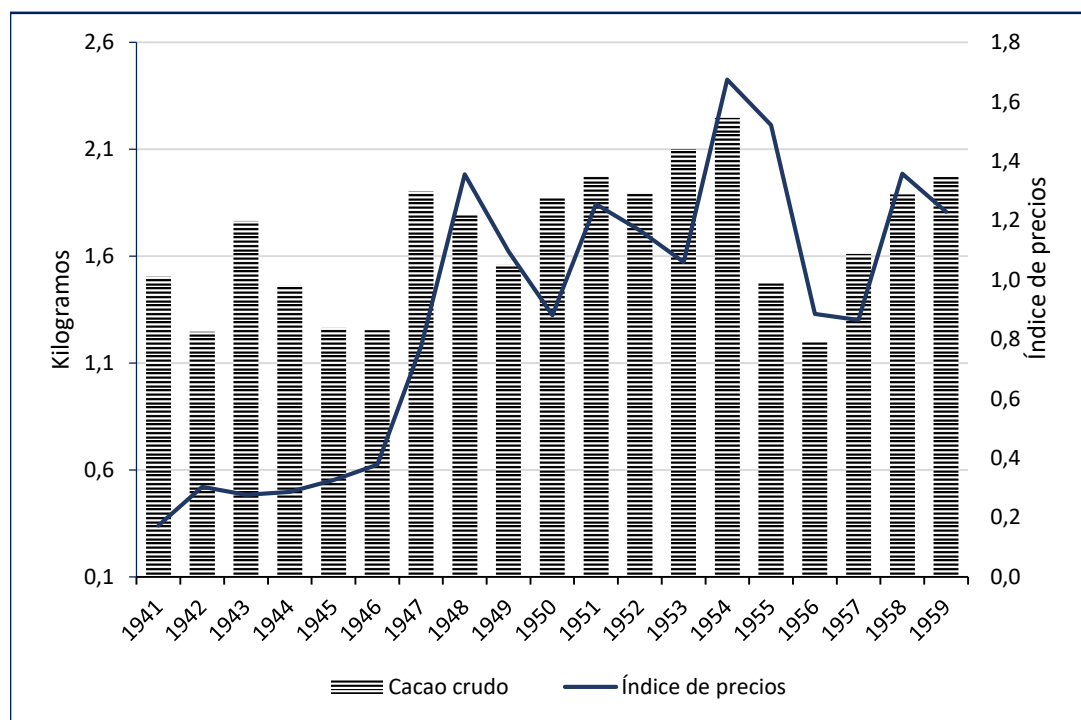
Como puede apreciarse en la gráfica 3.3, ese mejor desempeño tuvo dos fuentes. La primera, la tendencia alcista en el precio del grano que inició en 1941 y se mantuvo, con breves interrupciones, hasta 1954. En ese año el precio alcanzó su punto más alto, 0,88 dólares por kilo, para después empezar a ajustarse a la baja, con una disminución importante entre más de 41% entre 1955 y 1956, cuando el precio pasó de 0,80 dólares por kilo a sólo 0,46,

aunque a finales de la década de 1950 volvió por encima de los 0,60 dólares por kilo.

El segundo origen fue la ligera recuperación de la cuota de mercado que se había perdido durante los decenios de 1920 y 1930. Las unidades exportadas se mantuvieron por encima de las 1.300 toneladas lo que permitió que el volumen promedio anual de exportaciones de grano fue de poco más de 1.650 toneladas, entre 1941 y 1957; muy alejado del promedio de 1914 - 1920, de más de 2.100 toneladas-, pero por encima de la media del decenio de 1930, de apenas 1.416.

Gráfica 3.3

Índice de precios y evolución de las exportaciones de cacao de Haití, 1941 – 1969
(1960 = 100, unidades en millones de kilogramos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Las razones que había provocado la pérdida de espacios en el mercado mundial no habían desaparecido, así que no era viable considerar que, en un mercado mundial cada vez más selecto, el cacao insular siguiera recuperando posiciones,

pero la demanda internacional del grano había permitido una leve recuperación del sector. Y eso era lo rescatable, especialmente porque durante este lapso de tiempo ningún otro producto, por sí solo, tuvo una participación en el valor total de las exportaciones similar a la del cacao, que fue de apenas 2,43%, en promedio para el periodo y, sobre todo, porque de la base tradicional, como productos de exportación sólo se mantuvieron el cacao y el café

En el caso del algodón, la evolución del precio internacional de fibra fue muy positiva: mantuvo una tendencia creciente desde 1940 y hasta 1952, tras lo cual se ajustó a la baja, manteniéndose en niveles cercanos a la primera mitad del decenio de 1940; es decir, entre 0,30 y 0,40 dólares por kilogramo, si bien para finales de la década comenzaba a recuperarse.

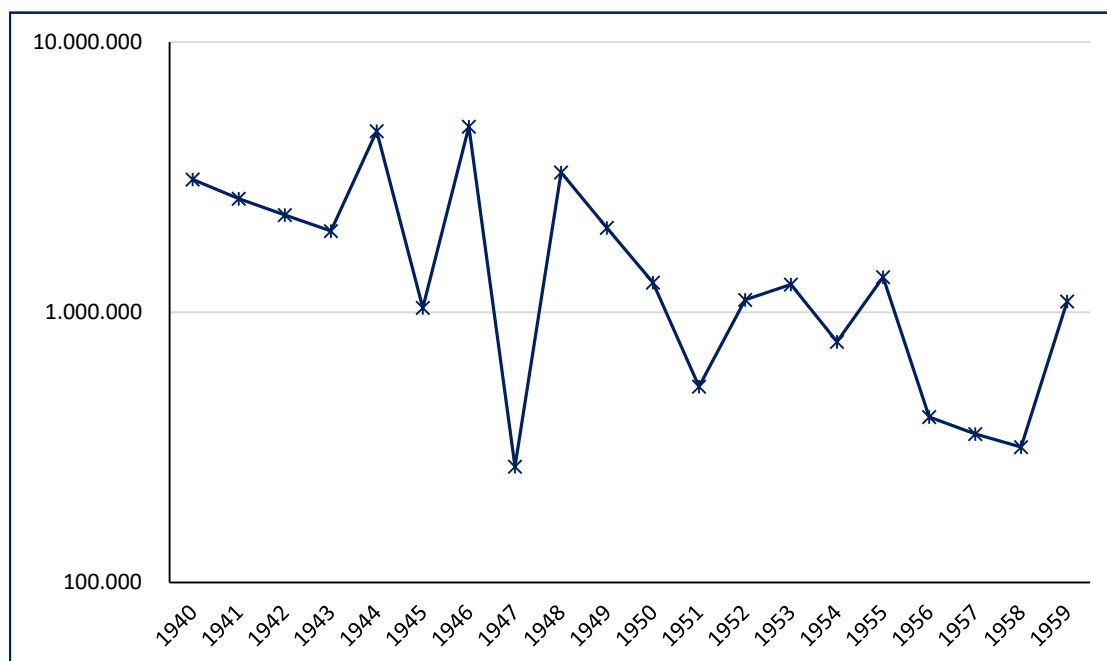
La fibra haitiana imitó la tendencia internacional hasta 1951. En ese año, el precio del algodón alcanzó los 1,17 dólares por kilo, el más alto desde 1865. Después de ese año, aunque se redujo, los precios en las plazas haitianas no cayeron en la misma medida que los precios del mercado internacional. A pesar de ello, el algodón no pudo mantener su participación en la generación del valor total de las exportaciones.

Ésta última cayó casi 5 puntos porcentuales entre 1944 y 1945, al pasar de generar 6,75% del valor total de las exportaciones a sólo 1,91%. Pareció recuperarse en 1948 y 1949, pero tras ese año, la participación promedio del algodón en las exportaciones haitianas bajó a sólo 1,41% en promedio, entre 1950 y 1957, lo que se explica, básicamente, porque el volumen de exportaciones disminuyó a

lo largo de casi todo el periodo, como que se puede apreciar en la gráfica 3.4.

Pese al repunte de 1944, 1946 y 1948, el volumen de las exportaciones mantuvo una tendencia inversa a la del precio de la fibra hasta 1951. En ese año, coincidiendo con el precio máximo que alcanzó la fibra, se exportaron apenas poco más de 531 toneladas, casi 59% menos que el año anterior. En 1952 la cantidad exportada creció poco más del 100%, al alcanzar más de 1.100 toneladas, para volver a disminuir en 1954 en 38%, iniciando una fase de alzas y bajas que se mantuvo durante los años siguientes hasta que, finalmente, Haití dejó de exportar algodón entre 1965 y 1973.

Gráfica 3.4
Evolución de las exportaciones algodoneras Haití, 1940 – 1959
(Unidades en millones de kilogramos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales

Esta trayectoria, sin embargo, no fue exclusiva de Haití. No tenemos datos de otras naciones, pero en el caso de

Brasil, aunque el volumen exportado es mucho mayor que el haitiano, el desempeño es parecido, como se puede ver en el cuadro 3.1. El tonelaje exportado disminuyó entre 1940 y 1943, aunque en 1944 dio señales de recuperación que, a diferencia de Haití pudo mantener hasta 1946, el volumen volvió a disminuir hasta 1952.

En ese año, como en el caso insular, las exportaciones cayeron en un 80% al pasar de las más de 143.000 toneladas de 1951 a sólo poco más de 28.000, cuando en las plazas brasileñas la fibra alcanzó el precio máximo durante el periodo. El volumen se recuperó en 1953, y en 1954 creció en más de 230% con respecto a 1952, sólo para volver a caer a niveles, incluso, inferiores a las 50.000 toneladas.

Cuadro 3.1
Exportaciones algodoneras de Brasil, 1941 – 1959

Año	Toneladas	Año	Toneladas
1941	188.274		
1942	153.954	1951	143.412
1943	77.962	1952	28.130
1944	107.640	1953	139.515
1945	164.456	1954	309.486
1946	352.752	1955	175.706
1947	285.173	1956	142.931
1948	258.703	1957	66.180
1949	139.759	1958	40.197
1950	128.845	1959	77.594

Fuente: Datos oficiales.

No corresponde a los propósitos de esta tesis analizar las razones que subyacen a la trayectoria de las exportaciones algodoneras de Brasil, pero en el caso haitiano, Benoît relaciona el declive de las exportaciones de algodón con el desarrollo de la industria textil y del vestido que había comenzado en el periodo de la ocupación y que en 1946 dio lugar a la formación de la *Filature, Tissage et Confection*

d'Haiti Société Anonyme, que producía hilos, tejidos y ropa de algodón rústico para el consumo interno (s. d., p. 31).

La explicación es factible considerando el desarrollo de la industria textil y la cantidad desde la segunda mitad de la década de 1940, considerando la cantidad de materia prima para producir los hilos y tejidos de algodón,⁶⁷ pero no sólo fue debido a ello. También influyeron los obstáculos al comercio internacional generados por el conflicto bélico, la declaración de Guerra a Alemania, que supuso perder al principal comprador de la fibra haitiana en el continente europeo, los fenómenos climatológicos -el huracán Hazel de 1954, que destruyó la cosecha de algodón-⁶⁸ la creciente competencia internacional y la pérdida de competitividad que generaban las arcaicas técnicas de cultivo. Debido a ello, al final del periodo, el algodón se convirtió en el producto perro de la canasta básica de las exportaciones insulares. Uno de ellos. El otro, sin duda, fue la banana.

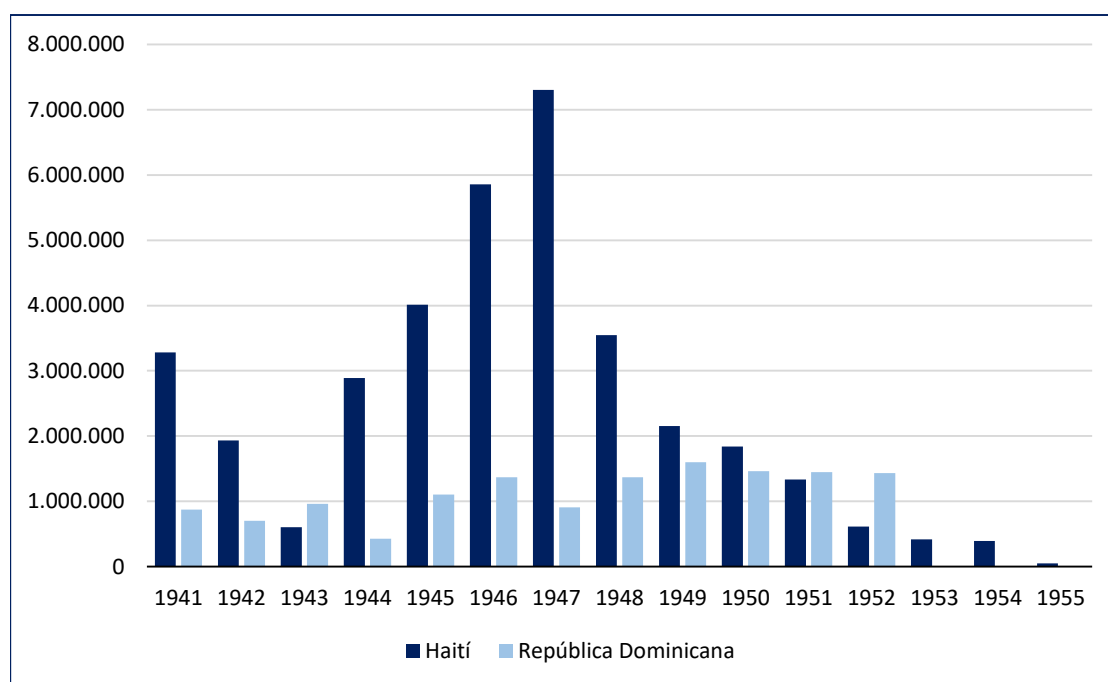
La exportación del fruto fue uno de los éxitos del aparato de ocupación, no sólo por las gestiones que realizó Sidney de la Rue para que la *Standard Fruit* se instalara en Haití, sino porque la banana se convirtió en uno de los productos estrella de las exportaciones insulares y aunque se vio afectado negativamente por las dificultades de la SGM, en 1944 las exportaciones bananeras comenzaron a recuperarse, tanto en el volumen exportado como en el valor unitario.

⁶⁷ De 100 kg de algodón, sólo 33% puede convertirse en fibra de algodón para producción de tejidos y ropa (Beno t, s. d., p. 31n).

⁶⁸ El huracán fue categoría 4 y provocó la muerte de 400 personas y severas pérdidas económicas a Haití por la pérdida de los cultivos, de alimentos y de exportación. De acuerdo a Bulmer - Thomas, esto último se tradujo en una contracción de las exportaciones en casi un 19%; una pérdida severa, aunque no tanto como la de 1935, que fue de 51%, y menor a la de 1958, de casi 27% (2011, capítulo 9).

No obstante, como se puede apreciar en la gráfica 3.5, la tendencia positiva se interrumpió abruptamente en 1947; para el siguiente año el número los racimos exportados se redujo en más de 51%, como se puede observar en la gráfica 3.5. En ésta se refleja la evolución de las exportaciones bananeras de Haití sólo hasta 1955 por cuestiones de visibilidad. En este último año, el volumen exportado fue 87,46% menor al de 1954, lo que dejó el número de racimos en apenas 49.288 -160.487 kilogramos-; aunque, en los dos años siguientes, ese número se redujo a 1.658 y 651, hasta que finalmente la banana desapareció como producto de exportación a principios de los años de 1960.

Gráfica 3.5
Exportaciones bananeras de Haití y República Dominicana, 1941 – 1954
(Unidades en racimos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Es importante señalar que, mientras las exportaciones bananeras de Haití empiezan a declinar, las de República Dominicana empiezan a despegar y, aunque no aparece en la gráfica, las de Brasil comenzaban a recuperarse de los

efectos de la Guerra. Es decir, que la trayectoria negativa del fruto haitiano no se debió a una contracción de la demanda internacional o a un incremento en el número de competidores. Fue sólo el resultado de una deficiente política gubernamental.

Las relaciones entre la *Standard Fruit*, la compañía exportadora de banana, y el gobierno insular no fueron especialmente cordiales desde que la entidad inició operaciones en Haití. La nacionalidad del capital y la actitud poco cortés del que fuera encargado de la *Standard Fruit* para conducir las negociaciones con el gobierno recordaban demasiado no sólo al periodo de ocupación, sino al hecho de que Haití seguía intervenido por Estados Unidos, así que no despertaba simpatía entre las autoridades o la sociedad haitiana, como se hizo patente en las continuas críticas y ataques que, a través de la prensa, lanzaron los diferentes gobiernos de Haití.

Sin embargo, la relación entre la entidad y el gobierno haitiano fue especialmente tensa bajo la administración de Elie Lescot, quien puso especial interés en romper el monopolio otorgado a la empresa estadounidense para la compra de bananas en todo el territorio nacional.

Elie Lescot había sido designado por su antecesor debido a la afinidad política entre ambos y a la semejanza de proyectos, pero había tenido que trabajar para conseguir el apoyo necesario para ser nombrado presidente de Haití y, una vez en el cargo, debía pagar ese apoyo. Por ello, cuando algunos miembros de la red clientelar que le había llevado al poder pidieron la desaparición del monopolio comercial de la *Standard Fruit* para poder entrar al mercado

bananero, Lescot reforzó los intentos por romper esa concesión, pero sin contravenir las cláusulas del contrato.

Para ello, la administración de Lescot alentó la formación de cooperativas de exportación. La idea básica era aprovechar las bananas que eran rechazadas, por no cumplir con los estándares de calidad de la *Standard Fruit*, y enviarlas al mercado estadounidense, aunque no por los canales tradicionales, sino a través del mercado negro que operaba en Miami y que pagaba un precio más alto por el fruto. El resultado fue que la *Standard Fruit* se encontró con una creciente reticencia de los agricultores a venderle a ella en primer lugar, sobre todo, porque las cooperativas solían pagar un precio más elevado e imponían menos condiciones.

En ese escenario, en la negociación por la renovación de contrato de 1944, el gobierno pudo imponer sus condiciones, entre ellas estuvo retirar la concesión del monopolio de compra de bananas en todo el territorio nacional, aunque se respetó en los departamentos Norte, Noroeste, el Artibonite y parte del Oeste, aplicable sólo a la variedad Gros Michel.

En teoría, el fin del monopolio llevaría tanto a una mayor inversión en Haití como al desarrollo del sector bananero, pero si bien es cierto que se crearon más empresas exportadoras, también lo es que ello no significó un mejor desempeño del sector. Las entidades creadas fueron la *Haitian Banana Export Company (Habanex)*, que estaba directamente vinculada al presidente Lescot a través de su cuñado que participaba del capital de la empresa, y la *Haitian Fruit and Steamship Company (Hafrusco)*, que apenas

contaba con una quinta parte del capital de la primera y que carecía de recursos para competir efectivamente.

El resultado fue que estas unidades se embarcaron en una competencia por la adquisición de bananas que, para ganarla, implicó una reducción en los estándares de calidad y una guerra de precios que, aunque beneficio a los agricultores, restó competitividad internacional al fruto haitiano. La variedad de banana que comercializaban Haití y República Dominicana era la misma, pero el precio del fruto haitiano fue entre 4 y 17% más alto que el dominicano (cuadro 3.2), pese a que sólo los plátanos que comercializaba la *Standard Fruit* eran equivalentes en calidad

Cuadro 3.2

Precio de la banana de exportación en Haití y República Dominicana, 1941 – 1952
(Dólares corrientes por racimo)

Año	Haití	República Dominicana
1941	0,473	0,229
1942	0,471	0,303
1943	0,470	0,284
1944	0,552	0,533
1945	0,624	0,600
1946	0,687	0,639
1947	0,840	0,716
1948	0,801	0,768
1949	0,784	0,662
1950	0,710	0,641
1951	0,738	0,795
1952	0,779	0,896

Fuente: Cálculos propios con base en datos oficiales.

Con todo, la situación fue sostenible mientras se mantuvieron elevados los precios y funcionó el mercado negro en Miami, porque ello facilitó que se aceptaran frutos de calidad inferior. Una vez que las condiciones cambiaron, a partir de 1947, comenzaron las quejas en

Estados Unidos, al mismo tiempo que las presiones del gobierno haitiano sobre la *Standard Fruit* y *Habanex* aumentaban. Sobre la primera, debido al enorme peso que tenía sobre la economía insular.

El 75% de las exportaciones bananeras las realizaba la empresa estadounidense, así que la administración encabezada por Dumarsais Estimé, desde 1946, consideraba necesario reducir esa cuota de mercado y permitir que éste se abriera a un mayor número de entidades. Sobre todo, porque Dumarsais llegó al poder gracias a su discurso en contra de la intervención estadounidense y de la política abiertamente entreguista que había implementado Elie Lescot (Smith, 2009). Por ello, mantener la *Habanex* no era opción; su política consistió en dividir al país en zonas bananeras dentro de las cuales podría operar la *Standard Fruit*, siempre y cuando aceptara las condiciones del gobierno insular que incluían “donativos” e inversiones en proyectos de infraestructura.

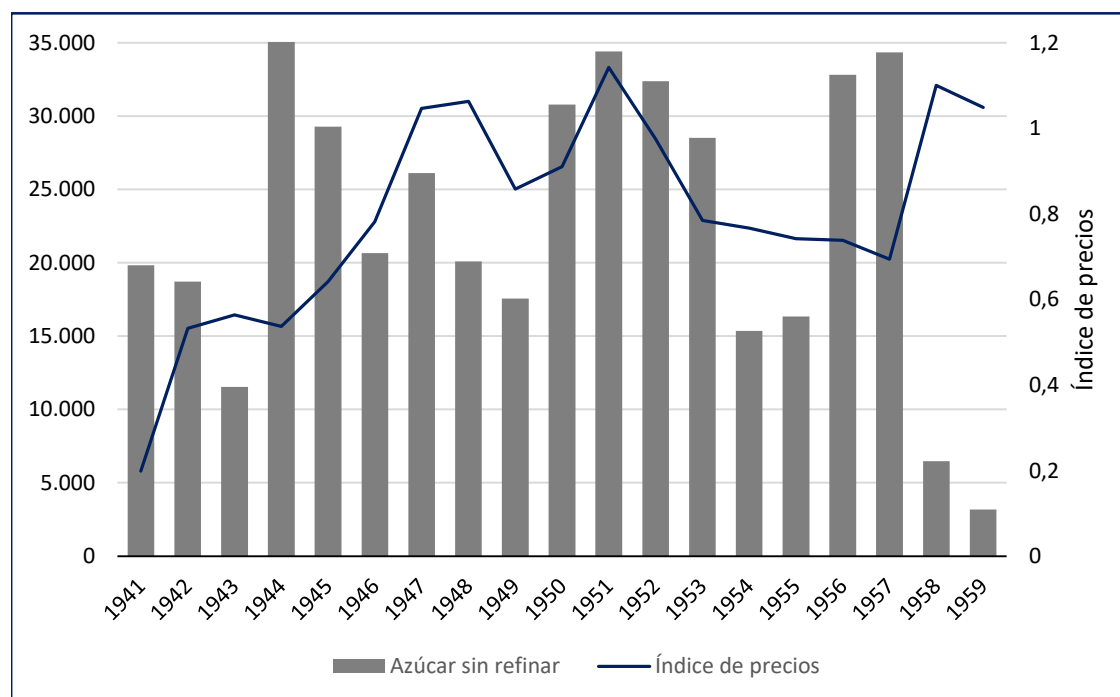
Ante las presiones, la *Standard Fruit* decidió salir de Haití en 1947, con lo que el sector bananero quedó en manos de muchas pequeñas empresas, la mayoría de ellas sin conocimiento sobre el cultivo y traslado del producto y sin capital suficiente para invertir en fertilización, plaguicidas, sistemas de riego y transporte adecuado. El resultado fue el que se observa en la gráfica 3.5: la desaparición de la banana como producto de exportación.

De los productos “nuevos” en la canasta de exportaciones, el más afectado por la Guerra fue el azúcar, dado que su principal mercado era el británico y, pese al esfuerzo de Gran Bretaña por mantener su nivel de importaciones desde el Caribe y América Latina, fue inevitable una notable

disminución en las exportaciones azucareras de Haití, durante la Guerra. Considerando 1940 como el punto de referencia, la caída acumulada en el volumen de azúcar exportado fue de más 77% para 1943.

Antes de que el conflicto terminara, sin embargo, las exportaciones repuntaron entre 1944 y 1945, manteniéndose en un nivel relativamente estable hasta 1949. Para el siguiente año, las exportaciones aumentaron un 75%; finalmente parecían volver a los niveles por encima de las 30.000 toneladas, gracias, entre otras cosas, a que la demanda internacional se incrementó y Haití pudo responder a esa mayor demanda gracias a la creación de la Centrale Dessalines.

Gráfica 3.6
Índice de precios y evolución de las exportaciones azucareras de Haití, 1941 – 1959
(1960 = 100; Unidades en miles de toneladas)



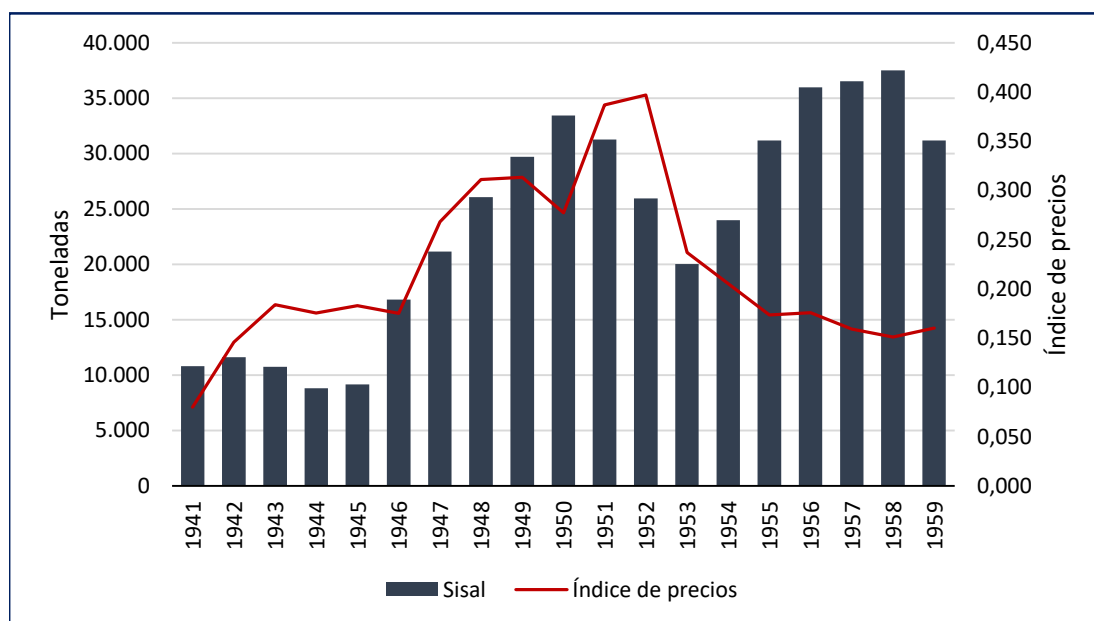
Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

La reducción del volumen exportado pudo ser compensada mediante el incremento en el precio del endulzante, que se mantuvo, como se aprecia en la gráfica 3.6 hasta 1951, tras lo cual se ajustó a la baja, como el resto de productos primarios y materias primas, pero se mantuvo en niveles por encima de los 0,07 dólares por kilogramo. Por eso logró mantener una participación en el valor total de las exportaciones de 8%, en promedio para el periodo. Eso lo convirtió en el tercer producto de exportación de Haití.

El segundo fue el sisal. Fue el único de los productos de la canasta básica que no padeció una contracción en las exportaciones debido al conflicto y cuyo precio, además, se incrementó hasta 1952, gracias a que la versatilidad de la fibra la convirtió en un producto estratégico altamente demandado durante la Guerra y, tal vez más importante, después de ella (gráfica 3.7).

Gráfica 3.7

Índice de precios y evolución de las exportaciones de sisal de Haití, 1941 – 1959
(Unidades en miles de toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Desde nuestro punto de vista, hay tres razones que explican la senda en el volumen de exportaciones del sisal una vez que concluyó la Guerra. La primera tiene que ver con el proceso de industrialización por el que atravesaron, en distintos niveles, los países de América Latina y otras regiones del mundo, que los llevaba a mantener una continua demanda de materias primas y productos primarios de carácter estratégico. Una segunda razón fue la división del mundo en polos de poder que eran antagónicos y mutuamente excluyentes, según la declaración del presidente Truman (1947).

Por un lado estaba el bloque capitalista, que incluía a las potencias europeas, a los periféricos de Europa del Sur y del Oeste, a América Latina, Oceanía y parte de África; por el otro estaba el bloque socialista, encabezado por la entonces Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Este último incluía a los países de Europa del Este, China, parte Asia, de Oriente Medio y algunas zonas de África.

La diferencia entre ambos bloques radicada en el sistema socioeconómico y político imperante y dio lugar no sólo a una encarnizada lucha por ganar adeptos en distintas regiones del mundo y una carrera armamentista que, desde el primer momento elevaron la tensión en ambos bloques y los llevaron a prepararse para un eventual conflicto bélico a gran escala. Ello mantuvo elevados la demanda y los precios de las materias primas y productos estratégicos. Los últimos hasta la Guerra de Corea, entre 1951 y 1953.

Esto permitió que el peso del sisal en las exportaciones totales de Haití se incrementara desde 12,47%, en 1940, hasta el máximo de 30% alcanzado en 1949, tras lo cual comenzó a declinar, incluso aunque el precio mantenía la

tendencia alcista. Una vez que el precio empezó a ajustarse a la baja, después de 1952, la participación del sisal también se redujo, pero la participación promedio para el periodo fue de casi 18%.

Esto fue posible gracias a la tercera razón que antes mencionamos: la inversión extranjera. Fueron el crecimiento de la *Plantation Dauphin* y la inversión de la *Société Haïtiano - Américaine de Développement Agricole* (SHADA) en sisal lo que permitió extender las plantaciones de la fibra y aumentar la producción a gran escala.

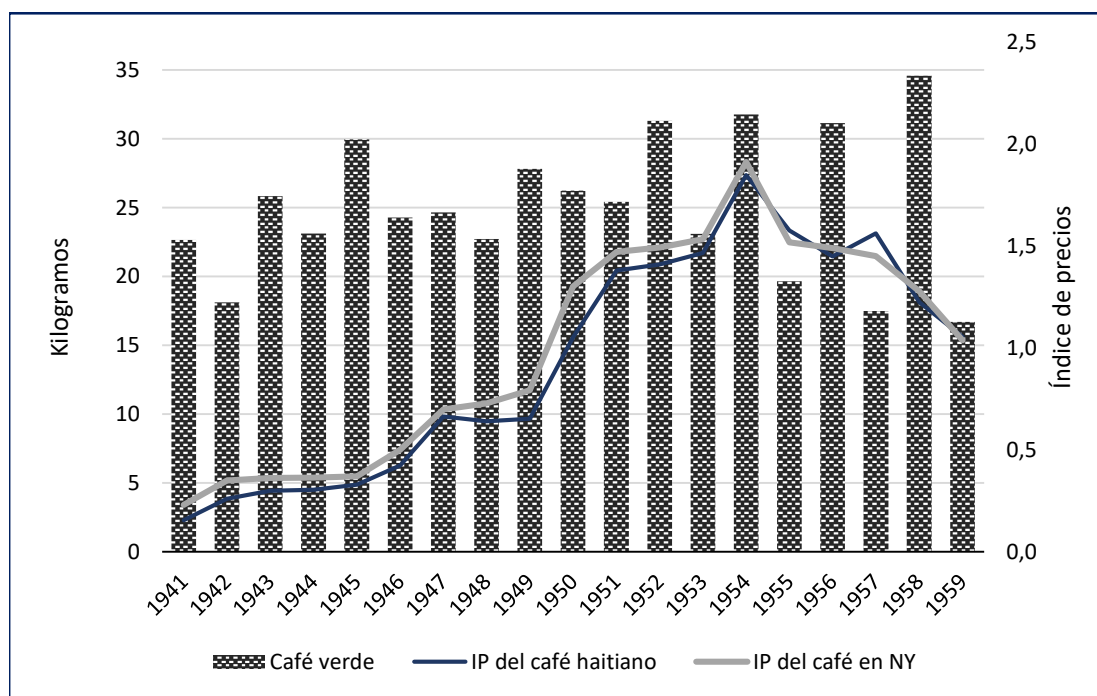
Muy por encima de esa participación fue la del café, que pese a la redistribución del peso relativo de cada producto en la canasta básica de exportaciones y en las exportaciones totales, continuó siendo el gran protagonista del sector externo de Haití. Por sí mismo, el café llegó a aportar hasta el 82% del valor de la canasta básica y poco más del 78% del valor total de las ventas externas del país en 1954.

El decenio de 1930 no había sido un periodo fácil para Haití debido a la pérdida de espacios en el mercado mundial del grano y los bajos precios a los que éste cotizó durante la Gran Depresión. El estallido de la Segunda Gran Guerra no hacía sino hacer más oscuro el panorama para el grano, incluso si el cierre de los mercados europeos ya no tenía el mismo impacto sobre la economía haitiana.

Sin embargo, en 1941, en el marco de la cooperación hemisférica se creó la Convención Interamericana del Café (CIAC), cuya misión era establecer cuotas de exportación y un precio más elevado y garantizar un mercado. La creación del organismo permitió efectivamente, la recuperación del

precio mundial del grano y, como puede observarse en la gráfica 3.8, se mantuvo al alza hasta 1954 para después, en línea con el resto de productos primarios y estratégicos, comenzar a ajustarse a la baja.

Gráfica 3.8
Evolución del precio del precio promedio del café en Nueva York, 1940 - 1960
(1960 = 100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

El precio de la mezcla haitiana siguió la tendencia del mercado mundial, lo que permitió incrementar los ingresos derivados del café, especialmente porque pudieron mantenerse los volúmenes exportados durante la segunda mitad del decenio de 1930; incluso pudieron superarse en 1952, 1954 y 1956. Pero comparando su desempeño con respecto a otros países, no es tan claro que el desempeño haya sido tan positivo.

Tomando como referencia 1940, República Dominicana logró incrementar sus exportaciones a una tasa de 5,23%, Colombia a 4,23 y Brasil a 2,5% anual. Haití lo hizo a 1,3%.

Cuadro 3.3

Exportaciones cafetaleras de América Latina, 1941 - 1958

(En unidades de mil toneladas)

Periodo	Rep. Dominicana	Haití	Brasil	Colombia
1941-1943	10,17	22,20	568,87	251,55
1944-1946	43,43	25,79	864,63	316,42
1947-1949	11,67	25,07	1033,80	326,73
1950-1952	17,80	27,65	940,30	285,93
1953-1955	22,80	24,84	809,48	365,03
1956-1958	24,63	27,74	880,13	306,67

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales para Haití y datos de Samper y Fernando (2003) para el resto.

El volumen de exportaciones de Haití no es comparable al de Brasil o Colombia, pero sí al de República Dominicana, que en 1941 - 1943 se encontraba por detrás de Haití en el *ranking* de exportadores de América Latina, pero entre 1944 y 1946 superó ampliamente a Haití, como se puede apreciar en el cuadro 3.3. Es cierto que fue una situación coyuntural y para el trienio siguiente el café haitiano había vuelto a posicionarse por encima del dominicano, pero al final del periodo las exportaciones de República Dominicana eran menores sólo en 3.100 toneladas.

Comparando el desempeño de Haití en el tiempo, también se desdibuja un poco la imagen positiva de este periodo. Entre 1929 y 1933, los peores años de la Gran Depresión, Haití exportó, en promedio, 30.825 toneladas de café; entre 1941 y 1957, 25.017, lo que supone una reducción del 18,8%. Es cierto que durante el primer lapso de tiempo no se había perdido aún el mercado francés y, por lo tanto, lo peor de la crisis se produjo para Haití en 1937. Entre ese año y 1940, se vendieron poco más de 23.835 toneladas del grano,

lo que supone que en el periodo de recuperación y crecimiento las exportaciones del principal producto haitiano crecieron sólo un 5% anual. Es decir, Haití estaba perdiendo mercado.

Varios factores contribuyeron a ello, tales como la pérdida de productividad del suelo, las técnicas atrasadas de cultivo y la falta de inversión en mejoras del grano, que deterioraron la calidad de éste; el resurgimiento de los competidores de Asia y otras regiones del mundo con quienes había que compartir el mercado estadounidense y una deficiente política económica que durante el periodo favoreció la producción de nuevos cultivos y nuevos productos de exportación, pero que desatendió al sector cafetalero.

b) Nuevos productos de exportación

En respuesta a la solicitud que Sténio Vincent había presentado un año antes para recibir asesoría técnica en cuestiones agrícolas, en marzo de 1940, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) presentó un plan para establecer en Haití una base experimental para el cultivo de hevea (*cryptostegia grandiflora*), una variedad de caucho que se cultivaba en Asia.

Inicialmente, el objetivo era contar con una fuente de la materia prima, por si el acceso a ella se viera interrumpido por la SGM, así que la idea era establecer la estación en Marfranc, cerca de Jérémie, empezando con 4.800

plantas trasladadas desde una estación experimental en Filipinas.

Sin embargo, el asesor técnico enviado por Estados Unidos, Thomas A. Fennell, en colaboración con el Ministerio de Agricultura de Haití (MAH), propuso al gobierno de ambas naciones y al USDA, profundizar dicho plan para convertirlo en un programa de desarrollo agrícola a largo plazo que tenía como objetivos (Corbett, (n. d.)):

1. Mejorar la calidad de los granos de los principales cultivos haitianos (café, cacao, algodón) y la cantidad de granos cosechados.
2. Desarrollar plantaciones a pequeña escala de sisal, caucho y algunos productos de origen asiático como el cedrón (*cymbopogon citratus*), el jengibre (*zingiber officinale*), y kénaf (*hibiscus cannabinus*), entre otros, que eran usados para fines medicinales, cosméticos y/o culinarios.
3. Desarrollar las artesanías y las artes.
4. Mejorar los aserraderos y la administración forestal de Forêt des Pins (Pic la Selle).

El plan prometía grandes beneficios para el campesinado haitiano; de hecho, fue elaborado considerando los hábitos y necesidades de los pequeños agricultores. Pero no fue ejecutado, o no en los términos originales.

La pretensión del presidente Vincent de reelegirse para un tercer mandato suscitó tal inconformidad entre sus opositores y entre las autoridades de Estados Unidos -a quienes aún rendían cuentas- que tuvo a abandonar el cargo

en abril de 1941, dejando como sucesor a Elie Lescot (1941 - 1946).

La política de este último apenas si se apartaba de la de su antecesor, tanto en su estilo de gobierno como en su "proyecto" de país y su visión del desarrollo haitiano. De hecho, Lescot retomó el plan de desarrollo agrícola, aunque con dos diferencias fundamentales; la primera, que ya no iba orientado al desarrollo de las pequeñas unidades económicas, como originalmente se había planteado, sino a grandes sociedades y a la inversión extranjera. La segunda diferencia estaba en el alcance del proyecto.

Fennell y el MAH habían establecido como misión de éste impulsar el desarrollo agrícola y artesanal de Haití; el proyecto de Lescot buscaba, el desarrollo de esos sectores y del **industrial**, así como la comercialización nacional e internacional de los productos insulares.

En el marco de esa colaboración entre Estados Unidos y Haití, nuevamente hubo empresas y empresarios estadounidenses dispuestos a invertir en el país insular para aprovechar los recursos del país y las oportunidades generadas por la Guerra: la *Atlantic Refining Company*, a quien se le concesionó la exploración y eventual explotación de los posibles yacimientos petroleros de Haití; la *Éclairage Électrique*, que se extendió de Puerto Príncipe a Pétionville, Gonaïves, Les Cayes y Jérémie; el Servicio Geológico de Estados Unidos (USGS, por sus siglas en inglés), encargado de la exploración del suelo y subsuelo insular para buscar metales estratégicos (Méndez, 2011, p. 18) y la *Société Haïtienne - Américaine de Développement Agricole* (SHADA), creada en 1942.

Fue esta última la que se pretendía fuera la punta de lanza de todo el proyecto; sería esta entidad la encargada de desarrollar las plantaciones de caucho y los nuevos cultivos de exportación, para lo cual el *Export - Import Bank of Washington* otorgó un crédito de 5 millones de dólares a través de la *Rubber Development Corporation*, al mismo tiempo que el gobierno haitiano dotaba a la nueva entidad con importantes concesiones comerciales y fiscales, entre las que estaban el monopolio de la compra y comercialización del caucho durante 50 años, la cesión -por el mismo periodo de tiempo- de 6.070,3 ha de bosque y la explotación exclusiva de los recursos madereros y forestales, además de autorizaciones posteriores para la compra de tierras y explotaciones agrarias (Moore, 1972, p. 64).

En 1943 la *Société Haitienne - Américaine de Développement Agricole* poseía ya más del 22,3% de las tierras destinadas al cultivo de Haití y empleaba a 63.400 trabajadores -de los cuales 18.000 se ocupaban en las plantaciones de caucho-, con resultados que parecieron muy positivos, especialmente durante los primeros años, gracias a que se pusieron en marcha las plantaciones de caucho y a la incorporación de cultivos como las hojas aromáticas y de *cryptostegia*, el berrón, el capoc, la ramina y comenzó a producirse fibra de plátano. Y aunque después del periodo bélico el surgimiento de nuevos cultivos se frenó, aún lograron desarrollarse dos nuevos: el pelitre y el kenaf, que era uno de los cultivos considerados en el plan de desarrollo agrícola.

No obstante los nuevos productos, el plan del USDA y del presidente Lescot para avanzar en el desarrollo agrícola fue un fracaso, en general, pero especialmente evidente en

el caso del caucho, que se planteó como el "buque insignia" del proyecto.

Cuadro 3.4

Exportaciones agrícolas y de origen agrícola, 1939 - 1957*(Unidades en Kilogramos)*

Año	Caucho	Gomas y resinas	Hojas aromáticas	Hojas de hevea	Pelite	Berrón	Capoc	Ramina	Kenaf	Fibra de plátano	Ketra	Flores de ornamento
1939		140										
1940		3.430										27
1941		2.886										27
1942		1.440	3.712					825				29
1943	5.788	1.323	2.131	5			300	182		345	748	
1944	13.008	2.500		28		14		16.081			4.038	
1945	11.002	1.151						18.613			5.612	
1946	4.575	3.860										
1947	1.018	2.560			598							
1948		1.515			1.700							5.065
1949		1.506										5.472
1950									64.447			9.809
1951	5.131								255.238			14.089
1952	31.633								29.857			14.544
1953	32.061											13.398
1954	225.859											13.877
1955	211.147								1.388			12.539
1956	211.945											
1957	212.747											
1958	106.264											
1959	19.793											

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

La notable expansión de la *Société Haïtienne - Américaine de Développement Agricole* en el periodo de un año había suscitado una gran oposición y un fuerte descontento entre los haitianos, porque no había tierras disponibles para ello; porque su instalación y crecimiento supusieron un nuevo y violento proceso de despojo a la masa campesina, además de una menor producción de alimentos destinados al consumo interno, tanto porque las tierras se destinaban al cultivo de productos no alimenticios como por la destrucción de árboles frutales y plantas comestibles y hogares que suponía un aumento de la pobreza y un mayor deterioro en los niveles de bienestar del grueso de la población insular, no sólo la de las áreas afectadas.

Sin embargo, los resultados parecieron justificar las acciones del plan, porque si bien no eran espectaculares, sí prometían serlo y tener un fuerte impacto sobre las exportaciones del país, que seguían siendo consideradas como el motor del desarrollo. El optimismo no radicaba en que en 1943 hubiesen comenzado las exportaciones de caucho, como se puede apreciar en el cuadro 3.4, porque éstas fueron a un nivel más bien modesto, de sólo 5.788 kilogramos, sino en el hecho de que en el lapso de un año hubiesen crecido en un 125% y, tal vez sobre todo, en que la Guerra aún no parecía llegar a su fin y, por lo tanto, la demanda de la savia continuaría.

Pero las expectativas no se materializaron. En 1945 las exportaciones de caucho comenzaron a disminuir a tal ritmo que 1948 ya se había interrumpido el comercio de éste, aumentando la vulnerabilidad de la economía haitiana por la pérdida de los ingresos por exportación, la disminución en la producción alimentaria que supuso la agresiva expansión

de la *Société Haïtienne - Américaine de Développement Agricole* (ver cuadro 3.5) y por el endeudamiento generado para echar a andar el proyecto.

Cuadro 3.5
Tierras haitianas en posesión de la *Société Haïtienne-Américaine de Développement Agricole*

Región	Hectáreas
Le Cap	16.750
Bayeux	12.950
Les Cayes	11.650
Grande Anse	12.600
Saint Marc	4.300
Gonaïves	250
Total	58.500

Fuente: Brisson, 1960, p. 28.

Había razones técnicas para abandonar el proyecto; razones que, como señala Moore (1978, pp. 46 - 47), fueron indicadas antes del proyecto y durante éste por los agrónomos haitianos y que tenían que ver con el hecho de que el suelo haitiano no podía satisfacer los requerimientos de humedad, pluviosidad, inclinación, capacidad de drenaje y friabilidad necesarios para el cultivo de caucho y que sabían que, aun si se desarrollaban las plantaciones, pasarían años antes de los árboles tuvieran la edad suficiente como para producir la cantidad que el USDA esperaba destinar a la industria -bélica, sobre todo-.

Pero no fueron las razones técnicas las causas fundamentales de que las exportaciones de caucho declinaran, de que las exportaciones se detuvieran durante tres años o de que el proyecto de la *Société Haïtienne - Américaine de Développement Agricole* se abandonara en 1947, luego de invertir más de 4,2 millones de dólares. De ser así las exportaciones no se habrían retomado en 1951 y no

se habrían incrementado de manera tan notable la producción y las exportaciones desde ese año y hasta 1954, tras lo cual se mantuvieron en niveles superiores a los 210.000 kilogramos hasta 1957. La trayectoria del caucho y su fracaso como producto de exportación se deben al hecho de que todo el plan de desarrollo agrícola tuvo poco que ver con las necesidades haitianas y mucho con las necesidades de la economía de guerra de Estados Unidos.

Por ello las exportaciones de caucho comenzaron a declinar a finales de 1944, cuando resultó evidente que los Aliados ganarían "pronto" la guerra,⁶⁹ y por ello sólo pudieron recuperarse con el impulso de la Guerra de Corea (1951 - 1953), aunque ya bajo una administración netamente haitiana, luego de que el gobierno de Paul Magloire adquiriera un préstamo para comprar la totalidad de las acciones de la *Société Haïtienne - Américaine de Développement Agricole*.

Cabe señalar que el gobierno haitiano fue más exitoso en vincular las exportaciones de caucho a industrias ajenas a la bélica, pero sin que ello fuera suficiente para que el salto que se produjo en el volumen de las exportaciones tuviera un impacto notable en el valor total de éstas. En promedio, la aportación del caucho a las exportaciones totales fue de sólo 0,092%; incluso en sus mejores años (1954 - 1957), la participación de la savia fue inferior al medio punto porcentual.

⁶⁹ Según Corbett (2001) hay testimonios de que en 1944, por lo menos, uno de los superintendentes en las plantaciones de caucho -la de Plaisance- recibió la orden de quemar algunos de los campos de caucho, tanto para disminuir la producción y no afectar a las plantaciones en Asia que, se esperaba, se recuperarían pronto, como para tener un motivo que justificara el abandono del proyecto.

La trayectoria del resto de cultivos que se desarrollaron durante este subperiodo no fue mejor que la del caucho, por el contrario. No sólo tuvieron una aportación prácticamente nula en el valor total de las exportaciones, al promediar, en conjunto, sólo 0,016%, sino que se exportaron en volúmenes también insignificantes y durante un periodo que comprendió de uno a cuatro años, salvo en el caso de las gomas y resinas y las flores ornamentales.

En el caso de otros cultivos adaptados, como el vetiver y el amyris, las exportaciones no fueron posibles, pero no debido a la ineficiencia que caracterizó al plan de desarrollo agrícola, sino a que su producción se orientó a la industria haitiana, que comenzó a desarrollarse en el decenio de 1940, concretamente a una de sus ramas emergentes, la industria de aceites esenciales.

La industria, entendida como "the physical or chemical transformation of materials, substances, or components into new products" y en la cual "the materials, substances, or components transformed are raw materials that are products of agriculture, forestry, fishing, mining or quarrying as well as products of other manufacturing activities" (United Nations, 2008, p. 46),⁷⁰ existía en Haití desde décadas atrás, aunque sin gran peso en la estructura económica insular porque el desarrollo del sector industrial, en general, había sido lento, escaso y limitado a la existencia de unos pocos talleres, molinos y trapiches cuyos artículos eran insuficientes en cantidad incluso para satisfacer la demanda del mercado interno, aun cuando desde

⁷⁰ "La transformación física o química de materiales, sustancias o componentes en productos nuevos"... "los materiales, sustancias o componentes transformados son materias primas que se derivan de la agricultura, la silvicultura, la pesca, la minería y canteras, así como productos de otras actividades de fabricación" (traducción propia).

el tiempo de Henri Christophe había habido voces que señalaban la necesidad de contar con una industria propia.

El argumento empleado por los ministros de Christophe partían de que el desarrollo industrial contribuiría a la soberanía alimentaria, reduciría la dependencia del exterior y, por lo tanto, el peligro de la injerencia extranjera, garantizando la soberanía haitiana. A ello la izquierda nacionalista añadía el efecto ingreso que acarrearía el ahorro de divisas, la mejora en la posición de la balanza de pagos y, muy importante, el efecto balsámico del sector sobre la población. Si la industria se desarrollaba se crearían fuentes de empleo no estacionales, reduciendo el descontento social y la creciente pobreza que asolaba al país.

A pesar de ello, la industria no fue una prioridad para las autoridades haitianas. La falta de técnicos, la prioridad otorgada a la educación "clásica", el apego a la tierra y la tradición agrícola, así como la sempiterna escasez de recursos financieros llevaron a que la industria ni siquiera se contemplara en el presupuesto público, aun durante el periodo de ocupación. De hecho, el desarrollo del sector se retrasó hasta el decenio de 1940, cuando Haití tuvo que producir algunos bienes que eran difíciles de importar en el contexto de la SGM.

La sustitución de importaciones fue una respuesta común en América Latina a las dificultades que el conflicto supuso para las importaciones, pero mientras en algunos de éstos la industrialización -al identificarse con los conceptos de modernización y desarrollo económico- se convirtió en el gran objetivo de los gobiernos y, a partir de ello, en un proceso liderado por el Estado, en Haití, más allá de que

la industrialización se mencionara por primera vez en el plan de desarrollo del presidente Lescot, ni durante su administración ni durante la de Dumarsais Estimé, su sucesor, hubo políticas públicas que permitieran avanzar en ese objetivo.

Es decir, que la "industrialización" que vivió Haití durante todo el decenio de 1940 se debió al esfuerzo, iniciativa y conocimiento empírico de los particulares. No hubo una política pública orientada al desarrollo de áreas estratégicas y prioritarias, de formación de técnicos, para asegurar el abastecimiento de energéticos y materias primas baratas, de protección a la producción nacional ni mucho menos de crédito. Por lo menos durante toda esa década.

En lo que se refiere a la asistencia financiera, a partir de 1951 la administración de Magloire comenzó a implementar mecanismos de asistencia financiera. Para ello fue creado el *Institut Haïtien de Crédit Agricole et Industriel* (IHCAI), que comenzó a operar en febrero del año siguiente de 1952.

Puesto que la normativa de la institución obligaba a que todos los créditos fuesen respaldados por una garantía inmobiliaria, tomando en cuenta que el tamaño de las parcelas de la gran mayoría de los productores era insuficiente para fungir como tales, desde el gobierno se implementó una política de formación de cooperativas cuyo objetivo era permitir que los productores pudieran cumplir con el requisito de la garantía y, a partir de ello, tener acceso a préstamos preferenciales. Con ello, además, estaban obligados a la supervisión técnica por parte de la institución, que era el mecanismo por el cual se hacía

llegar la asesoría, sobre todo en las áreas agrícola y ganadera.

El déficit de expertos continuaba siendo un problema para el gobierno haitiano, pero se solucionó a través de los programas de colaboración y asistencia con instituciones estadounidenses y organismos multilaterales (ONU y OEA). Además generalizó las exenciones fiscales implementadas durante las administraciones anteriores, para que los pequeños productores también pudieran beneficiarse de éstas. Ello al mismo tiempo que se mantenía el fomento a la inversión extranjera, aunque, nuevamente, sin que existiera una definición de objetivos ni identificación de áreas estratégicas.

Con todo, las medidas "paulistas" fueron consideradas un éxito, dado que entre 1952 y 1954 habían logrado entregar créditos por un monto total, las cooperativas aumentaron de apenas unas un "puñado" a 60 (Moore, 1972, p. 77), la producción de artículos manufacturados se habían incrementado y, por la inversión extranjera, se habían abierto fábricas de procesos más complejos. Al final de la administración de Magloire, además de las ramas "tradicionales" -harina, bebidas, calzado y vestido-, existían en Haití empresas dedicadas a la fabricación de platos, vidrieras, cementeras, farmacéuticas y fundidoras, entre otras (ver cuadro 3.6).

Cuadro 3.6
Industrias operantes en Haití, 1951 - 1956

Núm.	Giro	Núm.	Giro
5	Del vestido	1	Productora de buzones
1	Placas de automóvil	1	Cuerdas y bolsas de sisal
1	Moldes, charolas y platos de aluminio	1	Productora de suelas y cera para zapatos
1	Fundidora	1	Medias de seda y algodón
1	Baterías	1	Botones, peines, cinturones y cepillos de dientes
1	Gasera	1	Vajillas de vidrio y porcelana.
1	Agujetas	2	Galvanizadoras de hierro
1	Índigo	1	Bicicletas, triciclos y velocípedos
1	Clavos	3	Persianas venecianas y de aluminio y ventanas.
1	Tubos de papel	1	Cine
1	Sombreros de fieltro y paja	1	Fábrica de chocolate
1	Productos farmacéuticos	1	Fábrica de tapas
1	Cementera	1	Fábrica de suelas de caucho

Fuente: Moore, 1972, pp. 207 – 208.

En los años posteriores a la salida de Magloire, aun con los conflictos políticos internos, se instalaron un molino de azúcar, una fábrica de café, una de fertilizantes, una de pastas, una de aglomerados y una de telecomunicaciones.

A pesar de ello, la "industria" haitiana tuvo un papel más bien discreto en el desempeño económico de Haití. No tenemos datos sobre la aportación del sector al PIB antes de 1950, por lo que no podemos cuantificar el crecimiento experimentado por el sector, pero en ese año fue 11,1%, el mismo que en 1956, y de sólo 12,3% en 1959, según los datos de la OEA (1972, p, 273), porque, salvo en algunas ramas específicas en las que había intervenido la inversión extranjera -cementera, galvanizadora y farmacéutica- la industrialización de Haití consistió en el surgimiento de pequeños talleres, molinos y trapiches que producían de manera casi artesanal, con tecnología simple y mano de obra no calificada.

Representativas del estado de la industria insular fueron las ramas de aceites esenciales y de la pequeña industria. En ambos casos se trataba de productos que estaban orientados, sobre todo, a satisfacer las necesidades de una masa campesina que no podía pagar los precios del género importado cuando, por ejemplo, la manteca de cerdo se convertía en un artículo de lujo, lo mismo que la mantequilla o el calzado, pero que por su versatilidad, o por un cambio en las preferencias del mercado mundial, lograron rebasar la frontera del mercado interno y convertirse en productos de exportación.

En el caso de los aceites esenciales, desde finales de los años de 1930 se exportaba aceite de neroli, muy apreciado por sus usos culinarios, cosméticos y farmacéuticos, pero por cantidades mínimas, de apenas 2.779 Kg, lo que suponía una aportación al valor total de las exportaciones de 0,05%. En los años posteriores, aunque el crecimiento fue continuo, hubo años clave, como se puede apreciar en los cuadros 3.6 y 3.7. El primero en 1942, gracias a la incorporación de los aceites de lima, citronella, naranja amarga y albahaca, lo que permitió que el volumen de exportaciones fuera casi ocho veces el de 1939 y la aportación al total de ingresos aumentara a 0,88%.

El segundo salto importante en las exportaciones se produjo en 1944. La gran mayoría de los cultivos contemplados dentro del programa de desarrollo agrícola -cultivos asiáticos adaptados al suelo haitiano- fracasaron, pero la producción de vetiver y amyris se orientó a la industria de aceites esenciales desde 1944, lo que permitió un incremento en el volumen exportado de 20% en sólo dos años, y que la aportación al total de las exportaciones superara los dos puntos porcentuales.

Las exportaciones sufrieron una caída en 1948, pero comenzaron a recuperarse al año siguiente, manteniendo una tendencia positiva hasta 1955. En este último año alcanzaron el volumen máximo del periodo, con más de 125.000 Kg y una aportación máxima de 3,02, aunque después de ese año, las exportaciones comenzaron a disminuir, acumulando una caída de más 52% para 1958, si bien parecieron recuperarse en 1959.

Cuadro 3.6

Exportaciones haitianas de aguas y aceites esenciales, 1939 - 1959*(Unidades en kilos)*

Año	Naranja	Amyris	Vetiver	Neroli	Citronella	Cidra	Lima	Naranja amarga	Albahaca	Agua de flor de naranja	Otras preparaciones	Otros aceites esenciales	Aguas y aceites esenciales
1939				2.158									2.158
1940	2.779											355	3134
1941	1.156			42						10.026		36	11.260
1942	30			71	2.093		2.396	2.284	14	10.218			17.106
1943				6	6.303		4.168	4.572	82	2.907			18.038
1944		2.112	1.229	149	2.968		5.704	1.394	241	11.170			24.967
1945		10.216	3.518	540	4.743	186	10.078	3.082	94	7.104			39.561
1946		8.511	10.498		8.071	687	7.794	4.640	67	10.498		38	50.804
1947		17.613	9.686	12	23.903	181	5.068	3.737	6	18.797	174	93	79.270
1948		10.316	2.048	14	33.422	1.294	5.943	8.707	12	2.961	68	6	64.791
1949		41.318	9.638	54	24.175	1.401	10.417	2.182	15		2.138	0	91.338
1950		34.986	17.545	199	16.780	328	8.944	5.872	22		5	0	84.681
1951		12.322	20.683	10	43.440		8.346	3.252	42		18.128	0	106.223
1952		10.208	20.387	81	63.776		12.670	3.401	0			6.831	117.354
1953		24.770	9.670	17	32.212		15.347	2.879	39				84.934
1954		26.056	27.372	22	22.925		16.888	3.889	60				97.212
1955		34.308	53.422	29	23.795		12.396	1.879					125.829
1956		32.562	50.703	28	22.585		11.765	1.783					119.425
1957		45.697	27.976		33.477		17.001		20				124.171
1958		25.154	31.235				13.152		3				69.544
1959		24.160	31.750	28			49.228						105.166

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Cuadro 3.7

Exportaciones haitianas de aguas y aceites esenciales, 1939 - 1959*(Dólares de 1960)*

Año	Aceite de Naranja	Aceite de amyris	Aceite de vetiver	Aceite de neroli	Aceite de hierba de limón	Aceite de cidra	Aceite de Lima	Aceite de naranja amarga	Aceite de albahaca	Agua de flor de naranja	Otras preparaciones	Otros aceites esenciales	Aguas y aceites esenciales
1939				742									742
1940	782											2	783
1941	714			342						233			1.289
1942	23			7.407	2.080		6.169	1.509	127	330			17.646
1943				680	3.299		13.364	3.892	1.329	62		1	22.628
1944		3.962	22.534	11.140	1.905		23.255	1.867	3.491	527			68.680
1945		25.228	41.319	36.564	3.418	907	47.596	5.148	2.270	399		1	162.850
1946		25.796	195.662	2	17.407	4.166	46.967	10.287	2.849	991		73	304.199
1947		51.588	246.084	1.474	117.108	435	36.788	14.886	365	2.465	156	56	471.407
1948		24.499	36.750	1.882	47.254	1.685	29.987	34.403	163	421	37	15	177.096
1949		6.292	115.763	1.706	38.617	2.403	52.706	8.213	189		361		226.249
1950		12.555	373.606	4.505	47.889	813	86.630	35.813	599		2		562.413
1951		49.235	938.361	1.272	229.492		132.657	21.518	3.012		1.410		1.376.957
1952		31.022	914.351	13.270	550.356		236.879	19.943				2.062	1.767.884
1953		59.473	286.016	2.577	68.386		186.719	15.856	2.447				621.473
1954		84.092	917.972	2.864	69.060		213.065	37.900	5.123				1.330.075
1955		69.135	856.646	1.825	63.824		64.398	10.672					1.066.500
1956		76.562	948.677	2.021	70.680		71.317	11.819					1.181.076
1957		77.890	404.621				76.236		651				1.879.052
1958		59.185	668.067				164.723		264				1.802.237
1959		38.083	364.196	2.266			117.139						521.684

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Cuadro 3.8

Exportaciones haitianas de productos de la pequeña industria, 1942 - 1959*(Dólares de 1960)*

Producto	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959
Manufacturas de caña y paja	14.163	8.008	78.538	194.893	333.243	232.012	153.008	161.076	162.456	282.102	342.129	403.329	738.065	592.275	1.192.617	742.250	1.100.757	562.288
Canastas	185	30	452	18.092	15.805	8.490	7.009	14.664	8.578	16.824	20.737	15.365	20.419	12.555	25.282	15.735	23.334	11.920
Redes de pesca	18	45	21	4	19	78	149	90	173	300	745	432	590	116	233	145	215	110
Escobas	8	11	14	16	22	31	31	32	40	50	55	39	61	36	73	46	47	27
Bolsas de mano	4.269	1.620	18.929	22.487	66.932	29.678	1.154	6.486	3.839	12.809	17.996	10.013	24.461	17.316	34.868	21.701	32.182	16.439
Abanicos			2.235	5.851	1.495	948	1.768	2.985	3.889	5.233	4.048	2.726	5.874	3.631	7.311	4.550	6.748	3.447
Sombreros	25	597	269	11.286	39.358	58.560	19.573	19.726	18.663	5.671	1.991	1.226	2.309	1.072	2.159	1.344	1.993	1.018
Gorras			47															
Trenzas de palma	8.893	3.093	27.341	76.367	120.846	70.489	50.129	53.803	105.069	127.136	139.596	101.119	33.790	30.177	60.766	37.819	56.086	28.650
Cuerdas																		
Zapatos y sandalias			1.170	36.263	3.529	16.743	149	4.509	66	53.418	114.801	215.371	579.940	485.041	976.689	607.863	901.461	460.484
Alfombras y esteras	177	71	212	10.546	77.509	38.214	71.555	28.453	20.074	50.874	42.216	57.077	70.682	42.366	85.309	53.094	78.738	40.221
Otros	2.555	8.252	73.136	31.551	12.782	10.125	1.777	33.806	1.916	7.047								
Manufacturas de sisal	12.574	22.480	103.970	228.070	669.584	492.797	2.245.646	860.052	590.271	653.470	856.997	682.801	427.058	163.132	328.486	204.440	303.185	154.873
Muñecos			27	157														
Zapatos y sandalias				60.321	402.870	361.991	1.002.621	651.285	488.269	466.485	630.946	507.564	247.010	53.257	107.240	66.743	98.980	50.561
Torzal				5.429	825	10			10	4.917								
Sombreros			68	14	79	168	386		499	979	564	495	671					
Bolsas de mano	11.904	21.330	99.412	149.410	230.986	114.894	247.673	156.464	72.660	59.025	104.806	85.691	31.224	8.018	16.146	10.049	14.902	7.612
Otras manufacturas	670	1.150	4.467	12.737	34.825	15.734	994.967	52.303	28.834	122.064	120.682	89.051	148.154	101.856	205.100	127.648	189.303	96.699
Total de la pequeña industria	26.737	30.488	182.508	422.963	1.002.827	724.809	2.398.654	1.021.127	752.728	935.572	1.199.126	1.086.130	1.165.123	755.406	1.521.103	946.690	1.403.942	717.160

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

La producción de aceites y la disposición de la materia prima era lo suficientemente atractiva como para atraer a una empresa farmacéutica y estimular la producción de medicina herbolaria, pero lo cierto es que la organización de la industria era similar a la del café y a la de muchos otros productos insulares: inexistente. En esta etapa, lo que podía encontrarse era un conjunto de intermediarios que compraban a cientos de pequeños productores que elaboraban el agua y los aceites con métodos rudimentarios, como podía ser la hidrodestilación, que no suponía más que una olla, un colador y el recipiente recolector, o la técnica de *enfleurage*.

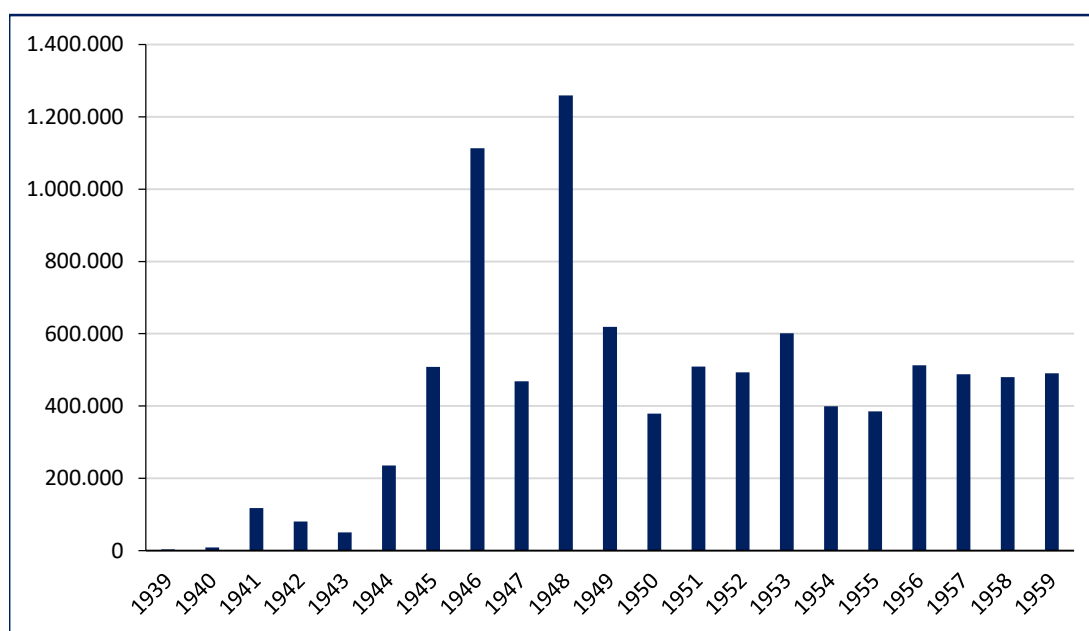
Algo similar ocurría en el caso de la pequeña industria. En el capítulo II señalamos que la importancia de la caña de azúcar y del sisal, más allá de su aportación al total de las exportaciones, radicaba en el potencial que tenían para generar industrias derivadas y efectos de cadena que estimularan el crecimiento. En el primer caso el éxito fue parcial, porque la extracción de alcoholes y el aprovechamiento de todas las propiedades proteicas de la caña requerían de conocimientos especializados, de tecnología, mano de obra calificada y montos de inversión que Haití no poseía. Por ello, aunque se producían melazas y ron, no hubo mayores avances. Pero en el sisal sí fue posible desarrollar una industria de productos derivados.

La fibra podía extraerse con métodos manuales -tales como el cocimiento o la trituración de las pencas- y las manufacturas podían producirse con instrumentos rudimentarios que los propios campesinos podían elaborar. Y lo hacían para producir enseres domésticos -persianas, abanicos, esteras, escobas-, instrumentos de trabajo -redes

de pesca, cuerdas- calzado, cinturones, juguetes, bolsos, etc.

Los productos comenzaron a exportarse desde mediados de década de 1930 pero, como en el caso de los aceites, en cantidades insignificantes. En 1939 las exportaciones de la pequeña industria, que consistieron en sombreros, escobas de popotillo, cestas, abanicos y redes de pesca, fueron de 3.501 Kg (ver gráfica 3.9), lo que supuso una aportación de 0,01% de los ingresos totales, y consistieron en sombreros, escobas de popotillo, canastas, abanicos, redes de pesca y sombreros. Dos años después, en 1941 además de esos artículos se exportaban zapatos y sandalias, alfombras, esteras, persianas, gorras, trenzas, cuerdas, torzales y bolsos, entre otras manufacturas (ver cuadro 3.8), y el volumen exportado había llegado a más 117.000 Kg, lo que implicaba una tasa de crecimiento de más 479% anual.

Gráfica 3.9
Exportaciones de la pequeña industria haitiana, 1939 – 1959
(Unidades en Kilos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Como puede apreciarse en la gráfica 3.9, entre 1942 y 1943 las exportaciones se redujeron ligeramente, aunque se recuperaron en 1944 y se mantuvieron creciendo hasta 1946, tras lo cual sufrieron una caída de casi 58% al pasar de más de más de 1.113.000 Kg a poco más de 468.000. Se recuperaron en 1948, pero sólo para volver a contraerse y mantenerse estancadas hasta el final del periodo, dado que el impulso de la Guerra había terminado y que la demanda internacional por los artículos que ofrecía la pequeña industria se había reducido sustancialmente.

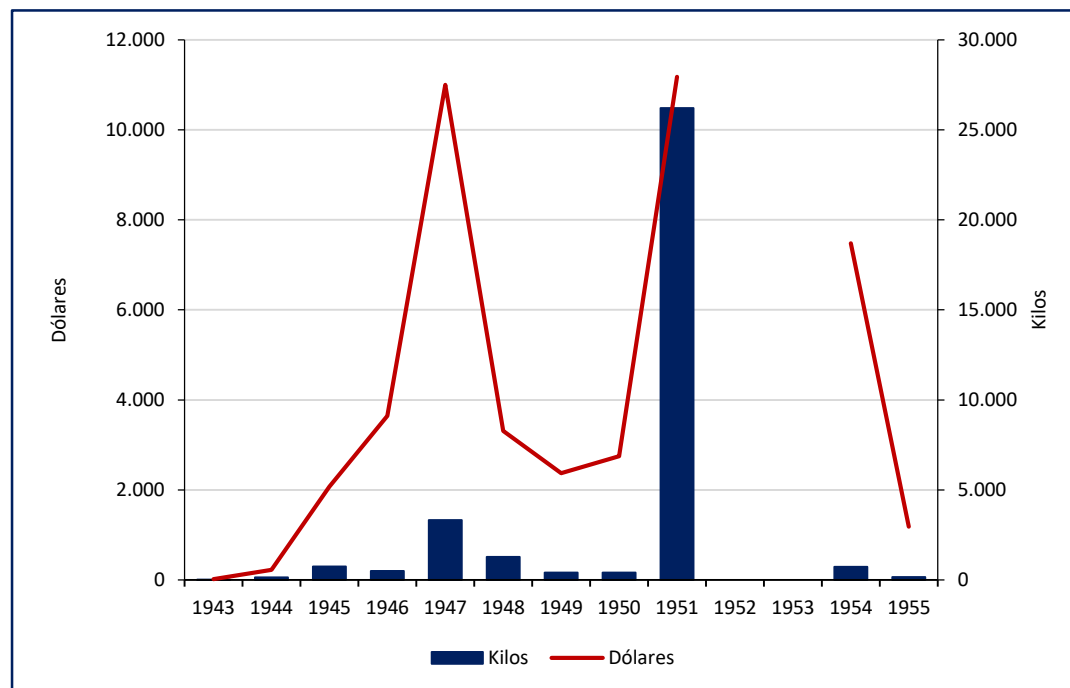
Para estos últimos años lo más avanzado de la industria *haitiana* estaba representado por el sector textil, no por una cuestión tecnología, sino porque el nivel de encadenamientos que había logrado.

La industria del vestido había estado creciendo desde el periodo de ocupación estadounidense, pero en los años de 1940, a partir de 1943 concretamente, comenzó a exportar hilos, bolsas de hilo cinturones y ropa. Sólo esta última se exportó durante más de uno o dos periodos, como puede observarse en la gráfica 3.10. Ello como resultado de las dificultades de América Latina y el Caribe para aprovisionarse en sus fuentes tradicionales-en el viejo continente- durante la SGM, los esfuerzos de Estados Unidos para impulsar el comercio intralatinoamericano no competitivo y, tal vez sobre todo, la diáspora haitiana.

Las exportaciones se mantuvieron, con interrupciones y una trayectoria muy irregular, hasta 1955, tras lo cual la ropa desapareció como producto de exportación. Para entonces, sin embargo, Haití no sólo era capaz de producir ropa, sino también el tejido. Desde 1946 se había creado la

Filiature, Tissage et Confection d'Haiti, Société Anonyme a la cual ya nos hemos referido líneas arriba.

Gráfica 3.10
Exportaciones haitianas de ropa, 1943 – 1955
(Dólares de 1960)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Los tejidos que se producían estaban orientados al mercado interno y a la masa campesina, así que se trataba, sobre todo, de tejidos burdos de algodón, sino con hiladoras y maquinaria especializada, tanto para la producción de los tejidos como de la ropa, en un centro de trabajado destinado a ese fin. Pero, salvo en algunas ramas específicas en las que había intervenido la inversión extranjera -cementera, galvanizadora y farmacéutica-, no era la regla en la industria haitiana, sino la excepción, así lo confirman las importaciones.

3.3. Estructura de las importaciones

Nuevamente, una economía como la haitiana y carente de tecnología, de los medios técnicos para generarla está obligada a recurrir a las importaciones, especialmente si pretende modificar su estructura económica e incrementar la actividad industrial.

Como ya hemos señalado, más allá de que en el plan desarrollo implementado por el presidente Lescot se mencionara la necesidad de desarrollar la industria haitiana, ninguna de las administraciones que transitaron durante esta etapa -Lescot, Estimé, Magloire y Duvalier, que llegó al poder el 22 de octubre de 1957- contempló un plan de industrialización; ni siquiera Magloire, dado que sus políticas de asistencia técnica no iban orientadas específicamente al sector.

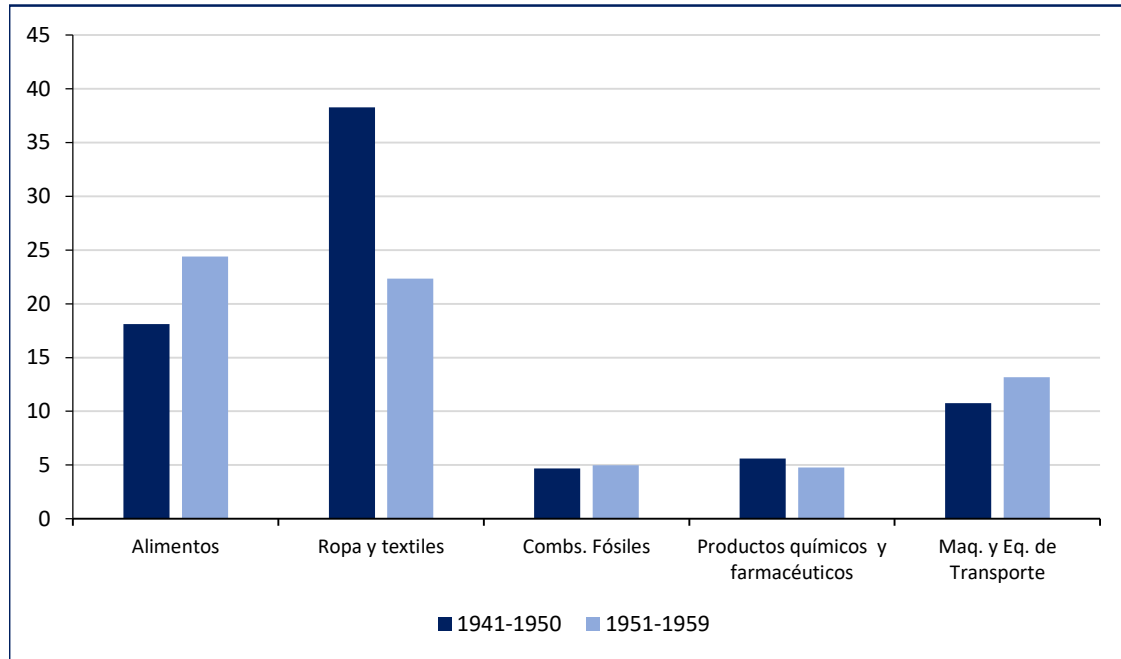
A pesar de ello, la producción industrial haitiana se incrementó a partir de la década de 1940, como ya hemos visto. Sin embargo, ese aumento no se corresponde con inversión en educación para la formación de profesionales técnicos que pudieran contribuir a ese objetivo, con la generación de tecnología o su adquisición vía importaciones. De hecho, la estructura que vimos y que favorece la adquisición de productos básicos, como se puede apreciar en la gráfica 3.11, si bien es cierto que el gasto se redistribuye.

En este periodo, las importaciones de alimentos y textiles absorbieron poco menos del 52% de las compras totales, aún considerable, pero mucho menor que los casi dos tercios de la etapa de ocupación, lo que permitió liberar recursos para importaciones necesarias para la modernización y el desarrollo económico.

Gráfica 3.11

Distribución de las importaciones haitianas por rama industrial, 1941 - 1959

(Como porcentaje de las importaciones totales)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales

La reducción en el gasto en alimentos fue menos notable, pues si bien entre 1941 - 1950 éstos absorbieron en promedio 18,10% del gasto total de ese periodo -cuatro puntos porcentuales menos que en el periodo 1929 - 1940-, entre 1951 y 1959 el gasto volvió a aumentar hasta 24,39%, en promedio. Lo positivo es que la composición de ese gasto también se modificó.

Las importaciones de harina de trigo habían llegado a suponer incluso más del 50% del gasto en alimentos importados; todavía durante el decenio anterior, con la disminución de las importaciones de fécula derivada de la caída en los ingresos por exportación, el promedio de gasto en este producto fue superior al 43%, pero durante los años de 1940 y 1950 la proporción de gasto disminuyó

notablemente: a un promedio de 11,43%, entre 1941 y 1950, y de 9,14%, entre 1951 y 1959.

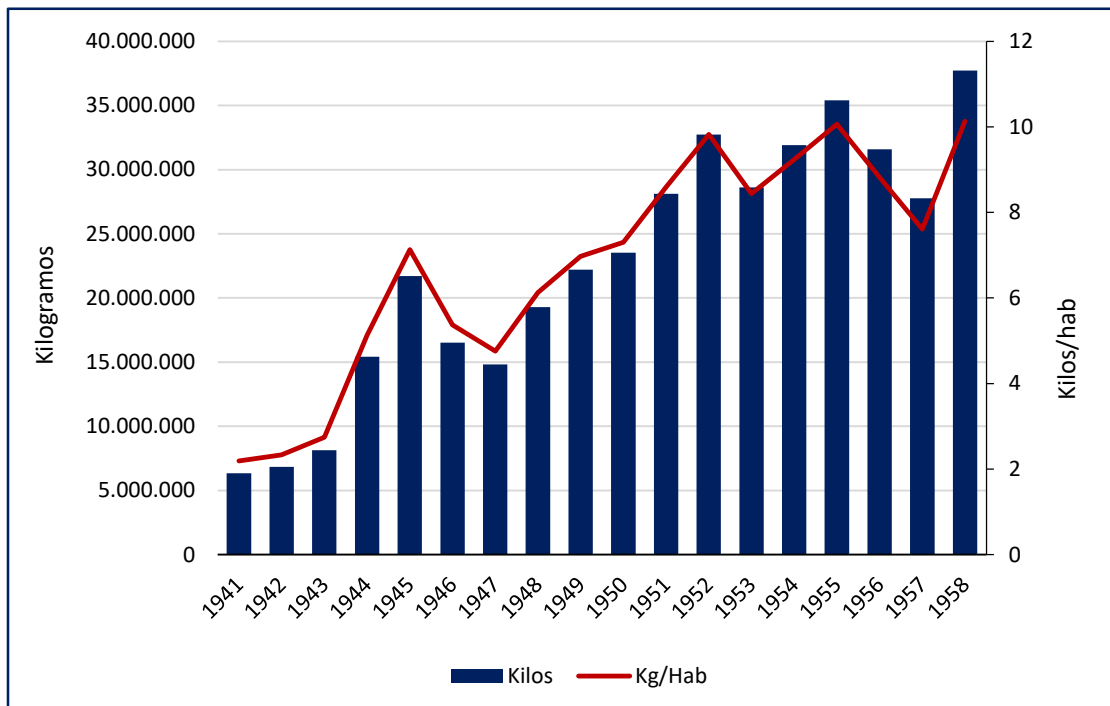
Ello permitió un incremento, en términos de valor y volumen, en las compras de otros grupos de alimentos, como pescado, huevo y lácteos, cuyo consumo por habitante se incrementó. Ello significó una mejora en la dieta haitiana, pero un cambio en ésta.

La menor proporción del gasto en harina tuvo que ver varios factores; inicialmente las dificultades creadas por la Guerra, que encarecieron el precio e inhibieron el consumo de la fécula, pero también fue resultado de un aumento en el ingreso, por ello, aunque el gasto en importaciones disminuye, las compras de harina no lo hacen. De hecho, mantienen una tendencia ascendente a lo largo de todo el periodo, pese a las contracciones de 1947, 1953 y 1957 que se pueden observar en el gráfica 3.12.

Este comportamiento es importante porque explica, así sea de manera parcial, el escaso crecimiento de la industria en Haití, entre 1950 y 1959, que es para cuando tenemos datos.

Ya hemos dicho que el proceso de industrialización que inició en la década de 1940 consistió en el surgimiento y/o expansión de pequeños talleres, molinos y trapiches que, en principio, buscaban sustituir importaciones con productos locales. Haití, debido sus características agroecológicas no era productor de trigo, pero sí de otros cereales, de tubérculos y de banana de los cuales podían producirse harinas que permitieran paliar la escasez de fécula de trigo generada por la Guerra, aun si, en general, se consideraban como de calidad inferior.

Gráfica 3.12
Importaciones de harina de trigo de Haití, 1941 – 1958
(Unidades en kilogramos)



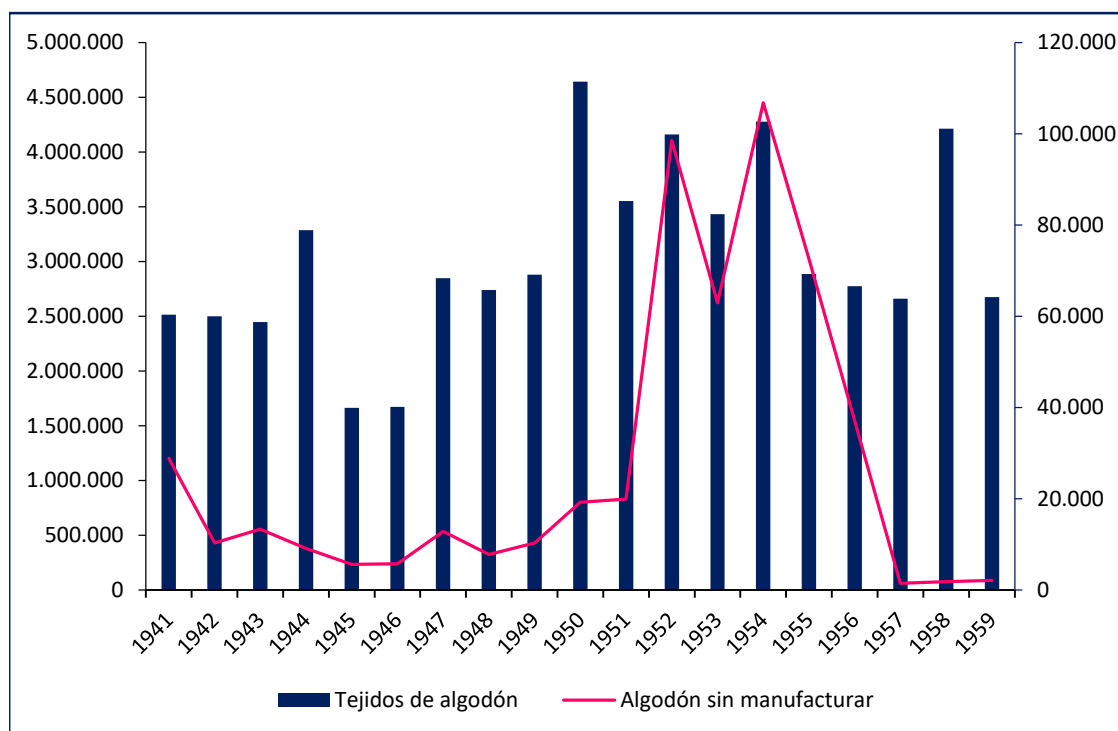
Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Sin embargo, la emergencia casi terminó al mismo tiempo que se incrementaban los ingresos derivados de la exportación, lo que permitía una mayor capacidad para importar. Debido a ello, esos pequeños molinos veían reducida su actividad, en el mejor de los casos, y cerrar en el peor de ellos. Sólo empezaron a importar el trigo para producir harina en 1957.

Por lo que se refiere a las importaciones de textiles y ropa, la disminución fue más notable. De hecho, el algodón sin manufacturar prácticamente dejó de importarse en 1957, lo que apoyaría la explicación de Benoît sobre una de las razones que explican la disminución de las exportaciones de algodón durante esta etapa. En el caso de los tejidos de algodón, la disminución fue mucho menos importante en términos del volumen importado, ni siquiera después de la creación e instalación de la textilera haitiana.

La *Filature, Tissage et Confection d'Haïti* se creó en 1946, pero lejos de que ello supusiera una reducción sustancial en las importaciones de tejidos de algodón, para 1947 el volumen de éstos aumentó en un 70%, como se aprecia en la gráfica 3.13, y aunque en los siguientes los años se mantuvieron en niveles similares, en 1950 volvieron a aumentar 61% con respecto al año anterior. Posteriormente las importaciones se ajustaron a la baja pero si consideramos el volumen promedio importado entre 1951 y 1959, 3.403.196 Kg, fue un 25% mayor que el promedio de 1941-1950, de 2.718.226 Kg.

Gráfica 3.13
Importaciones de algodón y tejidos de algodón de Haití, 1941 – 1959
(Unidades en kilogramos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

Esta reducción en la compra de bienes de consumo básico liberó recursos para la importación de productos químicos, de maquinaria, de equipo de transporte y de energéticos. Pero en cuanto a los primero, éstos continuaron destinando la mayor proporción de gasto a artículos de limpieza y

productos suntuarios, aunque el gasto en jabón se redujo durante los últimos años, liberando recursos para la adquisición de medicinas, pero también de materias primas para la elaboración de los productos farmacéuticos.

El consumo de fertilizantes, por su parte, se mantuvo como uno de los renglones menos importantes dentro de las importaciones de productos químicos, absorbiendo sólo 0,78% del total de éstos, entre 1941 y 1955. Después de ese año no hay registro de la compra de dichos productos, pese a que eran necesarios para garantizar la productividad de los cultivos en muchas de las zonas del país, debido a que las prácticas agrícolas agotaban rápidamente los nutrientes de la tierra.

Cuadro 3.10

Importaciones de fertilizantes, jabón y perfumería, 1941-1959

(Como porcentaje de las importaciones de productos químicos y farmacéuticos)

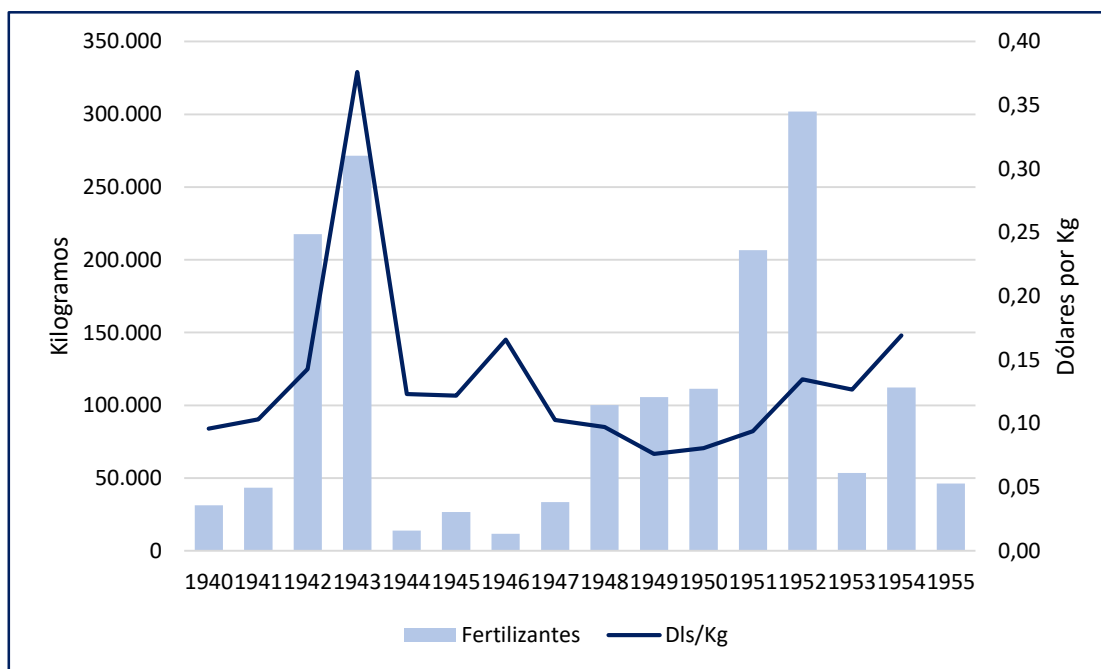
Año	Fertilizantes	Jabón	Perfumería, cosméticos y otros
1941	0,56	42,68	10,66
1942	2,00	53,57	11,41
1943	3,37	40,49	8,10
1944	0,29	45,37	10,34
1945	0,22	54,29	9,99
1946	0,09	37,44	13,29
1947	0,21	36,19	13,45
1948	0,30	46,98	9,12
1949	0,38	44,99	9,12
1950	0,00	40,85	12,54
1951	2,81	40,46	9,96
1952	0,71	44,62	8,89
1953	0,18	48,94	9,81
1954	0,33	42,34	13,12
1955	0,26	27,59	18,51
1956	0,00	28,14	19,39
1957	0,00	31,13	21,94
1958	0,00	26,93	19,17

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales

No era una cuestión de precios, porque si bien éste aumentó durante los primeros años de 1940, a partir de 1944 se ajustó a la baja, manteniéndose en torno a los 10 céntimos de dólar hasta casi el final del periodo (precios corrientes), como se puede apreciar en la gráfica 3.14. Tampoco es resultado de que en este periodo la producción de fertilizantes naturales aumentara, sino de una cuestión de prioridades en cuanto al uso de los recursos financieros y una forma de producir.

Eran, sobre todo, las grandes plantaciones las que optaban por la aplicación de abonos químicos, en algunos casos, más que una decisión era una obligación debido a las características del suelo haitiano, cuyo nivel de agotamiento hacía insuficiente el uso de fertilizantes naturales. De allí que las cosechas de café y otros cultivos de exportación fueran cada vez de menor calidad.

Gráfica 3.13
Importaciones de Haití de fertilizantes químicos, 1941 – 1955
(Unidades en kilogramos, precios corrientes)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

CONCLUSIONES

En este trabajo se analiza la evolución económica de Haití, no como una sucesión de hechos económicos, sino como un proceso en el que concurren consideraciones sí de tipo económico, pero también cultural, social, institucional y político, nacionales e internacionales; elementos que, al conjugarse, condicionaron el desempeño de la economía haitiana en un espacio temporal específico: 1915 - 1959, pero con efectos que aún vive la segunda república de América.

La pregunta central es explicar qué ocurrió en Haití; por qué, pese a los esfuerzos de modernización, su trayectoria la condujo a ser el país más pobre de América. Por lo menos, uno de los más pobres ya desde mediados del siglo XX. Aunque la pregunta es global y abarca múltiples dimensiones, pudiéndose abordar desde distintos enfoques, en el presente caso se ha optado por un análisis a partir de la esfera del comercio exterior.

El principal obstáculo que Haití, como objeto de estudio, comparte con el resto de países pobres: es la escasez de información cuantitativa y, muchas veces, cualitativa que permita trazar la evolución de un país en cuanto a crecimiento y bienestar. Ante ello, esta tesis está basada en los únicos datos disponibles para Haití a lo largo del periodo 1915 - 1959: las estadísticas de comercio exterior.

En parte como resultado de su herencia colonial, y en parte por el propio convencimiento de las autoridades nacionales, el modelo económico haitiano se orientó al mercado externo. El país fue concebido por sus fundadores como una nación agrícola, productora de productos primarios como café,

algodón, cacao, palo de Campeche, frutas, madera, etc., y como compradora de todo tipo de manufacturas. Este era el modelo de crecimiento que conocían, lo que había permitido a la antigua colonia Saint - Domingue convertirse en la posesión más valiosa del imperio francés, así que ese fue el que implementaron y que, a pesar de las fallas de las que adolecía, se mantuvo en el tiempo. Antes de nuestro periodo de estudio, y durante éste.

Por lo tanto, los esfuerzos por modificar la estructura económica, y/o por modernizar la economía, se reflejan en su comercio exterior, tanto en la estructura de las importaciones como en la de las exportaciones. Ello fundamenta la estrategia de aproximación a la evolución económica de Haití a partir de la evolución de su comercio exterior.

Un paso previo al análisis de los datos extraídos de las fuentes oficiales de comercio exterior de Haití, ha consistido en evaluar la fiabilidad de los mismos. Considerando el debate que existe sobre la conveniencia o no de recurrir a estadísticas de comercio exterior como fuente para los análisis con perspectiva histórica -por las dudas que genera la elaboración de los datos-, y por la naturaleza de la fuente -las estadísticas oficiales de comercio exterior-, se ha validado la calidad de los datos calculando los índices de comparabilidad en los flujos de comercio bilateral con los socios comerciales. El resultado de este primer test de fiabilidad es que los datos son razonablemente fiables, aun considerando los márgenes de fiabilidad de $\pm 20\%$, utilizados comúnmente en la bibliografía especializada en este tema.

En los periodos en los cuales la discrepancia excede tales márgenes, se puede suponer razonablemente que el origen de ello puede estar en el error en la asignación geográfica, derivado de la carencia de Haití de una flota mercante propia que le obligaba a recurrir, sobre todo, a los barcos estadounidenses para el envío de sus mercancías a Europa. A ello contribuyeron también la ruta comercial que seguían las embarcaciones francesas y las mercancías alemanas que, tras la Primera Guerra Mundial, se veían obligadas a transportarse en los buques de otras naciones. En ambos casos, un puerto obligado era Nueva York, desde el cual las mercancías se redistribuían a otros países de América Latina y el Caribe, Haití entre ellos.

Aunque sólo se ha podido replicar de manera parcial el índice multilateral de Federico y Tena, los resultados de éste confirman la naturaleza asignativa del error. Por lo tanto, una vez aplicada la metodología internacional estándar en la evaluación de la fiabilidad de las estadísticas de comercio exterior, se pueden considerar las fuentes, como válidas para sustentar el ulterior análisis.

A partir de ello, el primer capítulo, fundamentalmente dirigido a las cuestiones metodológicas de la fiabilidad de las fuentes, concluye con una visión global de largo plazo de la evolución económica haitiana a partir del desempeño y la evolución del comercio exterior, asociando el desempeño a las fases de aumento, caída o estancamiento del comercio exterior y la evolución a los cambios en la composición sectorial de las exportaciones e importaciones, por considerar que esto último es lo que reflejaría los esfuerzos de modernización y eventuales cambios en la productividad que se hayan producido en Haití durante el periodo de análisis.

Para la visión de largo plazo, las series haitianas de comercio, en unidades monetarias locales a precios corrientes en las fuentes originales, se presentan en dólares y a precios constantes. La deflactación de las exportaciones, se ha realizado con un índice de precios del café construido a partir del valor unitario promedio de las exportaciones del grano en las plazas haitianas. En el caso de las importaciones el índice también se construye con los valores unitarios, agrupando las importaciones de acuerdo a la clasificación estándar del comercio internacional y utilizando como ponderador la distribución porcentual del gasto en importaciones por grupo de producto. Los dos deflatores usados en las series son una contribución original de la presente investigación basados en la información procedente de las fuentes comerciales. La serie de exportaciones e importaciones de Haití comparable internacionalmente constituye una de las principales contribuciones de esta tesis al conocimiento de la evolución de la economía de Haití en el largo plazo.

La evolución comercial, por otra parte, se evalúa a través de la estructura sectorial de las exportaciones, agrupando a éstas en productos primarios y productos industriales. La clasificación no resulta válida en el caso de las importaciones merced a que casi el 100% de éstas consiste en productos manufacturados, por lo que se considera la distribución porcentual de las importaciones por rama industrial.

Conjugando los datos así obtenidos, y considerando factores políticos, sociales e institucionales, dentro del periodo que aquí estudiamos, se pueden identificar dos fases en la evolución económica de Haití, que se analizan con mayor profundidad en dos capítulos separados de la tesis.

La primera de ella, que se analiza en el capítulo II, abarcó de 1915 a 1940, y estuvo marcada por la invasión militar de Estados Unidos y la política de intervención económica y financiera que la potencia aplicó a Haití incluso después de la salida de los *marines*. El proceso de ocupación e intervención tuvo como finalidad proteger los intereses estratégicos de Estados Unidos y garantizar su supremacía política y económica sobre el continente americano - especialmente sobre el Caribe-, se presentó ante la opinión haitiana e internacional como la solución a la inestabilidad política y social, al estado de guerra civil que vivía el país insular desde 1911 y, sobre todo, como solución al rezago económico que ya entonces caracterizaba a Haití. En palabras de los encargados de la ocupación se trataba de instaurar un régimen democrático, de salud, de empleo, de modernización, de desarrollo, y de bienestar.

Durante esta etapa se llevaron a cabo importantes cambios institucionales:

1. En el régimen jurídico de la actividad económica, se eliminó la prohibición constitucional para que los extranjeros poseyeran tierras en Haití o pudieran realizar actividades de comercio en el interior del país.
2. Se modificó la política comercial, intensificando los acuerdos de comercio y modificando el régimen arancelario, de tal forma que los bienes de capital pagaran menos impuestos que los bienes suntuarios y de consumo.
3. Se ampliaron las vías del tren y se mejoraron y/o aumentaron caminos y carreteras para facilitar el transporte.

4. Se modernizaron las vías de comunicación.
5. Se crearon estaciones experimentales para el desarrollo de la agricultura y la ganadería.
6. Se introdujo la educación técnica para dotar al país de profesionales que respondieran a las necesidades de desarrollo.

El mejor resultado de dichas medidas fue la rehabilitación de la infraestructura material, pero no hubo modernización económica, porque no hubo un plan para ello. No hubo un estudio de las necesidades que tenía el país, de los recursos con los que podía contar; de las fortalezas y debilidades que ofrecía el modelo de agricultura dual que se había creado a partir de la reforma agraria de 1809. Lo que se pone de relieve al analizar la estructura de las exportaciones y las importaciones.

Es cierto que durante esta etapa el azúcar volvió a ser un producto de exportación y que el sisal y la banana se convirtieron en importantes fuentes de divisas gracias a las cantidades exportadas de dichos productos. Pero ello no significó una ampliación de la base exportable insular que, de hecho, estaba contrayéndose debido a la declinación del palo de Campeche y el cacao; así como por la pérdida de espacios en el mercado internacional para el café haitiano. Y tampoco se corrigieron los fallos del modelo económico, porque no se atendieron.

Las exportaciones haitianas se mantuvieron concentradas en el café y en un solo mercado, incluso después de 1936. Entonces se produjo un redireccionamiento de las exportaciones haitianas, desde Francia hacia Estados Unidos, aunque ello sólo significó un cambio de actor, no la solución de la doble dependencia.

No se produjo la modernización económica prometida, entendida como un proceso de tecnificación de la economía. Hubo mejoras de los procesos productivos, en los métodos agrícolas y en la maquinaria e implementos agrícolas, pero sólo dentro de las plantaciones. Los avances técnicos y productivos no se difundieron entre la masa campesina que seguía sin oportunidad de renovar sus arcaicos instrumentos de cultivo, aplicando técnicas aprendidas en la lejana África y la etapa colonial, transmitidas a lo largo de generaciones que tenían en su parcela y en el cultivo de ésta su modo de vida.

Es decir, hubo algunos cambios importantes, pero continuidad en los resultados y en los fallos del modelo económico.

La salida de los marines, en agosto de 1934, prometía ser el momento en el cual Haití no sólo recuperaría su soberanía política, sino también la oportunidad para, ahora sí, encontrar un modelo económico que permitiera al país superar los problemas de pobreza y rezago crecientes. No obstante, fue una oportunidad perdida por dos razones: la primera, que la desocupación militar no implicó devolver al gobierno haitiano el control de sus finanzas y del diseño de su política económica. Ésta continuó siendo tarea de los representantes estadounidenses, encargados también de la administración de las aduanas. La segunda razón fue el convencimiento de la élite haitiana, quien heredó el gobierno, de que las medidas implementadas por las autoridades de ocupación marcaban el camino a seguir.

Nuevamente se hablaba de modernización económica, pero en ningún momento se plantearon seriamente buscar alternativas al modelo de grandes plantaciones e inversión extranjera, incluso si ello suponía un incremento de la pobreza nacional,

porque no existían tierras disponibles para lo que los sucesivos gobiernos consideraban como la vía para el desarrollo. Aprovecharon la relativa estabilidad política heredada de la centralización administrativa en Puerto Príncipe y el control ejercido a través de una fuerza pública entrenada para combatir cualquier atisbo de resistencia.

La difícil situación económica de la década de 1930, generada por la Gran Depresión, pero también debido a desastres naturales que afectaron especialmente a Haití, hacían cada vez insostenible la frágil paz social, pero el estallido de la Segunda Guerra Mundial dio un nuevo respiro a las autoridades insulares y su apego a las grandes plantaciones y la inversión extranjera.

La Segunda Gran Guerra enmarcó lo que consideramos la segunda etapa en la evolución económica de Haití, que abarcó de 1941 a 1959 y que se caracterizó por el notable crecimiento de las exportaciones pero, sobre todo, por una mayor participación en éstas de los productos industriales.

Durante esta etapa, las autoridades haitianas implementaron un plan de desarrollo que si bien estaba fundamentalmente orientado hacia el cultivo de productos que se consideraban estratégicos y para los que, debido al conflicto, Estados Unidos creía necesario buscar fuentes alternativas a los mercados asiáticos, también se mencionó la necesidad de fomentar el desarrollo de la industria y las artesanías.

No tenemos constancia de que, fuera de ello, se hubiesen desarrollado políticas para lograr tales objetivos, pero lo cierto es que, tras aceptar el plan, nuevamente fluyeron las inversiones hacia Haití. Se crearon nuevas plantaciones de caucho y de plantas necesarias para la producción de fibras y

medicamentos. El impacto sobre la agricultura haitiana fue evidente desde los primeros años del plan debido a que nuevamente hubo un proceso de despojo, pero también por la notable disminución de las áreas destinadas al cultivo de alimentos e incluso de los productos exportables tradicionales.

El plan fue un fracaso que rápidamente tuvo que ser abandonado, pero pareció que no lo fue tanto en cuanto al desarrollo de la industria la cual empieza a crecer tímidamente como respuesta a las dificultades generadas por la Guerra para importar algunos productos básicos. La industria estaba constituida por pequeños talleres, molinos, trapiches y, a partir de 1950, por algunas empresas farmacéuticas, galvanizadoras, fundidoras, etc., y algunos pequeños productores haitianos lograron superar la barrera del mercado interno e incorporar aceites esenciales, ropa, zapatos, cuerdas, esteras y persianas, entre otros, a las exportaciones.

La pregunta que se plantea es si ello fue resultado de un proceso de cambio estructural que buscaba la industrialización de la economía haitiana. La respuesta es negativa. No se trata sólo de que el desarrollo del sector industrial fuera resultado de la iniciativa e inventiva de los haitianos, de que no existieran políticas públicas orientadas expresamente a facilitar el desarrollo de esos pequeños talleres que elaboraban sus productos con técnicas casi artesanales e instrumentos simples y casi arcaicos, sino de que la industria a penas no creció. En el periodo en el cual ya tenemos datos sobre el nivel de industrialización de Haití, éste pasó de 11,1% del PIB en 1950 a 12,3% en 1959.

La distribución del gasto en importaciones refleja las causas del pobre desempeño industrial. El gasto en energéticos, industria química y maquinaria y equipo de transporte aumentaron con respecto a la etapa anterior, en tanto que la compra de alimentos y textiles, sobre todo de éstos últimos, se redujo. Sin embargo, lo que no se modificó fue la distribución por tipo de producto. En cada una de las ramas todo aquello que podía suponer un avance tecnológico, un incremento de la productividad o una mejora en las técnicas de producción, se mantuvo como el rubro menos importante.

Al final de esta etapa Haití había aumentado sus niveles de industrialización, pero no se había producido un cambio estructural, ni se sentaron las bases para ello. Tampoco hubo modernización económica. De hecho, lo que reflejan las estadísticas de comercio es que Haití durante nuestro periodo de estudio nunca vivió un proceso de modernización. La que se logró fue superficial y limitada a las empresas extranjeras.

La responsabilidad de ello, por supuesto, recae en las autoridades insulares que no pudieron y no quisieron modificar un modelo económico, político y social que era incapaz de generar el crecimiento y desarrollo que requería el país. Pero en ello influyó también la prolongada intervención estadounidense. Fueron las políticas de las autoridades las que acentuaron los desequilibrios sociales y económicos, las que permitieron la continuidad de las prácticas dictatoriales -que apoyaron- y las que dieron lugar al proceso de concentración de la propiedad que comenzó en 1918 y a la generación de un ejército de reserva de mano de obra no calificada que sirvió como principal atractivo para la estrategia de promoción de exportaciones implementada durante la dictadura duvalierista, durante la cual la

pobreza, la desigualdad, las prácticas corruptas y la injusticia social fueron la tónica.

Pero ese último período queda fuera de la cobertura temporal de la presente investigación. No fue incluido en esta tesis debido a que durante ella se observó un notable deterioro en la calidad de las estadísticas de comercio que obligaban a recurrir a otros indicadores económicos y sociales que sí están disponibles pero que presentan el mismo problema que los datos de exportación e importación: la credibilidad, dado que las fuentes externas están basadas en los datos oficiales. Sin embargo, analizar la evolución durante el periodo de los Duvalier, ampliando el análisis llevado a cabo en esta tesis, sería fundamental para entender la continuidad en el rezago haitiano actual.

BIBLIOGRAFIA Y FUENTES

- Abrams, L. y Miller D. J. (1976). Who were the french colonialists? A reassessment of the Parti Colonial, 1890-1914. *Historical Journal*, XIX, 685 - 725.
- Administration Générale des Douanes (1957 - 1980). *Bulletin Annuel. Le commerce extérieur d'Haïti. Exercice Fiscal (...)*. Puerto Príncipe: Imprimerie de l'État.
- Anglade, G. (1978). *Atlas critique d'Haïti*. Québec: ERCE-CRC.
- Ardouin, B. (1854-1860). *Études sur l'Histoire d'Haïti*, t. X y XI. Paris: Dezobry et E. Magdeleine, Lib. Editeurs.
- Badia-Miró, M. y A. Carreras-Marín (2008). La fiabilidad de la asignación geográfica en las estadísticas de comercio exterior: América Latina y el Caribe (1908 - 1930). *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, XXVI(3), 355 - 374.
- Banque Nationale de la République d'Haïti (1942-1952). *Annual report of the Fiscal Department for the fiscal year (...)*. Puerto Príncipe: Imprimerie de l'État.
- (1953-1956). *Rapport annuel du Département Fiscal pour l'exercice (...)*. Puerto Príncipe : Imprimerie de l'État.
- Baud, M. (1987). The origins of capitalist agriculture in the Dominican Republic. *Latin American Research Review*, 22(2), 135 - 153.
- Beauvoir, V. (1930). *Le contrôle financier du Gouvernemet des États-Unis D'Amérique sur la République D'Haïti*. Tesis doctoral no publicada. Université de Bordeaux, Bordeaux, Francia.
- Bellegarde, D. (1953). *Histoire du peuple Haïtien (1492-1952)*. Collection du Tricinquanterenaire de l'Indépendance d'Haïti. Paris: Nouvelles Éditions Latines.
- Bendesky, L., De la Garza, E., Melgoza, J. y Salas, C. (2003). La industria maquiladora de exportación en México. Mitos y realidades y crisis. *Estudios Sociológicos*, XXII(2), 283 - 314.
- Benoît, P. (1955). *1804-1954 Cent cinquante ans de Commerce Exterieur d'Haïti*. Collection du Cent- Cinquantenaire. Port-au-Prince: Institut Haitiene de Statistique.

- Bértola, L. y J. A. Ocampo (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la Independencia*. Secretaría General Iberoamericana (SEGIB).
- Brisson, G. (1960). *Fondements économiques de la situation révolutionnaire 1945-1946 en Haïti*. En Voltaire, F. (Ed), *Pouvoir noir en Haïti, 1945 - 1946*, Quebec: CIDIHCA.
- Bulmer-Thomas, V. (2014). *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bulmer-Thomas, V. (2012). *The Economic History of the Caribbean since the Napoleonic Wars* [Kindle version]. <http://dx.doi.org/10.1017/CB09781139031264> Obtenido de Amazon.com.
- Cabon, A. (1937). *Histoire d'Haïti*, t. IV. Port-au-Prince: Petit Séminaire Collège Saint-Martial.
- Calder, B. J. (1998). *El impacto de la Intervención. República Dominicana durante la ocupación norteamericana de 1916 - 1924*. Santo Domingo: Fundación Cultural Dominicana.
- Candler, J. (1842). *Brief notices of Hayti with its condition, resources and prospects*. London: T. Ward & Co.
- Castro Escudero, A. (1988). *Haití. Una crisis permanente*. *Revista de Comercio Exterior*, 38(11), 1007 - 1011.
- Cardoso, C. F. S. y Pérez Brignoli, H. (1981). *Historia económica de América Latina*, 2^a. ed., vol. 2. Barcelona: Crítica.
- Carreras, A., C. Yáñez, M. Folchi, et al. (2006.) *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), Santiago de Chile: CEPAL.
- Carreras-Marín, A. (2005). *Geographical effects on the accuracy of textile trade data: an international approach for 1913*. *UPF Economics & Business Working Papers* (821).
- Carreras-Marín, A. y Badia-Miro, M. (2005). *Geographical Deviations in Foreign Trade Statistics: A Study into European Trade with Latin American Countries, 1925*. Recuperado de <http://ssrn.com/abstract=847690>.
- Carreras-Marín, A. (2008). *El comercio internacional textil en 1913: Un análisis del comercio intraindustrial*. Tesis doctoral no publicada. Universidad de Barcelona, Barcelona.
- Carter, S. B., Gartner, S. S., Haines, M. R., Olmstead, A. L., Sutch, R. y Wright, G. (Eds.) (2006). *Historical Statistics of the United States. Earliest times to the present*, vol. V, Cambridge: Cambridge University Press.

- Castor, S. (1971). *La ocupación norteamericana y sus consecuencias (1915-1934)*. México: Ed. Siglo XXI.
- CEPAL (1951). *Situación jurídica y económica de las inversiones extranjeras en determinados países de la América Latina. Las inversiones extranjeras en Haití*. Santiago de Chile: Naciones Unidas - CEPAL.
- CEPAL (1964). *El financiamiento externo de América Latina*, Nueva York: Naciones Unidas - CEPAL.
- CEPAL (2008). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Cipolla, C. M. (1991). *Entre la Historia y la Economía. Introducción a la Historia Económica*. Barcelona: Crítica.
- Coate, M. B. (1982). An Empirical Analysis of the Boston Consulting Group's Portfolio Model. *Working Paper (71)*, FTCUS.
- Coatsworth, J. H. y J. G. Williamson (2004). Always protectionist? Latin American Tariffs from Independence to Great Depression. *Journal of Latin American Studies*, 36(2), 205-232.
- Corbet, B. (s. d.). Haiti. Haitian Rubber Timeline. 1903 - 1945. Recuperado el 10 de agosto de 2014 de: <http://faculty.webster.edu/corbetre/haiti/misctopic/leftover/rubber.htm>.
- Corbet, B. (2001). Rubber in Haiti. Recuperado el el 10 de agosto de 2014 de <http://faculty.webster.edu/corbetre/haiti/misctopic/minerals/rubber.htm>.
- Cortes, E., Romero, I. y Rocha, J. (1898). *Manual completo para el cultivo del caucho*. Recuperado el 19 de octubre de 2014 de: <http://tesis.udea.edu.co/dspace/bitstream/10495/174/1/cultivo%20del%20caucho%20manual%20completo.pdf>.
- Coupeau, S. (2008). *The History of Haiti*, serie The Greenwood Histories of Modern Nations. Westport-Connecticut-London: Greenwood Press.
- De la Paz, A. (2000). *La economía mexicana en el nuevo contexto monetario y financiero internacional* (Tesis doctoral no publicada). Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.
- Delorme, D. (1878). *La misère au sein des richesses. Réflexions diverses sur Haïti*, Paris: Dentu.
- Dexter, P. (1966). *The evolution of American foreign policy*, London-New York: Oxford University Press.

- Dietl, Ralph (1998). American expansion: from jeffersonianism to wilsonianism. The United States and its southern neighbors at the turn of the century. En Bernecker, W. L. (Ed.) *1898: su significado para Centroamérica y el Caribe. ¿Censura, cambio, continuidad?* (pp. 47 - 68). Frankfurt - Madrid: Laitenamerika-Studien, Vervuert Iberoamericana.
- Dirección General de Estadística (varios años). *Anuario Estadístico de la República Dominicana*, vols XI - XIV, XIX - XX, Cd. Trujillo: Impresora Dominicana.
- Dominican Customs Receivership (varios años). *Annual report of the Domincian Customs Receivership*. Washington: Bureau of Insular Affairs - U. S. War Department.
- Don, Y. (1968). Comparability of International Trade Statistics. Great Britain and Austria-Hungary before World War I. *Economic History Review*, 21(1), 78 - 92.
- Dubois, L. (2010). *Haiti. The Aftershocks of History*. New York: Metropolitan Books.
- Ducoing, C. y X. Tafunell (2013). La formación bruta de capital en bienes de equipo en Chile, 1856 - 1930. Fuentes nacionales y extranjeras. *América Latina en la Historia Económica (Online)*, 20(1), pp. 5-34.
- Federico, G. y A. Tena (1991). On the Accuracy of Foreign Trade Statistics (1909-1935): Morgernstern Revisited. *Explorations in Economic History*, 28(3), pp. 259-273.
- Fiebig-Von Hase, R. (1998). The german challenge to american hegemony in the Caribbean: The Venezuelan Crisis of 1902/03. En Bernecker, W. L. (Ed.). *1898: Su significado para Centroamérica y el Caribe. ¿Cambio, censura, continuidad?* (pp. 77 - 112). Frankfurt - Madrid: Vervuert Iberoamericana.
- Firmin, A. (1885). *De l'égalité des races humaines (Anthropologie positive)*. París: Libraire Cotillon.
- Firmin, A. (1905). *M. Roosevelt president des États-Unis et la République d'Haïti*. New York - Paris: Hamilton Bank Note-F. Pichon et Durand Auzia.
- Franco, F.J. (1967). *República Dominicana, clases, crisis y comandos* (3ª. ed.) Santo Domingo: Casa de las Américas,
- Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (2008). Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional. *Informes Estadísticos. Series M 4, (Rev. 4)*. Nueva York. Naciones Unidas.

- Departamento de Estadística (1993) *Guía de las estadísticas sobre la distribución geográfica del comercio exterior*. Washington, D. C.: Fondo Monetario Internacional.
- Gadamer, H. G. (1992). Los fundamentos filosóficos del siglo XX. En Vattimo, G. (Comp.) *La secularización de la filosofía* (pp. 89 - 112). Barcelona: Gedisa.
- Gaillard, R. (1981). *Les blancs débarquent: Premier écrasement du cacoïsme. 1915*. Port-au-Prince.
- Gallup, J. L., J. D. Sachs y A. D. Mellinger (1999). Geography and Economic Development. *International Regional Science Review*, 22(2), 179 - 223.
- Geller, E. (2003). *Naciones y nacionalismo*. Madrid Ed. Alianza.
- Gilly, A. (2013). *La revolución interrumpida* [Kindle version]. Obtenido de Amazon.com.
- Gilly, A. (2006). *Historia a contrapelo. Una constelación*. México: Eds. Era.
- Goldstein Sepinwall, A. (2013). *Haitian History. New Perspectives*. New York-London: Routledge.
- Haiti (1925-1934). *Annual report of the Financial Adviser - General Receiver for the fiscal year (...)*. Washington: Washington Government Printing Office.
- Haiti (1935-1942). *Annual report of the Fiscal Representative for the fiscal year (...)*., Puerto Príncipe: Imprimerie de l'État.
- Heinl, R. D. y N. G. Heinl (1978). *Written in Blood. The story of Haitian People, 1492 - 1971*. Boston: Houghton Mifflin Co.
- Hood, M. (1978). *Diplomacia con cañones, 1895 - 1905*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- International Monetary Fund (2001). *Haiti. Selected issues*. IMF Staff Country Report, (1), Washington.
- Jacobo-Marín, D. (2010, noviembre). El código negro francés y la esclavitud en América. *Universitarios Potosinos*, (6), 30 - 35.
- Janvier, L. J. (1883). *La République d'Haïti et ses visiteurs*. París: Ce Marpon et Flammarion Libraires-Editeurs.
- Janvier, L. J. (1885). *Les affaires d'Haïti (1883 - 1884)*. Port-au-Prince: Les Editions Panorama.
- Janvier, L. J. (1886). *Les Constitutions d'Haïti (1801 - 1885)*, t. I. París, Ce Marpon et Flammarion Libraires-Editeurs.

- Johnston, H. H. (1910). *The negro in the New World*, London: Methuen & Co.
- Karnes, T. L. (1978). *Topical Enterprise. Standard Fruit and Steamship Company in Latin America*, Baton Rouge - London: Louisiana State University Press.
- Kelsey, Carl (1922). The american intervention in Haiti and the Dominican Republic. *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 189(100), 27 - 43.
- Keynes, J. M. (1920). *The economic consequences of the peace*, New York: Harcourt, Brace and Howe.
- Keynes, J. M. (1965). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (2^a. ed.), México: FCE.
- Kindleberger, C. P. (1962). *Foreign Trade and the National Economy*. New Haven y Londres: Yale University Press.
- Knight, F. W. (1990). *The Caribbean. The genesis of fragmented nationalism*, 2^a. ed. Nueva York, Oxford University Press.
- Kuntz-Ficker, S. (2002). Nuevas series de comercio exterior de México, 1870 - 1929. *Revista de Historia Económica*, 20(2), 213 - 270.
- Levenstein, H. (2003). *Revolution at the Table: The Transformation of the American Diet*, Berkeley - Los Angeles - London: University of California Press.
- Lewis, W. A. (1955). *The Theory of Economic Growth.*, Londres: Allen y Unwin.
- Lin, J. y J. B. Nugent (1995). Institutions and economic development. En Behrman, J. y T. N. Srinivasan (Eds.) *Handbook of economic development 9* (pp. 2301 - 2363), Vol. 3A. Amsterdam: Elsevier.
- Link, A. S. (1954). *Wilson and progressive era*. Nueva York: Harper Brothers.
- Lipsey, R. (1963). *Price and Quantity Trends in the Foreign Trade of the United States*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Lira, L. (2006) Revalorización de la planificación del desarrollo. Serie Gestión Pública, (59). CEPAL - ILPES.
- Logan, R. W. (1968). *Haiti and the Dominican Republic*. London-New York-Toronto: Oxford University Press.

- Lundahl, M. (1979). *Peasants and poverty. A study of Haiti*, London, UK: Routledge.
- Lundahl, M. (2001). El más pobre del Caribe: Haití en el siglo XX, *Integración y Comercio*, 5(15), 185 - 210.
- Manigat, L. (1967). La substitution de la préponderance américaine a la préponderance française en Haïti au début du XXe siècle: La conjoncture de 1910 - 1911. *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, XIV(4), 321 - 355.
- Mahan, A. T. (2007). *Influencia del poder naval en la historia, 1840 - 1914*, Madrid: Ministerio de Defensa - Secretaría General Técnica.
- Maurer, N. (2013). *The Empire Trap. The rise and fall of U. S. Intervention to Protect to American Property Overseas, 1893-2013*, Princeton - Oxford: Princeton University Press.
- Méndez, S. B. (2011). *Surrealismo en Haití. La insurrección de 1946*. Tesis de maestría no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México.
- Millspaugh, A. (1931). *Haiti under American Control, 1915-1929*, Boston : World Peace Foundation.
- Mommsen, W. J. (1977). *La época del imperialismo. Europa 1885-1918*, Madrid: Siglo XXI.
- Montague, L. L. (1940.) *Haiti and the United States, 1714 - 1938*. Durham: Duke University Press.
- Morgenstern, O. (1963). *On the Accuracy of the Economic Observations*. Princeton, Princeton University Press.
- Morison, S.E., H. S. Commager y W. E. Leuchtenburg (2001). *Breve historia de los Estados Unidos*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Moore, O. E. (1972). *Haiti. Its Stagnant Society and Shackled Economy*. New York: Exposition Press.
- Moya Pons, F. (2010). *Historia de la República Dominicana*. Col. Historia de las Antillas. Madrid: CSIC - Academia Dominicana de la Historia - Ed. Doce Calles.
- Moya Pons, F. (1997). *Manual de historia dominicana (11ª. ed.)*. Santo Domingo: Caribbean Publishers.
- Munro, D. G. (1974). *The United States and the caribbean Republics, 1921-1933*. Princeton, Princeton University Press.
- Nicholls, D. (1985). *Haiti in Caribbean context. Ethnicity, economy and revolt*. Londres: McMillan - St Anthony's College Oxford.

- Nicholls, D. (2001). Haiti, 1870 - 1930. En Moya Pons, F., Thomas, H., Aguilar, L. E., Quintero Rivera, Á. G., Hoetink, H., Nicholls, D., Anderson R. W. (Eds.). *Historia del Caribe*. Barcelona: Crítica.
- North, Douglass C. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.
- Notten, Frank (2010). *La influencia de la Primera Guerra Mundial sobre las economías Centroamericanas, 1900 - 1929*. Tesis doctoral no publicada. Universidad de Barcelona, Barcelona, España.
- Officer, Lawrence H. (2006) Bilateral exchange rates - Europe: 1913 - 199 (Contemporary currency units). En Carter, S. B., Gartner, S. S., Haines, M. R., Olmstead, A. L., Sutch, R. y Wright, G. (Eds.) *Historical Statistics of the United States. Earliest Times to the Present. Millennial Edition*, vol. 5. Cambridge: Cambridge University Press, 567 - 572 pp.
- Pan American Union (1911). *Haiti. General descriptive data*. Washington: Washington Government Printing Office.
- Pierre, G. (1988). The haitian sugar industry. En Albert, B. y Graves, A. (Eds.) *The sugar economy in war and depression, 1914 - 1940*. London - New York: Routledge.
- Pierre, G. (2008). *La Política Monetaria en Haití de 1919/22 a 1955/56: su naturaleza y su grado de eficacia*. Ponencia presentada en XXI Jornadas De Historia Económica Asociación Argentina De Historia Económica, Buenos Aires.
- Pierre-Charles, Gerard. (1970). Hombre o Revolución: Situación económica y perspectivas de desarrollo en Haití, *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 2(7), 25 - 46.
- (2003). La economía de Haití: del impulso creador a la degradación. *Revista Casa de América*, (233) 8 - 15.
- Platt, D. C. M. (1971, noviembre) Problems in the interpretation of foreign trade statistics. *Journal of Latin American Studies*, 3(2), 119 - 130.
- Plumer, B. G. (1988.) *Haiti and the great powers, 1902 - 1915*. Baton Rouge & London: LSU.
- Plumer, B. G. (1989). The metropolitan connection: foreign and semiforeign elites in Haiti, 1900 - 1915. *Latin American Research Review*, 19(2), 119 - 142.
- Polanyi, K. (1992). *La gran transformación* (2ª. ed.). México: Juan Pablos Ed.

- Prados de la Escosura, L. (1986). Una serie anual del comercio exterior español, 1821 - 1913. *Revista de Historia Económica*, IV(1), 103 - 150.
- Rayes, A. (2015, febrero). La estadística de las exportaciones argentinas, 1875 - 1913. Nuevas evidencias e interpretaciones". *Investigaciones de Historia Económica - Economic History Research*, 11(1), 31 - 42.
- République Française. Direction Générale des Douanes (1913-1922). *Tableau Général du Commerce et de la Navigation. Commerce de la France avec ses colonies et les puissances étrangères*, vol I. París: Imprimerie Nationale.
- Republic of Haiti. Administration of the Customs (1917-1924). *Report annual of the Receivership of the Customs for the fiscal year (...)*. Washington: Washington Government Printing Office.
- Rippy, J. F. (1948, abril). German investments in Latin America. *The Journal of Bussines of the University of Chicago*, 21(2), 63 - 73.
- Rodríguez, C. R. (1980, noviembre). Problemas prácticos de la planificación centralizada. *Comercio Exterior*, 30(11), 1214-1219.
- Roosevelt, T. (1904, diciembre). Fourth Annual Message. Speech presente to the Congress of the United States of America. Obtenido de <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=29545>.
- Rozanski, J. y Yeats, A. (1994). On the (in)accuracy of economic observations - An assessment of trends in the reliability of international trade statistics. *Journal of Development Economics*, 44(1), 103 - 130.
- Rubio, M. (2006). Protectionist but globalised? Latin American custom duties and trade during the pre-1914 belle époque. *Economics Working Papers*, (967), UPF.
- Rubio, M. y Folchi, M. (2005). 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), UPF.
- Rubio, M. M, Yáñez, C., Folchi, M. y Carreras, A. (2007). Modern energy consumption and economic modernization. *Economics Working Papers*, (1061), UPF.
- Rubio, M. M. y Folchi, M. (2010). Energy as an indicator of modernization in Latin America, 1890 - 1925. *Economic History Review, Economic History Society*, 63(3), 769 - 804.
- Samper, M. y Fernando, R. (2003). Appendix Historical Statistics of Coffee Production and Trade from 1700 to 1960. En

- Clarence-Smith, W. G. y Topik, S. (Eds.) *The Global Coffee Economy in Africa, Asia, and Latin America, 1500-1989*, Cambridge - New York, Cambridge University Press.
- Schmidt, H. (1995). *The United States occupation of Haiti, 1915 - 1934* (2a. ed.). Brunswick: Rutgers University Press.
- Servicio de Estudios de la Fundación Joaquín Costa (1992). Evolución de la economía soviética, 1917 - 1986. *Anales de la Fundación Joaquín Costa*, (9), 9 -28.
- Silva Michelena, J. A. (2000). *Política y bloques de poder. Crisis en el sistema mundial*. México: Siglo XXI Eds.
- Smith, M. (2009). *Red and Black in Haiti. Radicalism, Conflict and Political Change, 1934 - 1957*. North Carolina: University of North Carolina Press.
- Société des Nations (1925-1928). *Mémorandum sur les Balances des Paiements et sur les Balances du Commerce Extérieur*, vol. II, varios números. Gêneve: Société des Nations.
- Société des Nations (1932). *Statistiques du Commerce Extérieur, 1930*. Gêneve: Société des Nations.
- Tafunell, X. (2007). On the Origins of ISI: The Latin American Cement Industry, 1900 - 1930. *Journal of Latin American Cement Industry*, 39(2), 299 - 328.
- Tena Junguito, A. (1985). Una reconstrucción del comercio exterior español, 1914 - 1935. Una rectificación de las estadísticas oficiales. *Revista de Historia Económica*, 3(1), 77 - 119.
- Tena Junguito, A (1992). Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad. *Estudios de Historia Económica*, (24), Banco de España.
- Thorp, R. (1997). América Latina y la economía internacional desde la Primera Guerra Mundial hasta la depresión mundial. En Halperín Donghi, Tulio et al. (Eds.) *Historia Económica de América Latina desde la Independencia a nuestros días* (99 - 122). Barcelona: Ed. Crítica.
- United Nations (1949). *Mission to Haiti. Report of the United Nations Mission of Technical Assistance to the Republic of Haiti*. New York: UN.
- United Nations (2008). International Standard Industrial Classification of all Economic Activities. *Statistical Papers*, Series M 4, (Rev. 4). New York: United Nations.
- United Nations Conference on Trade and Development (2002). *The least developed countries report 2002. Escaping the poverty gap*. Ginebra: UNCTAD.

- United Nations Development Programme (2002). *Human Development Report. Deepening for democracy in a fragmented world*. Oxford: Oxford University Press.
- U. S. Department of Commerce (1970). *Statistical Abstract of the United States*. Washington: Bureau of the Census.
- U. S. Tariff Commission (1946). *Economic controls and commercial policy in Haiti*, serie of Report on Economic Controls and Commercial Policy in the American Republics, (1/4). Washington, U. S. Government Printing Office.
- Vadillo, C. (2008). Una historia regional en tres tiempos: Campeche siglos XVIII - XX. *Península*, 3(2), 45 - 56.
- Viales, R. y Montero R. (2015). La construcción de la calidad del café y del banano en Costa Rica. Una perspectiva histórica (1890 - 1950. *Historia Agraria*, (66), 147 - 176.
- Yáñez, C. y Badia-Miró, M. (2007). Las importaciones de relojes y automóviles en América Latina durante 1925., *Revista de Historia Industrial*, XVI(35), 143 - 164.
- Yáñez, C., Rivero, R., Badia-Miro, M. y Carreras-Marín, A. (2010). La Población de los Países Latinoamericanos desde el siglo XIX hasta el 2008. Ensayo de Historia Cuantitativa. *Documento de Trabajo de la Asociación Española de Historia Económica*, (1202).

Sitios Web consultados

- Banco Mundial (2016). Indicadores del desarrollo mundial: <http://databank.bancomundial.org/data/reports.aspx?source=indicadores-del-desarrollo-mundial&preview=on>
- OXLAD (2011) <http://oxlad.qeh.ox.ac.uk/search.php>
- U. S. Bureau of Labor Statistical (2012): <http://www.bls.gov/>