

## HACE MEDIO SIGLO: EL CONTEXTO ECONÓMICO INTERNACIONAL EN LA EPOCA DE EL BOGOTAZO

**Eduardo Sáenz Rovner<sup>1</sup>**  
*Profesor-investigador*  
*Centro de Estudios Sociales, CES*  
*Universidad Nacional de Colombia*

### Introducción

En este año de 1998 se cumplen 50 años del asesinato del político liberal colombiano Jorge Eliécer Gaitán y de los tumultos y revueltas populares que se desarrollaron como reacción al crimen y conocidos como “El Bogotazo”.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Esta investigación se llevó a cabo cuando el autor era profesor visitante en el Departamento de Historia de la Universidad de California en Los Angeles (UCLA), entre enero y junio de 1998.

El autor agradece los comentarios relacionados con este artículo formulados por los profesores Charles W. Bergquist (Universidad de Washington en Seattle) y Michael F. Jiménez (Universidad de Pittsburgh). Por supuesto el autor es el único responsable por los contenidos y las interpretaciones del escrito.

<sup>2</sup> En un estudio pionero, escrito hace dos décadas, Angel M. Rabasa presentó evidencia sólida sobre el carácter nacional de El Bogotazo y sugirió que también se debería utilizar el término *El Colombianazo*; véase Angel M. Rabasa, *A Colombian Tragedy: The Death of Jorge Eliécer Gaitán and the Bogotazo*, Tesis doctoral, Departamento de Historia, Harvard

Al mismo tiempo que se sucedieron los eventos de El Bogotazo tenía lugar en Bogotá la IX Conferencia Panamericana en la cual se creó la Organización de los Estados Americanos, OEA.

El objetivo del presente artículo es analizar la economía internacional, en especial la economía latinoamericana en los primeros años de la posguerra, incluido 1948, el año del asesinato de Jorge Eliécer Gaitán. Este estudio discute el clima económico y político de la Posguerra bajo el nuevo poderío hegemónico de los Estados Unidos y examina los resultados de las diferentes conferencias internacionales (incluida la IX Conferencia Panamericana) que consolidaron las relaciones económicas y políticas en el continente.

Los primeros años de la Posguerra se distinguieron por dos características básicas: primera, el dominio de la economía internacional por parte del capitalismo norteamericano; y segunda, los orígenes de la Guerra Fría. A continuación se examinan estas dos características.

## La economía internacional y los Estados Unidos

Antes de 1939 había diferentes poderes capitalistas en el mundo: los Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Francia y Japón. Después de la guerra, los alemanes y los japoneses habían sido derrotados, y los británicos y los franceses estaban debilitados mientras sus imperios empezaban a desintegrarse.

De otra parte, los Estados Unidos salieron de la guerra con una economía industrial fortalecida. Las multinacionales norteamericanas tenían bastante capital para invertir en el extranjero. Tal y como señalaría, Harold F. Linder, Subsecretario de Estado para Asuntos Económicos, unos años más tarde:

“Los Estados Unidos emergieron después de la guerra con una maquinaria industrial muy ensanchada, y entre las principales naciones del mundo la única con un excedente de capitales privados disponibles para exportar. Estimular la inversión de este capital... era un asunto de importancia para nuestra economía doméstica y para el desarrollo económico y la prosperidad mundial...”<sup>3</sup>

---

University, 1977, pp. 205-238. Llama poderosamente la atención que la casi totalidad de los trabajos que estudian El Bogotazo, incluidos aquellos que tratan los eventos ocurridos fuera de Bogotá, no citen este importante estudio.

<sup>3</sup> U.S. Senate, 82th Congress, “2nd session on Treaties of Friendship, Commerce and Navigation between the United States and Colombia, Israel, Ethiopia, Italy, Denmark and Greece”, mayo 9, 1952, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1952, p. 4.

Los Estados Unidos también promulgaban políticas de libre comercio. No solamente tenían los Estados Unidos una gran cantidad de productos industriales y agrícolas para exportar, sino que líderes en el gobierno y los negocios recordaban que las restricciones comerciales habían profundizado la Gran Depresión de los años 30.<sup>4</sup> También se pensaba que con el libre comercio habría paz a nivel mundial.

Muy prominente en la propuesta librecambista era William Clayton, Subsecretario de Estado para Asuntos Económicos. Clayton, un rico empresario del sector algodonero, se había aproximado al gobierno de Franklin D. Roosevelt desde que éste, a través de su Secretario de Estado Cordell Hull, había apoyado políticas de apertura comercial desde los años 30.<sup>5</sup>

Para apoyar las políticas de libre comercio, el gobierno de los Estados Unidos se apoyaba en las siguientes instituciones:

1. El Import-Export Bank, fundado en 1934, banco que proveía a gobiernos extranjeros con préstamos con los cuales había que comprar productos norteamericanos.

---

<sup>4</sup> No sobra agregar que para contrarrestar los efectos de la Depresión de los años 30, los Estados Unidos firmaron 37 convenios bilaterales de comercio, incluido un buen número con países latinoamericanos (entre ellos Colombia en 1935). A través de estos convenios los gobiernos latinoamericanos pudieron proteger sus exportaciones de productos primarios hacia los Estados Unidos pero tuvieron que sacrificar los intereses de los sectores industriales locales para favorecer la entrada de manufacturas norteamericanas. Véase Eduardo Sáenz Rovner, "Elites, Estado y política económica en Colombia durante el segundo tercio del siglo XX", *Análisis Político*, No. 32, septiembre/diciembre de 1997, pp. 67-68.

<sup>5</sup> Véanse Cordell Hull, *The Memoirs of Cordell Hull*, The Macmillan Company, Nueva York, 1948, vol. I; Frederick J. Dobney, compilador, *Selected Papers of Will Clayton*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1971; Lloyd C. Gardner, *Economic Aspects of New Deal Diplomacy*, Beacon Press, Boston, 1971; Alfred E. Eckes, Jr., *Opening America's Market. U.S. Foreign Trade Policy since 1776*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1995; Diane B. Kunz, *Butter and Guns. America's Cold War Diplomacy*, The Free Press, Nueva York, 1997.

En un ensayo muy provocativo, Thomas Ferguson argumenta que a partir de 1935 Roosevelt construyó una coalición política (un nuevo "bloque histórico" en el sentido Gramsciano) que reunía a las industrias avanzadas e intensivas en capital, la banca de inversión y los bancos comerciales norteamericanos con intereses en el extranjero, y que estos grupos apoyaron las políticas de libre comercio con las cuales se podían beneficiar. Obviamente, y el mismo Ferguson lo admite, habría que analizar como los intereses de otros grupos, como la industria textil y el sector agrícola, fueron incorporados en esta coalición eventualmente. Véase Thomas Ferguson, "From 'Normalcy' to New Deal: Industrial Structure, Party Competition, and American Public Policy in the Great Depression", en Ferguson, *Golden Rule. The Investment Theory of Party Competition and the Logic of Money-Driven Political Systems*, The University of Chicago Press, Chicago, 1995, pp. 113-172.

2. El Fondo Monetario Internacional, creado en 1944. El Fondo buscaba mantener el equilibrio monetario internacional. Los Estados Unidos eran centrales en esta institución ya que las tasas de cambio se expresarían en términos de dólares. Además, los Estados Unidos eran el principal contribuyente.

3. El Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (conocido como el Banco Mundial) y también creado en 1944. El banco tenía dos metas iniciales: primero, prestarle a los países que habían sufrido destrucción durante la guerra, y segundo prestarle a las economías atrasadas para que acometiesen programas de desarrollo.<sup>6</sup>

Para comienzos de 1947, los norteamericanos se dieron cuenta que el librecurso y las instituciones mencionadas no serían suficientes por sí solos para garantizar la recuperación económica de Europa, y que sin la prosperidad europea no habría mercados que garantizaran el dinamismo de la economía de los Estados Unidos. Además, el fantasma de la expansión soviética sobre Europa central y occidental se hacía más real en un continente devastado por la guerra. Por tanto, en los altos círculos del poder económico y político norteamericanos se argumentaba con mayor insistencia que Europa y sus mercados se podían recuperar únicamente con un programa masivo de ayuda financiera.<sup>7</sup> El nazismo dejó de ser el enemigo principal para ser reemplazado por el comunismo; voces aisladas como la de Henry Morgenthau, secretario del Tesoro de los Estados Unidos, quienes recomendaban que la estructura industrial alemana se desmantelase totalmente para crear una economía “pastoril” en Alemania fueron derrotadas por quienes querían una Alemania económicamente fuerte y antisoviética.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Kunz, *op. cit.*, capítulo 1.

<sup>7</sup> Kunz, *op. cit.*, capítulo 2.

<sup>8</sup> Alan Brinkley, *Liberalism and its Discontents*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1998, pp. 184, 190-191. John McCloy, presidente del Banco Mundial entre 1947 y 1949, sería nombrado como Alto Comisionado de los Estados Unidos en la Alemania ocupada. En su nuevo cargo, McCloy apoyaría la reducción de las sentencias de 74 nazis condenados por el Tribunal de Nuremberg; además concedió el indulto a un buen número de nazis condenados a muerte por el tribunal mencionado. Finalmente, McCloy ordenó la liberación de Alfred Krupp, heredero de la industria de armamentos Krupp que tanto se benefició de las políticas bélicas de Hitler. Véase Brinkley, *op. cit.*, pp. 192-193.

Los norteamericanos estaban dispuestos a contar con el apoyo de cualquier grupo en su cruzada antisoviética: la recién creada CIA (Central Intelligence Agency) estableció alianzas con la mafia siciliana y con narcotraficantes de origen corso establecidos en Marsella para combatir a los comunistas en Italia y Francia. Véase Alfred W. McCoy, *The Politics of Heroin. CIA Complicity in the Global Drug Trade*, Lawrence Hill Books, Brooklyn, 1991, capítulos 1 y 2.

El 5 de junio de 1947, George C. Marshall, Secretario de Estado norteamericano anunció en un discurso durante la ceremonia de entrega de grados en la Universidad de Harvard un plan de reconstrucción europea. Sostuvo que Europa “[debía] tener ayuda sustancial adicional, o encargaría un deterioro económico, social y político de muy graves características”; además enfatizó que la ayuda económica norteamericana era necesaria ya que sin “el retorno de la salud económica normal al mundo... no habría ni estabilidad política ni paz asegurada”, y sólo una economía saludable “[permitiría] el surgimiento de condiciones sociales y políticas en las cuales las instituciones libres [podían] existir”<sup>9</sup>

El Plan de Reconstrucción Europea, también conocido como el Plan Marshall realizó desembolsos por casi doce mil millones de dólares entre abril de 1948 y junio de 1951.<sup>10</sup> La ayuda se puede desagregar en transferencias, préstamos y ayuda condicional (esta última se destinaba para financiar los pagos y el comercio entre los países de Europa Occidental), tal como se puede apreciar en el Cuadro 1.

**Cuadro 1**  
**Distribución de la ayuda económica norteamericana**  
**a través del Plan Marshall, 1948-1951**  
**(en miles de millones de dólares corrientes)**

Transferencias.....	9.199
Préstamos.....	1.139
Ayuda condicional.....	1.542
Total.....	11.880

**Fuente:** Alan S. Milward, *The Reconstruction of Western Europe, 1945-51*, Methuen, Londres, 1984, p. 95.

<sup>9</sup> Citado por Kunz, *op. cit.*, p. 32.

<sup>10</sup> De este gran total, Alemania Occidental recibió ayuda por 1.500 millones de dólares; por fuera del Plan Marshall, a la España de Franco se le facilitaron 550 millones de dólares. Véanse Brinkley, *op. cit.*, p. 191; Alan S. Milward, *The Reconstruction of Western Europe, 1945-51*, Methuen, Londres, 1984, p. 94.

Kunz calcula que a precios de hoy la suma de los desembolsos del Plan Marshall más la ayuda económica a España sobrepasaría los cien mil millones de dólares. Véase Kunz, *op. cit.*, p. 48.

Además del Plan Marshall, los Estados Unidos prestaron ayuda técnica a los países europeos sobre todo en obras de infraestructura.<sup>11</sup> Y por supuesto, la nueva prosperidad europea representó una barrera formidable (un verdadero Muro de Berlín económico) en contra de la influencia soviética. Además, la recuperación de Europa ayudó a la economía norteamericana que tenía nuevamente socios comerciales en el mundo desarrollado. Tal como señala un trabajo reciente: "...el Plan Marshall fue una manera de canalizar dólares de los contribuyentes norteamericanos a los proveedores de los Estados Unidos con Europa como conducto. [El Plan Marshall] puso las bases para la prosperidad [económica] que caracterizaría la década de los años 50 a niveles doméstico e internacional".<sup>12</sup>

De cierta manera -aunque mucho más limitada- América Latina participaría en la prosperidad de la posguerra. Sin embargo, las expectativas de los líderes latinoamericanos de lograr el equivalente a un segundo Plan Marshall para los países al sur del Río Grande demostraron ser poco realistas, al menos en el mundo de los años 40 ya que no sólo representaba Europa un mercado potencial muchos más grande sino que también -a diferencia de Europa- la influencia soviética en América Latina era mínima.<sup>13</sup>

De todas formas, la presencia económica norteamericana se volvió aún más importante en América Latina en términos de inversión y comercio

---

<sup>11</sup> Kunz, *op. cit.*, p. 49.

<sup>12</sup> Kunz, *op. cit.*, p. 56.

Charles S. Maier sostiene que "las verdaderas fuentes de el crecimiento de la Europa de la posguerra se derivaron de energías propias del continente". Señala además que la ayuda norteamericana entre 1948 y 1951, aunque contribuyó proporciones relativamente moderadas de la formación de capital en el Viejo Continente, más que todo resolvió problemas en la balanza de pagos de los países europeos para que así pudiesen adquirir productos norteamericanos. Para Maier, el Plan Marshall fue el "lubricante", mas no el "combustible" de la recuperación de Europa. Véase Charles S. Maier, "The Two Postwar Eras and the Conditions for Stability in Twentieth-Century Western Europe", *The American Historical Review*, vol. 86, No.2, abril de 1981, pp. 342-343.

<sup>13</sup> De todas formas, hasta finales de 1948, el Export-Import Bank le había prestado a los latinoamericanos alrededor de mil millones de dólares los cuales habían sido utilizados básicamente en infraestructura y compra de bienes de capital. Véase Economic Commission for Latin America (ECLA/CEPAL), *Economic Survey of Latin America 1949*, United Nations Department of Economic Affairs, Nueva York, 1951, pp. 533-536 (En adelante citado como CEPAL/1949).

Sin embargo, entre 1945 y 1950, América Latina recibió menos ayuda económica norteamericana que lo que recibieron en total Bélgica y Luxemburgo. Véase James William Park, *Latin American Underdevelopment. A History of Perspectives in the United States, 1870-1965*, Louisiana State University Press, Baton Rouge, 1995, p. 172.

internacional. Sin embargo, aunque los Estados Unidos se volvían más importantes para la economía latinoamericana en términos absolutos y relativos, América Latina se volvería menos importante para la economía norteamericana a medida que se daba la recuperación de las economías de Europa Occidental y Japón.<sup>14</sup>

## Los orígenes de la Guerra Fría

Después de la Segunda Guerra Mundial, no solamente los Estados Unidos emergieron como la principal potencia capitalista sino que también el mundo se volvió bipolar entre Norteamérica y la Unión Soviética. Aún más, el modelo soviético se presentaba como supuesta alternativa para los países africanos y asiáticos que lograban su independencia durante esos años; los soviéticos tenían a su favor que no podían ser identificados con las potencias coloniales de Occidente y que su proceso de industrialización se había dado mucho más rápido que en los países capitalistas avanzados.<sup>15</sup>

Detener al comunismo (real e imaginario) y a los soviéticos se convirtió en punto central de la política exterior norteamericana. En consecuencia, los norteamericanos firmarían una serie de tratados militares regionales en los años de la posguerra: el Tratado Interamericano de Defensa Recíproca (conocido como el Tratado de Río), firmado en 1947, la Organización del Tratado del Atlántico Norte, creado en 1949, la Organización del Tratado del Sudeste Asiático, que data de 1954. La aguda militarización de la política exterior norteamericana llevó a los Estados Unidos a acordar alianzas militares con 48 países y a tener 1.500.000 soldados ubicados en 119 países para la década de los años 60.<sup>16</sup>

Pero, para entender la Guerra Fría en los Estados Unidos, también hay que analizar desarrollos internos en la sociedad norteamericana de la época.

---

<sup>14</sup> Mientras que los países latinoamericanos buscaban el panamericanismo durante los últimos años de la guerra y los primeros de la posguerra, los Estados Unidos, conscientes de su papel a nivel internacional, se embarcaban en una política de globalismo que se vio reflejada en la creación de las Naciones Unidas. Durante las conferencias que llevaron a la creación de las Naciones Unidas, Nelson Rockefeller jugó un papel clave en la diplomacia entre los Estados Unidos y la América Latina. Véase Cary Reich, *The Life of Nelson A. Rockefeller: Worlds to Conquer, 1908-1958*, Doubleday, Nueva York, 1996, parte IV.

<sup>15</sup> Véase John Lewis Gaddis, *We Know Now. Rethinking Cold War History*, Oxford University Press, Nueva York, 1997, pp. 152-154.

<sup>16</sup> Peter H. Smith, *Talons of the Eagle. Dynamics of U.S.-Latin American Relations*, Oxford University Press, Nueva York, 1996, pp. 119-121, 124.

Debido a la Gran Depresión y a la alta tasa de desempleo durante los años 30, la noción del *Sueño Americano* fue cuestionada por muchos en Norteamérica.<sup>17</sup> El público no sólo cuestionaba la idea de una economía liberal de *laissez-faire*, sino que también se incrementaron los sentimientos negativos y la desconfianza hacia las grandes empresas. Muchos líderes laborales, lo mismo que trabajadores de base, se radicalizaron, especialmente aquellos pertenecientes a sindicatos afiliados al Congress of Industrial Organizations (CIO), confederación sindical fundada en 1935.

No solamente el sindicalismo se radicalizó sino que también creció rápidamente y se hizo muy poderoso. En 1930, los sindicatos norteamericanos tenían 3 millones de miembros, en 1940 9 millones, y para finales de la Segunda Guerra Mundial casi 15 millones. Gracias a la presión sindical hubo un buen número de reformas sociales y laborales durante esos años. Pero además de estas reformas y la consecución de mejores salarios, los trabajadores también querían determinar las condiciones de trabajo, conocer los libros de contabilidad de las compañías, e incluso tener influencia sobre las decisiones de la gerencia.

Con la finalización de la guerra, muchos trabajadores fueron despedidos de sus puestos, y en solo un año hubo 4.600 huelgas que involucraron un total de casi 5 millones de trabajadores. Para 1946, la atmósfera de tensión entre el capital y el trabajo no podía ser más explosiva. Además, los empresarios sabían que casi la mitad de la población norteamericana no confiaba en el sistema de libre empresa tal y como lo revelaban diferentes encuestas.

Los empresarios norteamericanos, encabezados por la National Association of Manufacturers (NAM), se aliaron con el Partido Republicano para debilitar al sindicalismo organizado. Esto se logró a través de la Ley Taft-Hartley de 1947.<sup>18</sup> Además, el Partido Republicano acusó al gobierno y al Partido Demócrata de estar infiltrados por comunistas.

---

<sup>17</sup> Este párrafo y los tres párrafos subsiguientes se basan en Robert Griffith, "Forging America's postwar order: domestic politics and political economy in the age of Truman", en Michael J. Lacey, compilador, *The Truman Presidency*, Woodrow Wilson International Center for Scholars and Cambridge University Press, Nueva York, 1989, pp. 57-88, y Elizabeth A. Fones-Wolf, *Selling Free Enterprise. The Business Assault on Labor and Liberalism, 1945-60*, University of Illinois Press, Urbana y Chicago, 1994, *passim*.

<sup>18</sup> La Ley Taft-Hartley reformó la progresista Ley Wagner de 1935. La nueva ley de 1947 prohibió las huelgas de solidaridad y las contribuciones políticas por parte de los sindicatos, obligó a los líderes sindicales a firmar declaraciones juramentadas donde certificaran que no eran miembros del Partido Comunista. Aún más importante, la Ley Taft Hartley autorizó al gobierno a obligar a los trabajadores en huelga a regresar al trabajo a través de requerimientos judiciales, y dictaminó que los sindicatos eran legalmente responsables si sus miembros iban a la huelga violando contratos preestablecidos. Véase David Montgomery, *Workers' Control in America. Studies in the History of Work, Technology and Labor Struggles*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979, p. 166.



Pero la represión y la movilización empresarial no explican por sí solos por qué buena parte del público norteamericano terminó apoyando la Guerra Fria y el anticomunismo. Gran parte del sindicalismo organizado renunció a sus cuestionamientos del sistema económico liberal y a cualquier tipo de transformación política, lo mismo que a sus luchas para influir los procesos de trabajo, a cambio de aumentos salariales -basados en aumentos de la productividad- y al reconocimiento de los sindicatos como interlocutores legítimos en los procesos de negociación salarial y de beneficios económicos.<sup>19</sup> Así, la derechización de la vida política norteamericana se dio en un período de prosperidad económica para las masas sin precedentes en la historia de la humanidad: automóviles, electrodomésticos, expansión de barrios residenciales de clase media, centros comerciales gigantescos, etc. Mientras se derechizaba la política y se consolidaba el capital, de alguna manera se expandía y democratizaba el consumo. Tal como declaró William J. Levitt (un urbanizador que popularizó el concepto de la producción de viviendas en masa) en 1948: “Ningún hombre que posea su casa y su lote puede volverse comunista”.<sup>20</sup>

Hoy en día tenemos suficiente evidencia que demuestra como el viraje a la derecha y la Guerra Fria fueron exportados desde los Estados Unidos hacia América Latina, lo cual fue aceptado por los grupos de empresarios latinoamericanos ya que convenía a sus intereses. Durante la Segunda Guerra Mundial los Estados Unidos y la Unión Soviética habían sido aliados en contra del fascismo. También durante la Segunda Guerra Mundial, el gobierno norteamericano había apoyado gobiernos reformistas en América Latina y había condenado las dictaduras militares. Pero, a partir de 1947-1948, con los cambios domésticos en los Estados Unidos y el nuevo clima fomentado por la Guerra Fria más la presión de los republicanos, el Departamento de Estado tuvo un cambio radical en relación con la América Latina: los Estados Unidos apoyarían los gobiernos de derecha con la excusa de que éstos eran anticomunistas. Además, gobiernos reformistas y/o liberales serían derrocados o perderían las elecciones a partir de esos años. Por último, independientemente de que los norteamericanos exageraron la “amenaza” soviética en el Hemisferio Occidental en los años de la posguerra, los intereses políticos norteamericanos en relación con el continente se concentraron en lograr un sólido frente anticomunista y antisoviético por encima de cualquier plan de desarrollo económico.<sup>21</sup>

<sup>19</sup> Charles Bergquist, *Labor in Latin America. Comparative Essays on Chile, Argentina, Venezuela, and Colombia*, Stanford University Press, Stanford, 1986, pp. 4-5; *Labor and the Course of American Democracy. US History in Latin American Perspective*, Verso, Londres, 1996, pp. 162-167.

<sup>20</sup> Citado por David Halberstam, *The Fifties*, Villard Books, Nueva York, 1993, p. 132.

<sup>21</sup> Sobre el viraje hacia la derecha y la Guerra Fria en América Latina, véanse Bergquist

## Situación de la economía latinoamericana después de la Segunda Guerra Mundial

La expansión de las economías latinoamericanas durante la Segunda Guerra Mundial también había tenido que ver con su mayor integración a la economía norteamericana. Al haber sido América Latina la única región del mundo importante en la producción de materias primas que no fue directamente afectada por la guerra, sus exportaciones hacia el mercado norteamericano aumentaron.<sup>22</sup> Al perderse los mercados europeos y japonés, el comercio de las naciones iberoamericanas con los Estados Unidos y entre las repúblicas latinoamericanas mismas evitó el colapso de las exportaciones del subcontinente. Además los acuerdos económicos, tal como el Convenio Interamericano del Café, garantizaron el acceso al mercado norteamericano con un sistema de cuotas y precios mínimos asegurados. Y a pesar del poder de monopsonio de los Estados Unidos, los precios de las exportaciones latinoamericanas crecieron a un promedio anual de casi 10 por ciento entre 1939 y 1945.<sup>23</sup>

Durante la guerra, la caída de las importaciones de productos manufacturados le permitió a los industriales latinoamericanos aumentar su producción para satisfacer tanto mercados domésticos como otros mercados latinoamericanos, lo mismo que la demanda del sector estatal.<sup>24</sup>

Entre 1937 y 1947 la producción industrial en los países latinoamericanos más avanzados creció en 50%. En los países menos adelantados de América

---

(1986), *op. cit.*; Leslie Bethell e Ian Roxborough, compiladores, *Latin America between the Second World War and the Cold War, 1944-1948*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992; David Rock, compilador, *Latin America in the 1940's. War and Postwar Transitions*, University of California Press, Berkeley, 1994; Charles D. Ameringer, *The Caribbean Legion. Patriots, Politicians, and Soldiers of Fortune, 1946-1950*, The Pennsylvania State University Press, University Park, Pennsylvania, 1996.

<sup>22</sup> Victor Bulmer-Thomas, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, pp. 240-241.

Antes de la Segunda Guerra Mundial, incluso las principales fuentes de hoja de coca para usos legales eran explotadas por los holandeses y los británicos en sus colonias en Asia. Al cerrarse estas fuentes durante la guerra, la demanda por hoja de coca peruana aumentó. Entre 1939 y 1943, Perú triplicó sus exportaciones de coca hacia los Estados Unidos. Después de la guerra, Perú vio reducidos sus mercados legales, aunque sus exportaciones ilegales de cocaína procesada eran ya considerables en 1947. Véase Joseph A. Gagliano, *Coca Prohibition in Peru. The Historical Debates*, The University of Arizona Press, Tucson, 1994, pp. 147-148.

<sup>23</sup> Bulmer-Thomas, *op. cit.*, pp. 242-243, 250.

<sup>24</sup> Bulmer-Thomas, *op. cit.*, pp. 243-246.

Latina el sector fabril creció alrededor de 30%.<sup>25</sup> Entre 1937 y 1947, la producción del sector manufacturero a nivel mundial creció en 21%; por tanto el crecimiento fue más rápido en América Latina que pasó de tener el 2,6% de la producción industrial del mundo en 1937 al 2,9% en 1947.<sup>26</sup> Sin embargo, si se comparan las tasas de crecimiento con aquellas del continente norteamericano, el crecimiento de América Latina fue mucho menor: los sectores industriales de Estados Unidos y Canadá crecieron en 165% y 163% respectivamente entre 1937 y 1947<sup>27</sup> (en el lustro comprendido entre 1940 y 1945, los Estados Unidos experimentaron su mayor expansión industrial para un periodo de 5 años en toda su historia hasta ese entonces).<sup>28</sup>

Los cuadros 2, 3, 4 y 5 ilustran el crecimiento industrial de varios países latinoamericanos durante la guerra, el desempeño en particular de los sectores de textiles de algodón y cemento, lo mismo que la participación del sector manufacturero en el Producto Industrial Bruto para 1950.

**Cuadro 2**  
**Producción industrial en Argentina, Chile y México, 1937-1947**  
(Índices de crecimiento. Año base 1937 = 100)

Año	Argentina	Chile	México
1937	100	100	100
1938	104	...	98
1939	109	102	98
1940	112	115	104
1941	125	127	111
1942	138	126	122
1943	151	127	129
1944	155	122	141
1945	149	134	149
1946	151	145	163
1947	162	148	143

**Fuente:** Economic Commission for Latin America, *Economic Survey of Latin America 1948*, United Nations Department of Economic Affairs, Lake Success, New York, 1949, p. 5.

<sup>25</sup> Economic Commission for Latin America (ECLA/CEPAL), *Economic Survey of Latin America 1948*, United Nations Department of Economic Affairs, Lake Success, New York, 1949, p. xviii (En adelante citado como CEPAL/1948).

<sup>26</sup> CEPAL/1948, *op. cit.*, p. 1.

<sup>27</sup> CEPAL/1948, *op. cit.*, p. 1.

<sup>28</sup> Lloyd J. Hughlett, "Economic Backgrounds to Industrial Development in Latin America", en Lloyd J. Hughlett, compilador, *Industrialization of Latin America*, McGraw-Hill, Nueva York, 1946, p. 4.

### Cuadro 3

#### Producción en textiles de algodón en seis países latinoamericanos 1937-1947

(Índices de crecimiento. Año base 1937 = 100)

Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú
1937	100	100	100	...	100	...
1938	95	88	99	...	98	100*
1939	113	119	105	100**	93	117
1940	128	106	114	99	99	125
1941	148	119	133	129	113	157
1942	193	129	131	156	119	177
1943	216	160	156	166	121	183
1944	246	179	179	192	124	167
1945	248	208	184	195	124	175
1946	250	254	177	...	122	182
1947	257	219	186	196	118	196

\* Año base 1938

\*\* Año base 1939

**Fuente:** Economic Commission for Latin America, *Economic Survey of Latin America 1948*, United Nations Department of Economic Affairs, Lake Success, New York, 1949, p. 8.

### Cuadro 4

#### Producción de cemento en seis países latinoamericanos, 1937-1947 (Índices de crecimiento. Año base 1937=100)

Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú
1937	100	100	100	100	100	100
1945	102	136	131	246	215	319
1946	109	145	185	270	214	314
1947	130	160	192	281	205*	308

\* Las estadísticas sobre México no reflejan plenamente la expansión de la industria ya que no incluyen la producción de las plantas nuevas.

**Fuente:** Economic Commission for Latin America, *Economic Survey of Latin America 1948*, United Nations Department of Economic Affairs, Lake Success, New York, 1949, p. 11.

**Cuadro 5**  
**América Latina - Participación del sector manufacturero**  
**en el Producto Interno Bruto, PIB -1950**

Chile.....	21,7
Argentina.....	20,5
Brasil.....	19,7
Uruguay.....	19,1
México.....	17,8
Perú.....	14,6
Colombia.....	13,3
Bolivia.....	12,5
Venezuela.....	9,3
Promedio	
latinoamericano....	17,5

**Fuente:** Pedro Vuscovic Bravo y Rafael Menjívar Larín, *Políticas industriales en América Latina*, Secretaría General, FLACSO, San José, 1991, p. 108.

Sin embargo, a pesar del crecimiento industrial, América Latina seguía teniendo a la agricultura como su principal sector económico.<sup>29</sup> Además, para mediados de siglo, Latinoamérica todavía estaba en una fase relativamente temprana del proceso de industrialización: poco capital por trabajador, en general firmas pequeñas, concentración de la producción en unas pocas ciudades en cada país, y producción de bienes de consumo (principalmente alimentos, bebidas, y textiles).<sup>30</sup> Además, a pesar del crecimiento de los años 30 y 40, no había habido mayores cambios estructurales en el sector manufacturero latinoamericano y se producían *más o menos* los mismos bienes que se producían desde antes.<sup>31</sup>

Después del fin de la guerra, los Estados Unidos retomaron las fuentes productoras de materias primas en Asia y reorientaron sus capitales principalmente hacia Europa.<sup>32</sup> Entre 1945 y 1948 los precios de las exportaciones latinoamericanas se duplicaron (aunque el volumen de exportaciones aumentó sólo en 10%); los precios de las importaciones también aumentaron aunque no

<sup>29</sup> CEPAL/1948, *op. cit.*, p. 2.

<sup>30</sup> CEPAL/1948, *op. cit.*, p. 15-16, 21-22.

<sup>31</sup> CEPAL/1948, *op. cit.*, p. 18.

<sup>32</sup> Bulmer-Thomas, *op. cit.*, p. 259.

tanto como los de las exportaciones, por tanto los términos de intercambio seguían siendo favorables para América Latina en los primeros años de la posguerra. Sin embargo, la demanda por importaciones (tanto de bienes de capital como bienes de consumo) aumentó en 75%, lo cual empezó a agotar las reservas internacionales acumuladas durante la guerra y a advertirle a los industriales que sus mercados cautivos estaban en peligro.<sup>33</sup>

Debido a la escasez de productos manufacturados extranjeros durante la guerra, se desarrolló entre el público una conciencia sobre la necesidad de producir estos artículos a nivel local para evitar tener que depender de los países industrializados para satisfacer la demanda por bienes manufacturados.<sup>34</sup> A este temor se sumaban la desconfianza en que la demanda por productos primarios en el mercado internacional continuase siendo el motor del crecimiento de las economías latinoamericanas como lo venía siendo desde la segunda mitad del siglo XIX, el agotamiento de las reservas internacionales en las arcas de los gobiernos del área, y fuertes presiones de los grupos industriales. Todos estos factores contribuyeron a que las economías latinoamericanas se cerraran y deliberadamente buscaran la protección de sus sectores industriales.<sup>35</sup> Esta presión se presentó decididamente en el continente sólo después de la Segunda Guerra Mundial; tal como señala el historiador norteamericano Joseph Love, hasta entonces “los defensores latinoamericanos del [sector] manufacturero tendían a buscar cómo justificarse, [eran] tímidos y conciliadores; buscaban un lugar a la sombra de los intereses exportadores tradicionales”<sup>36</sup>

De otra parte, Spruille Braden, como Subsecretario de Estado para Asuntos Latinoamericanos<sup>37</sup> expresó la posición oficial del gobierno norteamericano en relación con las posibles políticas industriales en América

---

<sup>33</sup> Bulmer-Thomas, *op. cit.*, pp. 259-262.

Según la CEPAL, América Latina tuvo en relación con los Estados Unidos un déficit en su balanza comercial de 1.780 y 816 millones de dólares en 1947 y 1948 respectivamente. Véase CEPAL/1949, *op. cit.*, pp. 518-519.

<sup>34</sup> Hughlett, *op. cit.*, p. 7.

<sup>35</sup> Véase Bulmer-Thomas, *op. cit.*, pp. 263-265.

<sup>36</sup> Joseph L. Love, “Economic ideas and ideologies in Latin America since 1930”, en Leslie Bethell, compilador, *Ideas and Ideologies in Twentieth Century Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996, p. 210.

Tal y como señala Love, en América Latina “durante los años 30, los partidarios de la industrialización eran casi exclusivamente los industriales”; véase Love, *op. cit.*, p. 208. Para el caso colombiano véase Eduardo Sáenz Rovner, *La ofensiva empresarial. Industriales, políticos y violencia en los años 40 en Colombia*, Tercer Mundo Editores, Ediciones Uniandes, Bogotá, 1992, capítulo 1, y Sáenz Rovner (1997), *op. cit.*, *passim*.

<sup>37</sup> Anteriormente Braden había sido embajador en varios países latinoamericanos.

Latina después de la Segunda Guerra Mundial. Braden declaró que los Estados Unidos no se oponían a la industrialización de América Latina mientras el desarrollo industrial “promoviese la productividad y un ingreso nacional más alto” y no “propósitos de autarquía, nacionalismo neurótico y aventurismo militar”. Además, señaló que una “sana industrialización” se llevaría a cabo gracias a la competencia entre empresas privadas, y que América Latina tenía que estimular la entrada de capital privado extranjero. Braden también condenó los sistemas de aranceles, control de cambios y cuotas, como formas de “discriminación económica”.<sup>38</sup>

Pero, a pesar de la oposición norteamericana, los industriales latinoamericanos, quienes habían recibido una protección *accidental* durante la crisis, empezaron a actuar con agresividad para defender sus intereses desde finales de la Segunda Guerra Mundial. Por ejemplo en Colombia, las manufacturas representaban el 92% del total de las importaciones en el período 1937-1939, bajaron al 81,5% durante 1944-1945, y subieron nuevamente al 88% en 1946, un año después de la conclusión de la guerra.<sup>39</sup> De ahí que los industriales colombianos a través de la recién creada Asociación Nacional de Industriales, ANDI, desataron intensas campañas de *lobby* y de prensa para aumentar los aranceles a las importaciones que ponían en peligro sus mercados y sus altas ganancias. Además, y para matizar las acusaciones de que los consumidores colombianos pagaban altísimos precios por las manufacturas locales (lo cual era cierto), las campañas de la ANDI pretendieron igualar el interés nacional con el interés industrial. A pesar de la decidida oposición de importantes segmentos de la población colombiana (incluidos Jorge Eliécer Gaitán, los comerciantes afiliados en FENALCO, los cafeteros y la mayoría del partido liberal) los industriales, aliados con la derecha del partido conservador lograron buena parte de sus objetivos hacia finales del gobierno de Mariano Ospina Pérez, cuando este último estableció una dictadura *de facto* cerrando el congreso y gobernando por decreto.<sup>40</sup>

---

<sup>38</sup> Spruille Braden, “Latin-American Industrialization and Foreign Trade”, en Hughlett, compilador, *op. cit.*, pp. 488-489, 491.

Irónicamente la prosperidad norteamericana de la posguerra se apoyaría en la intervención estatal resultante del “estímulo fiscal” del gasto militar, así a largo plazo dicha apropiación del presupuesto perjudicase la competitividad internacional de importantes sectores de la economía estadounidense. Véase Michael A. Bernstein, “Understanding American economic decline: the contours of the late-twentieth-century experience”, en Michael A. Bernstein y David E. Adler, compiladores, *Understanding American Economic Decline*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, pp. 16-19.

<sup>39</sup> CEPAL/1948, *op. cit.*, p. 49.

<sup>40</sup> Este proceso lo hemos discutido en Sáenz Rovner (1992), *op. cit.*, *passim*.

Los sectores industriales latinoamericanos recibieron una justificación “técnica” por parte de las recomendaciones e ideología de la recién creada Comisión Económica para la América Latina, CEPAL.<sup>41</sup> La CEPAL, resultado de las presiones de los países latinoamericanos, fue creada como organismo de las Naciones Unidas en febrero de 1948 y tuvo su primera reunión en Santiago de Chile a mediados de ese mismo año.<sup>42</sup>

En su primer reporte presentado en 1948, la CEPAL argumentaba que dada la baja elasticidad de la demanda por bienes primarios en el mercado internacional, los países latinoamericanos no podían alcanzar y consolidar altos niveles de vida como simples exportadores de materias primas y alimentos. De ahí que recomendaba la necesidad de la industrialización.<sup>43</sup> De todas formas, el pensamiento de la CEPAL se plasmaría en el trabajo de Raúl Prebisch, quien asumió la dirección de la CEPAL en 1949 y quien en mayo de ese año publicaría *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas*, trabajo bautizado por el economista norteamericano Albert Hirschman como “el manifiesto cepalino”.<sup>44</sup>

Para concluir esta sección, vale la pena agregar que a pesar de *tendencias* comunes en América Latina, existían grandes diferencias en términos de desarrollo económico y social entre los diferentes países del continente, diferencias que se marcaron y ampliaron desde la segunda mitad del siglo 19: aquellos países que recibieron mayor cantidad de inmigrantes extranjeros combinado esto con capital foráneo eran los más desarrollados, y los países menos integrados a la economía occidental y a las corrientes migratorias internacionales los más atrasados y con los peores indicadores sociales. Por ejemplo, en términos del consumo de calorías diario per cápita el promedio latinoamericano era de 2.400 en 1947, muy bajo si se compara con el de Estados Unidos, Canadá y Australia, que superaba las 3.200 calorías per cápita diarias ese mismo año, o el de Europa que promediaba las 2.900 en los años anteriores a la guerra. Sin embargo, el consumo per cápita en Argentina, 3.162 en 1947, se aproximaba al de los países más desarrollados en Norteamérica y Oceanía. Otros países como Cuba y Uruguay superaban el promedio latinoamericano y

---

<sup>41</sup> Por supuesto, no todos los análisis iniciales de la CEPAL favorecían la ideología de los industriales. Desde sus comienzos la CEPAL advirtió sobre los problemas de la industrialización debido a la saturación de los mercados domésticos; véase CEPAL/1948, *op. cit.*, p. 14. Y esta saturación tenía, entre otras causas, el alto costo de las manufacturas locales y la concentración del ingreso.

<sup>42</sup> Véanse Amos E. Taylor, “The ECLA Conference”, *Bulletin of the Pan American Union*, septiembre de 1948, vol. 82, No. 9, pp. 494-497; Love, *op. cit.*, p. 227.

<sup>43</sup> CEPAL/1948, *op. cit.*, pp. 51, 53-54.

Aunque, para ese entonces, los términos de intercambio seguían siendo favorables para las exportaciones latinoamericanas como ya hemos señalado.

<sup>44</sup> Love, *op. cit.*, p. 228.



se acercaban al europeo. Mientras que Colombia estaba ligeramente por debajo del promedio latinoamericano, México tenía un consumo similar al promedio de 2.200 de África y Asia, y Perú un consumo incluso muy por debajo del promedio en estos últimos dos continentes.<sup>45</sup>

En términos de mortalidad infantil, tasas de analfabetismo, ingreso per cápita, las estadísticas también variaban ampliamente como podemos apreciar en los cuadros 6, 7 y 8.

**Cuadro 6**  
**Tasas de mortalidad infantil, promedio anual para 1945-1949**  
**(por mil niños hasta un año de vida)**

Cuba.....	38,9
Uruguay.....	57,0
Argentina.....	73,9
Venezuela.....	97,5
México.....	104,5
Perú.....	108,6
Brasil.....	117,5
Ecuador.....	127,5
Bolivia.....	123,1
Colombia.....	141,8
Chile.....	149,6

*Fuente:* James W. Wilkie y Peter Reich, *Statistical Abstract of Latin America*, UCLA Latin American Center Publications, Los Angeles, 1980, p. 90.

**Cuadro 7**  
**Tasa de analfabetismo, 1950**

Argentina.....	13%
Chile.....	20%
Cuba.....	24%
Colombia.....	37%
México.....	43%
Ecuador.....	44%
Brasil.....	51%
Venezuela.....	51%
Perú.....	57%
Bolivia.....	69%
Haiti.....	89%

*Fuente:* Committee on Latin American Studies, *Statistical Abstract of Latin America for 1955*, UCLA, Los Angeles, 1956, p. 4.

<sup>45</sup> CEPAL/1948, *op. cit.*, pp. 90-94.

**Cuadro 8**  
**Producto Interno Bruto per cápita, 1950**  
**(en dólares de 1950)**

Venezuela.....	550
Argentina.....	496
Uruguay.....	382
Cuba.....	365
Chile.....	303
México.....	210
Colombia.....	206
Brasil.....	195
Perú.....	126
Ecuador.....	125
Bolivia.....	103
Haití.....	74

*Fuente:* Committee on Latin American Studies, *Statistical Abstract of Latin America for 1955*, UCLA, Los Angeles, 1956, p. 6.

La situación económica y social en América Latina también ocasionó algunos debates entre los académicos norteamericanos que estudiaban el subcontinente. Estos análisis también se vieron reflejados en las discusiones académicas sobre las relaciones económicas interamericanas tal y como veremos a continuación.

### **Algunos debates en los Estados Unidos sobre las relaciones económicas entre Norteamérica y Latinoamérica durante los años tempranos de la Posguerra**

El estado de las relaciones económicas entre los Estados Unidos y América Latina fue motivo de debate entre académicos y miembros del gobierno norteamericanos durante los primeros años de la posguerra. Por supuesto, el interés por este asunto fue mínimo si lo comparamos con las discusiones alrededor de temas europeos y asiáticos. De todas formas, estos debates se vieron reflejados en las páginas de *Inter-American Economic Affairs*, una nueva revista académica publicada a partir de 1947 por el Institute of Inter American Affairs en Washington.<sup>46</sup>

<sup>46</sup> El comité editorial de la revista incluía un grupo de distinguidos académicos, principalmente economistas y algunos historiadores: P.T. Ellsworth (University of Wisconsin), Russell H. Fitzgibbon (University of California), Alvin H. Hansen (Harvard University),

En primer lugar, algunos autores se lamentaron del distanciamiento entre los Estados Unidos y la América Latina. Entre ellos el historiador Arthur P. Whitaker quien apoyaba un plan Marshall para el continente para que así los países latinoamericanos pudiesen, entre otras cosas, adquirir bienes de capital necesarios para su desarrollo económico. Whitaker también pedía “respeto” por la “predilección de los latinoamericanos por el proteccionismo [industrial] y la planeación estatal”.<sup>47</sup> Fred J. Rippy<sup>48</sup> lamentaba que los Estados Unidos no consultasen sus políticas económicas internacionales con los líderes de los países latinoamericanos, y que Norteamérica simplemente les exigiese que creasen las condiciones apropiadas para la inversión extranjera privada.<sup>49</sup>

De otra parte, otros escritos en el *Inter-American Economic Affairs*, o presentaban la posición del gobierno norteamericano o criticaban las posiciones de las élites latinoamericanas que pedían ayuda externa sin querer otorgar un mínimo de reformas sociales y económicas para sus compatriotas. Por ejemplo, un autor que escribía bajo el seudónimo de “Acierto” señalaba como las élites latinoamericanas querían subsidios del exterior mientras aumentaban sus presupuestos militares, evitaban pagar impuestos, mantenían una estructura “semifeudal” en el campo, explotaban al campesinado, y aumentaban los aranceles para mantener industrias ineficientes que cobraban precios altísimos al consumidor. “Acierto”, quien reconocía ocupar un cargo oficial en el gobierno de los Estados Unidos, concluía que el desarrollo de América Latina se daría no como el resultado de dávidas llegadas del exterior, sino más bien como resultado de la remoción de barreras económicas y el establecimiento de estímulos a la inversión extranjera privada.<sup>50</sup>

Simon G. Hanson, editor de la revista, recordaba que la distribución del ingreso había empeorado en América Latina en los últimos años, y que las

---

Clarence H. Haring (Harvard University), Harold L. Hoskins (School of Advanced International Studies), Robin A. Humphreys (University of London), Leland H. Jenks (Wellesley College), y Sanford A. Mosk (University of California). Simon G. Hanson era el director de la revista.

<sup>47</sup> Véase Arthur P. Whitaker, “Rio and Bogotá: Pan American Perspective”, *Inter-American Economic Affairs*, vol. 1, No. 3, diciembre de 1947, pp. 39-40.

<sup>48</sup> Rippy fue uno de los historiadores económicos más prolíficos de su generación. Entre sus numerosas obras se encuentra el libro *The Capitalists and Colombia* (The Vanguard Press, Nueva York, 1931), traducido al castellano como *El capital norteamericano y la penetración imperialista en Colombia* (Editorial la Oveja Negra, Bogotá, 1970). También tradujo el texto clásico de Jesús María Henao y Gerardo Arrubla el cual fue publicado en inglés como *History of Colombia* (University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1938).

<sup>49</sup> Fred J. Rippy, “Latin America and the Foreign Policy of the United States”, *Inter-American Economic Affairs*, vol. II, No. 4, primavera de 1949, pp. 70-71.

<sup>50</sup> “Acierto”, “A Marshall Plan for Latin America”, *Inter-American Economic Affairs*, vol. I, No. 2, septiembre de 1947, pp. 5-11, 20.

reservas acumuladas durante la guerra se habían gastado en subsidiar los intereses de grupos de empresarios con suficiente capacidad de *lobby*. Anotaba también que los líderes latinoamericanos “en lugar de encarar los asuntos económicos básicos de las políticas públicas... buscaban en el extranjero una salida fácil”.<sup>51</sup> Hanson citó con sarcasmo las palabras del ministro de Economía de Chile en la instalación de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL) en Santiago y quien había recalcado que América Latina tenía: “... enormes recursos naturales... abundancia y riqueza de materias primas sobrantes... tierras fértiles... mares casi inexplorados, grandes y variadas reservas forestales, potenciales hidroeléctricos formidables”.<sup>52</sup> Hanson respondió que el verdadero contraste en América Latina “no era entre un *potencial* fabuloso y una pobre realidad, sino entre una *fantasía* fabulosa y una pobre realidad”, y parafraseando a Alexander von Humboldt concluyó: “en ninguna parte [del mundo] existe tan pavorosa diferencia en la distribución de la riqueza [y la] civilización...”<sup>53</sup>

Por último un grupo de especialistas norteamericanos que se reunió en un seminario auspiciado por el Institute of Inter-American Studies concluyó que “la característica básica de las economías latinoamericanas [es que] simplemente no son productivas” y recomendó reformas económicas internas sin que los Estados Unidos se comprometiesen en planes de ayuda económica.<sup>54</sup>

<sup>51</sup> Simon G. Hanson, “Case Study in Futility: United Nations Economic Commission for Latin America”, *Inter-American Economic Affairs*, vol. II, No. 2, otoño de 1948, pp. 82-85.

En un espíritu similar al de Hanson, aunque más apasionado, Lawrence E. Harrison criticó recientemente a los académicos norteamericanos influidos por las diferentes vertientes de la teoría de la dependencia y que culpan a los Estados Unidos por los problemas de la América Latina. También, el historiador económico David Landes escribe en su última obra: “Los cínicos podrían incluso decir que las teorías de la dependencia han sido la exportación más exitosa de América Latina. Mientras tanto [estas teorías] son perniciosas para el esfuerzo y el estado de ánimo. Al promover una propensión patológica de culpar a cualquier otro menos a sí mismo, promueven la impotencia económica”. Véanse Lawrence E. Harrison, *The Pan-American Dream. Do Latin America's Cultural Values Discourage True Partnership with the United States and Canada*, Basic Books, Nueva York, 1997, capítulo 4; David S. Landes, *The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are So Rich and Some So Poor*, W.W. Norton & Company, Nueva York, 1998, p. 328.

<sup>52</sup> Hanson, *op. cit.*, p. 85. Traducimos esta cita del inglés tal y como aparece en el artículo de Hanson.

<sup>53</sup> Hanson, *op. cit.*, pp. 82, 85. El subrayado es de Hanson.

Pocos años después, Hanson repetiría sus críticas en su libro, *Economic Development in Latin America. An Introduction to the Economic Problems of Latin America*, The Inter-American Affairs Press, Washington, D.C., 1951, capítulo 1.

<sup>54</sup> “Institute Memorandum on the Latin American Policy of the United States”, *Inter-American Economic Affairs*, vol. III, No. 2, otoño de 1949, pp. 87, 91.

Independientemente de qué pensaran los académicos norteamericanos, el gobierno de los Estados Unidos se concentró en incorporar a la América Latina en su programa anticomunista a nivel internacional, como señalamos antes. Esto se logró en la Conferencia Interamericana para el Mantenimiento de la Paz y la Seguridad que se reunió en Río de Janeiro entre el 15 de agosto y el 2 de septiembre de 1947, y donde se firmó el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR), lo mismo que en la IX Conferencia Panamericana que se reunió en Bogotá a partir de finales de marzo de 1948 tal y como se analiza en la siguiente sección.

## Las conferencias internacionales de 1947 y 1948

En la Conferencia de Río, los delegados latinoamericanos insistieron en un programa de cooperación económica por parte de los Estados Unidos.<sup>55</sup> Pero, a pesar de su insistencia, el mismo presidente Truman, quien pronunció un discurso el último día de la conferencia, delineó su política hacia América Latina y señaló que los Estados Unidos “harían lo posible para dar ayuda económica a aquellos quienes están preparados para ayudarse a sí mismos”; además indicó que para los Estados Unidos los problemas de las repúblicas latinoamericanas eran diferentes de los que tenía Europa, y que “la colaboración [con América Latina] es a largo plazo. Es un tipo de colaboración donde los ciudadanos y los grupos privados juegan un papel mucho mayor...”<sup>56</sup> Finalmente, los Estados Unidos lograron lo que querían en esta conferencia; mientras ignoraron los temas económicos obtuvieron que las naciones americanas se comprometiesen en la obligación de responder en caso de cualquier ataque en contra de uno de los Estados de América.<sup>57</sup>

<sup>55</sup> “The Chairman of the United States Delegation (Marshall) to the Acting Secretary of State”, Petrópolis, agosto 18, 1947, 710 Consultation 4/8-1847: Telegram; en U.S. Department of State, *Foreign Relations of the United States 1947, The American Republics*, vol. VIII, United States Printing Office, Washington, 1972, p. 36 [en adelante: FRUS (1947-VIII)]. “Memorandum of Conversation, by the Assistant Secretary of State for Political Affairs (Armour)”, Petrópolis, agosto 18 de 1947, 710 Consultation 4/8-1847, FRUS (1947-VIII), p. 37. “Memorandum of Conversation, by the Chairman of the United States Delegation (Marshall)”, Petrópolis, agosto 20 de 1947, 710 Consultation 4/9-847, FRUS (1947-VIII), p. 41. “Memorandum of Conversation, by the Chairman of the United States Delegation (Marshall)”, Petrópolis, agosto 27 de 1947, 710 Consultation 4/9-847, FRUS (1947-VIII), p. 68.

<sup>56</sup> “Memorandum by Mr. Edgar L. McGinnis of the Division of North and West Coast Affairs”, Washington, septiembre 3 de 1947, 710 Consultation 4/9-347, FRUS (1947-VIII), p. 78.

<sup>57</sup> “The Acting Secretary of State to President Truman”, Washington, diciembre 1o. de 1947, 710 Consultation 4/11-2947, FRUS (1947-VIII), pp. 90-93.

Las contradicciones entre los países latinoamericanos y los países industrializados se reflejaron en la Conferencia de las Naciones Unidas que tuvo lugar en La Habana entre noviembre de 1947 y marzo de 1948.

En La Habana, México propuso la creación de una comisión de desarrollo económico que representase los intereses de los países subdesarrollados en los organismos internacionales. Pero para la delegación norteamericana la creación de dicho organismo “podía perder de vista el deber primordial de las naciones subdesarrolladas en asumir la responsabilidad de su propio desarrollo”<sup>58</sup> La Argentina propuso que las empresas del Estado, cuyo objetivo era supuestamente fomentar el desarrollo nacional (tales como el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio, IAPI), pudiesen operar por fuera de los mecanismos del mercado libre; Perú apoyó a la Argentina argumentando que “muchas naciones, incluidas las latinoamericanas, estaban desarrollando sus economías a través de empresas oficiales bajo las cuales [esas naciones] buscaban sus propios mercados y controlaban su propio consumo para fomentar su desarrollo”. Obviamente los Estados Unidos se opusieron a esta posición señalando que las empresas del Estado y las privadas debían someterse a las mismas reglas.<sup>59</sup>

Los miembros de la delegación norteamericana en La Habana señalaban que los delegados latinoamericanos acusaban a los Estados Unidos de “alinearse con las naciones poderosas industrializadas y europeas en contra de la América Latina subdesarrollada”, y que los latinoamericanos querían un convenio internacional “en favor de las naciones económicamente subdesarrolladas” que buscase “la nivelación de todas las economías”.<sup>60</sup> A través de negociaciones con las delegaciones latinoamericanas, donde Uruguay y Argentina tuvieron las posiciones más radicales, y Brasil y hasta cierto punto Colombia las más conciliadoras, los norteamericanos fueron capaces de neutralizar las presiones económicas de estas naciones.<sup>61</sup>

---

<sup>58</sup> “Memorandum by the Public Relations Officer of the U.S. Delegation (Dennison) to the Chief of the Division of Public Liaison (Carter)”, La Habana, diciembre 13 de 1947, 560.AL/12-1347, en U.S. Department of State, *Foreign Relations of the United States 1948, General: The United Nations*, vol. I, parte 2, United States Printing Office, Washington, 1976, p. 810 [En adelante citado como FRUS (1948-I)].

<sup>59</sup> “Memorandum by the Public Relations Officer of the U.S. Delegation (Dennison) to the Chief of the Division of Public Liaison (Carter)”, La Habana, diciembre 13 de 1947, 560.AL/12-1347, FRUS (1948-I), pp. 813-814.

<sup>60</sup> “Draft Telegram Prepared by the United States Delegation at Habana”, enero 14 de 1948, 560.AL/1548, FRUS (1948-I), p. 831.

<sup>61</sup> “The Political Adviser, United States Delegation (Nufer) to the Director of the Office of American Republics (Daniels)”, La Habana, febrero 4 de 1948, International Trade Files: Lot 57D284, Box 104, FRUS (1948-I), pp. 846-847.

Además, a pesar de los deseos de los gobiernos latinoamericanos en recibir ayuda financiera, bienes de capital y ayuda técnica, los funcionarios del Departamento de Estado reafirmaron claramente que no habría un plan para América Latina comparado con el plan de ayuda a Europa.<sup>62</sup> El Departamento de Estado también condicionaba cualquier plan de ayuda económica a que los latinoamericanos tuviesen “una actitud más favorable a la inversión extranjera privada”, implementasen medidas de estabilización económica, programas de auto-ayuda, y cooperación con los programas militares de los Estados Unidos.<sup>63</sup>

La IX Conferencia Panamericana en Bogotá se inició el 30 de marzo.<sup>64</sup> Las diferencias en los planteamientos de las delegaciones de América Latina y los Estados Unidos se vieron desde un comienzo: mientras Mariano Ospina Pérez, presidente de Colombia, subrayó en la inauguración de la conferencia “la necesidad de la cooperación económica”, Marshall, Secretario de Estado y jefe de la delegación norteamericana logró que los demás delegados incluyesen en el temario una discusión sobre “las actividades subversivas inspiradas desde el extranjero [y] dirigidas en contra de las instituciones y la paz y la seguridad de las repúblicas americanas”.<sup>65</sup>

Los delegados de Brasil, Chile y Perú trataron de conciliar las dos posiciones anteriores mientras insistían, nuevamente, en los programas de cooperación económica y en una especie de Plan Marshall para América Latina. El delegado brasileño aceptó que había que defender a la “civilización cristiana” dadas las “dos concepciones del mundo en conflicto”, mientras que el enviado del país austral reiteró que “el mundo [estaba] dividido en dos campos” y que Chile “apoyaba a las democracias”, y el delegado peruano pidió

---

<sup>62</sup> “Memorandum by the Director, Office of Financial and Development Policies (Ness) to the Assistant Secretary of State for Economic Affairs (Thorp)”, Washington, febrero 19 de 1948, 810.50/2-1948, en Department of State, *Foreign Relations of the United States 1948. The Western Hemisphere*, vol. IX, United States Government Printing Office, Washington, 1972, pp. 5-6 [En adelante citado como FRUS (1948-IX)].

<sup>63</sup> “Memorandum by the Director, Office of Financial and Development Policies (Ness) to the Assistant Secretary of State for Economic Affairs (Thorp)”, Washington, febrero 19 de 1948, 810.50/2-1948, FRUS (1948-IX), p. 7. “Memorandum by the Secretary of State to Diplomatic Representatives in the American Republics”, Washington, marzo 9 de 1948, 710.J/3-948, FRUS (1948-IX), p. 13.

<sup>64</sup> Esta conferencia estaba programada inicialmente para comenzar el 17 de enero. Varias delegaciones solicitaron su aplazamiento para permitir que se terminasen los trabajos de la Conferencia de La Habana y para que sus resultados pudiesen ser estudiados con tiempo antes de la reunión de Bogotá. Véase “Pan American Union Notes”, *Bulletin of the Pan American Union*, vol. 82, No. 1, enero de 1948, p. 46.

<sup>65</sup> “The Secretary of State to the Acting Secretary of State”, Bogotá, marzo 30 de 1948, 710.J/3-3048, FRUS (1948-IX), p. 24.

la “consolidación de la defensa del Hemisferio Occidental en contra de la amenaza [soviética] de dominación mundial”.<sup>66</sup> Otros, como Jaime Torres Bodet, jefe de la delegación mexicana, enfatizaron la necesidad de la ayuda para el desarrollo económico,<sup>67</sup> mientras que Rómulo Betancourt de Venezuela fue aún más radical al solicitar ayuda financiera para América Latina mientras apoyaba el nacionalismo económico de estas naciones.<sup>68</sup>

El 9 de abril, horas antes del asesinato de Gaitán, William McC. Martin, presidente del Export-Import Bank anunció ante el comité de asuntos económicos que Truman le acababa de solicitar al congreso norteamericano un incremento en la capacidad de préstamo del banco de 500 millones de dólares, lo cual colocaría al banco, según Truman, “en una posición de ayudar a cumplir los requisitos esenciales para la financiación del desarrollo económico en las otras repúblicas americanas. [Además] le permitiría al banco realizar préstamos para proyectos de desarrollo bien planeados [y] que sean económicamente justificables, y *cooperar lo más efectivamente con fondos privados*”.<sup>69</sup>

Incluso después de la muerte de Gaitán y los eventos de El Bogotazo, los delegados latinoamericanos siguieron insistiendo en los temas económicos y la comisión encargada de los asuntos económicos de la Conferencia “reafirmó la necesidad de igualar los términos de intercambio entre los países productores de materias primas y los países industrializados” a pesar de la oposición de la delegación norteamericana.<sup>70</sup>

Finalmente, los Estados Unidos lograron garantías para la inversión extranjera en especial en lo relacionado con el tema de las expropiaciones

---

<sup>66</sup> “The Secretary of State to the Acting Secretary of State”, Bogotá, marzo 30 de 1948, 710.J/3-3048, FRUS (1948-IX), p. 24. “The Secretary of State to the Acting Secretary of State”, Bogotá, marzo 31 de 1948, 710.J/3-3148: Telegram, FRUS (1948-IX), pp. 24-25. The Ambassador in Colombia (Beaulac) to the Acting Secretary of State”, Bogotá, abril 7 de 1948, Lot 60D665, Box 15280: Telegram, FRUS (1948-IX), pp. 33-34.

<sup>67</sup> “The Ambassador in Colombia (Beaulac) to the Acting Secretary of State”, Bogotá, abril 4 de 1948, 710.J/4-448, FRUS (1948-IX), p. 31.

<sup>68</sup> “The Ambassador in Colombia (Beaulac) to the Acting Secretary of State”, Bogotá, abril 7 de 1948, Lot 60D665, Box 15280: Telegram, FRUS (1948-IX), pp. 33-34.

<sup>69</sup> El subrayado es nuestro. Véase “Remarks of William McC. Martin, Jr., President of the Export-Import Bank of Washington Before Committee IV of the Ninth International Conference of American States”, Bogotá, abril 9 de 1948, Lot 60 D 665: USBog/150, FRUS (1948-IX), p. 37.

<sup>70</sup> “The Ambassador of Colombia (Beaulac) to the Acting Secretary of State”, Bogotá, abril 16 de 1948, 710.J/4-1648: Telegram, FRUS (1948-IX), p. 46. “The Ambassador in Colombia (Beaulac) to the Acting Secretary of State”, Bogotá, abril 19 de 1948, 710.J/4-1948: Telegram, FRUS (1948-IX), p. 49.



mediante una adecuada compensación.<sup>71</sup> Pero los otros temas de cooperación económica fueron dilatados por los norteamericanos y dejados para una conferencia económica especial en Buenos Aires<sup>72</sup> (Esta conferencia económica multilateral especializada, que los Estados Unidos veían con poco agrado y que venía siendo solicitada por los países latinoamericanos desde 1943, sería pospuesta nuevamente a comienzos de 1949; al fin solamente tuvo lugar en los meses de agosto y septiembre de 1957).<sup>73</sup>

Sin embargo, y utilizando el argumento que había habido una conspiración comunista internacional en el asesinato de Gaitán y los hechos posteriores, los Estados Unidos lograron que se incorporara el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca como parte de la nueva carta continental aprobada en Bogotá.<sup>74</sup> Y lo que era más importante para los norteamericanos, consiguieron una fuerte declaración anticomunista donde se señalaba:

“Que por su naturaleza antidemocrática y su tendencia intervencionista, la actividad política del comunismo internacional, o de cualquier doctrina totalitaria, es incompatible con el concepto de libertad americana...”

[Se resuelve]:

“Condenar los métodos de cualquier sistema que tienda a suprimir los derechos y libertades políticos y civiles, y en particular la acción del comunismo internacional o de cualquier doctrina totalitaria”.<sup>75</sup>

<sup>71</sup>“The Ambassador in Colombia (Beaulac) to the Acting Secretary of State”, Bogotá, abril 22 de 1948, 710.J/4-2248: Telegram, FRUS (1948-IX), p. 56. “The Ambassador in Colombia (Beaulac) to the Acting Secretary of State”, Bogotá, abril 23 de 1948, 710.J/4-2348: Telegram, FRUS (1948-IX), p. 59. “The Ambassador in Colombia (Beaulac) to the Secretary of State”, Bogotá, abril 25 de 1948, 710.J/4-2548: Telegram, FRUS (1948-IX), p. 61. “The Ambassador in Colombia (Beaulac) to the Secretary of State”, Bogotá, abril 27 de 1948, 710.J/4-2748: Telegram, FRUS (1948-IX), p. 67. “The Ambassador in Colombia (Beaulac) to the Secretary of State”, Bogotá, abril 29 de 1948, 710.J-2948: Telegram, FRUS (1948-IX), pp. 67-68.

<sup>72</sup>“The Ambassador in Colombia (Beaulac) to the Acting Secretary of State”, Bogotá, abril 30 de 1948, 710.J/4-3048: Telegram, FRUS (1948-IX), p. 69.

<sup>73</sup>“The Secretary of State to Diplomatic Representatives in the American Republics”, Washington, noviembre 26 de 1948, 810.50 Buenos Aires/11-2648: Circular airgram, FRUS (1948-IX), pp. 73-74. “The Secretary of State to Diplomatic Representatives in the American Republics”, Washington, febrero 9 de 1949, 810.50 Buenos Aires/2-949: Circular airgram, FRUS (1948-IX), pp. 74-75.

Sobre la conferencia de Buenos Aires en 1957, véase: U.S. Department of State, *Economic Conference of the Organization of American States. Buenos Aires, Argentina, August 15-September 4, 1957. Report of the Delegation of the United States of America with Related Documents*, Department of State Publication, Washington, D.C., 1958.

<sup>74</sup>“The Ambassador of Colombia (Beaulac) to the Acting Secretary of State”, Bogotá, abril 20 de 1948, 710.J/4-2048: Telegram, FRUS (1948-IX), p. 50.

<sup>75</sup>“The Secretary of State to Diplomatic Representatives in the American Republics”, Washington, junio 21 de 1948, 810.00B/6-2148, FRUS (1948-IX), pp. 193-194.

## A manera de epílogo

A pesar de las maniobras norteamericanas, los grupos industriales en los principales países latinoamericanos lograron presionar a sus respectivos gobiernos para que éstos aumentasen los aranceles y la protección al sector manufacturero, muchas veces a costa de los intereses de otros sectores económicos y del mismo interés nacional que los industriales (como cualquier grupo empresarial, en general) identificaban con sus propios intereses.

Que los industriales hayan logrado sacar sus intereses adelante muestra que, a pesar de las diferencias en poderío económico y militar, los países latinoamericanos -al menos los más grandes y de economía más desarrollada y diversificada- no eran simples "Banana Republics" obligadas a seguir fielmente las políticas económicas norteamericanas. No por esto, nos atreveríamos a señalar que los grupos industriales se comportaron en todos los casos como "burguesías nacionales" progresistas que entrarían en agudas contradicciones con los Estados Unidos; todo lo contrario, mientras los gobiernos latinoamericanos hacían un lugar importante para los intereses industriales locales, esos mismos gobiernos -apoyados por grupos empresariales, incluidos los industriales- aceptaron y compartieron las políticas anticomunistas norteamericanas, tanto a nivel nacional como internacional.

Por último, irónicamente, tal como señala el historiador Victor Bulmer-Thomas mientras que "América Latina cerraba su economía, el mundo estaba para embarcarse en un sobresaliente ciclo de expansión de veinticinco años (1948-1973) que restableció el comercio internacional como el motor del crecimiento para la mayoría de los países desarrollados y muchos de los países en desarrollo".<sup>76</sup> Por supuesto, esto es algo que se argumenta con el beneficio de analizar hechos cumplidos y con la mirada a largo plazo que brinda la historia. Lo que si es cierto es que para 1948 ya había señales que indicaban que América Latina jugaba un papel cada vez menos importante en el concierto económico y político internacional. Los resultados de la IX Conferencia Panamericana y los eventos de El Bogotazo no eran tampoco los mejores presagios.

---

La Conferencia de Bogotá, sumada al Acta de Chapultepec de 1945 y al TIAR de 1947, ha sido analizada como una prolongación de la "Doctrina Monroe" en las relaciones diplomáticas entre los Estados Unidos y la América Latina; véase Gaddis Smith, *The Last Years of the Monroe Doctrine, 1945-1993*, Hill and Wang, Nueva York, 1994, capítulo 4.

<sup>76</sup>Bulmer-Thomas, *op. cit.*, p. 269.

Hay que señalar que Bulmer-Thomas reconoce que las exportaciones latinoamericanas de productos primarios sufrieron por la discriminación de los países europeos a favor de sus antiguas colonias y por las políticas proteccionistas de los Estados Unidos y Japón a favor de sus sectores agrícolas. Véase Bulmer-Thomas, *op. cit.*, pp. 271-272.