

História e Economia

revista interdisciplinar

HISTÓRIA E ECONOMIA - revista interdisciplinar.
Brazilian Business School. - Vol. 24, n. 1 (2020). - São Paulo/Lisboa

Semestral
ISSN 1808-5318

1. História - Periódicos 2. Economia - Periódicos 3. Finanças -
Periódicos 4. Brasil - Periódicos I. Instituto BBS.

CCD 330.981

Equipa editorial

John Schulz

Editor

Instituto BBS

Roberta Barros Meira

Vice Editora, Américas

Universidade da Região de Joinville

Francisco Parejo Moruno

Vice Editor, Europa

Universidad de Extremadura

Alexandre Ramos

Secretário Geral

Universidade de Évora

Eduarda Regufe

Secretária Assistente

Instituto de História e Economia

Jose F. Rangel Preciado

Secretário Geral

Universidad de Extremadura

Conselho editorial

Alvaro Garrido

Universidade de Coimbra

Ana Sofia Ribeiro

Universidade de Évora

André Villela

Fundação Getúlio Vargas

Antonio Castro Henriques

Universidade do Porto

Antonio Miguel Linares Luján

Universidad de Extremadura

Antônio Penhalves Rocha

Universidade de São Paulo

Carlos Eduardo Carvalho

Pontifícia Universidade
Católica de São Paulo

Carlos Gabriel Guimarães

Universidade Federal Fluminense

Felipe Pereira Loureiro

Universidade de São Paulo

Gail Triner

Rutgers University

Guy Pierre

Universidad Autónoma de la
Ciudad de México

Jaime Reis

Universidade de Lisboa

Javier Moreno Lazaro

Universidad de Valladolid

John K. Thornton

Boston University

Jonathan B. Wight

University of Richmond

José Luis Cardoso

Universidade de Lisboa

Luiz Felipe de Alencastro

Fundação Getúlio Vargas Sorbonne

Leonor Freire Costa

Universidade de Lisboa

Mafalda Soares da Cunha

Universidade de Évora

Marcos Cintra

Unicamp

Pedro Carvalho de Mello

ESALQ

Universidade de São Paulo

Pedro Lains

Universidade de Lisboa

Renato Leite Marcondes

Universidade de São Paulo

Ricardo Feijó

Universidade de São Paulo

Rita Almico

Universidade Federal Fluminense

Sergio Riesco Roche

Universidade Complutense de Madrid

Sigfrido Vazquez

Universidad de Extremadura

Steven Topik

University of California Irvine

Vitoria Saddi

Inspira

Tiragem

500 exemplares

Instituto BBS

Travessa Ponder, 67 - Cep: 04008-040 -Vila Mariana, SP, Brasil

Rua Duques de Bragança, 9 gr 4E, 1200-162 Lisboa, Portugal

Universidad de Extremadura

Area de Historia e Instituciones Económicas

Avenida de Elvas s/n 06006 Badajoz, España

revistahistoriaeconomia@gmail.com – <http://www.historiaeconomica.pt/>

A BBS Revista História e Economia é uma publicação interdisciplinar editada pelo Instituto de História e Economia e pela Universidad de Extremadura (UNEX), sendo dirigida por um conselho editorial composto por professores de diferentes universidades, em particular da Universidade de S. Paulo (USP), Universidade Federal Fluminense (UFF), Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa (ICS-IUL), Universidad de Extremadura (UNEX) e Fundação Getúlio Vargas (FGV).

APRESENTAÇÃO

O Momento de História e Economia

The Moment of História e Economia 13

Nota do Editor

Editor's Note 15

ARTIGOS

Desafíos emergentes de la distribución de la población urbana y rural en el mundo: una panorámica mundial y europea del crecimiento urbano.

Emerging Challenges of Urban and Rural Population Distribution in the World: A Global and European Overview of Urban Growth

Raquel Patricia Hernández Maeso e Esteban Cruz Hidalgo 21

Extremadura y el cierre del oligopolio eléctrico en el oeste de España durante el régimen de Franco

Extramadura and the end of the electricity oligopoly in western Spain during Franco's rule

Juan Carlos López Díaz e Sergio Riesco Roche 38

Bosquejo de economía universitaria en la temprana Edad Moderna: el caso de la Universidad de Salamanca. 1580-1640.

Sketch of University Economy in the Early Modern Age: the case of the University of Salamanca. 1580-1640.

Gustavo Hernández Sánchez 67

La deuda soberana de Haití durante el doble ciclo expansivo y depresivo de 1940/41-1955/56 y 1956/57-1966/67

Haiti's sovereign debt during the double expansive and depressive cycle of 1940/41-1955/56 y 1956/57-1966/67

Guy Pierre 81

Etnohistória, economia e outras ciências humanas: o repertório simbólico que marca sistemas gráficos étnicos no campo da visualidade aplicados na cestaria indígena

Ethnohistory, economics and other human sciences: the symbolic repertoire that marks ethnic graphic systems in the visual arts applied to indigenous basketry

Tadeu dos Santos Kaingang 106

O Governo Vargas e os Banqueiros Internacionais: a diplomacia financeira e as negociações dos pagamentos das dívidas públicas externas (1930-1945)

Vargas' rule and international bankers: the financial diplomacy and negotiations on payments of external public debt (1930-1945)

Maurício Gonçalves Margalho 120

Parte I.

Apresentação

The Moment of Historia e Economia

When Historia e Economia began, we saw it as a multilingual and multidisciplinary forum for Brazilian and international scholars to express their views on Brazil and the wider world. We felt that Brazil looked too much within itself and failed to compare its experiences with those of others. In the two decades since, the world first continued on its course of globalization and then seemed to reverse itself after a severe financial crisis. Despite steps to close borders taken by many regimes, the need to understand, to cooperate with, and to emulate other countries is ever more evident if this planet as a whole expects to survive. We are committed to studying the societies in which we live and to comparing our experiences with those of others polities. A sabbatical in Europe convinced the editor that most historians remains overly national in their research and much less concerned with comparative aspects than he expected, especially within the scope of the European Union.

Originally, this journal focused on Brazil – while encouraging studies on any historical or economic subject. With the co-sponsorship of the Universidad de Extremadura, we have expanded our core interest to include all Portuguese and Spanish speaking societies. We continue to seek articles on other areas; in fact, two of our most significant contributions to date include a comparison of English and French technology at the time of the French Revolution as well as a study of the olive oil trade during the Roman Empire.

We continue dedicated to interdisciplinary approaches, principally involving history and economics, but also extending to archaeology, psychology, sociology, and politics, among others.

We are pleased to announce that Roberta Barros Meira, after serving as Secretary of this journal almost since its inception, has become the Vice Editor for the Americas in place of Rita Almico who completed her term and returns to the editorial board. Roberta's successor as Secretary is José Francisco Rangel Preciado, of the Universidad de Extremadura, who has already made a great contribution to the journal by taking it through the approval processes of the European academic indices, in collaboration with Vice Editor Francisco Manuel Parejo Murano. Alexandre Ramos continues as our other Secretary. Eduarda Refuge has joined us as Assistant Secretary completing our editorial team.

O Momento de História e Economia

Quando História e Economia começou, nós a víamos como um fórum multilingual e multidisciplinar para que acadêmicos brasileiros e internacionais expressassem sua visão sobre o Brasil e o mundo como um todo. Sentíamos que o Brasil olhava muito para si mesmo e falhava em comparar suas experiências com a de outros países. Nas duas décadas que atravessamos desde nossa fundação, o mundo manteve-se, primeiramente, em direção à globalização e, posteriormente, pareceu ter-se invertido após uma severa crise financeira. Apesar dos esforços de muitos regimes para que as fronteiras sejam fechadas, a necessidade de cooperação, compreensão e emulação para/com outros países torna-se cada vez mais essencial para que o planeta sobreviva. Estamos comprometidos a estudar as sociedades nas quais vivemos e a comparar nossas experiências com aquelas de outras políticas. Após um período sabático na Europa, o editor, John Schulz, convenceu-se de que a maioria dos historiadores insiste em um foco excessivamente nacional em suas pesquisas, mantendo-se muito menos envolvidos em aspectos comparativos do que ele esperaria, principalmente dentro do âmbito da União Europeia.

Originalmente, a revista era focada no Brasil, encorajando estudos em variadas disciplinas dentro das áreas da História e Economia. No entanto, a partir de nosso co-patrocínio com a Universidade de Extremadura, expandimos nosso interesse central para incluir todas as sociedades hispanófonas e lusófonas. Nós continuamos a buscar artigos em outras áreas - a propósito, duas de nossas mais significativas contribuições incluem a comparação das tecnologias inglesa e francesa na época da Revolução Francesa e o estudo do comércio de azeite de oliva durante o Império Romano.

Nós nos mantemos comprometidos a abordagens interdisciplinares, principalmente envolvendo História e Economia, mas também englobando Arqueologia, Psicologia, Sociologia e Política, entre outras.

Estamos satisfeitos em anunciar que Roberta Barros Meira, após colaborar como Secretária-Geral da

revista praticamente desde sua concepção, tornou-se a Vice Editora das Américas no lugar de Rita Almico, que completou seu mandato e retorna ao conselho editorial. O sucessor de Roberta como Secretário-Geral é José Francisco Rangel Preciado, da Universidade de Extremadura, que já contribuiu imensamente com a revista ao acompanhá-la ao longo do processo de aprovação dos índices acadêmicos europeus, juntamente com nosso Vice-Editor Francisco Manuel Parejo Murano. Alexandre Ramos continua como nosso outro secretário. Eduarda Regufe entrou na equipe como Secretária-Assistente, completando, assim, nosso conselho editorial.

Nota do editor

Nós temos uma edição diversificada: três artigos da Espanha e três das Américas. Apesar da pandemia, essa é uma de nossas melhores edições em relação à qualidade das contribuições. O primeiro artigo espanhol lida com o problema mundial de depopulação global, acompanhado pela expansão urbana. *Desafíos emergentes de la distribución urbana y rural en el mundo: una panorámica mundial y europea del crecimiento urbano*, escrito por Raquel Patricia Hernandez Maeso e Esteban Cruz Hidalgo, traz um olhar reflexivo sobre os últimos 50 anos de crescimento urbano e projeta como será essa tendência no futuro. Focado mais especificamente no desenvolvimento dos últimos 75 anos do século XX, há o artigo *Extremadura y el cierre del oligopolio eléctrico en el oeste de España durante el régimen de Franco*, de autoria de Juan Carlos Lopez Diaz e Sergio Riesco Roche. Nele observamos a transformação de Extremadura, uma área que costumava ser energeticamente escassa e tornou-se exportadora de energia no momento em que seus rios, Guadiana e Tejo, tiveram seu potencial hidrelétrico utilizado após uma fundamental usina nuclear entrar em operação. O artigo analisa o conflito e a cooperação entre empresas privadas e o governo durante a ditadura.

O terceiro artigo espanhol nos leva de volta ao início da Idade Moderna, discutindo as finanças da Universidade de Salamanca de 1580 a 1640, à luz da transição da economia dos pagamentos com bens para um mundo com pagamentos em dinheiro. *Bosquejo de economía universitaria en la temprana edad moderna: el caso de la Universidad de Salamanca, 1580-1640*, de Gustavo Fernández Sánchez, nos mostra como a universidade sobreviveu a partir de seus aluguéis urbanos e rurais. Como proprietária de terras, a instituição sofreu em momentos de recessão econômica, tendo que lutar na justiça para manter o valor de sua propriedade “doada”. O autor agarra-se a esse momento de transição em direção a consolidação da mentalidade capitalista.

O quarto artigo vem do membro do nosso conselho, Guy Pierre, um acadêmico haitiano que vive no México e escreve, dessa vez, em espanhol. *La deuda soberana de Haití durante el doble ciclo expansivo e depresivo de 1940* aborda a relação do Haiti com os banqueiros internacionais em um momento que compreendeu guerra, depressão mundial e reconstrução. Guy refere-se ao estudo do notável historiador Carlos Marichal, seu colega no Colegio de Mexico.

No Brasil, estamos contentes em apresentar um estudo interdisciplinar, incluindo história, economia, arqueologia e antropologia: *Etnohistória, economia e outras ciências humanas: o repertório simbólico que marca sistemas gráficos étnicos no campo da visualidade indígena*, de Tadeu dos Santos Kaingang. O artigo abrange vários séculos de tecedura de cestas na área atualmente ocupada pelo Paraná, onde essa arte é utilizada como ferramenta para melhor compreender a civilização indígena ali localizada. Mauricio Gonçalves Margalho, que publicou um artigo sobre Valentim Bouças na edição 20, discute a relação entre o Brasil e seus credores durante a Depressão e a Segunda Guerra Mundial em *O Governo Vargas e os banqueiros internacionais: a diplomacia financeira e as negociações dos pagamentos das dívidas públicas externas (1930-1945)*. Valentim Bouças desempenhou um papel primordial nessas negociações. Mauricio analisa a habilidade de Vargas para negociar com os credores face à rivalidade Anglo-Americana e também às demandas da guerra. Ele também menciona a relação de dependência entre o Brasil e o mercado de crédito internacional. Nossa revista já apresentou diversos debates no que diz respeito à dependência, incluindo um recente artigo do próprio editor na edição 19.

Aguardamos ansiosamente pelos comentários e críticas de nossos leitores.

Editor's Note

We have a diverse issue: three articles from Spain and three from the Americas. In spite of the pandemic, this is also one of our finest issues in terms of the quality of the contributions. The first of the Spanish articles deals with the worldwide problem of rural depopulation accompanied by urban expansion. *Desafíos emergentes de la distribución urbana y rural en el mundo; una panorámica mundial y europea del crecimiento urbano* by Raquel Patricia Hernandez Maeso and Esteban Cruz Hidalgo gives a thoughtful look at the last 50 years of urban growth and projects this trend out to the future. Focusing

on a rather more specific development of the last three quarters of a century, we have Juan Carlos Lopez Diaz and Sergio Riesco Roche's *Extremadura y el cierre del oligopolio eléctrico en el oeste de España durante el regimen de Franco*. Here we see Extremadura transformed from an energy-starved to an energy-exporting area after its rivers, the Guadiana and the Tagus, had their hydro potential utilized while a major nuclear plant subsequently entered into operation. This paper analyzes the conflict and cooperation between private enterprises and the government during the dictatorship. The third article from Spain takes us back to the Early Modern Period and discusses the finances of the University of Salamanca from 1580 to 1640 in light of the transition from an economy with payment in kind towards a world of payments in money. *Bosquejo de economía universitaria en la temprana Edad Moderna: el caso de la Universidad de Salamanca, 1580-1640*, by Gustavo Fernández Sánchez shows how this university lived off its urban and rural rents. As a landlord, the university suffered in moments of economic decline as it had to fight in court to maintain the value of its "endowment" property. The author grapples with this phase of transition towards the consolidation of the capitalist mentality. Our fourth article comes from our board member, Guy Pierre, a Haitian scholar living in Mexico and writing, this time, in Spanish. *La deuda soberana de Haití durante el doble ciclo expansivo e depresivo de 1940* covers the relationship of this country to its international bankers in a period which included worldwide depression, war, and reconstruction. He refers to the study of the distinguished historian Carlos Marichal, a colleague of Guy's at the Colegio de Mexico. On Brazil, we are pleased to present an interdisciplinary study including history, economics, archaeology, and anthropology: *Etnohistória, economia e outras ciências humanas: o repertório simbólico que marca sistemas gráficos étnicos no campo da visualidade aplicados na cestaria indígena*, by Tadeu dos Santos Kaingang. This article covers several centuries of basket weaving in the area now occupied by the state of Paraná, utilizing this art as a means of understanding the indigenous civilization of which it formed part. Mauricio Gonçalves Margalho, who published an article on Valentim Bouças in number 20, discusses the relationship of Brazil and its international creditors during the Depression and World War II: *O Governo Vargas e os Banqueiros Internacionais: a diplomacia financeira e as negociações dos pagamentos das dívidas públicas externas (1930-1945)*. Valentim Bouças played a prominent part in these negotiations. Mauricio discusses Vargas' ability to negotiate with the creditors in light of the Anglo-American rivalry as well as the demands of war. He also touches on the relationship of dependency between Brazil and the international credit market. This journal has had various discussions of dependency including recently by the editor in an article in number 19. We look forward to comments and criticism from our readers.

Nota del editor

Tenemos un número diverso: tres artículos llegados de España y tres del continente americano. A pesar de la pandemia, se ha conseguido configurar un número con seis contribuciones de gran calidad científica. El primero de los artículos firmados por españoles se ocupa del problema mundial de la despoblación rural, y de la consecuente expansión urbana. Se trata del artículo *Desafíos emergentes de la distribución urbana y rural en el mundo; una panorámica mundial y europea del crecimiento urbano*, realizado por Raquel Patricia Hernández Maeso y Esteban Cruz Hidalgo, que ofrece una mirada reflexiva a los últimos 50 años de crecimiento urbano y proyecta esta tendencia hacia el futuro. Centrándose en un desarrollo bastante más específico de los últimos tres cuartos de siglo, tenemos el texto de Juan Carlos López Díaz y Sergio Riesco Roche titulado *Extremadura y el cierre del oligopolio eléctrico en el oeste de España durante el régimen de Franco*. En él vemos la conversión de Extremadura, región española, desde su condición de "energy-starved área" a "energy-exporting área" como consecuencia de la explotación hidroeléctrica de los ríos Guadiana y Tajo, en primera instancia, y posteriormente, tras la implantación en la región de la central nuclear de Almaraz. El artículo, en sí, es un análisis del conflicto y de la cooperación existente entre las empresas privadas y el gobierno durante la dictadura franquista.

El tercer artículo firmado por autores españoles nos remonta a la Edad Moderna y discute las finanzas de la Universidad de Salamanca desde 1580 hasta 1640 en plena transición de una economía de pago en especie a otra de pago en dinero. *Bosquejo de economía universitaria en la temprana Edad Moderna: el caso de*

la Universidad de Salamanca, 1580-1640, de Gustavo Fernández Sánchez muestra cómo esta universidad vivía de las rentas generadas en su entorno urbano y rural. Como propietaria, la universidad sufrió momentos de declive económico, ya que tuvo que luchar en los tribunales para mantener la propiedad de recursos inmobiliarios. El autor se enfrenta a una fase de transición hacia la consolidación de la mentalidad capitalista.

El cuarto artículo lo firma Guy Pierre, un haitiano académico residente en México y escribiendo, esta vez, en español. *La deuda soberana de Haití durante el doble ciclo expansivo y depresivo de 1940* cubre la relación de este país con sus banqueros internacionales en un período que incluyó depresión, guerra y reconstrucción en todo el mundo. El autor se refiere al estudio del distinguido historiador Carlos Marichal, un colega de Guy en el Colegio de México. Sobre Brasil, nos complace presentar un estudio interdisciplinario que incluye historia, economía, arqueología y antropología: “Etnohistória, economia e outras ciências humanas: o repertório simbólico que marca sistemas gráficos étnicos no campo da visualidade aplicados na cestaria indígena”, por Tadeu dos Santos Kaingang. Este artículo cubre varios siglos de la cestería en el área ahora ocupada por el estado de Paraná, utilizando este arte como un medio de entender la civilización indígena de la que formaba parte. Mauricio Gonçalves Margalho, quien publicó un artículo sobre Valentim Bouças en el número 20 de la revista, analiza la relación de Brasil y sus acreedores internacionales durante la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial, en su artículo *O Governo Vargas e os Banqueiros Internacionais: uma diplomacia financeira e as negociações dos pagamentos das dividas publicas externas (1930-1945)*. Valentim Bouças jugó un papel destacado en estas negociaciones. Mauricio habla de la habilidad de Vargas para negociar con los acreedores a la luz de la rivalidad angloamericana, y ante las exigencias de la guerra. También aborda la relación de dependencia entre Brasil y el mercado crediticio internacional. Esta revista ha tenido varias discusiones sobre esta relación de dependencia, incluso desde la tribuna de su Editor en el número 19.

Parte II.

Artigos

Desafíos emergentes de la distribución de la población urbana y rural en el mundo:

una panorámica mundial y europea del crecimiento urbano.

Emerging Challenges of Urban and Rural Population Distribution in the World: A Global and European Overview of Urban Growth

Raquel Patricia Hernández Maeso^{a, @} e Esteban Cruz Hidalgo^b

^aUniversidad de Extremadura

^bUniversidad de Granada

@Contacto: rpatricia_maeso@yahoo.es

Resumen

Este trabajo tiene por objeto efectuar una primera aproximación a la realidad de los procesos urbanizadores y sus problemáticas asociadas. Haremos hincapié en el despoblamiento del mundo rural a través del análisis de la evolución del crecimiento de la población y su desigual distribución desde la segunda mitad del siglo XX hasta la actualidad en el mundo y en Europa. El objetivo principal de la investigación es realizar un estudio de la situación actual de los desequilibrios demográficos, indagando la tendencia histórica del despoblamiento rural y poniendo de relevancia sus causas, consecuencias y posibles soluciones. La despoblación del medio rural se plantea como un proceso global, de gran complejidad y con implicaciones sociales y económicas de enormes proporciones en las sociedades actuales, de tal forma que representa ya hoy uno de los grandes retos a los que se enfrentan estas a escala internacional.

Palabras clave

Mundo rural | Desarrollo | Urbanización | Ruralización | Despoblación

Códigos JEL

J11 | J61 | R1

Abstract

The aim of this work is to make a first approximation to the reality of urbanization processes and their associated problems. We will emphasize the depopulation of the rural world through the analysis of the evolution of population growth and its unequal distribution from the second half of the 20th century to the present in the world and Europe. The main objective of the research is to carry out a study of the current situation of demographic imbalances, investigating the historical trend of rural depopulation and highlighting its causes, consequences and possible solutions. The depopulation of the rural environment is considered a global process, of great complexity and with social and economic implications of enormous proportions in today's societies, in such a way that it already represents today one of the great challenges they face on an international scale.

Keywords

Rural world | Development | Urbanization | Ruralisation | Depopulation

JEL Codes

J11 | J61 | R1

Artigo recebido em 30/09/2020. Aprovado em 15/11/2020.

1. Introducción

A pesar de interrupciones coyunturales motivadas por fenómenos como epidemias y guerras, el crecimiento de la población tiene una tendencia positiva en el largo plazo. Desde finales del siglo XIX se

produce una explosión demográfica sin precedentes que altera profundamente los asentamientos humanos, y que coincide con el desarrollo y extensión de las relaciones de producción capitalistas. Paralelamente al crecimiento de la población se produce un proceso urbanizador en todo el mundo. Un fenómeno gradual y generalizado que transforma no solo la ciudad, sino que transforma a su vez el medio rural, el cual sufre un importante impacto demográfico.

Durante las últimas décadas el mundo viene experimentando la mayor ola de crecimiento urbano de la historia. Actualmente, más de la mitad de la población mundial vive en ciudades. Las previsiones estadísticas ponen de relieve que para 2030 la población urbana alcanzará aproximadamente los 5.000 millones y, según previsiones de la Organización de Naciones Unidas (ONU, 2019), en 2100 se rondarán los 10.000 millones de residentes en las ciudades. El mayor crecimiento urbanístico se prevé en África y Asia, llevando aparejados grandes cambios y una enorme transformación social, económica y ambiental.

Potencialmente, el proceso urbanizador conlleva altos niveles de bienestar, eficiencia de los recursos y crecimiento económico. En ese sentido, el crecimiento urbano es un factor de desarrollo económico y social evidente. Sin embargo, el fenómeno urbanizador lleva aparejados elementos negativos. Por un lado, es el desencadenante de flujos migratorios como el éxodo rural, con el consiguiente despoblamiento de las áreas rurales. Igual que el crecimiento urbanístico tiene efectos sobre todas las dimensiones de la vida social, el vaciamiento de los pueblos también afecta a la actividad, servicios y oportunidades de empleo que en ellos se proveen, e incluso al medio ambiente por descuido de las actividades simbióticas entre la actividad humana y el medio natural que son abandonadas. El envejecimiento y la masculinización son problemas estructurales causantes de la caída de la tasa de fecundidad y, consecuentemente, de la natalidad. Además, se acentúan problemas como las desigualdades de género, desigualdades por movilidad y la carga de la dependencia sustentada en la generación soporte.¹ Inherentes a la despoblación, surgen carencias o deficiencias de servicios sanitarios, educativos, tecnológicos, aumento del desempleo y de la pobreza. Por otra parte, en las ciudades se registra una elevada concentración de la pobreza, especialmente en sus periferias. En las grandes urbes contrasta la coexistencia del confort climático y la purificación sonora de los entornos residenciales de la población de renta alta y economías domésticas de renta media y baja hacinadas en barrios periféricos o ciudades dormitorio, las cuales han pasado a formar parte del núcleo urbano principal debido al intenso proceso de crecimiento espacial de la ciudad para albergar a una cantidad de población en alza.² La imagen de ambas realidades que conviven ilustra una evidente desigualdad socioeconómica en la misma zona urbana, una polarización que tiende a perpetuarse dándose procesos paralelos que refuerzan la vulnerabilidad de los barrios desfavorecidos contagiándose como una epidemia: la concentración de población en situación de desempleo a largo plazo con ingresos irregulares e insuficientes que conviven en infraviviendas tiende hacia la marginación, con la aparición de una serie de problemas asociados a sus circunstancias como la delincuencia, las drogas, el fracaso escolar, la desestructuración familiar y la aparición de trastornos mentales (ARYAS, 2005; TCHERNEVA, 2017). Las áreas urbanas exigen mejoras en infraestructuras, de control de la vivienda, de gestión de los transportes, agua y energía de tipo ecológico y medioambiental, de la contaminación o del control de residuos, entre otras; pero también requieren un empleo estable como garantía suficiente de ingresos, tejido comunitario, y políticas adecuadas para grupos especialmente vulnerables que han caído en un círculo vicioso de marginación.³ El rápido proceso de urbanización de las últimas décadas obliga a los gobiernos a encarar medidas que garanticen la sostenibilidad y la prestación de los servicios esenciales en toda el área urbana.

En este artículo pretendemos realizar un análisis de la evolución histórica del fenómeno del crecimiento urbano, tanto a nivel mundial como por continentes y países, y especialmente desde el despegue sobrevenido a partir de 1950 hasta la actualidad. Paralelamente, nuestra intención es comprobar la repercusión del crecimiento urbano en el mundo rural, así como poner de relevancia las diferentes problemáticas que, como consecuencia de los movimientos migratorios, vienen originándose tanto en las zonas urbanas como en las

¹ Es aquel grupo de población constituido por quienes están en torno a los cuarenta y cincuenta años y que son hijos e hijas de aquellos que no emigraron durante el éxodo rural de la segunda mitad del siglo XX.

² Un caso destacado es la llamada "línea de pobreza-que delinea la M30 como frontera entre ambas realidades en la ciudad de Madrid (TEMES, 2014)

³ Una política económica funcional para abordar estos tres elementos de manera simultánea es el Trabajo Garantizado (CRUZ, EHNTS Y TCHERNEVA, 2019, CRUZ ET AL., 2020).

rurales.

Hemos estructurado el trabajo en cinco partes. En la primera, esta introducción, justificamos el sentido de nuestro trabajo y los objetivos propuestos. En el apartado 2 realizamos una breve revisión de la literatura sobre el tema investigado. En la parte 3 presentamos la metodología empleada y las fuentes utilizadas. En el apartado 4 analizamos los resultados obtenidos exponiendo de forma separada la situación por continentes, países y ciudades, y comparativamente entre las áreas rurales y urbanas en Europa. Finalmente, en las conclusiones sintetizamos las ideas principales a las que hemos llegado con respecto a la problemática del crecimiento urbano y cómo éste ha influido de manera simultánea en el ámbito rural.

2. Población rural y población urbana: criterios de demarcación del análisis

La dinámica del crecimiento progresivo de la población genera nuevas formas de asentamientos humanos. La tendencia de las últimas décadas impulsa a las poblaciones a un proceso urbanizador incremental y globalizado a la vez que se instala el fenómeno demográfico y territorial del despoblamiento rural.

Para el caso español, existe una amplia literatura centrada en el estudio del éxodo rural y del crecimiento urbano que pretende explicar la complejidad del problema, analizando la situación y proponiendo medidas de resolución de las problemáticas que se generan. Pinilla y Sáez (2016) establecen la segunda mitad del siglo XX como el momento clave del éxodo rural que genera los grandes movimientos de población del ámbito rural hacia los entornos urbanos. Justifican estos movimientos de población por la búsqueda de mayores oportunidades laborales y mejores equipamientos o servicios. Camarero (1991), de acuerdo con el censo de 1981, afirma que, en la segunda mitad del siglo XX, el éxodo se produce hacia los entornos de los centros industriales: Cantábrico oriental, Barcelona, Madrid, Valencia, litoral gallego y Baleares. Este proceso se inicia en los años 50, tiene su máxima intensidad en los 60, y entra a finales de la década de los 70 en cierta ralentización. El mundo rural sufre lo que denomina una “desagrarización”, un “dudoso futuro agrario” en beneficio de la industrialización. Collantes (2007) confirma esta hipótesis y resalta que, en la década de 1990, la agricultura ocupaba ya a un porcentaje inferior al 30 por ciento de la población activa rural, lo cual suponía menos del 20 por ciento de la renta de los hogares rurales. Este autor muestra, además, que no había una sola Comunidad Autónoma en cuyas zonas rurales la población activa agraria continuara superando a la población activa no agraria. Collantes señala que hasta 1989 la Política Agraria Común para las áreas rurales (PAC) había identificado economía rural con el sector agrario. A partir de los años noventa se intenta minimizar la dependencia del sector agrario promoviendo el desarrollo de nuevos sectores productivos para las economías rurales.

Ciertamente, ni siquiera la población inmigrante, que hasta el inicio de la crisis había venido a paliar en alguna medida el fuerte despoblamiento rural, ha buscado en las actividades agrarias su modo de sustento vital (ROQUER y BLAY, 2008). En estudios posteriores, Camarero (2009) radiografía el mundo rural español desvelando la existencia de desequilibrios demográficos, emigración y despoblamiento. Destaca problemas como: i) masculinización rural y ausencia de mujeres jóvenes, lo que condiciona la sostenibilidad social y reproductiva; ii) desigualdades de género, soportando ellas la carga de la dependencia mediante el cuidado y la atención de las personas dependientes, sufriendo un acceso aún más difícil al mercado laboral de manera más intensa que en la ciudad, y mayores dificultades de movilización y la disposición de espacios de socialización propios; iii) envejecimiento, con altas tasas de individuos en situaciones de incapacidad para valerse por sí mismos o para desplazarse de modo autónomo; y iv) organización de la familia como estructura de subsistencia, como red de ayuda y de atención a la dependencia para un grupo de población que se sustenta en la generación soporte. Todo ello genera un desequilibrio que justifica el reclamar una atención preferente a la sostenibilidad social de estos territorios en aras de una mejora en la calidad de vida rural.

La despoblación rural no es un problema de carácter local, que afecte singularmente a España (JURADO y PAZOS-GARCÍA, 2016; MARTÍNEZ, MORENO y MOLINA, 2016; HERNÁNDEZ y CRUZ, 2020). Pinilla y Sáez (2016) avisan de que este es un problema europeo común, ya que son varios los países que cuentan con áreas escasamente pobladas, sufriendo circunstancias similares. Collantes y Pinilla (2019) afirman que es un hecho demostrado que las economías rurales que logran disminuir o evitar la despoblación son las que han sido capaces de intervenir en sectores diferentes a la agricultura y la ganadería. Estos autores apuntan hacia inversiones en fórmulas que impulsen la industria alimentaria a través de una red de pymes involucradas en la manufactura, transformación y comercialización de los productos agrarios locales, la industria de maquinaria eléctrica, el turismo y la construcción de segundas residencias. En relación a ello, la investigación en torno a los distritos rurales, aglomeraciones de empresas de base agroalimentaria, han sido estudiadas como ejemplo de dinamización para impulsar el desarrollo de estas regiones (PAREJO, RANGEL y BRANCO, 2019; RANGEL, 2018; RANGEL, PAREJO y CRUZ, 2019).

Por su parte, Camarero (2017) incide en la necesidad de facilitar la movilidad, potenciar el desarrollo de trayectorias vitales y profesionales, apoyar el acceso a la vivienda, y fortalecer o crear los servicios y equipamientos que favorecen la igualdad de oportunidades y la atención a personas dependientes que permitan la conciliación. Se trata de trabajar en eliminar los factores y barreras que extreman las desigualdades – sobre todo por razón de género y edad – en el medio rural. La apuesta tecnológica puede ayudar con un enfoque adecuado. En este punto, estamos de acuerdo con Pinilla y Sáez (2016) en que, dado que el motor que guía a las actividades privadas es la búsqueda de rentabilidad; esto es, un criterio de beneficio monetario, no pueden resolver de forma eficiente, equitativa y estable la falta de servicios en educación, sanidad, políticas asistenciales, infraestructuras y la protección del medio ambiente y política asistencial demandada en estas zonas, motivo por el cual el sector público ha de proveerlas íntegramente.

A modo de síntesis, de acuerdo con Goerlich y Reig (2019), podemos afirmar para el caso español que desde inicios del siglo XX se ha venido produciendo un proceso de concentración de la población en zonas urbanas, fundamentalmente en los valles, costa y capitales de provincia, con marcada intensidad a partir de la década de los años sesenta. Las grandes capitales llegan a padecer aglomeraciones urbanas de alta densidad. La saturación sufrida por las grandes ciudades ha dado lugar a un auge de las ciudades intermedias: cabeceras de comarca y capitales de provincia. Resulta destacable, además, el fenómeno de los desplazamientos diarios entre los municipios circundantes a las ciudades, que se han convertido en zonas de acogida de una importante masa de población con destino laboral en las grandes urbes. En paralelo al crecimiento urbano, se ha originado una progresiva despoblación de las zonas rurales con una preocupante pérdida poblacional, que da origen a los términos manidos de la España vacía/España vaciada. Este debate centro/periferia, ámbito rural/urbano se ha intensificado en los últimos meses a consecuencia del confinamiento de la población como medida para contener la propagación de la pandemia del COVID-19 (MONTES, 2020). Este nuevo impulso a la discusión de las problemáticas asociadas a cada realidad y sus ventajas e inconvenientes pueden ayudar a empujar en la dirección de una nueva estrategia para la política regional.

Hemos iniciado nuestro estudio estableciendo los criterios estándares oficiales que delimitan lo que es población rural y población urbana; para lo cual nos fundamentaremos en los criterios oficiales que marca la Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat). Continuaremos con la descripción de una panorámica mundial, regional y europea, con referencias al pasado histórico de las últimas décadas y la plasmación de la realidad actual. Para este fin utilizamos datos estadísticos extraídos del Banco Mundial y Eurostat, que facilitan una información que nos ha permitido realizar una visión histórica de la evolución del crecimiento de la población para el periodo 1960-2019, así como de su distribución rural y urbana.

La clasificación entre rural y urbano difiere, también, según las diferentes zonas geográficas. Siguiendo a Goerlich y Cantarino (2015), y en función de los criterios que establece Eurostat, consideraremos como población rural a aquellos núcleos de población que tienen una densidad mínima de 300 habitantes por km² y un mínimo de población de 5.000 habitantes. Por su parte, la población urbana será definida por la existencia aglomeraciones urbanas de alta densidad o urbes; es decir, núcleos de población con una

densidad de población de al menos 1.500 habitantes por km² y una población total de un mínimo de 50.000 habitantes.

Definir el concepto de ruralidad es complejo, ya que está en función de diversos parámetros e interpretaciones. En este trabajo serán tenidos en cuenta factores cuantitativos como el número de habitantes, pero también diversos aspectos cualitativos que definen la caracterización de un ámbito u otro cuando se estime que requieran ser considerados. La delimitación de un área como urbana o rural es, en algunos casos, difusa. Cada vez más se van implantando en las zonas rurales modos de vida urbanos que las alejan de las tradicionales formas de vida campesinas, lo que hace más complejo definir la frontera entre ambas realidades. Por otra parte, a modo de ejemplo, si comparamos dos poblaciones menores de 5.000 habitantes, es discutible el considerar área rural tanto a aquella que se sitúa lejos de servicios básicos e infraestructuras de comunicaciones como a una situada en el entorno de una gran ciudad, con accesibilidad a los mismos. Por este motivo, cabe contemplar una clasificación más abierta de zonas rurales, intermedias y urbanas.

Según Sancho y Reinoso (2012), la Comisión Europea considera como mundo rural a aquellas áreas y regiones donde tienen lugar actividades diversas de carácter natural, incluyendo espacios naturales y cultivados, pueblos, villas, ciudades pequeñas y centros regionales. También incluiría determinadas zonas rurales industrializadas de dichas regiones, no implicando la noción de mundo rural meramente la simple delimitación geográfica, sino todo el tejido económico y social inherente a ella; esto es, las actividades agrícolas, artesanas, industriales, comerciales y de servicios que se producen en dicha delimitación. En este sentido, el mundo rural serviría de amortiguador y de espacio regenerador, siendo indispensable para el equilibrio ecológico y para el reposo y ocio de la población.

Con todas las correcciones que pudieran caber, fundamentalmente nos basamos en criterios demográficos para la delimitación entre área rural y área urbana; si bien asociaremos el concepto de área rural a aquellas zonas alejadas de las grandes ciudades que tienen una baja densidad demográfica, con actividades económicas que, básicamente, estén ligadas al sector primario (agricultura, ganadería y pesca), con infraestructuras, servicios médicos y asistenciales, educativos y comunicacionales precarios y carentes de centros administrativos gubernamentales. Estas zonas suelen caracterizarse por tener saldos migratorios negativos, por un éxodo de población a las zonas urbanas. Como zonas urbanas consideramos a aquellas que tienen una alta densidad demográfica, y cuyas principales actividades económicas corresponden a los sectores secundario y terciario. Ello conlleva un mayor desarrollo económico e industrial y de acceso a servicios básicos esenciales y administrativos que generan mejores oportunidades de educación y empleo.

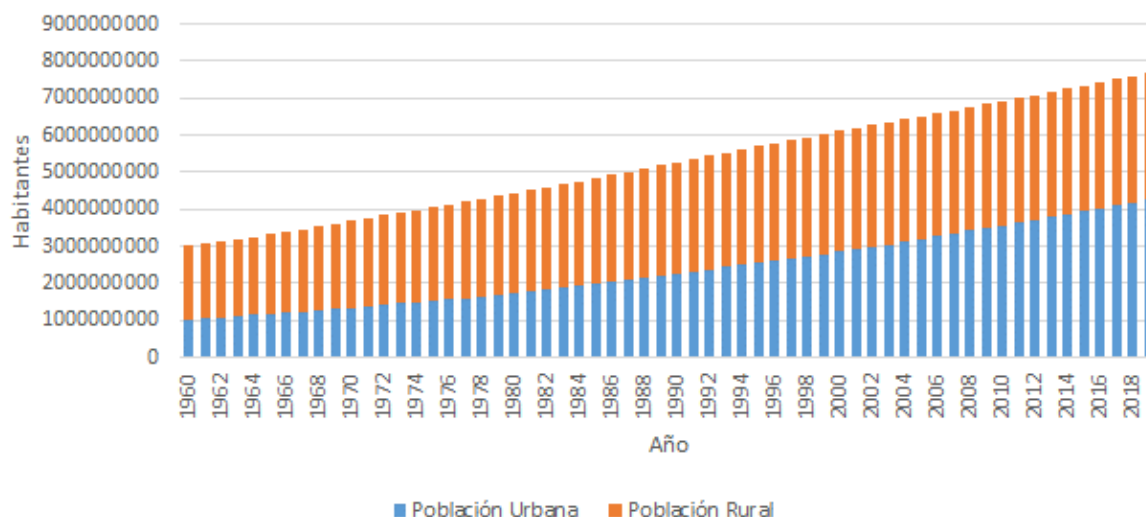
3. Una panorámica mundial: desde lo global hasta lo concreto

Desde finales del siglo XIX y, sobre todo, durante los siglos XX y XXI, se viene desarrollando a nivel mundial un fenómeno urbanizador o proceso de migración del medio rural al medio urbano, con la consiguiente concentración de la población en las áreas urbanas. La urbanización supone un proceso generalizado que afecta a todos los continentes y a todos los países.

Utilizando los datos que ofrece el Banco Mundial sobre la población mundial para la serie temporal que va desde el año 1961 hasta 2019 hemos creado el Gráfico 1. Como refleja, actualmente la población mundial se estima en 7.673 millones de personas. 4.299 millones se asientan en zonas urbanas, superando a la población que reside en núcleos rurales y que asciende a 3.415 millones. Si analizamos los datos de 1960, para un total de población mundial de 3.031 millones de habitantes, 2.011 millones vivían en zonas rurales y casi la mitad, 1.019 millones, se asentaban en zonas urbanas. En los últimos 60 años la población se ha duplicado, pero la distribución entre campo y ciudad no ha sido equitativa. Mientras que la población urbana se ha multiplicado por cuatro, la población rural no ha llegado a doblarse. Por lo tanto, se ha producido una inversión de la distribución de la población mundial a favor de una tasa de asentamiento

notablemente superior en las zonas urbanas respecto a las rurales. La población urbana mundial superaba por primera vez a la población rural en el año 2007.

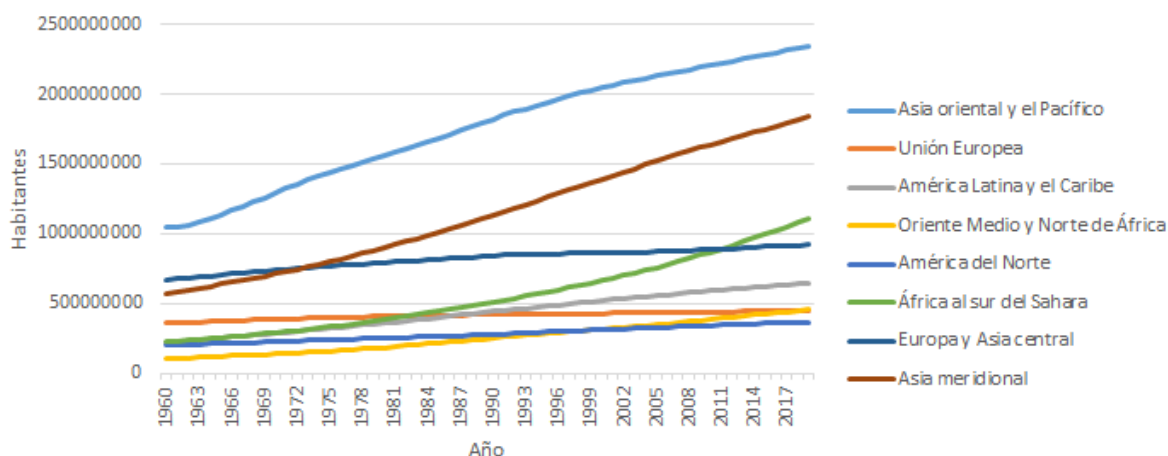
Gráfico 1. Evolución de la Población mundial 1961-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

Por regiones del mundo, siguiendo las principales agrupaciones de países que realiza el Banco Mundial, analizamos la evolución de la población para el periodo estudiado como queda reflejado en el Gráfico 2. Existe crecimiento de la población en todas las regiones en que hemos clasificado el mundo, pero la intensidad del mismo es muy desigual. Asia oriental y el Pacífico, Asia Meridional y el África Subsahariana están inmersos en una explosión demográfica. No obstante, parece que ésta se ha ralentizado en la primera región, mientras que en la segunda y la tercera la tasa de crecimiento sigue siendo incremental. En América Latina y el Caribe y Oriente Medio y Norte de África observamos un crecimiento de la población constante. Por su parte, América del Norte y la Unión Europea, y la región de Europa y Asia parecen estar cerca de un punto de inflexión. El caso más flagrante es el de la Unión Europea.

Gráfico 2. Evolución de la población mundial por regiones 1960-2019.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

Cuadro 1. Distribución de la población mundial por regiones en 2019

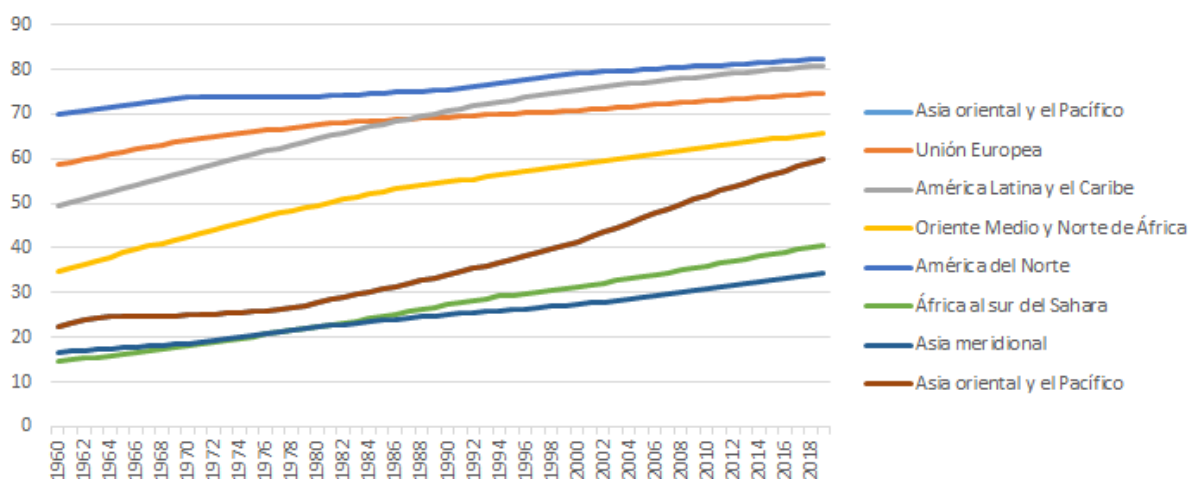
Continente	Millones de habitantes	Porcentaje
Asia	4.581	59,43 %
África	1.317	17,08 %
América	999	13,3 %
Europa	740	9,61 %
Oceanía	41,8	0,54 %

Fuente: Elaboración propia a partir de ONU (2019).

Usando datos de la ONU (2019) elaboramos el Cuadro 1 con la distribución de la población mundial por continentes, una división del mundo más tradicional. Así, cabe resaltar que Asia acoge el 59 por 100 de la población mundial. Le siguen África (17,8 por 100), América (13,3 por 100) Europa (9,6 por 100), y, finalmente, Oceanía (0,54 por 100), el continente más despoblado.

En el Gráfico 3 podemos ver la evolución de la población urbana por regiones. Observamos que en 1960 la población urbana ya superaba a la población rural en América del Norte y la Unión Europea, y que estaba bastante equilibrada en América Latina y el Caribe. En todo el mundo la distribución favorable a las ciudades ha crecido intensamente, pero deben destacarse las regiones de Asia Oriental y el Pacífico y América Latina y el Caribe. Ésta ha alcanzado a América del Norte, superando el 80 por 100 de la población urbana en 2019; mientras Asia Oriental y el Pacífico ha pasado de tener una población en su mayoría rural a tener prácticamente un tercio de su población concentrada en ciudades. Por su parte, África al sur del Sáhara sigue congregando mayor población rural que urbana pese a pasar de un 14,99 por 100 a un 40,71 por 100 de población viviendo en ciudades durante el periodo analizado, superando a Asia meridional que es la región del mundo con menor porcentaje de población urbana a día de hoy con un 34,43 por 100.

Gráfico 3. Evolución de la población urbana por regiones 1960-2019 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

Centrándonos en los diez países más poblados del mundo y su peso relativo en la población mundial hemos elaborado el Cuadro 3. En China e India viven más de 1.000 millones de personas en cada país, que en términos relativos con respecto a la población global son 36 de cada 100 personas que habitan el mundo; si bien la distribución en ambos entre población rural y urbana es muy diferente. Mientras que en China la mayoría de la población vive en ciudades, en la India lo hacen en el ámbito rural. La ONU (2019) espera que para 2027 la mayor tasa de crecimiento de la población en India haga que este país supere a China como el país más poblado. La distribución de la población india es favorable al mundo rural, lo que ocurre también en los otros dos países de la región de Asia meridional que forman parte del *top ten* mundial: Pakistán y Bangladesh. Indonesia y Nigeria, países que pertenecen a las regiones de Asia Oriental y el Pacífico y África al sur del Sahara tienen una distribución de la población ligeramente favorable a la aglomeración urbana. Brasil es el país más poblado con mayor porcentaje de población viviendo en ciudades, seguido de Estados Unidos y México. En estos tres países 8 de cada 10 individuos viven en el ámbito urbano.

Cuadro 2

País	Población absoluta	Población mundo %	Población urbana %
China	1397715000	18,21	60,31
India	1366417754	17,81	34,47
Estados Unidos	328239523	4,28	82,46
Indonesia	270625568	3,53	55,99
Pakistán	216565318	2,82	36,91
Brasil	211049527	2,75	86,82
Nigeria	200963599	2,62	51,16
Bangladesh	163046161	2,12	37,41
Rusia	144373535	1,88	74,59
México	127575529	1,66	80,44

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

Según la ONU (2019), el despoblamiento del mundo rural está en el origen del descenso de la tasa de fertilidad. En el caso de Europa, con una baja tasa de natalidad que no garantiza el reemplazo de la población, se espera hasta el 2050 un descenso poblacional en torno al 15 por 100 en países como Bosnia

y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Hungría, Japón, Letonia, Lituania, República de Moldavia, Rumanía, Serbia y Ucrania. El aumento de la población urbana mundial se concentrará únicamente en unos cuantos países, siendo Asia y África los continentes que absorberán el 90 por 100 de este incremento. En concreto, India, China y Nigeria serán los países que contarán con los núcleos urbanos de mayor concentración de población. Se espera que Nigeria sea el tercer país más poblado del mundo, superando a Estados Unidos. El proceso creciente de urbanización seguirá tendiendo a la concentración de la población en las grandes urbes. Previsiblemente, la población crecerá en todos los continentes, salvo en Europa. Únicamente cabe esperar un aumento de la población rural en África y en algunas zonas de Oceanía, por razones de su crecimiento poblacional absoluto. En términos relativos, se puede afirmar que disminuirá la población rural en todas las regiones.

Si nos circunscribimos al nivel de núcleos urbanos concretos, en 1990 había en el mundo 10 ciudades con población superior a los 10 millones de habitantes. Actualmente existen 34 megaciudades; esto es, ciudades con concentraciones de población que superan los 10 millones de habitantes⁴. De ellas, 20 están situadas en Asia, cinco en Latinoamérica, tres en África, cuatro en Europa y dos en Norteamérica. Mientras que en 1975 no se llegaba a 200 aglomeraciones urbanas en todo el mundo, en 2007 ya eran más de 430 las que tenían más de un millón de habitantes (GUTIÉRREZ, 2010).

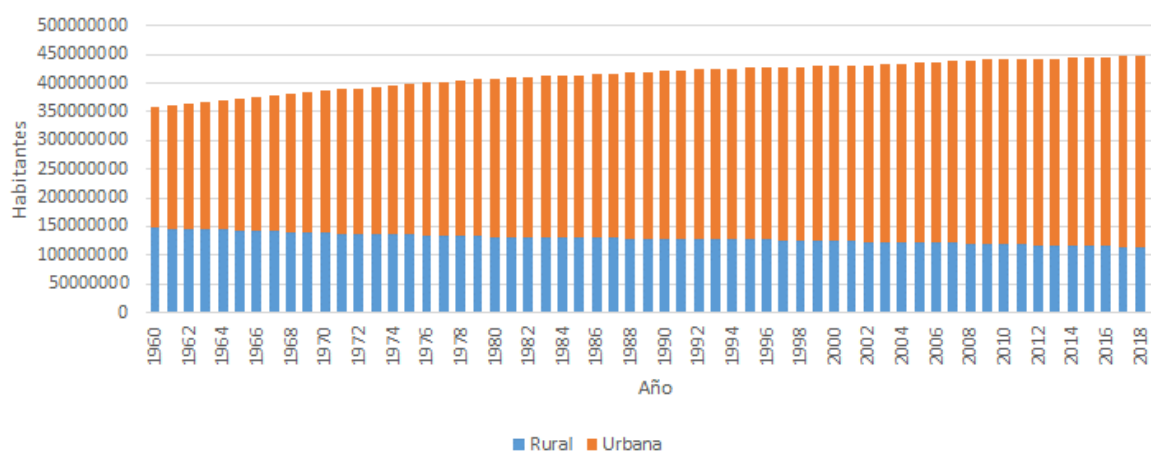
A diferencia de Europa, en el Sudeste Asiático, en África o en Latinoamérica se consolidan con mayor facilidad las megalópolis, como consecuencia de la alta fecundidad y de los migrantes del mundo rural. Según Monnet (2009), el desarrollo espectacular de las megalópolis conlleva tres grandes consecuencias geográficas. Primera, que el tamaño de las grandes metrópolis está en permanente crecimiento sin que pueda establecerse el límite del fenómeno. En segundo lugar, la cantidad de grandes ciudades sigue una espectacular progresión. Y tercero, cabe señalar que no existe ninguna región en el mundo en la que no haya grandes ciudades; existen ciudades de más de un millón de habitantes en 109 países, por lo que podemos afirmar que se trata de un fenómeno global. En cualquier caso, según la ONU, la mayor parte de la población urbana mundial no residirá en las megaciudades, sino que al menos la mitad de la población urbana mundial se ubicará en ciudades que estén en torno al millón de habitantes.

4. Población urbana y rural en la Unión Europea

Tras la ejecución del Brexit y la salida de Inglaterra del proyecto común, la Unión Europea cuenta con una población de algo más de 447 millones de personas, según datos del Banco Mundial.

⁴ Información de la ONU extraída de Agencia EFE <https://www.efe.com/efe/america/sociedad/la-onu-calcula-que-el-68-de-poblacion-mundial-sera-urbana-en-2050/20000013-3617928>

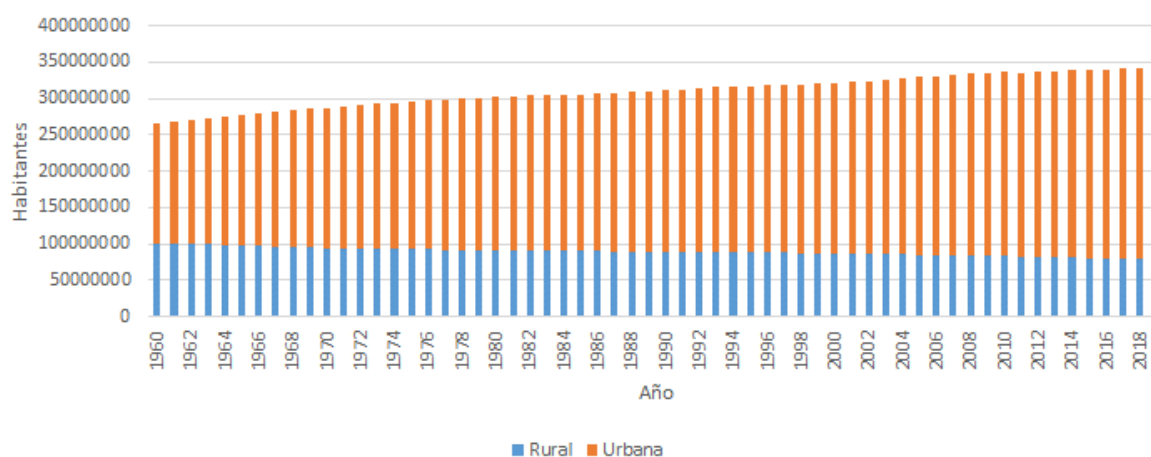
Gráfico 4. Evolución de la población de la Unión Europea 1960-2019



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

En el Gráfico 4 hemos reflejado la evolución de la población de la Unión Europea. La población rural y urbana europea está repartida del modo siguiente: el 74,73 por 100 de la población de la UE vive en ciudades, mientras que el 25,27 por 100 lo hace en zonas rurales. Si reducimos el análisis a los países de la zona euro, la desigualdad en la distribución de la población entre los ámbitos rural y urbano empeora ligeramente, tal y como se muestra en el Gráfico 5.

Gráfico 5. Evolución de la población de la Eurozona 1960-2019



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

De la comparación entre la Unión Europea y la Eurozona podemos inferir que existe un mayor porcentaje de población asentada en el mundo urbano en los países que comparten el euro que fuera de él. Inversamente, que hay un mayor porcentaje de habitantes rurales en los países fuera de la zona euro. En cualquier caso, las diferencias porcentuales no parecen ser altamente significativas, pudiendo afirmarse que en ambos casos la población es mayoritariamente urbana, lo que resulta evidente dado que supone las tres cuartas partes de sus respectivos totales, limitándose la población rural a un tercio de la población respectiva.

En el Cuadro 4 presentamos la distribución entre la población rural y urbana en los 19 países que forman la zona euro. Como podemos observar, aquellos países donde mayor porcentaje de su población reside en ciudades son: Bélgica, Malta, Países Bajos y Luxemburgo. En los países de mayor población total la distribución entre el mundo rural y la ciudad es algo menor, si bien ronda el 80 por 100 exceptuando el caso de Italia, con 10 puntos porcentuales más de población rural. Los países con mayor peso de la población rural son la República Eslovaca, Eslovenia y Austria, con una distribución cercana al equilibrio superando en los tres casos el 40 por 100.

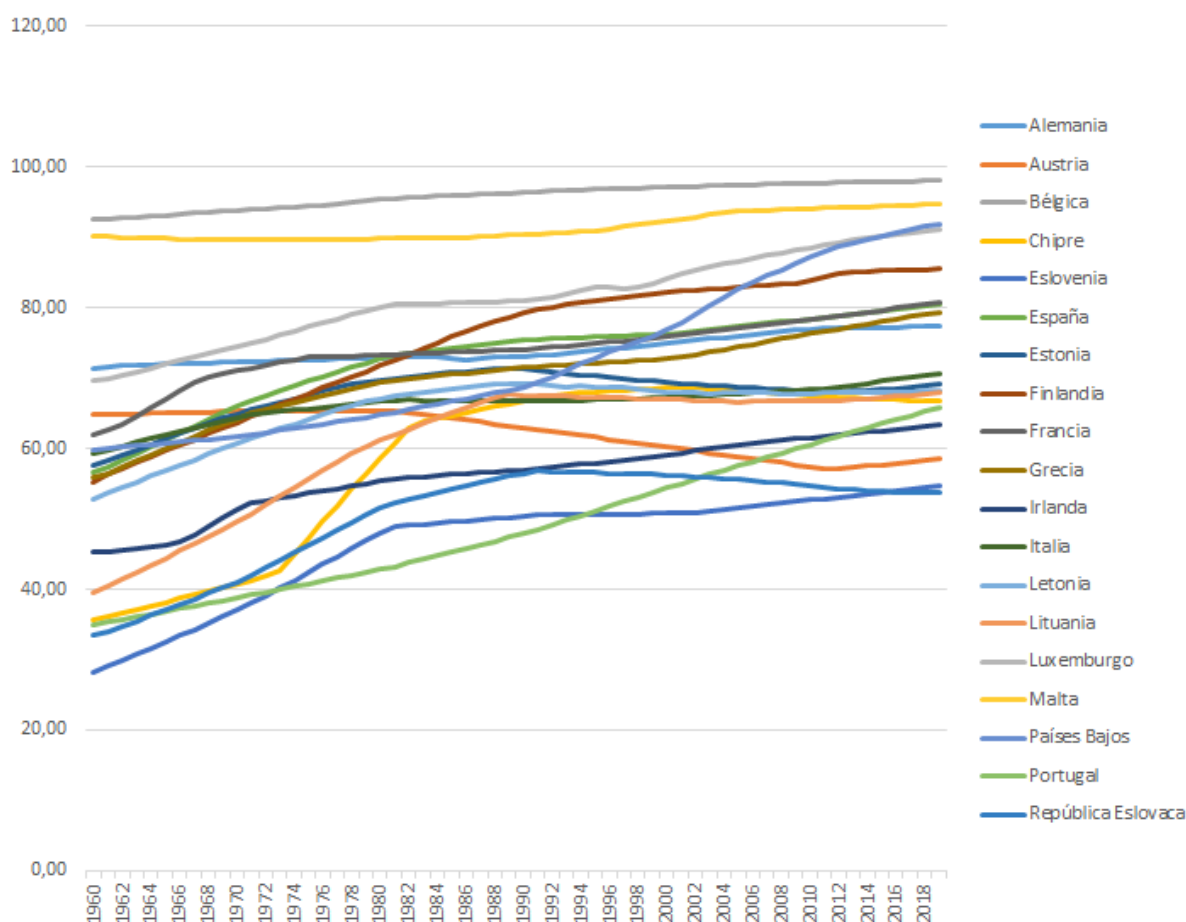
Cuadro 3. Distribución de la población urbana y rural en los países de la Eurozona.

	Población	Rural	Urbana	%Rural	%Urbana
Austria	8877067	3682651	5194416	41,48	58,52
Alemania	83132799	18807964	64324835	22,62	77,38
Bélgica	11484055	224973	11259082	1,96	98,04
Chipre	1198575	397867	800708	33,20	66,80
Eslovenia	2087946	943292	1144654	45,18	54,82
España	47076781	9149372	37927409	19,43	80,57
Estonia	1326590	410566	916024	30,95	69,05
Finlandia	5520314	803426	4716888	14,55	85,45
Francia	67059887	12936523	54123364	19,29	80,71
Grecia	10716322	2208848	8507474	20,61	79,39
Irlanda	4941444	1808321	3133123	36,59	63,41
Italia	60297396	17645430	42651966	29,26	70,74
Letonia	1912789	607846	1304943	31,78	68,22
Lituania	2786844	895831	1891013	32,14	67,86
Luxemburgo	619896	54408	565488	8,78	91,22
Malta	502653	26751	475902	5,32	94,68
Países Bajos	17332850	1408121	15924729	8,12	91,88
Portugal	10269417	3515838	6753579	34,24	65,76
Rep. Eslovaca	5454073	2523654	2930419	46,27	53,73

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial

Para observar la evolución de la población urbana y rural en estos países hemos elaborado el Gráfico 6 con los datos correspondientes a la evolución de la concentración de habitantes en los núcleos urbanos. Los datos muestran tendencias muy diversas. Países Bajos, España, Portugal o Irlanda muestran una tendencia muy pronunciada hacia la emigración desde el campo a la ciudad. El impulso urbanizador es evidente en todos los países entre los años 60 y 70, exceptuando Luxemburgo y Austria. Este último ha tenido una tendencia inversa hacia la ruralización desde el principio del periodo analizado, a la que se sumaron a partir de los 90 Estonia, Lituania y la República Eslovaca. Eslovenia también comenzó en los 90 este camino, si bien retornó a principios del siglo XXI al fenómeno urbanizador.

Gráfico 6. Evolución de la distribución de la población rural y urbana en los países de la eurozona



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

Respecto a las zonas rurales, la dificultad de acceder a oportunidades laborales, la escasez o baja calidad de los servicios públicos, la carencia o escasez de medios de transporte, y el anhelo de un mejor acceso a la educación y sanidad de calidad, son razones que empujan a la población a la emigración. La población rural sufre mayor riesgo de pobreza y/o exclusión social. Como consecuencia del mayor riesgo de pobreza que sufren las zonas rurales, históricamente se han venido desarrollando políticas económicas de desarrollo rural en la Unión Europea, con el fin de mejorar el nivel de vida en estos entornos para tratar de fijar población a estos territorios. Las acciones emprendidas han pretendido alcanzar objetivos tales como la mejora de la competitividad de la agricultura, optimizar la gestión de los recursos naturales y la búsqueda de un desarrollo territorial sostenible y equilibrado de las zonas rurales.

Desde el Tratado de Roma de 1957 se vislumbra la enorme preocupación que despierta el mundo rural y la necesidad de estabilizar la población rural, lo que hace necesaria la adopción de medidas estructurales de transformación de las estructuras agrarias, cuyos beneficiarios son los agricultores y las empresas agrarias, tendentes a la modernización técnica, social y ambiental de los procesos de producción agrícolas y pecuarios.

A esos proyectos iniciales, se le suma una nueva concepción de ruralidad, que obliga a ampliar sus objetivos hacia la conservación de la biodiversidad y los recursos naturales, así como un nuevo enfoque a favor de la población de mujeres y jóvenes, que son los que más se desarraigan del mundo rural y generan un éxodo rural, acarreando consecuencias nefastas para el envejecimiento, descenso de natalidad y consiguiente despoblamiento del mundo rural.

Relacionar todas las medidas adoptadas por la UE sería objeto de un estudio específico. A grandes rasgos, siguiendo a Tolón y Lastra (2007), recordaremos algunas de las normativas dictadas por la UE en materia de desarrollo rural y de políticas de cohesión territorial más representativas.

La Política Agraria Común (PAC), reguladora de los procesos de desarrollo rural en Europa, nace en 1962 como una Política Agraria, de precios y mercados, tendente únicamente a regular la producción agrícola.

En el año de 1988 se realiza una reforma de la política estructural europea que afectó a los Fondos Estructurales Comunitarios (FEC) que, desde ese momento, se canalizaron a través de:

- a. Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), que financia las operaciones destinadas a disminuir las disparidades regionales
- b. Fondo Social Europeo (FSE), que fomenta las oportunidades de empleo y la movilidad profesional y geográfica de los trabajadores en la UE, y es el principal instrumento de la política social comunitaria.
- c. Fondo de Garantía y Orientación Agrícola Sección Orientación (FEOGA-O), que financia las ayudas comunitarias a la mejora y modernización de las estructuras agrarias.

En el año 2003, se aprobó una reforma en profundidad de la PAC, que daba un giro al modo en que la UE apoyaba al sector agrario. La nueva PAC se centra en el consumidor y los contribuyentes, y da a los agricultores libertad para producir en función de la demanda de los mercados.

- En la Agenda 2000 se recogió el Reglamento de Desarrollo Rural 1257/99 y la Iniciativa Comunitaria LEADER, estableciéndose la política comunitaria para el periodo 2000-2006. Los objetivos de actuación se redujeron a tres:
- Objetivo 1. Regiones más desfavorecidas, donde se impulsó la competitividad, a través de los Programas Operativos de Desarrollo Regional.
- Objetivo 2. Regiones con necesidad de reestructuración económica y social, a través de los Programas de Desarrollo Rural.
- Objetivo 3. Regiones que, sin ser Objetivo 1 ni 2, necesitaban adaptar y modernizar sus sistemas de educación, de formación y de acceso al empleo (Arroyos, 2007).

Desde 2007, la iniciativa comunitaria de desarrollo rural de la Unión Europea –LEADER–, es uno de los ejes de la política de desarrollo rural europea, dentro del Fondo Europeo Agrario de Desarrollo Rural (FEADER). Es un programa experimental de la Unión Europea que trata de controlar el despoblamiento del medio rural a través de la diversificación de la economía, mediante la participación activa de la población interesada, de las empresas, de las asociaciones y de la administración de las zonas rurales en donde se aplica.

Para el periodo 2007-2013 se reestructuran los recursos financieros en dos fondos: el FEAGA (Fondo Europeo de Garantía Agraria), destinado a financiar el primer pilar de la PAC (sistema de pagos directos a los agricultores y a las medidas para gestionar los mercados agrícolas); y el FEADER (Fondo Europeo Agrario de Desarrollo Rural) que financia la política de Desarrollo Rural o segundo pilar de la PAC (políticas europeas de desarrollo rural que contribuyen a que las zonas rurales de la UE puedan hacer frente a la amplia gama de retos económicos, medioambientales y sociales que plantea el siglo XXI). Para el caso específico de España, se ha puesto en funcionamiento el programa PRODER de desarrollo rural.

En cualquier caso, parece que las medidas multisectoriales y territoriales de la PAC vienen teniendo un escaso impacto sobre el desarrollo rural. La política rural de la PAC no resulta suficiente para paliar la pérdida de cohesión social y territorial de las zonas rurales.

Según la Comisión europea, actualmente existen cinco Fondos estructurales y de Inversión (Fondos FIEI):⁵

⁵ Esta información ha sido extraída de https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/funding-programmes/overview-funding-programmes/european-structural-and-investment-funds_es

- a. Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER): fomenta el desarrollo equilibrado en las distintas regiones de la UE.
- b. Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (Feader): se centra en la resolución de problemas específicos de las zonas rurales de la UE.
- c. Fondo de Cohesión (FC): financia proyectos de transporte y medio ambiente en países cuya renta nacional bruta (RNB) per cápita sea menor que el 90 por 100 de la media de la UE. En 2014-2020, estos países son Bulgaria, Chequia, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Grecia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Portugal y Rumanía.
- d. Fondo Social Europeo (FSE): apoya proyectos relacionados con el empleo en toda Europa e invierte en el capital humano europeo (trabajadores, jóvenes y demandantes de empleo).
- e. Fondo Europeo Marítimo y de Pesca (FEMP): ayuda a los pescadores a practicar una pesca sostenible y a las comunidades costeras a diversificar sus economías, mejorando la calidad de vida en las zonas litorales europeas.

Con el transcurso del tiempo los objetivos iniciales de apoyo al mundo rural, fundamentados en las ayudas económicas a los agricultores y mercados agrícolas, han adquirido una amplitud mayor. De acuerdo con Tolón y Lastra (2008), se requiere invertir en infraestructuras y servicios en el medio rural que posibiliten la mejor calidad de vida de sus habitantes; inversión comparable a la que se realiza en el medio urbano.

5. Conclusiones

La mayoría de la población pobre mundial reside en zonas rurales, y en muchos casos carece de recursos para invertir en las tierras. La pobreza rural es el principal factor que empuja a las poblaciones rurales a buscar una mejora en las condiciones de vida y emigrar, causando el crecimiento de los núcleos urbanos que tan intensamente se aprecia en los últimos 60 años. Es evidente que existe un estrecho vínculo entre el fenómeno de urbanización y el deseo de crecimiento económico y mejora de las condiciones vitales. Trasladarse a las ciudades supone una oportunidad para acceder a servicios esenciales como la educación y la sanidad; pero, sobre todo, a empleos.

La urbanización es fuente generadora de riqueza, pero trae aparejados múltiples problemas. Las zonas urbanas ofrecen el atractivo de la mejora de la calidad de vida por las enormes posibilidades que ofrecen los diferentes sectores económicos e industriales que en ella se asientan. Sin embargo, el rápido crecimiento urbano que provocan las migraciones del campo a la ciudad y las migraciones internacionales son el origen de graves problemas demográficos, como la despoblación rural y campesina y el envejecimiento de estos territorios. Por otra parte, en las zonas urbanas de asentamiento se producen fenómenos de segregación urbana y de hacinamiento de barrios marginales en la periferia, en donde se asientan las familias más pobres, los desempleados o aquellos con empleos de bajos ingresos e inestables.

Otro fenómeno que destaca es el cambio de la dinámica urbanística, conviviendo barrios de alto nivel en el centro de las grandes urbes con barrios marginales ubicados en la periferia. Por otra parte, proliferan barrios de nueva creación, de clases medias y altas, en zonas residenciales en torno a la urbe o en pueblos pequeños cercanos a la ciudad.

Salvando el atractivo que ofrece la urbe respecto al mundo rural, el fenómeno de la urbanización tiene sus desventajas. Tal como afirman Bricker e Ibbitson (2019), la fuerte concentración ciudadana genera gran cantidad de conflictos. Respecto a la calidad de vida, el aumento incontrolado de la población genera graves impactos medioambientales como el aumento de la polución o la dificultad en el control de residuos y desechos;

y también genera desigualdades y pobreza urbana, con precios elevados de la vivienda y hacinamiento, asentamientos en zonas vulnerables a catástrofes, y problemas sociales de delincuencia, especialmente entre jóvenes y menores desempleados.

La separación entre las comunidades ricas y pobres dentro de las ciudades es un hecho. En las zonas periféricas de las ciudades se asientan barrios marginales o asentamientos informales densamente poblados, carentes de los servicios adecuados, cuyos habitantes subsisten en la pobreza extrema, la exclusión, la vulnerabilidad y la marginación. El rápido proceso de urbanización está en el origen de zonas en las que se acumulan carencias derivadas de la existencia de infraviviendas, concentración de población inmigrante y los “sin techo”, deficiencias de todo tipo en servicios, inseguridad y violencia, problemas ambientales con basureros e industrias tóxicas, largos desplazamientos y pocas expectativas vitales. Destaca, además, la tendencia a la privatización de servicios que, al no estar suministrados por el Estado, con una evidente pérdida de lo público a favor del sector privado, los hacen inalcanzables a amplias capas de población económicamente desfavorecida (transporte, comunicaciones, cultura, educación, sanidad, etc.).

En este mismo sentido, para los problemas de pobreza y falta de viviendas en núcleos urbanos se requieren intervenciones estatales, para la gestión y mejora en los servicios públicos que reciben los ciudadanos más pobres, así como para la resolución y mejora de la ordenación espacial y de políticas públicas de vivienda. Los gobiernos no se enfrentan únicamente al fenómeno de la despoblación del mundo rural y a la adopción de medidas que palien los problemas de servicios deficientes y condiciones que potencian la vulnerabilidad de una población ya muy vulnerable. También se enfrentan a los problemas que se generan con el éxodo rural en el lugar de destino, en las ciudades. Debe realizarse una intervención estructural tanto en las propias ciudades como en las zonas rurales abandonadas. La gestión deberá ir encaminada a emprender políticas integradas de mejora de la calidad de vida tanto de los habitantes de las zonas urbanas como de las rurales. Por ello, un punto esencial para regenerar estos barrios es interrumpir el contagio del desempleo y sus males asociados entre las comunidades más vulnerables, algo que también es necesario para enfrentar el despoblamiento del mundo rural. Por ello, coincidimos con Martínez *et al.* (2016): el primer objetivo ha de ser la generación de empleo: Donde hay empleo, existe población.

6. Bibliografía

- ARYAS, F. (2005). El estudio de la desigualdad urbana. *Urbano*, 8(11), 77-83.
- BRICKER, D., & IBBITSON, J. (2019). *El planeta vacío. El shock del declive de la población mundial*. Barcelona: Penguin Random House.
- CAMARERO, L. (1991). Tendencias recientes y evolución de la población rural en España. *Política y sociedad*, 8, 13-24.
- CAMARERO, L. (2009). *La población rural de España. De los desequilibrios a la sostenibilidad social*. Barcelona: Obra social Fundación La Caixa, Colección Estudios Sociales, 27.
- CAMARERO, L. (2017). Por los senderos de la despoblación rural: notas desde la diversidad social. *Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y de Sociología aplicada*, 185, 19-35.
- COLLANTES, F. (2007). La desagrarización de la sociedad rural española 1950-1991. *Historia agraria*, 42, 251-276.
- COLLANTES, F., & PINILLA, V. (2019). *¿Lugares que no importan? La despoblación de la España rural desde 1900 hasta el presente*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.
- CRUZ, E., EHNTS, D., & TCHERNEVA, P. (2019). Completing the Euro: The Euro Treasury and the Job Guarantee. *Revista de Economía Crítica*, 27, 100-115.
- CRUZ, E., PAREJO, F.M., GARZÓN, E., & RANGEL, J.F. (2020). Es el momento de la política fiscal: repensar los estabilizadores automáticos contra la pandemia. *Revista de Economía Mundial*, 56.
- GOERLICH, F.J., & CANTARINO, I. (2015). Estimaciones de la población rural y urbana a nivel municipal. *Estadística Española*, 57(186), 5-28.
- GOERLICH, F.J., & REIG, E. (2019). *Las áreas urbanas funcionales en España: Economía y calidad de vida*. Valencia: Fundación BBVA.
- GUTIÉRREZ, J. (2010). Papeles de relaciones ecosociales y cambio global. *La urbanización del mundo*, 111, 41-55.
- JURADO, J.M. & PAZOS-GARCÍA, F.J. (2016). Población y turismo rural en territorios de baja densidad demográfica en España. *Boletín de la Asociación de Geógrafos españoles*, 71, 247-272.
- HERNÁNDEZ, R.P. & CRUZ, E. (2020). Evolución de la distribución de la población urbana y rural: un retrato de la España vaciada. *Revista de Estudios Económicos y Empresariales*, 32, 15-34.
- MARTÍNEZ, L.C., MORENO, A., & MOLINA, I. (2016). La calidad de vida en el territorio local: propuesta metodológica y práctica de campo. *Prisma Social*, 17, 319-342.
- MONNET, J. (2009). La urbanización contemporánea: los desafíos de un mundo fluido y difuso. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, 106, 21-31.
- MONTES, A. (2020). *COVID-19, la España vaciada y el futuro de la política regional*. ICEI Papers COVID-19 No.24.
- ONU (2019). *World Population Prospects*. Department of Economic and Social Affairs.
- PAREJO, F.M., RANGEL, J.F., & BRANCO, A. (2019). Aglomeración industrial y desarrollo regional. Los sistemas productivos locales en Portugal. *Revista EURE - Revista De Estudios Urbano Regionales*, 45(134), 147-168.
- PINILLA, V., & SÁEZ, L.A. (2016). *La despoblación rural en España: Génesis de un problema y política innovadoras*. SSPA Áreas escasamente pobladas del Sur de Europa. Centro de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo de Áreas Rurales (CEDDAR).
- RANGEL, J.F. (2018): *Los Sistemas Productivos Locales en Extremadura. Aportaciones a la Política de Desarrollo Industrial y Rural*. Badajoz: Universidad de Extremadura.
- RANGEL, J.F., PAREJO, F.M., & CRUZ, E. (2019). Distrito rural y ciclo de vida. El caso de la comarca de Vegas Altas del Guadiana, Extremadura. España. *Revista ESPACIOS*, 40(40).
- ROQUER, S., & BLAY, J. (2008). Del éxodo rural a la inmigración extranjera: el papel de la población extranjera en la recuperación demográfica de las zonas rurales españolas (1996-2006). *Scripta Nova. Revista*

electrónica de geografía y ciencias sociales, 12(270).

SANCHO, J., & REINOSO, D. (2012). La delimitación del ámbito rural: una cuestión clave en los programas de desarrollo rural. *Estudios Geográficos*. 273, 599-624.

TEMES, R. (2014). Valoración de la vulnerabilidad integral en las áreas residenciales de Madrid. *EURE (Santiago)*, 40(119), 119-149.

TCHERNEVA, P. (2017). Unemployment: The silent epidemic. *Levy Economics Institute Working Paper* No.895

TOLÓN, A., & LASTRA, X. (2007). *Evolución del desarrollo rural en Europa y en España*. Las Áreas rurales de metodología LEADER. *M+A, Revista Electrónica de Medio Ambiente*, 4, 35-62.

Extremadura y el cierre del oligopolio eléctrico en el oeste de España durante el régimen de Franco

Extramadura and the end of the electricity oligopoly in western Spain during Franco's rule

Juan Carlos López Díaz^{a,®} e Sergio Riesco Roche^b

^aHistoriador

^bUniversidad Complutense de Madrid

® Contacto: sriesco01@ucm.es

Resumen

El presente artículo describe el proceso de electrificación en el suroeste peninsular, en concreto en la región de Extremadura. Esta zona de España pasó de una carencia casi absoluta de potencia eléctrica a comienzos de la década de 1950 a ser excedentaria durante los inicios de la de 1970. La investigación se centra en los orígenes de este proceso, de larga gestación a lo largo del siglo XX, pero no concretados hasta bien entrada la década de 1950, justo cuando el país parece dejar por fin atrás el legado económico de la guerra civil. Posteriormente, se realiza un análisis de los intereses estatales y empresariales entrecruzados en este asunto, donde dos de las actuales empresas que dominan el mercado eléctrico español, alcanzan cada una en torno a un gran río (Tajo y Guadiana) sus objetivos de expansión. El artículo termina con una reflexión de cómo justo cuando se alcanza la autonomía energética, nuevos intereses, derivados de la energía nuclear, cambian por completo el panorama eléctrico.

Palabras clave

Suministro de electricidad | Oligopolio y otros mercados imperfectos | Historia Económica | Franquismo | Extremadura

Códigos JEL

L94 | L13 | O14

Abstract

This article describes the electrification process in the southwest of the peninsula, specifically in the Extremadura region. This area of Spain went from a lack of electrical power in the early 1950s to a surplus during the early 1970s. Research focuses on the origins of this process, long-standing throughout the 20th century but not concretized until well into the 1950s, just when the country seems to finally leave behind the economic legacy of the Civil War. Subsequently, an analysis of the intersecting state and business interests in this matter is carried out, where two of the current companies that dominate the Spanish electricity market each reach a large river (Tajo and Guadiana) in their expansion objectives. The article ends with a reflection on how just when energy autonomy is reached, new interests, derived from nuclear energy, completely change the electrical landscape.

Keywords

Electric utilities | Oligopoly and other imperfect markets | Economic history | Francoism | Extremadura

JEL Codes

L94 | L13 | O14

Artigo recebido em 01/01/2020. Aprovado em 30/09/2020.

1. Introducción, fuentes y metodología.

En los últimos años, Extremadura ha producido una media anual algo superior a los 20.000 GWh de energía eléctrica mientras que la región ha demandado poco más de 5.000 GWh¹. De manera anual, este territorio del Suroeste de España genera de forma aproximada tres veces más energía que la que se necesita para abastecer a su extenso territorio, superior a los 40.000 km². Además, 3 de cada 4 GWh que

¹ En concreto, 20918 vs 5097, <http://industriaextremadura.juntaex.es/kamino/attachments/article/13981/BalancedeElectricoextremadura2018.pdf>, páginas 6 y 11. Los datos están referidos a 2018.

se generan proceden de la energía nuclear, a pesar de los esfuerzos institucionales de las últimas décadas en reforzar las renovables, si por tal tomamos tanto a la energía hidroeléctrica como a la fotovoltaica. Esta última es la que mayores potencialidades ofrece y en torno a la cual parece centrarse en la actualidad la política energética de esta región de España.

Pero esto no ha sido siempre así. En vísperas de la guerra civil española, cuando el conjunto del país apenas producía 3.645 GwH según las estimaciones de Bartolomé (1999:151), la situación de Extremadura era especialmente penosa. Hay datos disponibles desde 1943². Entre ese año y 1957, jamás se superaron los 16 GwH de producción anual entre las dos provincias extremeñas (Cáceres y Badajoz), lo que arroja una media aproximada del 0,4 % de la producción total de energía en toda España para la década de 1940 (Llopis, 1996:350-351). En términos de potencia hidroeléctrica, la más importante de la época, una estadística regional muestra que Extremadura sólo tenía en esa década de 1940 más kw/1000 habitantes que los dos archipiélagos españoles (Baleares y Canarias) pero se encontraba muy lejos del resto de regiones españolas. De hecho, para ese mismo período, se trataba del territorio peninsular con un menor índice de kw/km², con un valor de apenas 0,14. Como señalara Bartolomé (2007:94-95), Extremadura estaba alejada “de las principales rutas de transporte” eléctrico, incluida la única transversal existente por entonces en la península Ibérica, la de la empresa Saltos del Duero.

Las cosas son muy distintas hoy en día, cuando la producción de energía en Extremadura representa un 8,5 % de la producción nacional según los últimos datos disponibles³. ¿Qué ha ocurrido entonces para que esa representatividad se haya multiplicado por más de 20 en un plazo de 60 años? Pues transitando *front to back*, el referido peso de la energía nuclear es clave: en 1981 se puso en funcionamiento la central de Almaraz (Cáceres), dando cobertura energética a un área muy amplia del Oeste español. Empero, el objetivo de nuestro artículo no será este último período sino el del salto cualitativo producido desde la década de 1950, momento en el que se puso en marcha la central hidroeléctrica del Cíjara en el río Guadiana. Nos centraremos sobre todo en el período que transcurre entre ese año de 1957 y 1975, justo cuando ya se ha comenzado a construir la central de Almaraz y otra -Valdecaballeros (Badajoz)- está en el *ojo del huracán*. Este tracto cronológico, 1957-1975 nos permite ubicarnos en las dos coordenadas que nos deben ayudar a entender el proceso de crecimiento de la producción eléctrica en Extremadura:

- La relación con un gran plan de regadíos -el llamado Plan Badajoz- dentro del conjunto de la política de colonización del régimen de Franco.
- Los intereses empresariales, ya en marcha antes de la guerra civil, por controlar el “flanco” Oeste de la península Ibérica (Bartolomé, 2007:107) por parte de las empresas eléctricas Saltos del Duero, Hidroeléctrica Española y Sevillana de Electricidad.

Para ello utilizaremos algunas fuentes primarias de importancia, como el Plan Nacional de Obras Hidráulicas de 1933, sus modificaciones con el Plan Nacional de Obras Públicas de 1940 y la legislación relativa al llamado Plan Badajoz y al Plan Cáceres, si bien este último nunca existió nominalmente como tal. Son también bastante importantes los informes y documentación de las Memorias tanto de Sevillana de Electricidad como de las diferentes empresas que fueron absorbidas por ella, en especial Guadisa; en el mismo sentido se utilizan algunas fuentes del Archivo Histórico de Iberdrola, así como textos legales del Boletín Oficial del Estado.

En primer lugar, se analizará la literatura existente sobre el papel desempeñado por la política energética y en especial el sector de las eléctricas durante el régimen de Franco, centrados en el período denominado “Primer franquismo” (1939-1959). A continuación haremos una aproximación geográfica de Sur a Norte de Extremadura para entender la consolidación de la empresa Sevillana de Electricidad; posteriormente la haremos de Norte a Sur para trazar el mismo proceso por parte de Hidrola (contracción de Hidroeléctrica

² Las fuentes principales son las Memorias del Consejo Superior de Industria y los Anuarios Estadísticos de España.

³ 20918 de los 246893 GWh de toda España según los últimos datos publicados en 2018, https://www.ree.es/sites/default/files/11_PUBLICACIONES/Documentos/InformesSistemaElectrico/2018/inf_sis_elec_ree_2018.pdf

Española), extrayendo unas conclusiones que acaban, como decíamos, en la década de 1970, cuando el “cierre” del mercado eléctrico extremeño se escenifica con el reparto oligopolístico de la explotación de la Central Nuclear de Almaraz en medio de un gran revuelo social derivado del rechazo a la construcción de otra central nuclear en Extremadura, en concreto en la localidad pacense de Valdecaballeros.

Sin anticipar las conclusiones de nuestro texto, sí que parece interesante comentar que hubo cierta competencia de intereses entre la política de riegos y la política energética. Si bien las primeras hipótesis podían hacer pensar que fue aquella la que tuvo más peso, a la hora de la verdad y con el paso del tiempo, fue la segunda (la energética) la que prevaleció sobre la de regadíos, como trataremos de ejemplificar.

2. El sector eléctrico español durante el primer franquismo: cartelización intervenida, nacionalización cartelizada.

La guerra civil no supuso un desastre excesivo para el sector eléctrico más allá de lo que el conflicto bélico *per se* generó. De hecho, tanto la potencia como el consumo no se desviaron en principio de sus niveles anteriores al conflicto bélico. El mayor efecto de la guerra fue el parón en la construcción de nuevas energías eléctricas, o más bien hidroeléctricas, pues la relación entre la generada por ese medio y la termoeléctrica era de 90-10 a favor de aquella en esos años.

Los debates sobre el papel desempeñado por el sector eléctrico en la economía española de posguerra se han centrado en varios elementos: el “logro” de la autorregulación, la intervención (o no) estatal y la cuestión tarifaria (Gómez, 2007). Visto desde el largo plazo, cuando hoy observamos cómo el mercado eléctrico español funciona en régimen de oligopolio, destaca el esfuerzo de la historiografía económica en entender el origen de este proceso de concentración. Se trata de una cuestión meritoria, entre otras razones, porque a menudo el lugar elegido para estudiarlo ha sido -además de las revistas científicas- a través de libros financiados por el propio sector en publicaciones conmemorativas de los grandes cárteles y empresas del sector (Iberdrola, Unesa, Sevillana...).

En un país como España, aislado internacionalmente durante la década de 1940, en plena autarquía, el problema vino de la mano de las restricciones eléctricas, en especial a partir de 1944. El resultado final del proceso a corto plazo fue la llamada “autorregulación” del sector eléctrico si bien, como veremos, quizá puede ser mejor enfocada en el contexto del debate sobre la propia naturaleza de la dictadura franquista y la convivencia, no siempre cordial, de las distintas “familias”. Tratemos de desbrozar las cuestiones que han centrado los debates.

Desde el año 1940 comenzaron las primeras restricciones eléctricas sin que el sistema llegara a colapsar. Ha sido Gómez (2007:450 y ss.) quien más ha contextualizado dichas penurias en el marco de la política autárquica del franquismo. Como han señalado Sanz y Sanaú (2016:121), el modelo autárquico “con sustitución del mercado, proliferación de regulaciones, refuerzo del proteccionismo e intervencionismo extremo condujo al estrangulamiento económico”, por lo menos hasta el cambio de rumbo de los Planes de Estabilización, momento en el que veremos consolidarse el mercado eléctrico en Extremadura.

Otros expertos en el tema se han centrado más en la actitud intervencionista, pero a la vez dubitativa del Estado ante la necesidad de intervenir el sector eléctrico (Gómez, Sudrià y Pueyo, 2007:57). Los datos nos indican que según fue avanzando la década de 1940 la capacidad de generación y la demanda de energía comenzaron a transitar caminos divergentes (Sanz y Sanaú, 2016:120). Por una parte, en plena II Guerra Mundial, la escasez de combustibles redujo uno de los *inputs* imprescindibles del sector, el petróleo. Pero por otro, según Carreras y Tafunell (2010:290) las autoridades franquistas congelaron las tarifas eléctricas a precios de 1936. Eso provocó una “drástica disminución” de los precios reales de la electricidad justo cuando el país se enfrentaba a una creciente inflación (Marcos, 2002:13). Todos estos autores han incidido también en observar el proceso desde el punto de vista de la oferta: ante la falta de estímulos para la inversión se

desatendió una demanda eléctrica que crecía ante la bajada de precios. Esto, además, trajo consigo otra consecuencia quizá más importante por su complejidad: el parón en la construcción de nuevas centrales, algo que no se podía corregir de manera sencilla ya que se trataba de obras que requerían una enorme inversión.

La situación colapsó en 1944. Países en esos momentos tan dispares como Francia, Alemania o incluso Estados Unidos habían optado por la nacionalización del sector. Esta decisión habría sido la más previsible dada la naturaleza del régimen de Franco. No en vano, el país venía de un proceso de nacionalización de sectores estratégicos fortalecido después de la Gran Guerra y en especial durante la década de 1920 (Castro y Matés, 2020:236). Larraz, uno de los economistas de cabecera de la derecha española durante la II República, había abogado, por su parte, por la colaboración público-privada para que el sistema eléctrico español se fuera expandiendo por el territorio (Gómez, 2008:54).

De hecho, el Estado acababa de acometer la nacionalización en 1941 de un sector tan (¿relativamente?) desarticulado como el eléctrico: el de los ferrocarriles...con la creación de la Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles. En el caso de las “eléctricas”, la desestructuración del mercado nacional había derivado de forma inexorable en un sistema de monopolios regionales más fuertes cuanto más industrializado estuviera el territorio. Eso, en la España de 1940, era hablar tan sólo de Cataluña y el País Vasco (Garrués y López, 2014:3). De algún modo, había un reparto regional del “pastel” eléctrico español. Esto será importante en el caso extremeño, ya que, en un territorio tan extenso, al final se resumió en una distribución del mismo entre dos grandes empresas ya bien entrada la década de 1960. Algo que se empezó a gestar en la década de 1940 y muy al margen de las necesidades reales del propio territorio.

Con el comienzo de las restricciones eléctricas llegó el momento, pues, de optar por un modelo que, a la postre resultaría duradero en el tiempo y que, a nuestro juicio, sigue siendo la piedra angular del sistema eléctrico español aún en la actualidad. En palabras de Núñez “un curioso pulso entre la empresa privada y la administración que condujo a una situación ecléctica y singular cuyo ulterior desarrollo institucional y político ha arrastrado sus efectos hasta hoy” (1994:69). El Estado amagó con intervenir de forma decidida en el sector por dos caminos. El primero fue la creación de los Delegados Técnicos Especiales mediante una orden del ministerio de Industria y Comercio el 19 de julio de 1944. Su parte expositiva decía:

“La extrema gravedad de la situación creada en determinadas regiones españolas, debida a la escasa producción de energía eléctrica insuficiente muchas veces para atender a las más perentorias necesidades, ha obligado al Ministerio de Industria y Comercio a imponer severas restricciones en el consumo de dicha energía: pero teniendo en cuenta su carácter eminentemente técnico y para que el cumplimiento de las medidas adoptadas, y de las que en lo sucesivo proceda adoptar, se verifique con el debido orden y unidad de criterio, se hace preciso unificar la dirección, y que ésta recaiga en delegados técnicos que por su preparación puedan aunar los esfuerzos y actuación de las autoridades de las diversas provincias que integran zonas alimentadas por los mismos manantiales de energía”⁴.

Estudiadas por Bosch (2007:166) la misión de estos “delegados técnicos especiales” sería regular el consumo de energía eléctrica en todo el territorio español ante las carencias expuestas de forma casi dramática en el enunciado de aquella orden. Visto en perspectiva, puede ser observado como un primer paso hacia la nacionalización. Pero lo cierto es que sirvió de espoleta para que las empresas eléctricas se cartelizaran (horizontalmente) bajo el pretexto de formar un trust eléctrico (verticalmente) de transporte: Unidad Eléctrica Española (Garrués y López, 2009), cuyo primer presidente, José María Oriol de Urquijo, muñidor inasequible de los intereses de las eléctricas, tendría una importancia capital en el proceso que vamos a narrar.

La nueva empresa debía “regular el sistema eléctrico y desarrollar la red de interconexiones” (Sanz y Sanaú, 2016:121) al tiempo que pasaba a controlar más del 80 % de la generación energética del país⁵. Este

⁴ <https://www.boe.es/datos/pdfs/BOE//1944/203/A05563-05563.pdf>

⁵ En la actualidad Unesa, hoy Asociación Española de la Energía Eléctrica (Aelec) gestiona el 90 % de dicha producción.

último objetivo era especialmente importante, porque debía cubrir las necesidades de la demanda y a la vez conectar esos mercados que hasta entonces habían funcionado en forma de monopolios, sobre zonas relativamente pequeñas y, sobre todo, aislados unos de otros. Extremadura debía ser, en el medio plazo, una de las regiones que se beneficiara de dicha integración.

El segundo camino tomado por el Estado, muy probablemente durante encuentros que hoy llamamos de forma eufemística “discretos” o “al más alto nivel” en el verano de 1944, fue que las eléctricas aceptaran (ya con la partida medio ganada, pues no olvidemos que UNESA había sido creada un mes antes y su importancia en el control de la energía eléctrica se iba a demostrar vital)

la creación de una empresa energética estatal: en septiembre de aquel año se constituía la Empresa Nacional de Electricidad (ENDESA) como parte del grupo del Instituto Nacional de Industria, el gran ente público que gestionó la política industrial (y, por tanto, parte de la energética) en especial en los años de la España autárquica (Gómez, 2004).

De alguna manera, se trataba de una solución de consenso: las empresas, sin perder del todo su autonomía, pasaban poco a poco a ser parte de un gran oligopolio; el Estado las controlaba introduciendo un futuro gigante, Endesa, por el momento más asociado a la producción de energía termoeléctrica que a las hidroeléctricas (y así continuaría en el futuro). Garrués y López han denominado con acierto a estas nuevas reglas del juego como un “sistema de cautelas mutuas”, añadiendo que Endesa (y más adelante Enher⁶) “actuaban estratégicamente bajo los intereses del INI, aunque no siempre al dictado del gobierno” (2014:8).

Esta solución de consenso entre el Nuevo Estado y las eléctricas constituye, a nuestro modo de ver, la quintaesencia de la naturaleza del régimen de Franco respecto a los apoyos de los grandes empresarios. Desde un análisis institucional, pareciera que “Estado” y “Eléctricas” son dos sectores enfrentados por el control de un determinado mercado. Sin embargo, como ocurriera con otros sectores productivos como la agricultura o la banca, la dictadura franquista no trastocó los tradicionales resortes de poder, sino que llegó a un acuerdo con ellos y condujeron a dos sectores estratégicos (las eléctricas y la banca, mucho más relacionados de lo que de entrada pudiera suponerse) a una especie de plutocracia, a cuyos miembros, de forma muy generalizada, no es difícil hallar proporcionando asistencias de todo tipo, sobre todo financiera, a los que participaron en el golpe de Estado contra la democracia republicana. Todo ello formaría parte de lo que algunos autores han denominado el “cambio de guardia empresarial” acontecido durante este período (Carreras, 2003:50-53) y de un rechazo sistemático al “dictador eléctrico” que podía constituir el Instituto Nacional de Industria (Gómez, Sudrià y Pueyo, 2007:50). En ese sentido, no es extraño que en un libro de la trascendencia de *Postguerras*, Judt señalara que “dirigía los destinos de España un reducido círculo de abogados, profesores universitarios católicos y funcionarios, muchos de ellos con claros intereses en las compañías privadas que sus políticas favorecían” (2006:750).

Sirva como ejemplo que el ministro de Industria y Comercio en 1944, en ese momento clave para la evolución del sector en el franquismo y firmante de la orden a la que nos referíamos antes, era Demetrio Carceller, velador de los intereses de las eléctricas frente a las apetencias intervencionistas del INI de Suanzes, como lo demuestran la orden citadas y otras disposiciones legales de difícil encaje en los supuestos esfuerzos nacionalizadores del Estado Nuevo. No es de extrañar que Carceller pronto hallase sitio en el consejo de administración de una de las grandes empresas eléctricas (Sevillana de Electricidad, clave en la electrificación de la provincia de Badajoz); o que la presidencia de Unesa recayese, como se ha mencionado, en José María de Oriol, presidente de Hidroeléctrica Española, y que en ese año 1944 ya hubiese sido uno de los primeros alcaldes franquistas de Bilbao. Apenas unos meses después del “otoño caliente” del sector eléctrico en 1944, Hidrola solicitaba los aprovechamientos hidráulicos del río Tajo (claves en la electrificación de la provincia de Cáceres) como analizaremos con detenimiento más adelante.

En cualquier caso, el problema de las restricciones no sólo no se superó, sino que la mayoría de los autores han demostrado que persistieron de forma más o menos regular hasta 1959 (Bosch, 2007:166, Garrués 2006: 585). Como parte de esas tensiones poco ocultas entre un sector del gobierno (Suanzes y el Instituto Nacional de Industria) y las eléctricas *cartelizadas*, se encuentra la atribución del presidente del INI del

⁶ Empresa Nacional Hidroeléctrica del Ribagorzana, creada en 1946, y que gestionaba la producción hidroeléctrica de los afluentes pirenaicos del Ebro.

porque de esas restricciones:

“causas endémicas atribuibles a una actitud persistente de las eléctricas privadas que no supieron o no quisieron anticiparse a la aparición de ese déficit energético” (Gómez, Sudrià y Pueyo, 2007:104).

En este contexto se dio el pistoletazo de salida a lo que podríamos denominar la *cartelización intervenida* del sector. Esto hizo que las empresas tomaran posiciones: en 1943 se creaba Fenosa (Fuerzas Eléctricas del Noroeste de España); en septiembre de 1944, de forma mucho más simbólica, se creaba Iberduero. Decimos “simbólica” porque esta fue la empresa resultante de la fusión de Saltos del Duero (hasta entonces la gran empresa que proveía de electricidad a Madrid y a la zona de Levante) e Hidroeléctrica Ibérica, pieza clave en la larga, aunque planificada partida de cartelización mediante la cual las grandes eléctricas se hicieron, casi en exclusiva, con uno de los negocios más pingües en todo el siglo XX español⁷.

Para entender esa partida, que si tuvo un perdedor no fue el Estado franquista, sino los consumidores, a los que en última instancia se les endosaron todos los costes de expansión, hace necesario conocer, sucintamente, a quienes la jugaban. Hidroeléctrica Ibérica fue la bisagra que unió a los dos grandes grupos vascos con intereses en el mercado eléctrico, patrocinado cada uno de ellos por sendos bancos también con sede en ese territorio: el Banco Vizcaya y el Banco Bilbao. Por todo esto, no sería gratuita la afirmación de un buen conocedor de la trayectoria de Saltos del Duero al señalar que del proceso que derivó en Iberduero: “pueden encontrarse con facilidad similitudes entre los elementos que participaron en la creación de los Saltos del Duero y aquéllos que lo hicieron en otras grandes firmas hidroeléctricas” (Díaz, 1998:182).

El ingeniero Juan de Urrutia fue uno de esos “elementos”, a cuya participación en la creación de Hidroeléctrica Española volveremos un poco más adelante cuando abordemos el papel de esta empresa en la explotación de las aguas del Tajo. Ahora nos interesa explicar que Urrutia, respaldado financieramente por el Banco Vizcaya, fue el principal artífice de la creación en 1901 de Hidroeléctrica Ibérica, una de las empresas que comenzó a abastecer de electricidad a las provincias del norte peninsular. Así, en el puzle de fuertes intereses económicos que la plutocracia de las eléctricas y la banca fueron completando, las aguas del Duero iban a ser pieza codiciada, por su papel como abastecedor de energía a la Meseta, y a este intereses responde, a grandes rasgos, la creación de la Sociedad Hispano-Portuguesa de Transportes Eléctricos, conocida como Saltos del Duero, participada y asistida financieramente por el otro gran banco vasco, el Bilbao, que se lanzó a adquirir las concesiones de explotación de este río. El botín era demasiado suculento y atractivo como para que el Banco Vizcaya renunciase a meter su cuchara. Antes, al contrario, maniobró cerca de los poderes públicos para dilatar la venta de las concesiones de explotación y la puesta en marcha de las obras de aprovechamiento. Ambas entidades convinieron que lo mejor era la cooperación y la participación cruzada y así se crearía Iberduero en 1944, unión, como se apuntó, de Hidroeléctrica Ibérica y Saltos del Duero, y que generó una de las grandes compañías del sector⁸.

Este fue uno de los grandes puntales de la cartelización del sector; cartelización que cerraría, nominalmente, justo cincuenta años después, con la unión entre Iberduero e Hidroeléctrica Española en el gigante Iberdrola. Pero no fue ésta, sino, una unión formal, pues como veremos, la Hidroeléctrica Ibérica de Urrutia que en el 1944 se unió a Iberduero, era parte desde 1907 de Hidroeléctrica Española, la otra gran empresa eléctrica del oeste peninsular, tras la que se hallaban dos de los apellidos de más renombre en la oligarquía nacional: los Oriol y los Urquijo, cuya trayectoria analizaremos más adelante. Así se entenderá el papel clave que insinuamos para Hidroeléctrica Ibérica, pues fue el nexo de unión desde 1944 de los intereses de las grandes

⁷ Avalan esta afirmación datos tales como que a principios del siglo XX el 40 % de las centrales eléctricas españolas eran de tipo hidráulico, y que dos décadas después, en la de los 60 del mismo siglo, la aportación al total de esta fuente ascendía al 85 %. Ya en la década siguiente sobrevino el declive de la energía de origen hidráulico, pero no para desgracia de las grandes empresas cartelizadas, que adelantándose a las nuevas circunstancias habían iniciado con tiempo su adaptación a la energía de origen nuclear (Molina 2015:91).

⁸ Pero la representación de intereses oligárquicos comunes no queda ahí. Cuando en 1928 se constituye nueva escritura de la Sociedad Hispano-Portuguesa de Transportes Eléctricos Saltos del Duero, entra a formar parte de su capital con un 20 % el Banco Urquijo (también entró un banco americano con un 25 % de capital, una de las primeras aportaciones de capital extranjero en una compañía eléctrica, algo que viene a demostrar cuán alejadas iban a estar la visión que del negocio tendrían los grupos de poder que estaban tras las eléctricas y la de los próceres de la economía autárquica del primer franquismo). La entrada de esta entidad es importante tanto por razones implícitas: los intereses eléctricos en la ciudad de Madrid que este banco ya poseía a la hora de entrar a formar parte de Saltos ayudan a comprender hacia donde apuntaba el interés de las grandes compañías, como explícitas: el apellido Urquijo era compartido, con relación directa, por los propietarios del banco, y del marquesado homónimo, y los fundadores de Hidroeléctrica Española.

empresas por retener en sus manos el mercado eléctrico nacional, sobre todo el madrileño, y poner coto a cualquier posible entrada de nuevas empresas, por pequeñas que éstas fuesen.

Iberduero firmó su escritura de constitución un mes después de la creación de Unesa y un mes antes de la creación de Endesa. Consideramos que puede quedar clara la connivencia de intereses público/privados en un sector esencial. Obviarlo, como han señalado algunos autores, significaría olvidar los “sesgos institucionales” del franquismo (Núñez, 1995:69). Por mucho que estuviéramos en tiempos de autarquía, las expectativas de beneficio debían ser grandes para que se produjeran movimientos de tal magnitud.

Algún participante del proceso lo calificó de “el más espectacular ejemplo de autorregulación de todo un sector económico por las propias empresas, bajo una supervisión lejana (sic) de la Administración, realizada en una economía contemporánea” (G^a de Enterría, 1994:115)⁹. Así que lo que se ha denominado autorregulación, parece más bien una “nacionalización cartelizada” del sector, “en el sentido que se le daba en la época al término [nacionalización]: el control de las últimas grandes empresas del sector por parte de grupos financieros españoles” como le ocurriría a Sevillana de Electricidad, con grandes intereses en Extremadura (Núñez, 1995:70).

En medio de la pertinaz sequía, especialmente severa en 1945 y 1949, el resultado de estas medidas tenía como trasfondo la necesidad de emprender (más bien retomar), obras hidráulicas de gran envergadura que se habían proyectado a inicios del siglo XX en el llamado Plan Gasset y que los efectos de la crisis internacional de 1929 y la guerra civil habían cortocircuitado. Por encima de otras consideraciones ideológicas, no era posible acometer la construcción de esas infraestructuras sin la colaboración público/privada. Sin embargo, las limitaciones impuestas por el sistema autárquico (especialmente la falta de hormigón) impidieron ir tan deprisa como al régimen le hubiera gustado.

Ahora bien, quedaba otra cuestión por dirimir para que las empresas eléctricas tuvieran estímulos suficientes como para acometer no sólo la construcción de tales obras, sino también la interconexión de las líneas, algo que como hemos visto, era a todas luces urgente pues el mercado español se encontraba severamente desarticulado. Unesa debía disponer, y así lo fue haciendo, de lo que luego se llamó el “Repartidor Central de Cargas” o “Dispatching Central”, centro neurálgico “desde donde se dirigía la explotación conjunta del Sistema Eléctrico Nacional, decidiendo qué centrales tenían que funcionar en cada momento y qué intercambios de electricidad entre zonas eran necesarios para asegurar el abastecimiento al conjunto del país” (Marcos, 2002:11). Si bien la expresión “al conjunto del país” es de nuevo un eufemismo, propio del autobombo de las publicaciones institucionales, porque muchos lugares de España, y en concreto de Extremadura, carecían de energía eléctrica, muy en especial en las áreas rurales.

Eso obligaba a formar un mercado de “préstamos” de energía que tendrían un precio y que, como tal mercado, habría que ir perfeccionando, algo que costaba mucho dinero y más en un país que no terminaba de dotarse de inversiones exteriores ni salir de la autarquía. Además, esa red tendría unos costes de mantenimiento bien complicados, por lo que las eléctricas exigieron alguna contrapartida más. Como afirman López y Garrús “the central control system designed by the cartel had been created more to preserve the interests of the companies than to achieve an optimization of the network” (2009:2062). La compensación vino por la vía de las llamadas Tarifas Tope Unificadas (TTU). Mientras hasta 1951 existió una tarifa máxima impuesta por el Estado conviviendo con los acuerdos de cada empresa con sus consumidores, a partir de su entrada en vigor en 1953 las eléctricas comenzaron a obtener ingresos muy por encima del precio de coste (Flores y Santos, 2015:263). Pero hay que puntualizar que fueron los grandes grupos como Iberduero, Fenosa o Hidrola los beneficiados por las TTU, pues las nuevas tarifas les fueron negadas a todas aquellas centrales construidas antes de la guerra y por contra concedidas a las de nueva creación, favoreciéndose así aún más la cartelización del sector. De paso, esta política de acción ayuda a comprender por qué se multiplicaron los proyectos de construcción de presas, muchas de las cuales no estaban recogidas en el Plan de Obras Hidráulicas de 1940 (Núñez, 2003:131). El corolario de todo ello sería

⁹ Citado por Núñez (1995:69). Estas afirmaciones de G^a de Enterría estaban dentro de una obra conmemorativa sobre Sevillana de Electricidad. Obsérvese que este eminente Catedrático de Derecho Administrativo del franquismo fue calificado en su obituario en el diario El País como figura del “pensamiento reformista español es comparable a la de Jovellanos, Giner de los Ríos o Joaquín Costa”. Es un caso frecuente de continuidad de las élites en una dictadura represiva y después en una democracia incipiente.

un ambiente más propicio para la construcción de nuevas centrales: más hormigón, más capital exterior y, sobre todo, el *principio del fin* de las restricciones en 1958 (Bosch, 2007). Tan sólo dos años antes, en 1956, se había inaugurado la presa de Cíjara, primer bastión eléctrico de importancia en Extremadura.

3. Extremadura y el sector eléctrico durante el primer franquismo

3.1 En un rincón de la península: desabastecimiento y restricciones

“A finales del «primer franquismo», Extremadura seguía siendo la región española menos electrificada y menos industrializada” (Llopis, 1996:358). Y así era. Aunque las capitales de provincia habían accedido al alumbrado eléctrico entre 1888 y 1891 (Alayó, 2019:635), muchas poblaciones carecían de electricidad bien entrado el siglo XX, mientras algunos núcleos urbanos eran atendidos por pequeñas centrales que funcionaban como molinos harineros o batanes textiles durante el día y como fábricas de electricidad por las noches. Este sistema pasó a mejor vida en el entorno de la I Guerra Mundial en la mayor parte del país, pero no así en Extremadura (Sudrià, 1990:156). La región tuvo que esperar hasta la década de 1930 para importar electricidad mediante acuerdos estratégicos de dos grandes empresas: Saltos del Duero por el Norte de Cáceres y Sevillana de Electricidad por el Sur (Díaz, 1998 y Núñez, 1994). En el caso de Cáceres, Saltos del Duero, la gran empresa que venía desde el País Vasco expandiendo sus mercados por el valle del Duero, llegó a un acuerdo con Eléctrica de Cáceres s.a. en 1934 para venderle fluido eléctrico (Bartolomé, 2007:111) después de haber hecho lo propio en la provincia de Salamanca. En el caso de la provincia de Badajoz, Sevillana había adquirido en 1920 la Hidroeléctrica de Badajoz, que contaba con un “pequeño salto sobre el Guadiana”; en 1931 había absorbido la Emeritense s.a. y una pequeña empresa de la zona llamada C. López y A. Durán en 1935 (Bernal, 1994:175).

Este momento es importante no sólo porque se produjera durante la II República sino, sobre todo, porque de alguna manera, 80 años después la dependencia de aquellas empresas matrices es prácticamente similar. Las provincias de Cáceres y Badajoz hacían bueno el sistema binómico previo a la guerra civil caracterizado por Fernández (2008:254). En las ciudades de cierta entidad urbana, las empresas previamente establecidas habían consolidado un “cierto monopolio” que aseguraba su supervivencia en el medio plazo ante la previsible falta de competidores. En otras, las empresas primitivas van siendo sustituidas por las de “segunda generación” para abastecer a una demanda que iba creciendo (Núñez, 1995:45-57). Las capitales extremeñas realizaron esa transición desde las pequeñas empresas a las grandes (Sevillana, Saltos del Duero) introduciéndose al principio como proveedoras de materia prima para después hacerse cargo de la distribución.

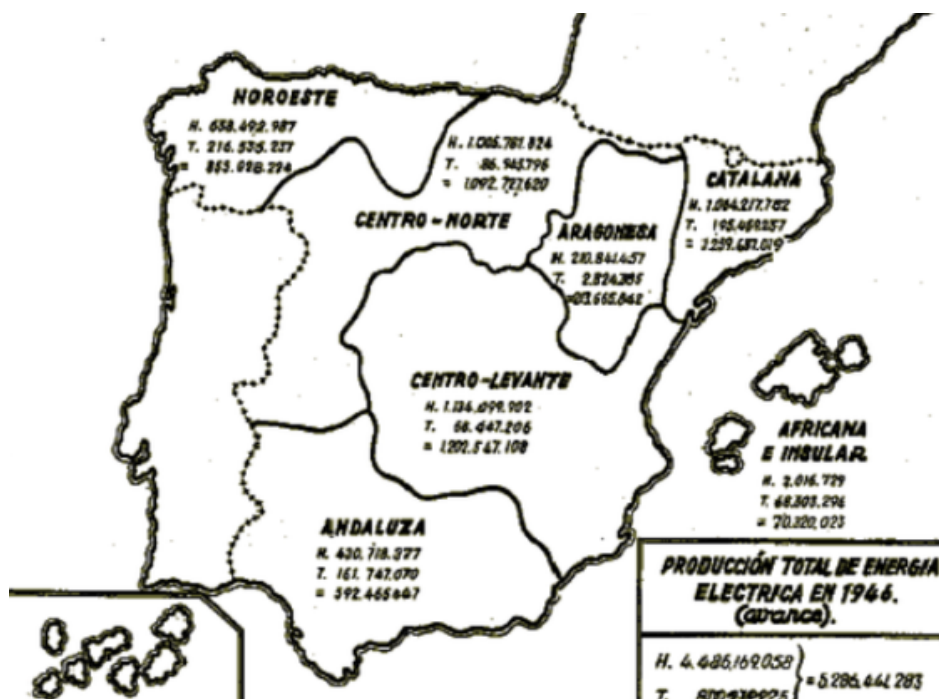
De hecho, después de la guerra civil, Sevillana abastecía al 20 % de la población pacense (Llopis, 1996:352) mientras que Saltos del Duero es posible -carecemos de datos concretos- que alcanzara a una cuarta parte de la población de la provincia de Cáceres a través de sus filiales —como Hidroeléctrica del Oeste—. Pero, a un servicio tan deficiente y limitado, también le alcanzaron las restricciones. La definición del marco de actuación de los Delegados Técnicos Especiales, visibles en el mapa compartido por Bosch, nos permite observar cómo Extremadura queda en el extremo noroccidental de la demarcación andaluza (Badajoz) y en el suroccidental de la Centro-Norte (Cáceres). Esta marginalidad o subsidiariedad dejaron aún peor abastecidas estas áreas hasta el punto de convertirse en instalaciones de reserva o incluso inactivas. ¿La excusa? La falta de demanda en estas zonas, menor que en otras regiones de España. En 1943, cuando aún no se había llegado a la fase más severa de las restricciones eléctricas en el conjunto del Estado, la provincia de Badajoz consumió un 28 % menos de lo “normal” según las Memorias del Consejo Superior de Industria (1946).

A pesar de todo ello, la penetración de Sevillana e Iberduero en la región no cesó. Sólo Eléctrica de Cáceres y Fedosa (Fuerzas Eléctricas del Oeste) mantuvieron su presencia en el mercado eléctrico regional.

Estas dos últimas importaban la energía de Iberduero para redistribuirla tanto en la parte central de la provincia de Cáceres como en las Vegas Altas del río Guadiana. Es más, las restricciones de la década de 1950 fueron trazando un panorama algo diferenciado entre las dos “no competidoras”: Sevillana continuó aumentando su presencia en numerosas localidades de la provincia de Badajoz mientras que Iberduero -centrada en sus próximos megaproyectos en la frontera portuguesa- apenas invirtió en su expansión por el Norte de la región, con la excepción de la línea Salamanca-Plasencia que se puso en funcionamiento en 1952, posiblemente ante la planificación indicativa de los Delegados Técnicos Especiales.

Así pues, Sevillana e Iberduero reproducían el modelo que se estaba implantando en España con una estructura industrial de oligopolio, ámbitos regionales con un alto grado de intervención vertical (monopolios regionales) y autorregulaban la actividad del transporte a través de líneas de alta tensión que, si en el conjunto del país apenas estaban interconectadas, en el caso extremeño lo estaban todavía menos (Flores y Santos, 2015:262).

Figura 1. Mapa 1. La división eléctrica del territorio nacional en Delegaciones Técnicas Especiales



Fuente: Bosch (2007), extraído del Archivo Histórico de la Cámara de Comercio de Barcelona.

3.2 Grandes proyectos aún no realizados: las infraestructuras hidráulicas

Aunque hasta ahora no se haya mencionado, es obvio que la política energética «prenuclear» se basaba en la energía térmica y en la hidroeléctrica. Si la relación era de 90/10 a favor de la hidroeléctrica, por tanto, es indisoluble de la política de riegos o, como le gusta decir a algún experto “de las Leyes de Aguas” (Olcina, 2002). Como es sabido, España es deudora en esta materia de las ideas regeneracionistas de Joaquín Costa, «el genio de Graus» quien había puesto en el riego y la prosperidad de las comunidades locales las esperanzas de prosperidad de España para el siglo XX (Gómez y Ortí, 1996).

En 1899 los ingenieros agrónomos habían publicado el *Avance* de un futuro *Plan General de Pantanos y Canales de Riego*. Rafael Gasset, oligarca de la España de la Restauración e inspirado en Costa, optimizó este avance dando impulso a un *Plan General de Obras Hidráulicas* que finalmente fue publicado en 1902 siendo ministro de Agricultura el conservador Francisco Silvela (Sánchez, 1997:330). Gasset había dividido el territorio español en siete *Divisiones Hidrológicas* para la confección del Plan que se convertirían, durante

la Dictadura de Primo de Rivera (1923) en instituciones ejecutivas bajo el nombre de *Confederaciones Sindicales Hidrográficas*. En la actualidad, en España, la política hidrológica -que no hidráulica- se gestiona aún a través de esas *Confederaciones Hidrográficas* (Gil y Morales, 1992 y 1995; y Melgarejo, 2000).

El *Plan Gasset* de 1902, visto en perspectiva, funciona a modo de “Libro Blanco del Agua” en España. En tiempos de la II República comenzaron algunas materializaciones y se dio prioridad a determinadas obras, matizando algunos aspectos. Primero con la *Ley de Obras de Puesta en Riego* de 1932 y, sobre todo con el *Plan Nacional de Obras Hidráulicas* impulsado por el ingeniero Manuel Lorenzo Pardo bajo los auspicios del ministro de Obras Públicas, Indalecio Prieto (Ortega, 1984). En ese Plan, Lorenzo Pardo se refería a la producción de energía como “el segundo e importantísimo aspecto del plan” (1993, I:114). En esa dirección, daba notable importancia a “obras de otro tipo”:

“Las que tienen como misión acumular durante el transcurso de los períodos de abundancia las aguas que han de faltar en el breve período de sequiaje. Aquí ya no se trata de una verdadera regulación, sino de una inversión completa de régimen que compense la insuficiencia de las regulaciones posibles. Al mismo tiempo que reserva de agua para el verano, son estas obras almacenes de kilovatios-hora, o sea prácticamente de carbón, con lo que puede ser evitado el consumo de reservas térmicas que motiva salidas cuantiosas de numerario en busca del combustible del que carecemos.

La electrificación de las obras regularizadoras o acaparadoras incluidas y el empleo de la energía producida, es factor económico muy importante del plan. En ella puede encontrar la Nación un abundante manantial de provechos, del mismo modo que en la regularización el interés privado encontrará un atractivo para la inversión de capitales” (1993, I:115).

Este texto, escrito por el propio Manuel Lorenzo Pardo, es de alguna manera doctrinal, en el sentido de que marcará el futuro de forma independiente de quienes luego, durante la dictadura franquista, habrían de gestionar la política tanto de riegos como energética. Esto es importante porque el Plan de 1933 fue defenestrado y casi ocultado, como apuntaba desde el exilio en 1969 Manuel Díaz-Marta, notable ingeniero que había participado de forma activa en las primeras obras hidráulicas del río Guadiana durante la II República:

“Las discordancias entre la política hidráulica del segundo tercio del s. XX y las del primero pueden explicarse teniendo en cuenta los condicionamientos de la época: el gran impacto de la política hidráulica del primer tercio del siglo y del Plan Nacional de Prieto en los que dirigieron esa política desde el año 1940, porque los ejemplares del Plan fueron arrojados a las llamas. Poco después, los que quedaron, fueron considerados como la Biblia para lo que quedaba por hacer”(1969, 11)¹⁰.

Aunque pueda haber algo de hipérbole de exiliado en sus palabras, lo cierto es que, en 1940, las nuevas autoridades franquistas publicaron “su” *Plan General de Obras Hidráulicas* incluido en el *Nacional de Obras Públicas* de 1940 firmado por el primer ministro de Obras Públicas de la dictadura, Alfonso Peña Boeuf. Centrándonos en lo proyectado por estos planes en Extremadura, el plan de 1940 fijaba un *estado de la cuestión* bastante útil¹¹:

- Para la provincia de Badajoz se fijaban como posibles la ejecución de 17 pantanos, siendo de especial relevancia el lugar desde donde se debían regular los caudales del Guadiana “uno de los ríos más anormales de España” (Hernández , 1956) y que debía vertebrar todas las obras posteriores: el

¹⁰ Hasta la muerte de Franco, no podemos encontrar algún caso en el que se “refrescara la memoria” de la virtualidad que el Plan de 1933 tuvo sobre el de 1940. Es el caso del ingeniero franquista Emilio Gómez Ayau, una de las figuras más importantes del think-tank de la política de colonización franquista, el Instituto de Estudios Agrosociales.

¹¹ A partir de ahora, siguiendo casi la terminología que utilizan aún hoy las eléctricas, nos centraremos en la “Agrupación Guadiana” y la “Agrupación Tajo” ya que las obras proyectadas tenían como objetivo en Extremadura estos ríos o algunos de sus afluentes.

llamado portillo del Cíjara. Se trata de un estrechamiento del río Guadiana al pie de un sinclinal del Macizo de las Villuercas (Montes de Toledo, Sistema Central). El lugar es importante porque desde su represamiento definitivo en 1957 —las obras habían comenzado durante la II República— hasta la actualidad, es la variable independiente que permite regular tanto los regadíos como la producción eléctrica en toda la provincia de Badajoz.

- Para la provincia de Cáceres, no se preveía ninguna obra de magnitud en el Tajo a su paso por Extremadura ni en los planes de 1902 ni en el de 1933, cuestión que sufriría un replanteo desde 1943 (Gómez, 2006:425; y Garrués, 2006:585). Sin embargo, los anteriores proyectos proponían la regulación de los dos principales afluentes por la derecha del río: el Tiétar y el Alagón para su futura puesta en regadío. Destacan, por su importancia posterior el embalse de Rosarito en el río Tiétar y los del Borbollón y Guijo de Granadilla (futuro embalse de Gabriel y Galán) en la red fluvial del río Alagón (incluyendo el río Árrago).

De todos ellos, era el proyecto del Cíjara, como veremos más adelante, el que se encontraba más avanzado. Destaca, por lo demás, la enorme variabilidad de los proyectos en los ríos Tajo y Guadiana. Llopis ha señalado que la demora de la incorporación de Extremadura a la red eléctrica nacional en condiciones más o menos de igualdad con el resto de los territorios se debió sobre todo “a razones geográficas” ya que “otras áreas del país reunían condiciones más favorables para el aprovechamiento de la energía cinética del agua” (1996:348). Según su valoración, los tramos extremeños del Tajo y del Guadiana contaban con poco desnivel y el medio físico no facilitaba la construcción de embalses determinando que “los proyectos hidroeléctricos fuesen más caros y menos rentables en Extremadura que en muchas otras áreas del país” (1996:348).

Tal vez fuera así, pero esas razones del lado de los oferentes, los productores de energía eléctrica, quedan desmontadas cuando en menos de 20 años se construyeron más de una decena de embalses y varios de ellos se situaron entre los diez de mayor capacidad de España. A eso debemos añadir que hoy en día un 25 % del agua embalsada del Estado se encuentra en los embalses extremeños. Si los proyectos eran caros y poco rentables, si además había una dictadura de por medio, algo no cuadra. Aventuramos que, quizá poco a poco, fueran apareciendo otros intereses, relacionados por ejemplo con que estos dos ríos, como el Miño y Duero, comparten frontera con Portugal y al otro lado la dictadura de Salazar también tenía algo que decir. Faltaba, además, una conexión eléctrica en condiciones en el Oeste peninsular que uniera la Meseta Norte con Andalucía.

Una pista la tenemos en la doble conclusión que dejan las negociaciones de 1944 entre el Estado a través del INI y Unesa. Por una parte, a corto plazo urgía poner fin a las restricciones y por otra, las empresas pensaban cómo fortalecer sus negocios¹². Las expectativas de beneficio de las empresas se dispararon bajo el nuevo marco institucional fijado entre 1944 (creación de Unesa) y 1953 (puesta en marcha de las Tarifas Tope Unificadas). Y si bien es cierto que “los centros pacenses y cacereños fueron tardíamente) conectados a los mercados eléctricos regionales” (Llopis, 1996:349) no lo es tanto que lo fueran “deficientemente” cuando hacia 1960 la región, eso sí, falta de una industrialización complementaria, había alcanzado cierta autosuficiencia energética. Veamos pues, cómo se aceleró el proceso de «colonización» de los recursos hidráulicos extremeños y qué intereses se vieron entrelazados.

4. El cartel energético y el río Guadiana

Como señalábamos antes, desde 1902 venía señalado el portillo del Cíjara como el lugar desde donde regular primero el regadío y luego la energía hidroeléctrica del río Guadiana. Para la *memoria de los olvidados* queda la figura de un ingeniero agrónomo, Rodrigo Catena, quien encabezaba el grupo de jóvenes

¹² Los autores agradecemos de manera especial al profesor Joséán Garrués por compartir con nosotros sus reflexiones sobre esta cuestión.

ingenieros que llegan a Mérida con la República, junto a Díaz Marta y Raúl Celestino y a los que hay que sumar el nombre de Juan Hereza (que parece que era el director de Obras del Cíjara). Todos amigos y compañeros, pero mientras algunos como Díaz Marta acabaron en el exilio después de la guerra civil, otros como Celestino pasaron a engrosar las filas de la Falange y ocupando puestos de importancia en cuanto a asuntos de ingeniería en la ciudad. Catena es a quien el Plan General de Obras Hidráulicas de 1940 señala cómo la persona que diez años antes, en 1930, “estudia la gran importancia del embalse del Cíjara, y propone a la Superioridad la posibilidad del desarrollo de un plan de riegos en el Guadiana a base de este pantano, como *obra principal*”.

En abril de 1932, coincidiendo con el primer aniversario de la II República, el ministerio de Obras Públicas aprobaba la Ley de Obras de Puesta en Riego. El 5 de octubre de 1932 la Gaceta de Madrid acordaba la “ejecución por parte del Estado de las obras del pantano de Cíjara” (Gaceta, 1932:66-67). Acto seguido se pondría en marcha el organismo específico *Obras y Servicios del Cíjara* no sólo para acometer las obras de dicho embalse, sino como el ente que debía llevar a cabo la puesta en riego de más o menos 100.000 hectáreas entre las comarcas de las Vegas Altas y Vegas Bajas del Guadiana, aguas abajo del portillo del Cíjara. A pesar de las dificultades presupuestarias en el contexto de la crisis internacional de 1929, en diciembre de 1932 se comenzaron las obras de una presa de gravedad que el ministro Prieto valoró como “la obra hidráulica más económica y más fecunda que se puede realizar en España” (Cabezas, 2005:220). A pesar de que hay intereses poco claros sobre el desenvolvimiento de la obra y si se tuvo que comenzar de nuevo después de la guerra civil, parece cierto que durante el conflicto ya estaba construido el túnel de desviación (parte de los aliviaderos) y que se habían levantado unos 20 metros de los 80 que a la postre habrían de constituir el muro de la presa (Díaz-Marta, 1969).

Más allá de esa polémica, inspirada en el interés del relato pro-franquista de colgarse el mérito de haber realizado la obra entera, el Plan de 1940 reconoce la entidad propia de *Obras y Servicios del Cíjara* dedicando un epígrafe específico entre todas las cuencas hidrológicas que estudia. Al igual que el Plan de 1933 de Lorenzo Pardo, lo que se hace en el de 1940 es proponer un orden de prelación en las obras. En el caso que nos ocupa se afirma cuál debería ser:

“1º Terminación de las presas de Cíjara, Montijo y desarrollo de los canales y riegos de las zonas bajas, y al mismo tiempo la Presa de Orellana y riegos de la margen derecha de la zona alta-

2º. Pantano del Zújar, Pantano de Alange y sus zonas de riegos.

3º.- Zona de riegos del Zújar y aprovechamiento de otros caudales del Cíjara, si hay lugar a ello” (PGOH-POP, 1940, II:158)

Con la ventaja de conocer *ex ante* el desarrollo de los acontecimientos, en ese pequeño párrafo se citan tres de las cuatro futuras centrales hidroeléctricas que se construyeron en las décadas posteriores: Cíjara, Orellana y Zújar. Faltaría la cuarta, a la que también se refería el Plan:

“El contraembalse de Puerto Peña *no nos interesa por ahora*, desde el punto de vista de su utilización para el riego; pero en cambio, puede interesar mucho bajo el aspecto de regulador de los caudales de Cíjara para la obtención de energía eléctrica” ((PGOH-POP, 1940, II:160).

En otras palabras, el Plan de 1940 ya concretaba cuál debía ser la hoja de ruta en la construcción de embalses y, por ende, de centrales hidroeléctricas. La diferencia respecto a períodos anteriores era evidente: la duración de la *estabilidad* institucional garantizada por el bando vencedor de la guerra civil. Ahora bien, al poco tiempo llegaron las restricciones eléctricas ya descritas, la falta de estímulos para las empresas, la autarquía y sus restricciones presupuestarias y, por tanto, sin continuidad para la construcción de infraestructuras. ¿Qué ocurrió entonces? Parece que el caso extremeño ejemplificaría muy bien la reactivación constructiva y de la iniciativa empresarial gracias al “sistema de cautelas mutuas” nacido en 1944 —recordemos Delegados Técnicos Especiales-Unesa-Endesa-fusiones— Tan sólo unos meses después,

en abril de 1945, el Boletín Oficial del Estado anunciaba el “concurso para la concesión de la explotación de los saltos de pie de presa de los Pantanos de Cíjara y Puerto Peña” ¹³.

El 22 de junio de 1945 se constituía Saltos del Guadiana (Guadisa), siguiendo una tradición no escrita de anteponer la expresión “Saltos” a la denominación social de las empresas hidroeléctricas. La actividad de la Sociedad debía ser:

“La producción de energía eléctrica en los aprovechamientos de pie de Presa de Cíjara, Puerto Peña y Orellana, situado en río Guadiana, y el de Zújar, en el río de este nombre, así como en la Central del canal de Orellana. La energía producida se entrega a las Sociedades accionistas en proporción a sus participantes en el capital social” (Guadisa, 1970:2) ¹⁴

¿Y cuáles eran esas “sociedades accionistas”? Pues Compañía Sevillana de Electricidad en un 50 %, Hidroeléctrica Española en un 25 % y Unión Eléctrica Madrileña con el 25 % restante. Las estrategias regionales de expansión de las empresas eléctricas integradas en Unesa muestran que ninguna quería perder presencia en lugares donde podrían obtenerse beneficios. En aquella época, Sevillana continuaba su consolidación en Andalucía y su expansión por la provincia de Badajoz, lo que explicaría que fuera la accionista mayoritaria. Hidroeléctrica Española estaba en plena construcción de la central de Cofrentes en el río Júcar y acababa de solicitar los caudales del río Tajo. Finalmente, Unión Eléctrica Madrileña que en el futuro sería la primera empresa constructora de una central nuclear en España, no quería perder su presencia en el negocio. Estas alianzas empresariales, fortalecidas desde la creación de Unesa, habían venido para quedarse, ya que se repetirían en el caso extremeño para la puesta en marcha de las centrales nucleares de Almaraz y la *non nata* de Valdecaballeros. Parece que en principio Sevillana se mostró reticente a participar de forma muy activa por la preferencia al aprovechamiento para riego, pero cedió pues “convenía a nuestra Cia hacerse de la mayor parte de la fuerza destinada a Andalucía y en todo caso ser ella la que construyese la línea” (Bernal, 1994:187).

Lo cierto es que las obras de construcción se retomaron en 1945 bajo el control de la Confederación Hidrográfica del Guadiana en nombre del Estado, con la preocupación por la falta de hormigón de primera calidad para la fábrica de la obra. En diciembre de aquel año, Franco visitó Extremadura y de alguna manera eso dio bríos a la obra, no *per se* sino por otras razones. Reaparecía de nuevo la política de riegos: “Nosotros no venimos a pedir nada, nosotros venimos a regar. Nosotros venimos a hacer la justicia social” (Pensado, 1956:6) les había dicho Franco a los campesinos andaluces. “Hemos venido a visitar vuestra provincia, a inaugurar obras transcendentales, a dar por terminadas una serie de ellas, y con ello a satisfacer la sed de vuestros campos, a regular vuestros riegos que aumentarán el bienestar y multiplicarán la producción” (Swyngedouw, 2015:220).

Ya Lorenzo Pardo, como buen técnico, había fijado la prioridad de los planes nacionales de obras hidráulicas en el riego primero y en la (hidro) electricidad después. Desde el final de la guerra civil, durante más de 15 años, Franco, los ministros de Agricultura y los técnicos del Instituto Nacional de Colonización —institución gestora del regadío— llenaron páginas de periódicos, revistas o estudios de promesas de *redención social* por la vía de los riegos. Conviene recordar que España atravesaba “Los años del hambre” (Del Arco, 2020) y en Extremadura la situación era especialmente penosa.

En torno a esa fecha (1945) se estaba finalizando la construcción del canal de Montijo —levantado por presos políticos en su mayoría—, una infraestructura aguas abajo del portillo del Cíjara que debía permitir el riego de unas 15.000 hectáreas en el entorno de esta localidad intermedia entre Mérida y Badajoz. Aquello habría de ser el prólogo del *Plan de Obras Hidráulicas, Colonización, Industrialización y Electrificación* de la provincia, conocido como el “Plan de Badajoz”. Dicho proyecto daba forma sistemática a lo que se venía anunciando desde 1902: construir infraestructuras de riego suficientes para 100.000 hectáreas de las mencionadas comarcas de las Vegas Altas y Vegas Bajas del Guadiana. De modo que, si se quería acabar con el hambre rampante y mostrar que realmente se estaba haciendo algo por la depauperada economía

¹³ <https://www.boe.es/datos/pdfs/BOE/1945/106/A03038-03038.pdf>

¹⁴ Agradecemos a Antonio Mera, del archivo histórico de Endesa, que nos proporcionara esta referencia.

extremeña, había que terminar de construir, de una vez por todas, el pantano-presa del Cíjara. Si no, la regulación de ese canal de Montijo (y con ello los caudales) habrían de estar continuamente al albur de un río tan irregular como el Guadiana. Eso no quiere decir que todos los implicados desde las altas esferas políticas estuvieran de acuerdo con ello. Al ministro de Obras Públicas, Peña Boeuf no le agradaba el afán de la institución gestora del riego (el Instituto Nacional de Colonización) “por aprovechar unos planes de regadío que intentaban llevar el cultivo a comarcas agrícolas de suelos áridos” (Gómez, 2007:50).

El esquema de la futura “Agrupación Guadiana” era sencillo: regulado el Cíjara con un contraembalse (Puerto Peña), dos nuevas presas (Orellana y Zújar) comportarían la construcción de dos canales homónimos. Aguas abajo, el modelo se reproduciría mediante otras dos nuevas presas (Montijo y Alange) para regular dos canales más (Montijo y Lobón).

El asunto de la interconexión, tan presente en el debate de la década de 1940, apareció en agosto de 1948 cuando la dictadura estableció “una cláusula adicional” al concurso para la concesión de la explotación de los pantanos de Cíjara y Puerto Peña. En ella, se fijaba como “condición fundamental” la construcción de líneas de interconexión Norte-Sur que fueran “capaces de transportar grandes bloques de energía eléctrica desde el Noroeste de la Península a la zona Occidental de Andalucía” añadiendo la preocupación del Estado porque ese intercambio se produjera a 220 W y no a 132 W, lo que da idea de las preocupaciones por las restricciones y el transporte de energía¹⁵.

Justo el año en el que se aprobó el Plan Badajoz, 1952 (Presidencia del Gobierno, 1952), se resolvía el expediente de concesión de aprovechamiento hidroeléctrico de pie de presa de los cuatro primeros pantanos: Cíjara, Puerto Peña, Orellana y Zújar, a favor de Saltos del Guadiana¹⁶. Y con ello todos los mecanismos para acelerar la obra: declaración de urgencia de las obras a efectos de expropiaciones en 1953, la adjudicación directa a Saltos del Guadiana de la instalación de la central hidroeléctrica y de las líneas que habían de conectarlas con las otras tres.

En 1956 se ponía en funcionamiento la central al tiempo que Franco comenzaba su celeberrimo periplo inaugurador por Extremadura que tendría su continuación con la puesta en marcha de las centrales de Orellana (1961), Puerto Peña (1962) y las de Orellana Canal y Zújar (1964). La provincia de Badajoz aumentó de forma inmediata su capacidad de generación eléctrica. Entre medias, se fue solventando el tema de las interconexiones a corto y largo plazo. En ese asunto fue importante la instalación de la Subestación Mérida en 1959, por la cual Sevillana de Electricidad daba por “perfectamente abastecida” a la provincia de Badajoz. En 1960 se conseguía la conexión con Sevilla, eso sí, sin alcanzar los ansiados 220 W sin refuerzos de otras redes.

Conviene reflexionar sobre la cuestión de los plazos de construcción, por supuesto con una guerra civil de por medio. La presa del Cíjara tardó 25 años en construirse. Extremadura vivió los quince años álgidos de restricciones 1943-1958 sin una central hidroeléctrica moderna. No exageramos cuando convertimos en relativo el dato absoluto: por sí sola la central del Cíjara multiplicó por tres la capacidad de generación que hasta entonces habían logrado las dos provincias extremeñas juntas. Cuesta encontrar un adjetivo que califique la penuria eléctrica que la región había sufrido en una dictadura que en aquella zona llevaba ya dos décadas en funcionamiento.

5. El cartel energético y el río Tajo.

Si como acabamos de ver la “colonización” de los recursos energéticos de la provincia pacense se sustanció en el aprovechamiento de las aguas de su gran río, el Guadiana, en lo tocante a la provincia cacereña iban a ser las del Tajo el objeto de deseo del oligopolio eléctrico; principalmente el de una de las empresas más

¹⁵ <https://www.boe.es/datos/pdfs/BOE//1948/238/A04120-04120.pdf>

¹⁶ <https://www.boe.es/datos/pdfs/BOE//1952/050/A00782-00783.pdf>

potentes del sector: Hidroeléctrica Española, que, como se ha expuesto, tampoco se privaría de extender sus intereses comerciales a Badajoz.

La provincia de Cáceres, al igual que la de Badajoz, sufría escasez de fluido eléctrico, pero sin embargo en su principal río no se había previsto la construcción de pantanos en ninguno de los grandes planes hidráulicos de la primera mitad del XX, y los sí previstos en de sus ríos secundarios estaban estrechamente relacionados con planes de regadío. Es más, tal y como se ha apuntado, al margen de pequeñas empresas que sólo satisfacían una parte, mínima, de la demanda, el proveedor mayoritario de energía era Saltos del Duero, luego Iberduero. Quedaba así paradójicamente el Tajo, el río que atraviesa de este a oeste toda la provincia, descartado como fuente de aprovechamiento para la creación de electricidad, y sólo en algunos de sus afluentes, el Tiétar o el Alagón, se valoró la construcción de obras hidráulicas, pero siempre, se acaba de mencionar, con la vista puesta de forma casi exclusiva en el regadío. Si se tiene en cuenta la honda escasez energética que sufrió la región durante las dos primeras décadas del franquismo, y que inevitablemente lastró cualquier atisbo de mejora socioeconómica (no digamos de industrialización), chocará el hecho de que justo cuando la demanda de la región, siempre mínima, estaba mal que bien atendida, se incrementará de forma exponencial la construcción de pantanos, con su correspondiente central hidroeléctrica. Empero, si se sitúan estos hechos en un plano temporal amplio, se podrá entender que aquéllos, y el propio aprovechamiento del Tajo, formaban parte de un planteamiento de largo recorrido en el que el cuándo revela su importancia real.

Si acudimos al *Plan de Obras Hidráulicas* de 1940 podremos valorar cuáles eran los planes del franquismo en lo tocante a obras hidráulicas para la cuenca del Tajo, tan sólo un año después de su victoria en la guerra civil, y tener así un elemento de juicio con el que contrastar los mucho y muy notables cambios que habrían de producirse en pocos años. Este plan auspiciado por el ministro Peña Boeuf, contemplaba la construcción en la cuenca cacereña del Tajo de dos pantanos, el del Borbollón y Gabriel y Galán, ambos en afluentes del curso medio del río principal, el Árrago y el Alagón respectivamente (a los que habría que sumar el de Rosarito, que aprovechaba las aguas de otro afluente, el Tiétar) y ninguno sobre el mismo Tajo. Puede comprobarse que, al menos por lo recogido en los planes oficiales, el Tajo no contaba en los planteamientos del régimen en lo que a realización de obras hidráulicas se refiere. Dicho esto, no quiere decir que no se contemplara usar sus aguas; antes al contrario, estaban desde un primer momento en el punto de mira de aquéllos que Gregorio Núñez calificó sin ambages como el *lobby* eléctrico español (Núñez, 2003:121). El aprovechamiento del Tajo era requerido por el sector energético desde décadas atrás; tan sólo que sus aguas habrían de ser aprovechadas cuando fuera conveniente a los intereses de ese *lobby*.

Hay dos factores que hacen que no sea sencillo ni seguir ni entender todo este proceso. De una parte, su propia dilación en el tiempo, y de la otra la extraordinaria red de intereses cruzados (pero coincidentes) que tejió el llamado *lobby* energético, compuesto de unos cuantos apellidos y unas pocas entidades financieras, que encontraron en la energía eléctrica un negocio común redondo y con viabilidad para su aprovechamiento a muy largo plazo. Aunque hay muchas fechas claves, ahora nos interesa destacar dos sobre las que pivotan hechos que explican el proceso: 1907 y 1941. Esta última supuso la bisagra que dio paso a la fase culminante (aunque no por ello menos dilatada ni privada de contratiempos, todo hay que decirlo) de un proyecto que se empezó a considerar décadas antes, pero que se aceleraría a partir de ese año de forma asombrosa, pasando por encima o sorteando a oponentes respetables. Y es que en 1941 accedió a la presidencia de Hidroeléctrica Española José María Oriol de Urquijo, nieto de uno de los fundadores de la compañía, Lucas de Urquijo, allá por 1907, fecha ésta y personaje aquél sobre los que volveremos. Oriol de Urquijo, alguien de una habilidad e inteligencia innegables, supo bascular desde la política a la empresa con sutileza y efectividad, combinando ambas si era necesario en beneficio propio y de sus iguales; por supuesto siempre desde la más viva adhesión al franquismo y a lo que éste supuso como conglomerado de intereses diversos, aunque nunca divergentes, cuyo único fin fue retener en pocas manos los beneficios de todas las actividades

económicas¹⁷.

La otra fecha citada, 1907, supuso el que podríamos considerar como inicio de la colonización de los recursos del Tajo. Ese año, el 13 de mayo, se crea Hidroeléctrica Española de la mano de Lucas de Urquijo y Juan de Urrutia, ingeniero y fundador a la sazón de Hidroeléctrica Ibérica, entidad clave para entender aquello de los intereses cruzados y coincidentes. En un libro conmemorativo del 50 aniversario de la creación de Hidrola, se narra de forma tan aparentemente casual como reveladora la fundación del que a la postre sería uno de los gigantes del sector: “Don Lucas de Urquijo se asocia cierta tarde de 1907, en la calle de Jorge Juan, en casa de su yerno José Luis de Oriol, el cual está relacionado con Hidroeléctrica Ibérica, al ingeniero Juan de Urrutia (...). Don Lucas encabeza el grupo de Madrid, constituido por capitalistas vizcaínos y alaveses, que a la sazón residían en la capital, y que se unieron al grupo bilbaíno, dirigido por don Enrique Ocharán, director en aquel momento del Banco de Vizcaya”¹⁸. O sea, que en unas pocas líneas tenemos explicitados algunos de los principales protagonistas del que sería uno de los sectores más potentes y rentables del siglo XX: los Oriol y Urquijo, Hidroeléctrica Ibérica —en adelante HI— y el Banco de Vizcaya, quienes auspiciaron mayoritariamente una gran cantidad de proyectos hidroeléctricos, que acabarían por cristalizar en lo que García Cayón calificó como “grupo eléctrico del Banco Vizcaya”, con origen en los primeros compases del XX.

Así que esa tarde de 1907 se creó Hidroeléctrica Española, Hidrola en su contracción, con un objetivo claro compartido tanto por el grupo vizcaíno como por HI: abastecer de energía al Levante y a Madrid. La estrategia no demanda muchas explicaciones, puesto que la potencialidad en cuanto a consumo de estas dos zonas del país no debía pasar ya entonces inadvertidas, ni siquiera en esos momentos de inicio del negocio. Sin embargo, en tanto y en cuanto uno de los objetivos de este artículo es el aprovechamiento del Tajo, hay que exponer lo que sabemos sobre la creación de esta empresa y sus planes, pues es bajo la visión que proporcionan esos datos con la que nos anima a hablar de colonización. Hidroeléctrica Ibérica, como decíamos, ofrece muchas pistas; y no sólo porque como sabemos que se unió a Saltos del Duero para crear Iberduero, ya en pleno franquismo. Al entrar a formar parte de Hidrola, HI aportó 475.000 ptas. de capital, que se correspondían a la aportación de sus concesiones sobre el Júcar y el Tajo, los dos ríos con cuya producción energética se pretendía abastecer de energía Levante y Madrid. Y esta fue posiblemente la otra gran aportación de HI al negocio: sus planes de expansión, en los que, en cuarto lugar, tras la cornisa cantábrica, el levante y el mercado barcelonés, aparecía el mercado madrileño, que sería según aquel primigenio planteamiento abastecido con los aprovechamientos creados en el Tajo (Cayón, 2002:307-309).

El hecho de que se optará por poner en explotación en primer lugar las concesiones del Júcar responde a simples previsiones y cálculos de rentabilidad (es cierto que entre otras razones), pues en la década de 1910 el mercado madrileño no era un gran demandante de energía como para justificar las inversiones necesarias en el río. Algo que cambió sensiblemente en la década siguiente con el progresivo aumento de población y la incipiente industrialización de la zona. El Tajo como recurso para la producción de energía estaba ligado en suerte al mercado madrileño desde inicios del XX. Fueron una serie de avatares de distinta naturaleza los que retrasaron su colonización, pero en cualquier caso quienes poseían los derechos sobre el mismo no tenían dudas de ello.

Si volvemos a 1941, una de esas dos fechas señaladas como importantes dentro del proceso de cartelización, vemos tomar las riendas de Hidrola a José María Oriol, y como con él la compañía iba a conseguir, gracias a una serie de movimientos estratégicos claves y a una red de alianzas que abarcó tanto la política como la alta empresa, que en muy pocos años el aprovechamiento, casi integral, de las aguas del Tajo con fines eléctricos estuvo firmemente sellado, por más que una serie de acontecimientos y personajes procrastinaron la ejecución plena de los planes de la hidroeléctrica, que no debemos olvidar, incluían el aprovechamiento de la zona internacional del Tajo, donde la participación portuguesa era insoslayable y cuya exposición

¹⁷ Como fiel representante de la plutocracia que prestó su apoyo incondicional a los golpistas primero, y que después apuntalaron el franquismo en los momentos delicados de la primera etapa, José María Oriol daría para largos comentarios; aquí vamos a sintetizar aquellos que consideramos necesarios para nuestro relato. Para un mejor acercamiento a su obra Cayón y Muñoz (2000:419-443) y Ballesterio (2014).

¹⁸ La cita aparece en un libro firmado por Germán de Mora editado para celebrar la efeméride del 50 aniversario y la rescato Joaquín Estefanía en su obituario sobre José María de Oriol y Urquijo publicada por el diario *El País* el 5-XI-1985.

necesitaría de unos márgenes que exceden los marcados para este trabajo. Hasta donde sabemos, parece que Oriol tuvo desde el primer momento un empeño personal en culminar con éxito la operación Tajo (Jalón, 1994:151) y no dudó en apostar fuerte por ello, usando entre otras su influencia personal en las más altas estancias políticas del Nuevo Estado. Escusa señalar que Oriol de Urquijo estuvo entre los vencedores de la guerra civil; afinando más se le puede incluir dentro del selecto grupo de los que salieron muy beneficiados por la victoria insurgente. De hecho, su familia había patrocinado generosamente el esfuerzo de guerra del bando franquista, y él recogió los frutos de esa estrecha colaboración¹⁹. José María Oriol de Urquijo, (tradicionalista convencido, lo que ni mucho menos le privó de abrazar con igual convencimiento los principios del Movimiento) antes de ser alcalde de Bilbao en 1939, con apenas 34 años, había sido durante buena parte de la guerra jefe provincial de FET de la JONS. La alcaldía bilbaína la abandonó en 1941, el mismo año que pasó a tomar las riendas de Hidrola, cuya dirección pudo compaginar sin inconvenientes aparentes con el puesto de procurador en Cortes, representando al Instituto de Ingenieros Civiles, durante seis legislaturas. Sin duda, y sin entrar en otras valoraciones quizás pertinentes, Oriol de Urquijo estuvo bien situado en torno a los círculos de poder político en los que se dirimirían decisiones muy importantes para el futuro de sus intereses empresariales²⁰.

Ocurrió que como ya se ha mencionado, el franquismo distaba mucho de ser un bloque homogéneo y dentro del mismo había diferentes sensibilidades, muchas de ellas enfrentadas. Eso precisamente fue lo que ocurrió en el sector eléctrico y lo que, en parte, ralentizó, los planes de Oriol y del *lobby*. Durante las primeras etapas del régimen, las pulsiones intervencionistas, motivadas en parte como se sabe por la autarquía que las circunstancias internacionales imponían, intentaron someter a su lógica a todos los sectores de la economía. El energético fue uno de ellos, y su importancia para un país en reconstrucción hizo que muy pronto los jerarcas del régimen pusieran en él toda su atención. Según Gómez Mendoza, ya en 1942, apenas un año después de que Oriol de Urquijo tomase las riendas de Hidrola y empezase a desplegar sus planes, Juan Antonio Suanzes, arquitecto de la política autárquica y entonces “solamente” máximo responsable del INI, se dio cuenta de la importancia que la electricidad tendría en cualquier esfuerzo industrial y se lanzó a la nacionalización de la producción, desatando la guerra soterrada, o veces no tanto, entre los partidarios de los genuinos valores falangistas que debían prosperar con el Nuevo Estado y la plutocracia tradicional, más preocupada por sus intereses que en detalles ideológicos, sobre todo cuando estos ponían en riesgo sus proyectos. Citando al mismo autor, “Oriol tramó un plan para poner coto a las apetencias eléctricas de Suanzes” que germinaron en la ya comentada creación de Unesa en 1944 (Gómez, 2008:72).

Ambas partes intercalaron en un corto periodo de años una serie de acciones encaminadas a conseguir la prevalencia de los intereses de unos y otros en el sector (las *cauteladas mutuas* ya señaladas) las cuales actuando cual dientes de una cremallera dejaron cerrado para las siguientes décadas el control del sector eléctrico en unas pocas manos; también, y en lo que a este artículo se refiere, el dominio del Tajo y sus afluentes, cuyas aguas del tramo extremeño serían colonizadas en pos de los planes ya expuestos, que estaban al margen de las necesidades reales de Extremadura y en este caso de la provincia cacereña.

En poco más de un año—entre 1942 y 1943— Hidrola consiguió tener bajo su dominio la práctica totalidad de los aprovechamientos del Tajo y sus afluentes. Para ello se recurrió a la creación de una filial, que sería en adelante la encargada de implementar todas las actuaciones encaminadas a explotar los recursos del río. Así, Hidroeléctrica del Tajo adquirió Hidroeléctrica del Oeste, Grandes Redes Eléctricas y Riesgo y Fuerzas del Tajo sus aprovechamientos sobre el río. Ya un año antes, a mediados de 1942, había adquirido el 50 % de Saltos del Tajo, que junto a la compra a varios particulares a lo largo de 1943 de una atomizada serie de concesiones, depararon que a finales de ese año Oriol de Urquijo hubiese cumplido su objetivo de tener el dominio sobre prácticamente todo el tramo español del río Tajo y sus afluentes, pues no debe olvidarse que este amplio paquete de concesiones citadas se sumaba a los aprovechamientos que poseía

¹⁹ Usando como fuente la biografía arriba citada de Ballesteros, Antonio Maestre relata en su libro *Franquismo S.A.*, como por ejemplo José María Oriol Irigüen, padre de nuestro personaje, financió a beneficio del bando golpista un flete desde Bélgica consistente en 6.000 fusiles, 150 ametralladoras pesadas y 300 ligeras, 5 millones de cartuchos y 10.000 granadas de mano.

²⁰ Dice mucho de su acendrado conservadurismo el hecho de que Oriol de Urquijo se contase entre los 59 procuradores que en 1976 votaron en contra de la aprobación de la Ley para la Reforma Política. Sobre el personaje dice Joaquín Estefanía en el obituario de *El País*, que estuvo a punto de ser Ministro de Industria por ofrecimiento directo del Caudillo; ofrecimiento que habría rechazado para poder mediar entre el régimen y D. Juan. Ironías del destino, de ser cierto el rechazo, lo hizo en beneficio de Suanzes, que en 1945 se convirtió en ministro de Industria y principal freno a los planes del *lobby* eléctrico.

Hidroela merced a la aportación hecha por HI allá por 1907 (Gómez, 2006:421-425).

Eso en cuanto a lo que podríamos denominar como frente empresarial, después estuvo el estatal en el que del mismo modo se consiguió el objetivo, seguramente en gran medida gracias a las influencias políticas de Oriol y a su persistencia personal; aunque, eso sí, después de vencer la resistencia de la parte del sector público que abogaba por la nacionalización de recursos, que tenía una concepción agrarista acerca del uso de las obras públicas, y que consiguió dilatar en más de una década el inicio de los planes. En lo tocante a este flanco, una orden ministerial publicada en el Boletín Oficial del Estado²¹ sobre la que volveremos un poco más adelante pues revela una serie de detalles de gran interés) es bien explícita acerca de cuáles eran los planes de Hidroela. La hidroeléctrica había solicitado mediante instancia de 5 de julio de 1945 el aprovechamiento de los caudales del Tajo y del Tiétar, cuyas concesiones ya tenía de forma mayoritaria como sabemos, y cuya explotación pretendía ahora refrendarse el Estado. Además, solicitaba los caudales procedentes de los desagües de los pantanos del Estado sobre esos mismos ríos en tanto y en cuanto no tuvieran utilización para riego, algo importante puesto que, en pocas líneas, y de forma casi inadvertida, deja claro quién construía: el Estado, y quién aprovechaba los recursos.

Esta petición de cesión de los caudales de un río concreto, se produjo en el marco de una disputa en la que se dirimía si serían las empresas las que controlarían el sector eléctrico o por el contrario el Estado conseguiría nacionalizar una producción que por otra parte era a todas luces vital para el país y su reconstrucción; y todo en una situación de escasez generalizada de fluido eléctrico. Cuando en 1942 Suanzes da señales de su interés en la nacionalización de la producción eléctrica, el sector privado se puso en guardia para defender sus intereses, en un contexto delicado, pues si bien la demanda eléctrica en contra de lo que se pudiera pensarse había aumentado considerablemente, concretamente en un 137 % con respecto a 1935 (Núñez, 2003:124), lo que hacía que el negocio presentase unas posibilidades atractivas, necesitaba encarecidamente que se acometieran una serie de actuaciones estructurales pendientes: básicamente la construcción masiva de grandes centrales en cursos fluviales, que debían ser para ello regulados. En otras palabras, lo que necesitaba el sector eléctrico era la construcción generalizada de pantanos. Por todo esto que el INI y la mesocracia del régimen partidaria Nuevo Estado y de la industrialización estatalista, con el agrarismo por bandera, metiera sus manos en el pastel no debió de ser propósito del agrado para el *lobby* eléctrico, pues éste se había estado preparando desde el contexto de la Gran Guerra para sentar las bases de un gran negocio cuya prosperidad es bien visible un siglo después.

Así la oligarquía de la electricidad, con Oriol de Urquijo desempeñando un papel vital, se aprestó a utilizar su mucha influencia sobre las más altas estancias del régimen, dentro del cual, no debe olvidarse, contaba con importantísimos elementos de apoyo. Oriol fue recibido por Franco con este telón de fondo en la primavera de 1944. El ministro de Industria en los momentos claves de la disputa, Demetrio Carceller actuó como excepcional barrera de contención ante Suanzes y los intervencionistas (de hecho, cuando Carceller abandonó el ministerio, no tardó en pasar al consejo de administración de Sevillana y de hacer pingües negocios como comisionista en la compra de turbinas a Alemania). El primer movimiento de esta guerra soterrada lo materializó el *lobby* eléctrico en agosto de 1944 con la creación de UNESA. Unidad Eléctrica S.A. contó con la participación de 15 empresas del sector, estuvo presidida en los primeros momentos por José María Oriol, y a pesar de que formalmente su labor era la de conjugar los recursos eléctricos del país para conseguir un mejor aprovechamiento de los mismos, fue en realidad una sociedad mediante la que las grandes empresas pudieron defender con mucho éxito sus intereses.

De tal forma que la creación de la Empresa Nacional de la Electricidad S.A. (Endesa), con la que Suanzes y el INI pretendieron controlar la producción eléctrica apenas un mes después de que apareciera Unesa, no consiguió hacer peligrar de forma real la correlación de fuerzas, que a principios de 1945 era más que favorable para las eléctricas. Y en gran medida era así por la publicación el 2 de diciembre de 1944 de una escueta orden con la que se regulaba la conjugación de los sistemas regionales de producción eléctrica mediante la creación de la Red General Peninsular. Lo realmente sorprendente de esta orden, y que da

²¹ <https://www.boe.es/datos/pdfs/BOE//1956/094/A02266-02268.pdf>

buena medida del éxito rotundo que supuso para el *lobby*, es que en el propio documento se reconoce que el plan había sido “presentado a ese Ministerio por don José María de Oriol y Urquijo”; pero más sorprendente aún fue que el mismo Ministerio encargase al propio José María Oriol, citado así, con nombres y apellidos, la ejecución del plan, algo de “tal envergadura y trascendencia no es fácil que se vuelva a producir” (Ballester, 2014:131).

Aunque la orden la firmaba Carceller, algo de tanta trascendencia solo podía contar con el permiso y apoyo del Caudillo, de ahí que Suanzes montase en cólera contra Carceller por tan clamoroso trato de favor al sector privado. El “calentón” sólo valió para que el Caudillo, tan taimado siempre con los equilibrios y en un momento crucial para su permanencia perpetua en la magistratura —plena transformación del nacional-sindicalismo al nacional-catolicismo— procediendo de esa forma tan de su gusto de dilatar sus decisiones (para que no se estableciese de forma evidente una relación causa-efecto), colocase a Suanzes como Ministro de Industria mediado el año 1945, pero ya con la victoria de las eléctricas sellada y con Endesa reduciendo su radio de acción a la energía termoeléctrica. El último acontecimiento que certificó la prevalencia de los intereses del *lobby* fue la arriba mencionada aprobación de las TTU en 1953 (curiosamente con Suanzes fuera del Ministerio desde hacía un par de años), que favoreció sobre manera a los intereses de las grandes compañías que estaban empezando a construir centrales eléctricas en los nuevos pantanos que el régimen iba levantando a un ritmo acelerado.

A la vez que se desarrollaba esta gran trama descrita, tenían lugar otras pequeñas en diferentes lugares y sobre los derechos de explotación de ríos como el Tajo, observado por Oriol e Hidrola como pieza clave dentro de su estrategia empresarial. Se acaba de citar que la petición de los aprovechamientos hidroeléctricos del río se produjo el 5 de julio de 1945 y quizás pudo tener algo que ver el hecho de que apenas trece días después, el 18 de julio, Suanzes fuese nombrado ministro de Industria para que la cesión no se hiciese definitiva hasta 1956, año de la orden ministerial. Esta norma fijaba a favor de Hidrola, y su filial Hidroeléctrica del Tajo, el aprovechamiento para la fabricación de electricidad de todo el tramo extremeño del río, además del de sus afluentes, el Tiétar y el Alagón. Si sobre algo nos da pistas esta orden es sobre la que, pensamos, fue la verdadera intencionalidad tras la explotación de los recursos del río Tajo; o al menos la prioritaria porque a la postre otros usos sí tuvo. El documento hablaba de que la concesión de caudales sería la de los tres ríos mencionados. Comportaría reducciones necesarias para abastecimiento de ferrocarriles y población y el riego de 336.637 has. Que se amparase la concesión ministerial en la resolución favorable de la Comisión de Subsecretarios de Agricultura, Industria y Obras Públicas creada un año antes, bien pudiera dar a entender que prevalecía el interés general, y sobre todo el regadío y la colonización pareja a ésta. Lo cierto es que los aprovechamientos recogidos, y sobre todo el desarrollo de los acontecimientos y las obras realizadas a raíz de las concesiones, si no entran en contradicción con los planes de obras para regadío diseñados desde el principio del régimen, sí al menos los enmendaban notablemente. En cualquier caso, al cabo de los años se comprobaría cómo los terrenos puestos en regadío distarían mucho de los que anunciaban los planes.

El Plan de General de Obras Públicas de 1940 recogía la construcción en el tramo extremeño del Tajo de sólo dos pantanos: el de Borbollón y Gabriel y Galán, ambos en dos de sus afluentes y no en el río principal, además muy relacionados ambos con la puesta en riego de sus respectivas zonas, aunque subsidiariamente se pudieran usar para la fabricación de electricidad. Como Badajoz, y aunque menos conocido, la provincia de Cáceres también tuvo su plan. El Plan de Colonización e Industrialización de las Grandes Zonas Regables de Cáceres, al igual que su homólogo pacense, fue conocido por su apócope: Plan Cáceres, y como no habrá pasado inadvertido no hacía mención explícita en su enunciado a la electrificación, como por su parte sí lo hacía el famoso plan pacense. En realidad, el Plan Cáceres, que empezó a tomar cuerpo a partir de 1955, consistió en coordinar una serie de actuaciones de puesta en riego de varias zonas del norte de la provincia, a las que les concedía la consideración de interés nacional. Esas zonas eran las de Borbollón, Rosarito y Gabriel y Galán; es decir, en una fecha tan avanzada como la de 1955 aún no había prevista actuación directa sobre el caudal del río Tajo, al menos en los planes inequívocamente relacionados con el regadío (Sánchez, 2016:229)²².

²² El autor recoge las infraestructuras comprendidas en los planes de colonización. En cuanto a los embalses del Tajo señala Borbollón, Gabriel y Galán, Valdeobispo, Rosarito y Salor. Por lo que respecta

Este asunto se entrecruza con la lentitud de las concesiones a Oriol del aprovechamiento integral del Tajo. Gómez Mendoza relata cómo el “embrollo administrativo alcanzó cotas inusitadas”, quizá en lo que pudiera ser una vendetta de Suanzes hacia Oriol por lo acaecido hasta entonces (2008, 86). Durante casi tres años, entre 1952 y 1955, los intereses de Hidrola en el Tajo se vieron frenados por trabas administrativas en las que participaron tanto el ministerio de Obras Públicas como el Consejo de Estado, algo aparentemente inaudito para un empresario que tenía relación directa y fluida con el dictador. En el verano de 1955 se constituyó una Comisión Interministerial en la que cada institución implicada mostraba sus intereses: Agricultura, la de los regadíos; Obras Públicas, los de las infraestructuras... Parecía que nadie estaba dispuesto a dar su brazo a torcer. Finalmente, en noviembre de 1955, parece que Oriol alcanzó un “frágil principio de acuerdo con Obras Públicas a expensas (...) de determinar el volumen de agua utilizable para generar energía” (Gómez, 2008, 87). La tensión era tal que Oriol llegó a afirmar, según esta misma fuente, que existía “un deseo indudable de que se renunciara a la concesión”.

Lo cierto es que aquel precario acuerdo desencadenó en el año 1956 dos actuaciones administrativas que liberaron las trabas del Estado a Hidrola. Una es la ya mencionada orden ministerial de 20 de marzo²³ que otorgaba las concesiones sobre el Tajo hasta la frontera portuguesa a Hidrola. La otra fue la aprobación dos meses antes, el 26 de febrero, en el Consejo de Ministros de la construcción de una serie de saltos de pie de presa en el mismo río y afluentes.

Y fue con la cobertura legal que ofrecían estas dos disposiciones legales con las que Hidrola se aprestó a materializar la colonización de los recursos del Tajo, para después de muchos años y algunos reveses desarrollar parte de su estrategia de abastecimiento del mercado madrileño con la electricidad obtenida merced a las aguas del río; objetivo que, como sabemos, había sido confirmado por Oriol justo después de la guerra civil. Eso como poco, porque también se ha escrito que ese mercado era uno de los objetivos fijados por la empresa desde sus primeros pasos allá por los inicios del siglo XX. Sin atender a estas explicaciones, quizás sorprendería que en poco más de 20 años se fueran a construir en el Tajo y sus afluentes las presas de Valdecañas (1964), Valdeobispo (1966), Torrejón (1967), Azután (en el tramo manchego en 1970), Alcántara (1970), Cedillo (1977) y posteriormente Gabriel y Galán-Guijo de Granadilla ya en 1982.

Esos 20 años transcurridos certificaron el dominio de Hidrola sobre el caudal del río Tajo y de cómo cualesquiera otras cuestiones quedaron sometidas a los intereses de quienes eran concesionarios de las aguas por decisión estatal, fueran aquéllas económicas o humanas, locales o regionales. Seguramente la presa de Valdecañas y lo que supuso son el mejor trasunto de esto que decimos. En 1957 se anunciaba que Hidroeléctrica Española e Hidroeléctrica del Tajo habían presentado ante la Confederación Hidrológica del Tajo “la primera y segunda parte del proyecto general de aprovechamiento hidroeléctrico de río Tajo, Tramo A”, cumpliendo así con lo recogido en la orden ministerial de 20 de marzo²⁴. No habrá pasado inadvertido cuál era el uso explícito que de las aguas del Tajo se iba a hacer, y tampoco la importancia de la normativa de 1956. Ofrece más pistas valiosas esta nota en el Boletín Oficial de la Provincia de Cáceres el 7 de marzo de 1957, pues afirma que el proyecto que entonces se presentaba, el de Valdecañas, respondía a un “Plan de Conjunto” creado en 1945, el mismo año en el que Hidrola y Oriol de Urquijo solicitaron al Estado los aprovechamientos del río Tajo.

Aquella referencia en el boletín legislativo de la provincia de Cáceres también daba cuenta de las primeras víctimas colaterales que iban a provocar los planes de colonización de los recursos hídricos, concretamente el pueblo cacereño de Talavera la Vieja, que quedaría inundado en toda su extensión, así como también lo quedarían las vegas de Bohonal de Ibor, Peraleda y El Gordo. El caso de Talaverilla, como era conocido en la comarca, es destacable puesto que demuestra lo inamovibles que eran los planes ejecutados por el *lobby* eléctrico. Ofrece además ingredientes para hacer del particular un pequeño paradigma de cómo los intereses de una oligarquía reducida primaron en cualquier caso sobre los de la mayoría. Y es que Talavera

a las zonas regables, las comprendidas eran Borbollón, Gabriel y Galán, Rosarito, Salor y Matón de los Iñigos, 231-232.

²³ <https://www.boe.es/datos/pdfs/BOE//1956/094/A02266-02268.pdf>

²⁴ <https://www.boe.es/datos/pdfs/BOE//1956/094/A02266-02268.pdf>

la Vieja se había visto beneficiada sólo unos años antes por los planes de colonización con los que el régimen pretendía redimir a las zonas del país y a los españoles en peor situación social y económica. El 5 de octubre de 1949, y con la presencia de destacados prebostes del régimen, los talaverinos recibieron los títulos que les acreditaban como propietarios de las tierras situadas en las inmediaciones del pueblo. Esas tierras eran de secano y el alcalde de Talaverilla quiso aprovechar el acto para pedir la participación de los prohombres allí reunidos y conseguir que las tierras que entonces se entregaban se pusiesen en riego usando para ellos las muy cercanas aguas del Tajo. Es seguro que el primer edil desconocía que quizás estuviera dando un argumento para avanzar en los planes, ya previstos, y que el agua llegaría, no a regar los campos del pueblo sino para inundarlos para siempre (López, 2013:5-6).

Eso es lo que certificaba la nota publicada en el Boletín Oficial de la Provincia de Cáceres de enero de 1957: la desaparición bajo las aguas del futuro pantano del pueblo de Talavera de la Vieja. Las lógicas protestas, que, a pesar de la censura de la época, se dieron, y con fuerza, no iban a evitar lo que estaba escrito de antemano. Para más escarnio, según la orden ministerial que concedía a Hidrola las concesiones del Tajo, era esta empresa la que debía negociar las indemnizaciones de todas aquellas tierras que fuesen expropiadas en consecución de las obras comprendidas en los planes hidrológicos. Aquéllas fueron pírricas en comparación al sacrificio que tuvieron que hacer los talaverinos. Porque el irreversible hecho del abandono de sus tierras ni siquiera pudo verse en parte compensado con la ejecución de los planes de regadío que anunciaba el régimen para beneficiar a la zona. Desde el anuncio de la construcción del pantano, Valdecañas se había unido a los planes de regadío, pero los resultados distarían mucho de las previsiones.

Un documento titulado “Bases para un Plan de Colonización e Industrialización de las Grandes Zonas Regables de Cáceres”, elaborado por el Consejo Económico Sindical de Cáceres, del que desconocemos su fecha exacta, pero es de torno a 1960, incluía a la de Valdecañas entre las cuatro grandes zonas regables de la provincia cacereña, junto a las tradicionales de Borbollón, Rosarito y Gabriel y Galán. Este informe tiene un valor apreciable, pues con él se hacía un estudio exhaustivo de los costes que para el Estado tendría la transformación de las zonas regables: obras hidráulicas, colonización, carreteras, repoblación forestal, etcétera, e incluso introducía previsiones acerca de la amortización de las inversiones que debía hacer el Estado en las obras. También cuantificaba las hectáreas que se pondrían en regadío en cada zona. La de Valdecañas era con mucho la de mayor extensión prevista, de 55.000 a 60.000 has²⁵. Un artículo publicado en el *Semanario Cáceres* en 1960 (la misma fecha en la que intuimos se publicó el informe arriba referido), aseguraba que produciría 225 mw de energía, sin perjuicio, aseguraba de que se irrigasen 70.000 has. de “tierras sedientas”.

Pero ni una cantidad ni otra. Quince años después de estos planteamientos felices, en 1975, según los datos aportados por el Instituto de Reforma y Desarrollo Agrario (Iryda) en la zona de Peraleda de la Mata, la más cercana a Valdecañas, las hectáreas transformadas en regadío eran 1.434, la superficie adquirida por el Instituto Nacional de Colonización (predecesor del Iryda) 665 has., de las que 600 fueran entregadas, y 55 los colonos instalados en regadío (Ortega, 1979:236).

Las cifras aportadas por ambos institutos estaban muy alejadas de las estimaciones que sobre regadío se hacían a finales de los 50 y anunciadas a bombo y platillo en los planes de colonización del régimen para justificar obras como Valdecañas. Se debería aceptar entonces que los planes de regadío se saldaron con resultado, por decirlo de forma suave, mediocre. Eso a pesar de que el Estado había declarado de interés nacional las obras a realizar en las cuatro zonas regables, incluida Valdecañas, aunque curiosamente esta se retiró en 1963, cuando ya estaba finalizada la presa.

Porque parece evidente que el interés mayor estaba en la construcción de la presa y que consecuencias como la inundación de Talaverilla no dejaban de ser un incordio para el desarrollo de los ambiciosos planes que en el Tajo tenía Hidrola. El “Plan de Conjunto” no se detuvo ni siquiera cuando en 1965 un luctuoso suceso tiño de negro las aguas del río. Aguas abajo de Valdecañas, en la confluencia del Tajo con el Tiétar,

²⁵ Datos para un Plan de Colonización e Industrialización de las Grandes Zonas Regables de Cáceres. Biblioteca de Extremadura, signatura: FA-M-1310. Para la zona de Borbollón la superficie útil de riego era de 8.700 Has., la de Gabriel y Galán 43.000, mientras que Rosarito pondría en riego 13.350 Has. En su conjunto las hectáreas que el plan comprendía para el regadío sumaban 123.050 (tomando la menor de las previstas para Valdecañas). En 1975 había en regadío 64.273 Has. en toda la provincia, sumando a las zonas del plan las de Salor.

y en pleno parque natural de Monfragüe, tenía prevista la compañía de Oriol de Urquijo construir otra presa, la de Torrejón, cuyo uso desde el primer momento estuvo directamente relacionado con la producción de electricidad. El 22 de octubre de ese 1965 y, según versión oficial, en el transcurso de unas pruebas de los aliviaderos, con el pantano casi en su capacidad máxima, se produjo la tragedia. La ataguía del canal que llevaba el agua del pantano a la central hidroeléctrica se rompió, llevándose por delante a decenas de obreros que trabajaban en el propio canal y en el lecho del río. El accidente ocurría en pleno desarrollo de los planes de explotación descritos; y aunque por nada se hubieran detenido, ni al régimen ni a Hidrola les convenía que un suceso de tal gravedad los empañase. Además, existía el precedente de otro desastre similar, el de Ribadelago, en 1959, de consecuencia aún más nefastas que el de Torrejón, por lo que la censura de cualquier información que recogiese lo que realmente había pasado (de hecho, el diario *Hoy* del día siguiente a la catástrofe hablaba de un muerto y varios heridos) fue la opción oficialista, para así no despertar ningún tipo de oposición, ni en esa ni en posteriores obras hidráulicas.

La colonización de los recursos del Tajo no se detuvo y continuó con la construcción de las presas y embalses hasta la frontera portuguesa del río y en sus afluentes Tiétar y Alagón. Estas obras hidráulicas iban surgiendo a la par que las políticas desarrollistas del régimen creaban importantes polos industriales, demandantes de cada vez mayores cantidades de electricidad. Uno de esos polos fue Madrid, donde se crearon decenas de empresas en todos los sectores productivos, a cuyo cobijo acudió una gran masa de mano de obra procedente de zonas como Extremadura. Y fue precisamente, en gran medida, con la electricidad que Hidrola obtenía de sus centrales situadas en el tramo extremeño del río Tajo con la que pudieron funcionar esas nuevas industrias y abastecerse los cientos de hogares, los que contaban con fluido eléctrico, de las decenas de miles de emigrantes que acudieron a la llamada de la industrialización que se negaba a sus tierras de procedencia.

6. Conclusiones

Retomemos lo que planteábamos al principio del artículo: Extremadura exporta tres cuartas partes de la energía que produce en la actualidad. Sin embargo, ha sido una de las regiones de España a las que una electricidad “moderna” ha llegado con mayor retraso. Entonces, ¿cómo se explica esta contradicción? La región había desempeñado un papel secundario en el mercado eléctrico. Su integración ni estaba encima de la mesa en vísperas de la guerra civil (Ministerio de Industria, 1935). Como ha afirmado Llopis, “el auténtico desarrollo de la electricidad se produjo en la región casi 50 años más tarde que en otras zonas del país” (1996:344).

Al igual que alimentar a todo el Estado, algo que se demostró inviable hasta bien entrada la década de 1950, que el suministro de electricidad llegara a casi todos los rincones del país no era un asunto sencillo ni claro cuando se instauró el régimen de Franco. Sería relativamente fácil plantear el contrafactual de qué habría pasado si se hubiera llevado a cabo la nacionalización del sector eléctrico, lo que podría servir para justificar el retraso en un Estado desarticulado en plena posguerra. Pero ese no fue el escenario real. Al igual que otros sectores estratégicos entre los servicios públicos, la electricidad venía de un progresivo proceso de nacionalización desde la Gran Guerra. No nos referimos ahora a una intervención sistemática del Estado en las empresas, sino al contrario, a la sustitución del capital exterior por otro de origen nacional poniendo fin a un proceso que había tenido su origen a mediados del siglo XIX con las leyes de banca, minería y ferrocarril.

La dictadura de Primo de Rivera reforzó tales posiciones “nacionalistas”, que fueron creando un oligopolio “fuerte y mejor organizado” con el que alcanzaron la guerra civil (Martín y Comín, 2003: 41). Ya durante la década de 1930, José Larraz, economista de cabecera de los sectores más conservadores de la derecha española, había mostrado simpatía por el modelo de gestión eléctrica público-privada para llevar a cabo la

previsiblemente lenta expansión del mercado eléctrico por el territorio nacional. Larraz no permanecería ajeno a estos debates, ya que entre 1939 y 1941 desempeñó el cargo de ministro de Hacienda con Franco. En este contexto, la creación de Unesa en 1944 no parece sorprendente. Sin embargo, sí lo parece el interés ¿ideológico o personal? de Suanzes desde el Instituto Nacional de Industria en no permitir que un sector estratégico para la ansiada industrialización del país estuviera totalmente en manos privadas. Esto, que podría parecer una paradoja, realimenta la naturaleza de los regímenes totalitarios del período de entreguerras y en este caso del régimen de Franco, quien de forma continua se movió en una red de equilibrios entre los poderes tradicionales que habían no sólo apoyado sino financiado el golpe de Estado de 1936 y la intervención (autárquica) del Estado en la economía. Precisamente es significativo que esta estrategia adaptacionista del régimen le fue muy rentable para perpetuarse en el poder, sabiendo moverse en unos límites de flexibilidad organizativa entre lo público y lo privado que no debe ser desdeñada. Sirva como ejemplo que, a pesar de las tensiones, Carmen Polo, la esposa de Franco, fue nombrada “madrina” del embalse de Valdecañas el día de su inauguración.

Si bien Núñez ha afirmado con acierto que se creó un sistema de “economía predatoria generalizada que originó importantes discriminaciones” (2003:140), no coincidimos en su óptica de la falta de estímulos a la inversión por culpa de la política económica del Estado. Si los grandes empresarios de las eléctricas no hubieran visto una gran oportunidad de negocio en el marco incomparable de una dictadura (bajos salarios, conflictividad laboral reprimida, sistema fiscal inexistente) no habrían esperado pacientemente a expandir su negocio consolidando y manteniendo grandes grupos eléctricos regionales. Algunos autores como Carreras han aducido que existió atonía inversora de los empresarios eléctricos privados (2003:54). Pero a nuestro juicio, no hubo más que una recolocación de los papeles y los protagonistas. En 1944 parece que las tornas de la II Guerra Mundial estaban más o menos claras a favor de los aliados y no debió ser casual que en un contexto en el que D. Juan movilizaba a sus huestes monárquicas para aprovechar la debilidad internacional del Caudillo, éste se decidiese por contentar las demandas de Oriol de Urquijo, precisamente un señalado monárquico. De ahí que la gestación de Unesa en todo el período parece partir del convencimiento de Oriol de una posición de negociación fuerte a la espera de minimizar los costes de transacción. Más que una cuestión de atonía y de una reacción enérgica-estratégica de Suanzes desde el INI, más bien se vivía una situación de penuria absoluta en plena autarquía. Sin apenas divisas para pagar bienes de equipo, sin hormigón de calidad, parecía imposible acometer obras de la envergadura de las grandes presas que todavía hoy resisten relativamente bien el paso del tiempo. El *lobby* eléctrico supo esperar su momento, entender que sus inversiones podían ser beneficiosas a largo plazo. Y a juzgar desde ese largo plazo parece que les fue más que bien por mucho que tardaran en despegar.

Eso no obsta para que el problema de las restricciones fuera casi tan grave como el del hambre. El mercado negro de la electricidad fueron los cortes de suministro. Y el régimen de Franco no pudo especular con esto durante mucho tiempo, por eso se afanó en generar un marco institucional lo más propicio a vincular a las empresas eléctricas privadas en el progreso del país. Eso explicaría el hecho de que las presas del Tajo no hubieran aparecido en planificaciones anteriores a la guerra civil. La coyuntura de la década de 1950 era diferente y para acabar con las restricciones energéticas todos los recursos habían de ser movilizados. Cuando se crea Saltos del Guadiana en 1945 se ve cómo se ponen en marcha alianzas estratégicas mediante la participación de varias empresas en cada nuevo proyecto energético. Sin duda el caso del Guadiana es casi una consecuencia directa de las reglas del juego institucionales creadas por Oriol y su gente desde la creación de Unesa. En nuestro caso Sevillana e Hidrola realizan esa función, la de repartirse el mercado eléctrico del suroeste de España. Recordemos que Carceller, después de ministro, fue miembro activo del consejo de administración de Sevillana y que la posición de Oriol en el régimen era más que privilegiada, sobre todo tras su paso por la alcaldía de Bilbao. Élite franquistas, élites eléctricas, caminaron notablemente entremezcladas.

El asunto del riego no fue una cuestión menor en todo este asunto. A medida que se superaban las restricciones eléctricas, el régimen se veía obligado a una “función social” que puede ser más o menos criticada pero que tenía en el regadío y la colonización un protagonismo en el que otras familias del régimen,

procedentes del catolicismo y del falangismo estaban dispuestas a dar la batalla. Si bien en la década de 1940 apenas se tuvo en cuenta el uso de las presas para poder canalizar y regar, durante la de 1950 los intereses en este asunto fueron crecientes. No se podía dejar sin realizar lo anunciado de forma persistente por el régimen —Franco llegó a decir en un pueblo de Andalucía “nosotros hemos venido a regar”—. Por eso, durante la expansión del mercado eléctrico se introdujeron diversos sistemas de compensación entre riego/aprovechamiento hidroeléctrico. En esta línea, los retrasos en las concesiones a Hidrola parecen un buen ejemplo de ello, si bien se nos puede escapar algún elemento personal que estuviera detrás de las trabas a los planes de Oriol en el Tajo. Ahora bien, en 1962 el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo le señaló al régimen que la colonización aparejada al regadío no debía ser una prioridad, por lo que el camino quizá se despejó aún más para las eléctricas.

El retraso de contar con una red eléctrica propia de un país desarrollado se notó en Extremadura de una manera evidente, como hemos señalado casi con 50 años de retraso. Sin embargo, eso no ha impedido toda una colonización no de la tierra, sino de los recursos naturales, tal y como afirmaran en el lejano 1978 los autores de *Extremadura Saqueada* acusando a la “nobleza eléctrica” de ser los causantes de ello. Sin obviar el severo impacto medioambiental de las presas, en el breve período entre 1957 y 1973 Extremadura se había convertido en una región autónoma en materia energética, capaz de producir bastante más de lo que necesitaba. Esto tiene un matiz algo complejo: el Plan Badajoz se anunciaba de forma ampulosa como el milagro económico de la región que vendría acompañado de una industrialización que no llegó a ser tal. Por eso la demanda energética no fue ni significativa ni sostenida en el tiempo.

Pero, dentro de estas conclusiones, conviene introducir un elemento más. En la década de 1970 no se había “culminado” el proceso de interconexión Norte-Sur y Este-Oeste en España. ¿Adivina el lector donde se produjo esa interconexión entre estos dos últimos puntos cardinales? Pues sí, en la central NUCLEAR de Almaraz. Es decir, que para cuando se estaba culminando el proceso de autonomía energética en la región, otros intereses mucho más complejos que el de las hidroeléctricas entraron en el mercado eléctrico español. Aunque sólo fuera desde el punto de vista del largo proceso de construcción de presas de envergadura en el Guadiana y en el Tajo, parece que la duración de la estrategia hidroeléctrica fue demasiado breve. De forma más contundente, Mario Gaviria afirmaba en 1978 que “la nuclearización generalizada significaba la consolidación definitiva de España en el campo norteamericano no sólo político-económico, sino también energético, que era el objetivo del electro-franquismo agrupado en torno a Unesa”²⁶. No olvidemos que hubo otro intento de instaurar una central nuclear, la de Valdecaballeros, por la que aún hoy se pagan deudas a Estados Unidos por su no-culminación. A cambio, las acciones colectivas emprendidas por los movimientos sociales que frenaron su puesta en marcha constituyen uno de los hitos asociativos de mayor entidad en la historia reciente de Extremadura.

Volviendo al tema de las empresas es interesante cómo aquellas alianzas vistas en Saltos del Guadiana en 1945 se repetirían después a la hora de construir las nuevas centrales nucleares tanto en Almaraz como en Valdecaballeros. Sevillana e Hidrola aparecían de nuevo entre las partícipes del negocio nuclear en Extremadura. Si bien se nos escapa del período analizado, conviene no olvidar que después se puso en marcha un sostenido proceso de concentración empresarial. Saltos del Guadiana fue absorbida en 1992 por Sevillana (75 %) e Iberdrola (25 %). Esta última se creó este mismo año mediante la fusión, entre otras, de Iberduero e Hidrola. El norte de Extremadura quedó en manos de Iberdrola en torno al Tajo y la “Agrupación Guadiana” se integró en el grupo Endesa cuando éste adquirió Sevillana en 1999. Por supuesto, el contexto de concentración empresarial era muy diferente al que había propiciado la creación de Unesa cincuenta años antes. Pero los grandes empresarios seguían y siguen ahí.

Mientras, los intereses estrictamente interiores de la región y sus habitantes siempre se mantuvieron subsidiarios de los de los oligopolistas y el Estado tal y como muestra la dilación de los plazos. Poco se pensó en Extremadura en términos de consumidora si produciendo energía hidroeléctrica más que suficiente para el riego y el abastecimiento eléctrico se trastocó el modelo de forma tan radical en tan poco tiempo

²⁶ Mario Gaviria, “Planes energéticos trucados”, *El País*, 28 de junio de 1978.
https://elpais.com/diario/1978/06/27/economia/267746401_850215.html

con la nuclearización. Las previsiones y las necesidades reales de la provincia no estaban muy relacionadas y respondieron a otros intereses. El éxito iconográfico del Caudillo inaugurando pantanos es quizá la muestra más paradigmática de todo ello. La dictadura franquista no trastocó los tradicionales resortes de poder, sino que llegó a un acuerdo con ellos y condujo a dos sectores estratégicos (las eléctricas y la banca) a una especie de plutocracia. Todo esto sólo tendría una dimensión histórica si fuera un proceso superado, pero es que nuestra generación ha crecido, entre otros, con dos *mantras*: las compensaciones necesarias para cubrir un eterno “déficit tarifario” que tiene su origen en 1953 y el rescate del sector bancario tras la crisis económica de 2008. La región extremeña, una vez más, ha sido espectadora, a veces atónita, de todo ello.

7. Anexos

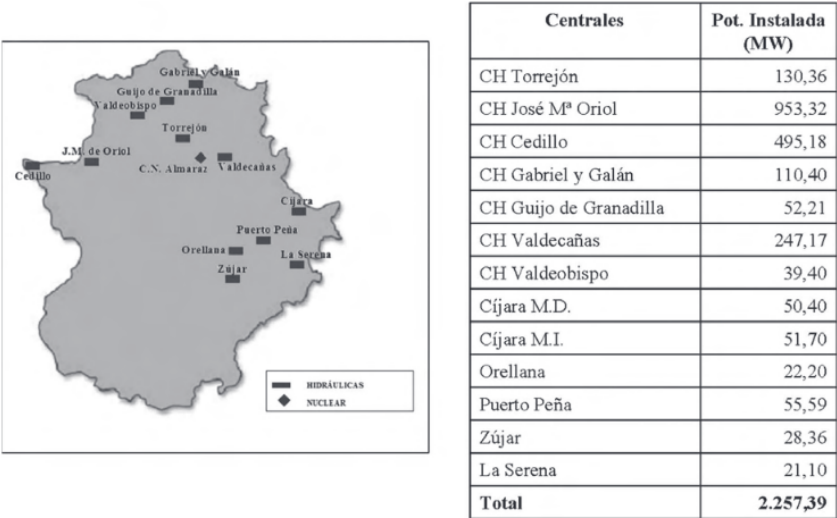


FIGURA 2. Mapa de localización de las presas de uso hidráulico en Extremadura

AGRUPACIÓN GUADIANA (De Guadisa a Endesa)

Cuadro 1

Central	Puesta en marcha
CÍJARA	1956
ORELLANA PRESA	1961
PUERTO PEÑA	1962
ORELLANA CANAL	1964
ZÚJAR	1964

POSTERIORES: LA SERENA 1983.

En la actualidad Agrupación Guadiana de Endesa está formada por siete centrales: Cijara Margen Derecha (50,4 Mw), Cijara Margen Izquierda (51,7 Mw), Orellana Canal (3,65 Mw), Orellana Presa (18,53

Mw) y Puerto Peña (55,5 Mw) en el río Guadiana. La Serena (25,10 Mw) y Zújar (28,3 Mw) en el río Zújar. Entre las siete centrales totalizan doce grupos con 266,23 MW de potencia instalada.

AGRUPACIÓN TAJO (De Hidrola a Iberdrola)

Cuadro 2

Central	Puesta en marcha
VALDECAÑAS	1964
TORREJÓN	1966
Valdeobispo (Alagón)	1968
ALCÁNTARA	1970
Guijo de Granadilla (Alagón)	1972
GABRIEL y GALÁN	1972

POSTERIORES: CEDILLO 1976.

Iberdrola cuenta con siete centrales hidroeléctricas que suman una potencia instalada de 1.971 megavatios (MW) de energía renovable. Estas centrales están situadas en la provincia de Cáceres, en la influencia del río Tajo, y son: Valdecañas (Belvis de Monroy), de 225 MW; José María de Oriol (Alcántara), de 933 MW; Cedillo (Cedillo), de 440 MW; Valdeobispo (Valdeobispo), de 40 MW; Guijo de Granadilla (Guijo de Granadilla), de 52 MW; Gabriel y Galán (Guijo de Granadilla), de 110 MW; y Torrejón (Torrejón el Rubio), de 139 MW.

Fuente: <https://energiaextremadura.com> con acceso el 17 de julio de 2020.

8. Bibliografía

- ALAYÓ, J. C. (2019). La electricidad en España en 1900. Actuaciones en la introducción del mercado eléctrico, *V Simposio Internacional de la Historia de la Electrificación*.
- BALLESTERO, A. (2014). *José María de Oriol y Urquijo*. Madrid: LID Editorial
- BARTOLOMÉ, I. (1999). La industria eléctrica española antes de la guerra civil: reconstrucción cuantitativa. *Revista de Historia Industrial*, 15, 139-160.
- BARTOLOMÉ, I. (2007). *La industria eléctrica en España (1890-1936)*. Madrid: Estudios de Historia Económica-Banco de España.
- BERNAL, A. M. (1994). Etapa fundacional y proceso integrador de las compañías matrices del sur peninsular (1894-1968). En G. Núñez (Eds.) *Historia de la Compañía Sevillana de Electricidad (1894-1983)* (pp. 163-252). Sevilla: Sevillana.
- BOSCH, F. X. (2007). Restricciones de energía eléctrica en los primeros años del Franquismo. Las Delegaciones Técnicas Especiales para la España franquista (1940-1975). *Revista de Historia Industrial*, 35, 165-186.
- CARRERAS, A. (2003). La gran empresa española durante el primer franquismo: un momento fundamental en la historia del capitalismo español. En G. Sánchez y J. Tascón (Eds.) *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957* (pp. 47-65). Barcelona: Crítica.
- CARRERAS, A. & TAFUNELL, X. (2010). *Historia económica de la España contemporánea (1789-2009)*. Barcelona: Crítica.
- CASTRO, M., & MATÉS, J. M. (2020). Los servicios públicos y la inversión extranjera en España (1850-1936): las empresas de agua y gas. *História Unisinos*, 24 (2), 221-239.
- CAYÓN, F., & MUÑOZ, M. (2020). José María de Oriol y Urquijo. En E. Torres (Eds.) *Los 100 empresarios españoles del siglo XX* (pp. 419-443). Madrid: LID Editorial.
- CAYÓN, F. (2002). Hidroeléctrica Española: un análisis de sus primeros años de actividad (1907-1936). *Revista de Historia Económica*, 2, 301-334.
- CABEZAS, O. (2005). *Indalecio Prieto, socialista y español*. Madrid: Algaba.
- CONSEJO SUPERIOR DE INDUSTRIA (1946). *Memoria (1942-1943)*. Madrid: Ministerio de Industria y Comercio.
- DEL ARCO, M. A. (Eds) (2020). *Los «años del hambre». Historia y memoria de la posguerra franquista*. Madrid: Marcial Pons.
- DÍAZ, P. (1998). El proceso de creación de Saltos del Duero (1917-1935). *Revista de Historia Industrial*, 13, 181-200.
- DÍAZ-MARTA, M. (1969). *Las obras hidráulicas en España: antecedentes, situación actual, desarrollo, datos y comentarios*. Aranjuez: Doce Calles.
- FERNÁNDEZ, M. (2008). La industria eléctrica y su actividad en el negocio del alumbrado en España (1901-1935). *Ayer*, 71, 245-265.
- FLORES, M. R., & SANTOS, M. (2015). El mercado eléctrico en España: la convivencia de un monopolio natural y el libre mercado. *Revista Europea de Derechos Fundamentales*, 25, 257-297.
- GARRUÉS, J. (2006). Las estrategias productivas, financieras e institucionales de Hidrola. En Anes, G. (Coord.). *Un siglo de luz: historia empresarial de Iberdrola*. Bilbao: Iberdrola, 577-662.
- GARRUÉS, J., & LÓPEZ, S. (2009). Red Eléctrica de España S.A.: Instrument of regulation and liberalization of the Spanish Electricity Market (1944-2004). *Renewable & Sustainable Energy Reviews*, 13, 2061-2069.
- GARRUÉS, J., & LÓPEZ, S. (2014). ¿Estado emprendedor? El transporte de la electricidad en España (1918/82-1985), *XI Congreso Internacional de la AEHE*.
- GIL, A. & MORALES, A. [Coordinadores] (1992). *Hitos históricos de los regadiós españoles*. Madrid: Ministerio de Agricultura.

- GIL, A. & MORALES, A. [Coordinadores] (1995). Planificación hidráulica en España. Alicante: Caja de Ahorros del Mediterráneo.
- GÓMEZ, C., & ORTÍ, A. (1996). *Estudio crítico, reconstrucción y sistematización del Corpus agrario de Joaquín Costa*. Huesca: Instituto de Estudios Altoaragoneses.
- GÓMEZ, A. (2004). El Estado, el INI y Unesa: un ménage a trois imposible (1944-1945). En J. Pérez, J. y otros (Eds.), *Estudios en homenaje a Luis A. Rojo, Economía y cambio económico* (pp. 205-222), volumen 2. Madrid: UCM.
- GÓMEZ, A. (2006). Hidroeléctrica Española en los años 1940 y 1973. En G. Anes (Dir.) *Un siglo de luz. Historia empresarial de Iberdrola* (pp. 421-462). Bilbao: Fundación Iberdrola.
- GÓMEZ, A. (2007). Unesa y la autorregulación de la industria eléctrica (1944-1973). En A. Gómez, C. Sudrià, y J. Pueyo (Eds.). *Electra y el Estado. La intervención pública en la industria eléctrica durante el franquismo*. Volumen II, Cizur-Menor: Aranzadi.
- GÓMEZ, A. (2008). *Los caminos de la luz en España. Cables, hierros, ingenieros y políticos*. Madrid: Ree.
- GÓMEZ, A., SUDRIÀ, C., & PUEYO, J. (2007). *Electra y el Estado. La intervención pública en la industria eléctrica bajo el franquismo*. Volumen I, Cizur Menor (Navarra): Editorial Aranzadi (CNE-Thomson-Civitas).
- GUADISA (1970). *25 años*. Madrid: Faure.
- HERNÁNDEZ, E. (1956). *Fisiografía del Solar Hispano*. Madrid: Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales.
- JALÓN, D. (1994). *Hidrola desde dentro: testimonio de los hombres, los trabajos y los días*. Madrid: Iberdrola.
- JUDT, T. (2006). Postguerra. Una historia de Europa desde 1945. Madrid: Taurus.
- LÓPEZ, J. C. (2013). Talavera la Vieja: del eco del progreso al rumor de las aguas. *XX Coloquios Histórico-Culturales del Campo Arañuelo*, Navalmoral de la Mata, 65-95.
- LORENZO, M. (1993). Plan Nacional de Obras Hidráulicas 1933. Edición comentada. Madrid: Ministerio de Obras Públicas, 4 volúmenes.
- LLOPIS, E. (1996). La industria en la España atrasada durante el primer franquismo: el caso extremeño. En S. Zapata (Eds.) *La industria de una región no industrializada: Extremadura, 1750-1990* (pp. 323-397). Cáceres: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Extremadura.
- MARCOS, J. M. (2002). Historia y panorama actual del sistema eléctrico español. *Física y Sociedad*, 13, 10-17.
- MARTÍN, P., & COMÍN, F. (2003). La política autárquica y el INI. En G. Sánchez y J. Tascón (Eds.) *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957* (pp. 23-46). Barcelona: Crítica.
- MELGAREJO, J. (2000). De la política hidráulica a la planificación hidrológica. Un siglo de intervención del Estado. En C. Barciela y J. Melgarejo, J. (Eds.) *El agua en la Historia de España* (pp. 275-323). Alicante: Universidad de Alicante.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO. DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA (1935). *Estudio del problema eléctrico español en orden a su aspecto nacional y conveniente actuación del Estado*. Recopilación del estudio realizado por el Consejo Superior de Industria y de las Conferencias dadas en la Universidad Internacional de Santander en agosto de 1935 por el Consejero inspector general D. Carlos E. Montañés, Madrid.
- MOLINA, J. (2015). Patrimonio industrial hidráulico. Paisaje, arquitectura y construcción de las presas y centrales españolas del siglo XX. Madrid: UPM (Tesis Doctoral).
- NÚÑEZ, G. (1994). Origen e integración de la industria eléctrica en Andalucía y Badajoz. En Alcaide y otros (Eds.) *Compañía Sevillana de Electricidad. Cien años de Historia* (pp. 126-159). Sevilla: Sevillana.
- NÚÑEZ, G. (1995). Empresas de producción y distribución de electricidad en España (1878-1953). *Revista de Historia Industria*, 17, 39-80.

- NÚÑEZ, G. (2003). Las empresas eléctricas: crisis de crecimiento. En G. Sánchez y J. Tascón (Eds.) *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957* (pp. 121-141). Madrid: Crítica.
- ORTEGA, N. (1979). *Política agraria y dominación del espacio*. Madrid: Ayuso.
- ORTEGA, N. (1984). Las propuestas hidráulicas del reformismo republicano: del fomento del regadío a la articulación del Plan Nacional de Obras Hidráulicas. *Agricultura y Sociedad*, 32, 109-152.
- PENSADO, B. (1956). *El Plan de Badajoz*. Madrid.
- PLAN GENERAL DE OBRAS HIDRÁULICAS (1940). *Plan de Obras Públicas*, tomo II.
- PRESIDENCIA DEL GOBIERNO (1952). *Plan de Obras Hidráulicas, Colonización, Industrialización y Electrificación. Provincia de Badajoz*. Madrid.
- ROMERO, J. (1995). El Plan Nacional de Obras Hidráulicas. Precedentes y condicionantes. En A. Gil y A. Morales (Eds.) *Planificación hidráulica en España* (pp. 257-282) Alicante: Cam.
- SÁNCHEZ, J. C. (1997). Rafael Gasset y la política hidráulica de la Restauración, 1900-1923. *Revista de Historia Económica*, 15 (2), 319-362.
- SÁNCHEZ, J. L. (2016). El proceso de colonización en Extremadura (1952-1975): sus luces y sus sombras. En *La agricultura y ganadería extremeña en 2015* (pp. 225-240) Badajoz: Fundación CB.
- SÁNCHEZ, G. & TASCÓN, J. (2003). *Los empresarios de Franco: política y economía en España, 1936-1975*. Barcelona: Crítica.
- SANZ, I. & SANAÚ, J.J. (2016). Producción eléctrica y crecimiento español. Una perspectiva a largo plazo. *Revista de Historia Industrial*, 65, 111-150.
- SUDRIÀ, C. (1990). La industria eléctrica y el desarrollo económico en España. En J. L. García (Dir.) *Electricidad y desarrollo económico: perspectiva económica de un siglo* (pp. 147-184). Oviedo.
- SWYNGEDOUW, E. (2015). *Liquid power. Water and contested modernities in Spain*. Cambridge-London: MIT.

Bosquejo de economía universitaria en la temprana Edad Moderna:

el caso de la Universidad de Salamanca. 1580-1640.

Sketch of University Economy in the Early Modern Age:

the case of the University of Salamanca. 1580-1640.

Gustavo Hernández Sánchez^{a, @}

^aFedecaria
@Contacto: gustavohernandezhistoria@gmail.com

Resumen

El artículo describe la financiación de la Universidad de Salamanca durante el periodo de la Unión Ibérica. A partir del análisis de los pleitos mantenidos en el tribunal de esta Universidad desde 1580 hasta 1640, con los renteros de esta, se describen las características de una institución con financiación de carácter señorial a partir del cobro de rentas, tercias y el alquiler de diversas propiedades, en un momento en el que una economía monetaria preconizaba la génesis del capitalismo globalizado y la progresiva valorización del dinero. La investigación no se detiene en un análisis de carácter economicista, sino que se interroga sobre las relaciones comerciales desde el punto de vista de la historia social. Se llega a la conclusión de que el trabajo cotidiano más frecuente de los oficiales de la justicia universitaria fue el cobro de deudas, definiendo una sociedad y una institución fuertemente endeudadas, en un periodo atravesado por una grave crisis económica.

Palabras clave

Hacienda universitaria | economía señorial | temprana Edad Moderna | Universidad de Salamanca

Códigos JEL

N00 | N2 | A20

Abstract

The article describes the financing of the University of Salamanca during the period of the Iberian Union. From the analysis of the lawsuits with its tenants held in the court of this University from 1580 to 1640, the characteristics of an institution with patrimonial financing are described regarding the collection of rents as well as the negotiations of rental contracts, at a time when the economy did not yet dispense with payments in kind. The research does not stop at an analysis of an economic nature, but rather questions about commercial relations from the point of view of Social History. It concludes that the most frequent daily work of the university justice officials was debt collection, defining a society and an institution with debt collection issues as well as being heavily indebted itself in a period of serious economic crisis.

Keywords

University finance | stately economy | early Modern Age | University of Salamanca

JEL Codes

N00 | N2 | A20

Artigo recebido em 05/07/2019. Aprovado em 30/09/2020.

1. La base señorial de la Hacienda universitaria en la génesis del capitalismo globalizado.

El marco de la Universidad de Salamanca durante en el último tercio del siglo XVI y primera mitad del XVII (1580-1640) se nos muestra como un contexto adecuado para el estudio de caso de una economía señorial. Viejos debates, como el planteado por el historiador marxista Rodney Hilton, asimilaran señorío y feudalismo como dos facetas de un mismo orden social, puesto que: "a pesar de la expansión de producción,

población y comercio (...) se mantuvieron las principales características de la vieja estructura política y social, para no desaparecer hasta los siglos XVII y XVIII" (HILTON, 1988:173). Para otros autores, en cambio, régimen señorial y régimen feudal no son realidades equiparables¹. El señorío habría tenido una génesis independiente del feudalismo, conviviendo con él durante varios siglos y manteniéndose en muchos aspectos durante la temprana Edad Moderna. Todos convienen en admitir, en cambio, que las causas por las que estas organizaciones económicas entraron en crisis fueron por la aparición progresiva de una economía monetaria, a pesar de que, según opinión del propio Hilton: "los ingresos señoriales en metálico fueron la base del crecimiento de la producción simple de mercancías, el comercio internacional de bienes de lujo y la urbanización" (HILTON, 1988:200). En efecto, hoy estas cuestiones resultan incomprensibles sin su dimensión global, es decir, teniendo en cuenta cómo afectan estos procesos locales en dinámicas que constituyen el surgimiento de nuestra moderna globalización.

Un buen ejemplo para estudiar este proceso es el de la Hacienda de las instituciones universitarias, la cual extiende su control, en el caso salmantino, desde la propia ciudad hacia su *hinterland* agrario, recordándonos la imbricación que todavía por entonces se daba entre los marcos rural y urbano, los cuales todavía no terminaban de presentar una separación clara. Son los años, por otro lado, en los que la Corona portuguesa aparece agregada a la Monarquía Hispánica, periodo en que los Imperios Ibéricos, en palabras de Bartolomé Yun Casalilla, pusieron en marcha un complejo "equilibrio entre centralización y autonomía", en lo que supuso "una de las mayores explosiones globalizadoras de la historia" (YUN, 2019:109), y que tiene su reflejo en el transcurso de la economía universitaria.

Esta institución, como uno de los centros de formación más importante de las burocracias de estos imperios multiterritoriales, atravesó, no obstante, ciertas dificultades económicas, como una muestra de la fragilidad de ese equilibrio. Se trata también de una etapa en la que las economías señoriales confrontaron un proceso de endeudamiento que, en la Península ibérica, llegó a configurar la denominada gran propiedad, que es central, desde nuestro punto de vista, para la comprensión del siglo XVII castellano, así como la configuración de un "sistema económico con bajas cotas de desarrollo productivo con respecto al actual" (YUN, 2002:184). También como un sistema de poder en el que las bases económicas de las elites políticas no se encontraban en viejos derechos jurisdiccionales, como los de la Universidad de Salamanca, sino sobre todo "en la propiedad de la tierra" (YUN, 2019:289). Consideramos, siguiendo a este autor, que este hecho supone el progresivo fin de las corporaciones medievales frente al empuje del absolutismo regio, lo que resulta, en el caso de la Universidad de Salamanca, en una pérdida lenta pero inexorable de su autonomía corporativa, manifestada, por un lado, en su privilegio jurisdiccional y, por otro, y no menos importante para su mantenimiento, en su economía.

Por lo que respecta a los ingresos del Estudio salmantino, esta institución se ha venido a definir como una universidad señorial y rentista en lo económico debido a que la mayor parte de ellos provenía del cobro de tercias reales, privilegio otorgado en tiempo de los Reyes Católicos y materializado en la participación en los diezmos eclesiásticos de la diócesis salmantina en proporción de 1/3 de las rentas de fábrica (tercias reales) del obispado (1/9 del diezmo), que después fue acrecentado en 2/3 (2/9 del diezmo) en los "cuartos" de localidades cercanas, tales como La Armuña, Baños y Peña del Rey. No por casualidad sobre este aspecto se volcaba la preocupación principal de los oficiales del tribunal del Estudio que acogía el fuero jurisdiccional de esta institución. De manera que podemos afirmar, en función de la documentación legada, que esta era su preocupación principal. Estas fuentes documentales son, por otro lado, las que sientan las bases de la presente investigación.

En efecto, junto con la actividad del rector en materia de disciplinamiento, se guardó en la sección Audiencia Escolástica del Archivo Universitario Salmantino (AUSA) la documentación referente al administrador, también llamado juez administrador o juez de rentas del Estudio, quien, igual que el maestrescuela, poseía autoridad apostólica, otorgada ya en las Constituciones de Martín V (1422), en las que se le atribuía potestad para emitir censuras canónicas y obligar a cumplir los pagos. Dicha documentación deja abierta la puerta como línea de investigación futura a la actividad de este oficio, vinculado de manera directa a

¹ Debates recopilados en Hilton (1987).

la Hacienda universitaria y, por tanto, a la economía de la Universidad en la temprana Edad Moderna. Y junto con esta figura también otras en estrecha relación con la Hacienda universitaria como el oficio de mayordomo².

Se trata el siglo XVII, por otro lado, de un periodo de crisis en todos los aspectos, incluido, por supuesto, el económico, tal y como ponen de manifiesto trabajos como el de Geoffrey Parker, momento en el que: "la meteorología, la corrupción, el acaparamiento y la guerra intensificaban los efectos de las epidemias" (Parker, 2013:170); unido a un ciclo general de malas cosechas. Para que nos hagamos una somera idea, entre 1618 y 1678, la Monarquía Hispánica solo disfrutó de tres años de Paz, lo que repercutió especialmente de forma negativa en el conjunto general de la economía castellana, como nervio central del Imperio de los Habsburgo de Madrid. Todo ello generó la configuración de una auténtica sociedad endeudada, lo que hizo extensible esta crisis al conjunto de la población. Problema que no afectaba solamente a las instituciones, como la propia Universidad, colegios, conventos, etc. o a la Monarquía (para costearse los conflictos en Europa), sino también, y especialmente, a los súbditos de la corona.

En el presente artículo trataremos de desvelar las características del funcionamiento de la Hacienda universitaria dentro de este contexto. Una Hacienda de tipo señorial, como apuntamos en esta introducción, en un momento en el que los primeros pasos de una economía monetaria preconizan la génesis del capitalismo globalizado. Debemos de tener en cuenta para ello, antes que nada, las advertencias vertidas en su día por Bartolomé Yun Casalilla, quien recordaba que la historia económica es una forma de mirar y analizar la historia, estableciendo una crítica respecto de la idea de progreso (entendido como progreso económico); ilusión que ciertamente también cegó a parte de la historiografía marxista. De modo que, el señorío, era más que una empresa, un complejo engranaje del que se servía el poder para sus funciones de control y legitimación social más allá del mero beneficio económico, constituyendo, en definitiva: "*una economía moral distinta de la nuestra*" (Yun, 2002:12). Analicemos, en este caso, cómo funcionaba la Hacienda universitaria.

2. Funcionamiento de la Hacienda universitaria: cobro de rentas y tercias.

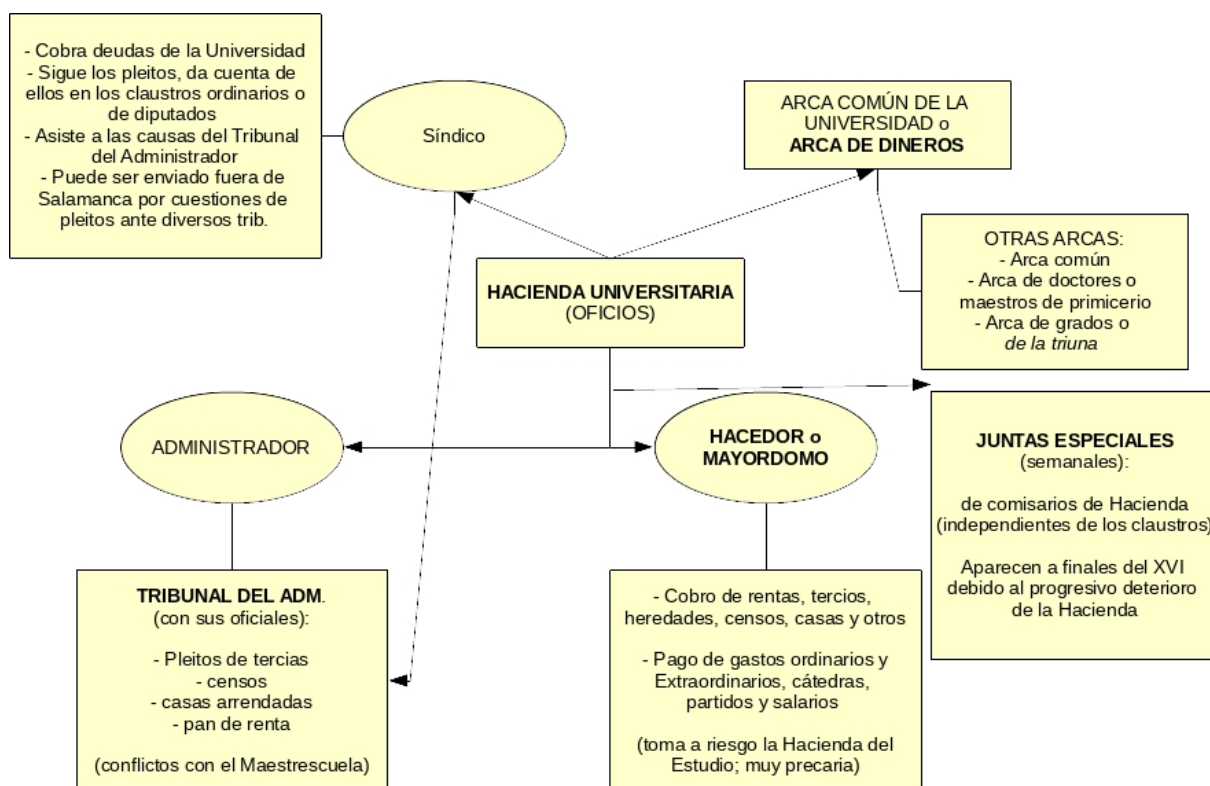
Como observamos en el mapa conceptual elaborado a partir de los estudios ya clásicos de Luis E. Rodríguez-San Pedro y Juan Luis Polo sobre el funcionamiento de la Hacienda tradicional, el principal oficial de la hacienda universitaria era el mayordomo. Él era el encargado de atender los cobros de rentas (tercias, heredades, censos, etc.) y pagos, tanto ordinarios como extraordinarios (cátedras mayores y menores, partidos y salarios, etc.). Según los *Estatutos de Caldas* (1602-1604), el mayordomo tomaba por su cuenta y riesgo la cobranza de rentas. Dentro de este marco, el panorama desalentador del siglo XVII llegó a provocar la vacante del oficio en el curso de 1632-1633, momento en que la Universidad hubo de administrar directamente las cuentas. Como consecuencia de esta peculiar característica, su figura resultaba decisiva como intermediaria entre los ingresos teóricos y los pagos reales, esto es, la regulación de la deuda, como después veremos. No obstante, por lo que respecta a este oficio, no todo era negativo. Este, como todo negocio, implicaba cierto riesgo, probablemente mayor en un contexto de crisis. Por eso el cargo fue ocupado frecuentemente por mercaderes, tratantes ricos o hacendados, ya que, a las operaciones de arrendamiento, fundamentalmente de tercias, pero no solo, acompañaban a menudo operaciones de carácter especulativo, las cuales estaban siempre presentes, tanto por parte de la universidad-mayordomo, como por parte de los arrendadores³.

Desde nuestro punto de vista, y a pesar de las consideraciones éticas vinculadas a cuestiones como el precio, sobre las que después hablaremos, en el siglo XVII el dinero era ya un valor bien asentado, y nadie estaba, por ello, dispuesto a perderlo, puesto que todos eran bien conscientes de su importancia. Suponemos que influyen en este valor que se le otorga a este concepto que se irá asentando de forma más preeminente

² Para más información sobre el tribunal del Estudio véase Hernández (2018).

³ Complementan estos trabajos los elaborados previamente sobre las bases económicas de la Universidad salmantina del Barroco por Rodríguez-San Pedro (1986).

Mapa conceptual 1. Organización de la Hacienda universitaria



Fuente: Elaboración propia a partir de Rodríguez-San Pedro y Polo (2002:287-330).

a medida que avanzan los años, el contexto de crisis: crisis de mortalidad y epidemias, crisis de producción agraria y de subsistencia, así como las propias manipulaciones monetarias y aumento progresivo de la presión fiscal por parte de la Corona, inserta en luchas por la hegemonía en el continente europeo.

En este punto es donde entran en juego los otros dos oficiales relacionados con la hacienda del Estudio: el síndico y el administrador o juez de rentas. Al primero correspondía el cobro de deudas de la Universidad, realizar un seguimiento de los pleitos y dar cuenta de ellos en los claustros ordinarios o de diputados, así como asistir a las causas del tribunal del administrador, entre otras, como viajar fuera de la ciudad por motivos relacionados con su oficio. También otras funciones de carácter interno tales como el cobro de multas a los miembros del Estudio o el control de las fianzas en los autos y fallos del maestrescuela. No poseía autoridad apostólica. Además, desde 1538, él era también el encargado de recoger las fianzas para sacar a la gente de la cárcel del Estudio o del cobro de multas que permitiesen la puesta en libertad de los reos.

Por su parte, al administrador, que se ayudaría del síndico en estas tareas, le correspondía el cobro de tercias, censos y arrendamientos, con potestad apostólica, como dijimos, para emitir censuras en los casos en que no se efectuasen los pagos. Advierte Pilar Valero en fecha temprana -estudios para la primera mitad del siglo XVI-, de la dificultad por parte del Estudio de cobrar las rentas en algunos casos particulares: “el cobro o recaudación de diezmos resultaba, especialmente en el caso de algunos conventos de monjas y de frailes, particularmente costos y causa de numerosos y largos litigios por la resistencia al pago” (Valero, 1988:299). Dificultad que se mantiene en el periodo que nosotros estudiamos. A pesar de ello, el maestrescuela también intervino en estos pleitos, de lo que podemos suponer la importancia que, como no podía ser de otro modo, tenía el buen funcionamiento de la Hacienda universitaria para el desempeño de su actividad.

El profesor Luis E. Rodríguez-San Pedro pudo relacionar una notable disminución de los ingresos durante el siglo XVII, poniéndola en relación con los ciclos de malas cosechas, con topes mínimos (menos ingresos) en la década de los años treinta del mismo, y una lenta recuperación desde los años sesenta hasta los años ochenta, en los que parece que son las operaciones deflacionistas de la Corona quienes causaron, de nuevo, la caída de los precios (Rodríguez-San Pedro, 1992:213-243; Rodríguez-San Pedro, 1989:753-783). Por nuestra parte, en una investigación que complementa y afianza estas afirmaciones, hemos podido constatar una relación inversa entre periodos de bonanza económica y número de pleitos por el cobro de tercias, es decir, que, en aquellos momentos de mayor dificultad, la Universidad habría tenido más problemas con el cobro de las tercias, viéndose obligada a llevar ante el tribunal de la Audiencia Escolástica a sus renteros.

Y como la Hacienda universitaria, según palabras del propio maestrescuela en 1683, era el “nervio principal de donde depende lo formal de la enseñanza pública” (Rodríguez-San Pedro, 1989:753), la documentación de la Audiencia Escolástica está, en número abundantísimo, salpicada de pleitos referidos al cobro de éstos ingresos, siendo el pago de censos el que más se demora, tal vez por tratarse de operaciones entre particulares, los cuales más fácilmente podían caer en ruina, así como de conventos cuyas congregaciones, en numerosas ocasiones, como después veremos, se consideraron exentas del pago. A estas demoras en los pagos les siguieron las tercias, con algunos casos interesantes contra poblaciones de la zona que pretendieron eximirse acogiéndose al derecho real y, finalmente, rentas.

Para desarrollar este trabajo hemos vaciado la documentación de la Audiencia Escolástica referente al pago de censos, tercias, rentas y otros durante los años de 1580 a 1640, separándolos por decenios. En el caso del pago de censos, rentas y otros (fundamentalmente alquileres, arrendamientos y diezmos), lo que aparecen son esencialmente particulares demandando su cobro por parte de terceros al tribunal del Estudio. Ya hemos explicado que el pago y cobro de estos corre por cuenta de particulares. En este sentido, la documentación presenta una problemática, ya que se entremezclan pleitos civiles, entre particulares sobre el cobro del arrendamiento de rentas, y pleitos en los que se presenta la Universidad como parte. En principio, los primeros los juzgaron generalmente el maestrescuela o su delegado, el juez del Estudio, mientras que los segundos quedaron en manos del administrador o juez de rentas. Por ello, para poder obtener una panorámica general, tuvimos que centrarnos en el pago de tercias exigidas por la Universidad a sus renteros, teniendo en cuenta que:

“En el primer cuarto del siglo XVII, la proporción de las rentas de tercias en el conjunto de la hacienda universitaria alcanzaba el 85 %, siguiéndolas a considerable distancia los alquileres de casas, censos particulares y conventos, multas por irregularidades en las cátedras, y algún que otro arrendamiento de fincas rústicas” (Rodríguez-San Pedro, 1986:522-523).

Gráfico 1. Pleitos sobre el pago de tercias y rentas de la Universidad de Salamanca.



Fuente: Elaboración propia a partir de la documentación disponible en el fondo Audiencia Escolástica del Archivo Universitario Salmantino (en adelante AUSA) para el periodo 1580-1640.

La gráfica elaborada muestra su evolución por decenios entre 1580 y 1640. Como podemos observar, tenemos 13 pleitos entre 1590 y 1600; 26 entre 1601 y 1610; 12 entre 1611 y 1620; y hasta 60 entre 1621 y 1630. Teniendo en cuenta que es probable que para el primer decenio haya desaparecido parte de la documentación, observamos dos picos máximos, uno entre 1611 y 1620, que se correspondería con el hundimiento de las rentas a partir de 1610, y otro en la década que va de 1631 a 1640, en que se dejarían sentir, de nuevo, las dificultades de estos años. De lo que parece lógico plantear la hipótesis de que un contexto económico difícil supone más trabajo para los oficiales de la Hacienda universitaria, quienes tuvieron que llevar ante el tribunal del Estudio a más renteros, los cuales, por su parte, encontraron más dificultades para pagar sus tributos, como adelantábamos anteriormente. A pesar de estas conclusiones, tal vez demasiado generales, todos los años se llevaron casos ante el tribunal del Estudio por impagos, mostrándonos las dificultades latentes en el marco de una economía de base agraria.

De este modo, se registran numerosos casos en los que la Universidad exigió durante estos años a sus renteros el cobro de censos y tercias. Hasta en cuatro ocasiones (1610, 1616, 1621 y 1622) llevó el Estudio a los mozos de soldada de Canillas y Calzada, Aldeatejada, La Sierpe y Parada de Abajo, sobre la paga de lo que les correspondía de las tercias de la Universidad⁴. En efecto, la institución universitaria no se anduvo con miramientos en lo que tocaba a su Hacienda, y entre 1607 y 1619, mantuvo un pleito con los contadores, recaudadores y renteros del duque de Alba, sobre la paga de 3.000 ducados de los réditos de un censo⁵. Mientras que, en otras ocasiones, fueron particulares quienes llevaron ante el tribunal a otros particulares para poder atender a los pagos. Es el caso que en 1603 enfrentó a Lorenzo Morán, estudiante, con Alonso de Chaves, vecino de Zamora, sobre el pago de 5.060 maravedís de la tercia del cabildo en San Claudio, que se había rematado a su nombre⁶. Como decimos, la documentación está salpicada de multitud

⁴ AUSA, respectivamente: Leg. 3029,14; Leg. 3049,9; Leg. 3070,10; y Leg. 3072,7.

⁵ 1607-1619. AUSA. Leg. 3025,5.

⁶ 1603. AUSA. Leg. 3014,4.

de ejemplos.

La profesora María Paz Alonso considera que el control del cargo de administrador por parte de la Universidad formó parte de una ofensiva corporativa dentro del enfrentamiento Estudio-maestrescuela, avalada por el Consejo Real, para “sustraer a la acción del maestrescuela y poner en manos de un juez más integrado en la corporación y al que ésta podía nombrar y destituir libremente” (Alonso, 1997:202). Se explicaría así por qué en el siglo XVI fue el juez del Estudio, es decir, el juez delegado del maestrescuela, quien tramitó más casos, mientras que en el XVII la figura del administrador tomó preeminencia. No obstante, dudamos de si es preciso considerar el asunto en términos de confrontación y nos preguntamos si no podría explicarse también simplemente como una forma de aligerar el trabajo del juez del Estudio, teniendo en cuenta además los testimonios de irregularidades y lentitud en la administración de justicia por parte de los oficiales del tribunal de la Audiencia Escolástica. Hemos de tener en cuenta que el siglo XVII fue un siglo de crisis económica y, por tanto, las necesidades del Estudio en lo referente al ingreso de rentas, así como de los renteros para afrontar los pagos, tal y como hemos expuesto, fueron mucho más apremiantes. Después de todo, el juez del Estudio siguió participando en los pleitos referentes a rentas. No se observan enfrentamientos sonados por cuestiones de competencias, a excepción del referido por la propia María Paz Alonso entre maestrescuela y claustro, momento en el que algunos miembros de la Universidad pretendieron reclamar sus propias deudas ante el administrador. El escolástico, bajo pena de excomunión, les ordenó pedir las ante el juez del Estudio⁷.

Multitud de casos que nos lleva a reflexionar también sobre la idea, tal vez demasiado benévola, de Pilar Valero en torno a que en la Universidad primaban unas “relaciones directas y humanitarias (...) entre propietario, la Universidad en este caso, y renteros y deudores” (Valero, 1988:301). Se trataba más bien, probablemente, de una relación comercial en la que además estaba presente casi siempre la posibilidad por parte de ambos de especular y obtener beneficio económico (no necesariamente en forma de dinero). Si bien esta especulación, tal y como afirma esta autora, no puede calcularse por falta de datos, nos inclinamos a pensar que también podría ser el motivo principal de los contratos. Otro argumento que utiliza Pilar Valero para explicar esta hipotética relación “humanitaria” es el pago en especies, “trueques o cambios”, con el que en muchos casos se acordaron los pagos, que además estarían fraccionados.

Debemos aclarar que, en primer lugar, dicho fraccionamiento atendía al ciclo de la cosecha, con lo que parecía lógico que el rentero fuese pagando progresivamente y fuese coincidiendo con los periodos de recogida de la siembra, los cuales a menudo coincidían a su vez con fiestas religiosas en las que en los contratos aparecían estipulados los pagos. Momentos en que, efectivamente, se hacían los pagos. Es el caso de la festividad de San Juan (23 de junio), cuando se recogía el trigo, tal y como señala el refranero castellano: “sembrarás cuando podrás, pero por San Juan segarás”. En segundo lugar, el pago en forma de trueque o cambio, como después ampliaremos en una reflexión posterior, es característico de una economía de transición en la que el dinero aún no ha adquirido la función ni la presencia que adquiere dentro del sistema económico posterior. Importa recalcar, por tanto, que el dinero aún no había adquirido la importancia como valor de cambio y medio de pago que adquiere dentro de la economía capitalista. Tal y como señalaba el tomo primero de la obra clásica de Marx, *El capital*, sólo: “cuando la producción de mercancías alcanza cierto nivel y volumen, la función del dinero como medio de pago trasciende la esfera de la circulación de mercancías (...) Las rentas, los impuestos, etc. pasan de entregas en especie a pagos en dinero” (Marx [1867] 2007:189).

Hay que tener en cuenta además que, en la época, el libro de cuentas del mayordomo reflejaba solamente los gastos nominales, esto es, que se anotaba el cargo de las cantidades que en teoría debía recibir, no las que realmente recibía. De ahí que su figura resulte decisiva como intermediaria entre los ingresos teóricos y los pagos reales, tal y como señala el profesor Luis E. Rodríguez-San Pedro en sus trabajos. Es también por este hecho que el mayordomo era el oficial que más honorarios recibía (hasta el 3 % de los partidos de gasto totales del Estudio). Pero hay que destacar también un hecho que nosotros consideramos todavía más importante y que no tienen que ver solamente con la figura del mayordomo. En efecto, la peculiar

⁷ AUSA. Leg. 2871.

característica de llevar una contabilidad nominal, es decir, no real, hacía de la Universidad una institución endeudada, lo mismo que la sociedad castellana del momento, tal y como veremos en el siguiente epígrafe. Por un lado, fueron numerosos los pleitos entre particulares que se reclamaban deudas, pero, por otro, al Estudio también acudieron gentes de muy diversos oficios reclamándole deudas, en concepto de pagos por productos o servicios, que la Universidad podía afrontar, o no, dependiendo de que esa contabilidad nominal se ajustase más o menos a la realidad. Un hecho, por otro lado, muy coyuntural, como hemos tenido ocasión de ver.

3. Cobro de deudas: el trabajo cotidiano de los oficiales de la justicia universitaria.

En efecto, podemos afirmar casi con toda seguridad que la mayor parte del tiempo el tribunal del maestrescuela y sus oficiales se encargaron del cobro de deudas, tanto las de la propia Universidad como deudas que se reclamaron entre particulares. Del mismo modo, la multitud de peticiones del cobro de deudas entre particulares refleja la que venimos advirtiendo como la principal función del tribunal del Estudio. Y estas deudas afectaron a todos, como decimos, no solo a los estudiantes.

Así, tenemos que Juan de la Venta, mercader de vinos (vinatero), reclamaba a Luis de Villavicencio, catedrático de volumen del Colegio de Cuenca, el pago de la merca que habría aceptado a través de un "pagaré" por parte de su criado, Tomé Sánchez, y por las que le había entregado 18 cántaras de vino y otras 18 fiadas a quince reales cada una. El pago no llegaba a pesar de las censuras del juez del Estudio, quien llegó incluso a descomulgar al catedrático. Se ordenó proceder contra sus bienes, lo que parece que no fue suficiente para afrontar el pago, embargándose finalmente su salario al que se sumaron los costes adicionales del pleito⁸.

Los casos son numerosísimos y todos se desarrollaron más o menos de igual forma⁹. En primer lugar, se presentaba una querella ante el juez del Estudio para el cobro de la deuda y éste, una vez certificada la fe de matrícula, llamaba a declarar a la parte contraria. Pocas veces esta solía presentarse, de lo que el tribunal del Estudio se veía obligado a emitir censuras y cartas de excomunión para reclamar los pagos. En caso de que esto no sirviese, como sucedía a menudo, se ordenaba proceder contra los bienes de la parte contraria. Mientras que en otras el pleito se suspendía y la documentación no nos proporciona más información, de lo que podemos deducir que el pago de la deuda que se reclamaba se hacía efectivo. Existen algunas variaciones en las que los aforados podrían recurrir al juez del Estudio para cambiar una sentencia desfavorable emitida por otras justicias, tal y como después veremos. Por tanto, en lo que respecta al cobro de deudas, podemos considerar como hipótesis que los particulares emplearon el fuero universitario para agilizar los trámites en el cobro de estas, permitiéndonos hablar así de una sociedad endeudada, puesto que no sólo fueron los particulares quienes no pagaban, sino también las propias instituciones.

Parece ser, por lo que se desprende de la documentación, que los colegios y los colegiales eran también malos pagadores, tal y como podemos atestiguar en función de varios casos. Así, tenemos que Antonio Pérez, vecino de Golpejas, reclamaba al licenciado Figueroa, familiar del Colegio del Arzobispo, el pago de nueve carneros que le vendió, los cuales sumarían 189 reales y de los que solamente le habría pagado tres. De nuevo, a pesar de la insistencia del juez del Estudio y de la amenaza de excomunión, este no pagó, por lo que ordenaron proceder contra sus bienes¹⁰. Andrés Hernández, por su parte, reclamó al Mayor de Oviedo el pago de los vasos, platos y cuchillos que llevaron prestados de su tienda. Se había encargado de la operación un familiar del Colegio, Francisco Montoro. Ante las censuras impuestas por el juez del

⁸ 1599-1601. AUSA. Leg. 3003,22.

⁹ Sirva una muestra de algunos de ellos sobre una cata realizada para el año de 1598: El estudiante José da Silva, portugués, contra Pedro Vaz de Lima, médico que fue estudiante en Salamanca, sobre el pago de 660 reales que le había prestado. Andrés de Negrilla Carrionero, estudiante, e Isabel de Vivas, viuda de Pedro del Corral, vecina de Castillejo de Huebra, sobre el pago de 1600 reales. Diego Moreno, estudiante, contra Francisco Redondo, cerrajero, vecino de Segovia, sobre el pago de 130 reales que le debe del tiempo que sus hermanos trabajaron en su casa. 1598-1599. AUSA. Leg. 3000,12. 1598. AUSA. Leg. 3002,8. 1598-1601. AUSA. Leg. 3002,7.

¹⁰ 1618-1619. AUSA. Leg. 3059, 14.

Estudio el colegio solicitó dos meses de gracia para cobrar las rentas del Colegio y poder pagar, a lo que éste accedió. Pasado el tiempo, a pesar de que el Colegio trató de no pagar afirmando que el plazo para ello había pasado, el juez del Estudio renovó las censuras y mandó proceder contra el mismo¹¹.

Lo que no debiera llevarnos a comparar este tipo de endeudamiento, debido a su mecanismo mucho más simplificado, con el actual problema de la deuda (economía financiera de la deuda) o a ejemplos que pudieran asimilarse o equipararse al presente, pues responde a otro contexto económico completamente diferente, como ya habíamos señalado. Hecho que nos inclina a pensar que tal vez no sea adecuado ajustar conceptos de una economía capitalista (o precapitalista), al menos sin algún matiz, como ha hecho buena parte de la crítica historiográfica al esquema marxista clásico, y en la actualidad descartado por muchos autores y autoras. Por nuestra parte, consideramos que se trata de una economía monetaria en la que el valor del dinero comienza a cobrar las características que tendrá en el periodo contemporáneo, pero de manera lenta, puesto que se trata de un periodo de “transición”. Famosa es la cita del poeta Quevedo: “poderoso caballero es don dinero”; y otras consideraciones similares que esconde la cultura de la época. Desde nuestro punto de vista, el hecho de que se generen todos estos conflictos invita a cuestionar la actitud de la sociedad hacia el mismo, difícilmente comparable, desde nuestro punto de vista, con el de las sociedades del capitalismo industrial (siglos XVIII y XIX) y mucho menos financiero (siglos XX y XXI).

Al respecto, puede que sea también un anacronismo emplear para estas sociedades el término de “proto-capitalistas” o “precapitalistas”, definido en función de lo que viene después y no de lo que está sucediendo en el periodo estudiado, costumbre muy extendida entre los historiadores e historiadoras. Como ejemplo de lo que decimos son interesantes las reflexiones económicas de la denominada “Escuela de Salamanca”, a quienes se les atribuye el desarrollo de la primitiva *teoría del dinero, el valor y el precio*, entre otras por las que comenzaría a desecharse una visión medieval de la economía. A pesar de las visiones más optimistas, la contribución de estos autores aún es muy elemental, si bien ya refleja la consciencia, al menos entre algunos intelectuales, de estos cambios desde mediados del siglo XVI.

La profesora Ana Carabias presenta un buen resumen, dentro de esta línea, tal vez demasiado optimista, de la contribución de dichos autores (CARABIAS, 2012:34 y ss.). En efecto, la crítica amistosa a esta autora la tomamos prestada a partir de una idea de Julio Caro Baroja en la que el autor advertía que: “el desarrollo de la teología moral católica se lleva a cabo, por otra parte, en función de otros intereses menos especulativos. Del estudio de las <pasiones> a que da lugar el de los vicios y las virtudes, hay que pasar a combatir unos y fortalecer otras” (CARO-BAROJA, 1985:295). Es decir, que pensamos que la obra de autores como Melchor Cano o Martín de Azpilicueta debería enmarcarse en la teología moral católica (y no de la economía política clásica), y valorarse en función de estas coordenadas, las cuales Caro Baroja detalla en la obra citada, más que en el resultado posterior a que estas reflexiones hayan podido dar lugar¹². La amplia e interesante literatura sobre este tema, no obstante, ha propiciado trabajos de recopilación bibliográfica como el recientemente elaborado por Celia Alejandra Ramírez y José Luis Egío (2020), el cual actualiza otros elaborados previamente (CARABIAS, 2015).

4. Ingresos: renta señorial y propiedades

Por lo que se refiere a los principales ingresos de la Hacienda del Estudio, estos se obtenían a través de la renta señorial y propiedades, las cuales se arrendaban a particulares. Si bien se han estudiado preferentemente el impacto de los ingresos de las rentas, poco se sabe, en cambio, de la gestión de las propiedades. Por eso nos centraremos en ellas.

¹¹ 1618. AUSA. Leg. 3057,3.

¹² En la actualidad, parece generalmente admitido el carácter renovador de los teólogos de la escolástica tardía inscrita en una tradición española del Siglo de Oro favorable a las libertades individuales (WATNER, 1987). No son pocos los autores que desde hace tiempo han visto en la Escuela de Salamanca y su proyección formas precursoras del liberalismo y regímenes constitucionales (GÓMEZ, 2008); incluido el propio Joseph A. Schumpeter (“sociología y economía escolásticas”), cuyas consideraciones recupera la ideología neoliberal, muy extendida en el presente (SCHUMPETER, [1954] 2015, 121 y ss.). Valga la crítica del presente trabajo para limitar dichas prospecciones hechas hacia el pasado como forma de reflexión retroactiva.

La forma de arriendo se puede estructurar en tres pasos: la postura, el pregón y la puja, y el remate. La postura era el precio, una especie de oferta de pago, en la que la persona interesada en arrendar la propiedad indicaba el precio inicial que estaba dispuesta a pagar. Habitualmente el precio de salida que ofrecía el interesado o interesada era el mismo que había pagado durante el tiempo de contrato. Esta operación se hacía a través de una petición de arrendamiento, haciendo la citada postura cuando vencía el tiempo acordado para el mismo. Algún ejemplo de arrendamiento de propiedades rústicas fue el que el 29 de agosto de 1624 realizó María de Mergara, viuda de Pedro Redondo, vecino de Tello Franco, quien ofreció treinta fanegas de trigo bueno y seco cada un año por tiempo de tres años por la heredad que la Universidad tenía en el dicho lugar y que poseía de por vida su marido difunto¹³. En lo que respecta a propiedades urbanas, el 26 de abril de 1610 fue “Diego Carnero, clérigo, vecino de la Torre de Mancorbo” quien hizo “postura de una casa que la Universidad tiene a las carnicerías de Escuelas, detrás de S. Agustín en que vive Hervás, médico, por diez años (...) por preçio de cada año de 19.074 maravedís¹⁴”.

El remate, por su parte, era el precio final, el cual en algunas ocasiones se fijaba en base al precio de las propiedades de la catedral (esto parece ser una cuestión relacionada con la antigua relación más cercana catedral-universidad que habría quedado fijada como costumbre), pero que generalmente se dejaba a decisión de quien estuviese dispuesto a pagar más que el inquilino que hasta el momento se alojase en la propiedad. Dicho remate se hacía en una subasta pública, estando presentes el pregonero, el administrador y una comisión del Claustro de diputados integrada por al menos dos maestros. Según un auto de agosto de 1608, el Claustro de diputados comisionaba al maestro Andrés de León, juez apostólico administrador, y a los doctores Roque de Vargas y Juan de Solórzano, para aprobar los remates, es decir, el precio de los arrendamientos, siendo el dicho Roque de Vargas juez en las subastas con la orden de que aquellas propiedades: “que el dicho término pasado se pujaran en quiebras y la que oviere ganancia será de la Universidad y *hayan* de otorgar scriptura en forma con las condiciones con que la *hay* que la cathedral remata sus casas”. Es decir, se fijó el precio de las propiedades de la catedral como el mínimo para los arrendamientos¹⁵.

La Universidad poseía tanto propiedades urbanas, esto es, en la ciudad, como rústicas, en localidades cercanas. Las propiedades urbanas solían estar cercanas al Estudio (patio de Escuelas, trasera del patio de Escuelas y calles anejas como la calle Traviesa, las cuales dibujan aún en la actualidad el casco viejo de la ciudad de Salamanca). En otras ocasiones se arrendaban las tierras. Así presentó postura el 18 de enero de 1624 el licenciado don Antonio Pérez, beneficiado de la iglesia de San Bartolomé de Salamanca, en nombre de don Pedro Mejía, señor de la villa del Maderal y caballero de Alcántara, por las tierras de pan llevar que la Universidad tenía en dicha villa y su término: “con los nogales y alamedas y lo demás que le pertenece por tiempo de dos años”. Ofrecía ocho fanegas de trigo seco y limpio de dar y tomar que sería entregado al mayordomo cada uno de los dos años a costa de don Pedro: “con condiçion quel dicho don Pedro cada uno de los dichos dos años pueda cortar dos viguetas de la dicha alameda y sembrar garbanzos y garrobas y lo demás que quisiese”; obligando sus bienes al cumplimiento del contrato. En este caso, la postura guardaba a su vez un subarrendamiento. La puja se hizo en Salamanca siguiendo el procedimiento descrito. El remate se acordó el día 29 del mismo mes, cerrándose el precio en diez fanegas de trigo¹⁶. En los ejemplos de arrendamiento de propiedades rústicas o tierras era habitual que el pago de la renta no fuese solamente en dinero, como muestran los casos expuestos. Lo que indica que la economía monetaria no estaba, ni mucho menos, del todo desarrollada, como también hemos tenido ocasión de explicar.

Generalmente quien arrendaba la propiedad seguía renovando el compromiso, si bien en algunas ocasiones podía aparecer alguien que ofreciese más. Entonces cabía la posibilidad de que perdiese el alquiler si no igualaba o superaba la oferta. En cuanto al procedimiento que se seguía, una vez que salía a subasta un arrendamiento, era el pregonero quien informaba de la localización de la propiedad y el precio, ya fuese el

¹³ 1624. AUSA. Leg. 3001, 16. fol. 30 v.

¹⁴ 1610. AUSA. Leg. 3001, 16. fol. 18 r.

¹⁵ 1608. AUSA. Leg. 3001, 16. fol. 5v.

¹⁶ 1624. AUSA. Leg. 3001, 16. fol. 28 r.

anterior o la postura hecha por un nuevo pujante. En otras ocasiones, como ya indicamos, el precio se fijó en base al precio de las propiedades de la catedral, como precio de salida. Entonces se registraba la fe de pregón en que se certificaban los lugares donde se había leído el mismo: la misma calle o lugar donde estaba situada la propiedad a arrendar y otras calles cercanas al Estudio en el caso de las propiedades urbanas (casas); o bien localidades cercanas en el caso de las propiedades rústicas (que bien podían ser casas, tierras u otras propiedades).

Por su parte, era el administrador quien se encargaba de supervisar todos estos trámites, así como de decidir los arrendamientos, junto con una comisión integrada por dos maestros miembros del Claustro de diputados el día de la subasta o remate. El secretario debía registrar religiosamente esta operación que llegaba a ser mecánica, es decir, no suelen observarse casos conflictivos, sino que se trataba del procedimiento de la firma de meros contratos con la peculiaridad de que los precios debían negociarse en subasta pública. Los pagos de los precios acordados se hacían al mayordomo, tal y como indican los contratos de arrendamiento. Tampoco se registran demasiados litigios por cuestiones de continuar habitando las propiedades, normalmente porque el inquilino renovaba o porque las ofertas se hacían para casas vacías. En caso de que la casa no estuviese vacía, como el contrato habría vencido, para renovarlo, el inquilino o inquilina simplemente debería acudir a la puja. Las pocas reclamaciones que se registran se hicieron en base a que no se siguió este procedimiento. Así lo hizo Juan Mateos en julio de 1620 en una reclamación dirigida al administrador en la que se quejaba de que: “el dicho arrendamiento caso que esté *hecho*, no se hizo precediendo primero el desauçio ni con pregón ni publicándose delante de las dichas casas como es acuerdo”¹⁷.

El caso es un poco especial, pues se trata del bedel de la Facultad de medicina y artes, lo que nos inclinaría a pensar que estas casas se ocupaban preferentemente por personal del Estudio o, en todo caso, trabajadores con un cierto acomodo económico como puede ser el grupo de artesanos o determinados clérigos, de manera menos frecuente por estudiantes. En el caso de las propiedades rústicas, las ofertas las hicieron labriegos y labriegas, como hemos visto en algunos de los casos citados, para las que suponemos que su suerte y estatus económico dependerían del clima y la cosecha del año.

Volviendo al caso de Juan Mateos, en su defensa apeló no solo al buen cuidado que habría hecho de la casa, la cual pagaba con puntualidad, sino además al buen servicio que prestaba a la Universidad y al propio administrador, a quien dirigió la reclamación, pues éste habría dejado la casa a un tal Juan Romero por 55 ducados, tan solo uno más de lo que él pagaba y antes del vencimiento del contrato. Pero estas razones no fueron suficientes para dejarle el alquiler de la casa. No obstante, se le dio la razón en cuanto a la falta en el procedimiento por parte del administrador y en Claustro de diputados se acordó darle una segunda oportunidad obligando a que se siguiese el proceso descrito y que se pregonase el arrendamiento para que se concediese el alquiler en quien más diere y confíe. Pujaron el dicho Juan Mateos y Domingo Sánchez, entallador, vecino de Salamanca. Finalmente ganó la puja el primero, pero con un precio final de 67 ducados y medio cada año por el tiempo de diez años, es decir, trece ducados y medio más al año. Este hecho particular nos lleva a matizar otra de las propuestas de Pilar Valero, quien considera que se aplicaría un trato más familiar (menos formal) en este tipo de operaciones a las personas relacionadas con la Universidad. Esta autora afirma que las casas cercanas al Estudio: “eran, por lo general, cedidas mediante arriendo a profesores del Estudio. Se desconocen los pormenores (se entiende un arriendo por el tiempo que el profesor se mantenga unido a la Universidad), pero es natural pensar que existiera un entendimiento cordial tratándose de miembros del Claustro” (Valero, 1988, 316). De ser así, esta casa se habría reservado, sin regateos, al miembro del Estudio. En todo caso, lejos de aseverar o hacer suposiciones que no podemos constatar a ciencia cierta en la documentación, seguramente todo dependería de los ánimos de las personas que integraban comisión, así como de las necesidades del Estudio y las particularidades del alquiler en cada caso concreto.

Ya hemos visto la alusión de Juan Mateos en su reclamación al buen cuidado en que tenía la casa. En otras ocasiones las reformas que los inquilinos se vieron obligados a hacer en las casas para poder habitarlas

¹⁷ 1620. AUSA. Leg. 3001, 16. fol. 26 r.

fueron motivo de abaratamiento del precio del alquiler en lo que podríamos definir como cláusulas especiales en los contratos de arrendamiento. Es el caso de Jerónimo de Ontiveros por la casa que fue del convento de San Esteban y cuyo arreglo rondaba los tres mil reales¹⁸. Por ella pedía un alquiler de seis mil maravedís cada año, es decir, 16 ducados, más una gracia de por vida de doce mil maravedís, esto es, 32 ducados, si habitase la casa otra persona. Los precios de la subasta anterior pueden servir para comparar y valorar si Jerónimo de Ontiveros hizo buen negocio o no. Con lo que respecta a los enfrentamientos por motivos de alquiler de vivienda entre particulares, los ejemplos son abundantísimos: ya fuesen de la propia Universidad¹⁹; de otras instituciones²⁰; o entre particulares²¹. No es preciso detallar todos ellos.

5. Algunas consideraciones generales

Recapitulando algunas de las cuestiones desarrolladas a lo largo de estas páginas, este tipo de pleitos de carácter civil se resolvían casi siempre de forma breve. En este sentido, el tribunal del Estudio se erigía como una instancia de justicia a la que recurrir para agilizar trámites, tales como el cobro de deudas y pagos, así como otras cuestiones que podemos considerar de carácter menor. Es esta otra cara de la cotidianeidad de los oficiales de la jurisdicción universitaria la que nos ofrece las claves de lo que podría ser preferentemente su funcionamiento cotidiano frente a las cuestiones de mayor impacto que hemos tratado en otras publicaciones.

Las sentencias habitualmente beneficiaban a quienes acudían a reclamar algo ante el tribunal del Estudio, como una forma de resolución más rápida de los conflictos, puesto que en pocos casos cabía alguna duda de que lo que se reclamase no fuese cierto. De este modo, hemos visto como los particulares emplearon el fuero universitario para agilizar los trámites en el cobro de deudas.

Finalmente, destacaremos una incipiente diferenciación entre economía rural y economía urbana. Mientras que en el campo la economía monetaria parecía menos desarrollada, a juzgar por la forma de tramitarse los pagos, los cuales en muchas ocasiones incluían el pago en especies, parece que en las ciudades el dinero ya empieza a cobrar el valor que nos habla de una economía en transición. En otros trabajos hemos destacado cómo eran frecuentes, entre los estudiantes, las apuestas en monedas o letras de pago que generalmente recibían por parte de sus familias y que nos hablan de una sociedad, del mismo modo, también en transición, donde el valor del dinero se inserta lenta pero inexorablemente. Si bien, fuera del contexto urbano, la economía continuaría funcionando de acuerdo con las viejas reglas, teniendo carácter señorial.

Puede contribuir de este modo nuestro texto al debate clásico sobre la transición hacia una economía capitalista marcada por el signo de la globalización, tratado en este caso desde la idea de que tal vez no sea tan lícito hablar de economías pre o proto-capitalistas, sino que sería más correcto hablar de formas económicas de la temprana Edad Moderna. Estas siguen sus propias dinámicas internas, todavía dentro de la economía señorial e inscrito en los canales de negociación y conflicto de la “monarquía compuesta”, que en este periodo integra a los Imperios Ibéricos dentro de la Monarquía Hispánica o Unión Ibérica. Los historiadores y las historiadoras contamos con la suerte de saber hacia dónde se dirigían dichas dinámicas, pero los agentes históricos de la época difícilmente podrían conocer que se encontraban en un momento de transición, a excepción quizá de la sensibilidad de algunos intelectuales ya citados, como los que configuraron la denominada Escuela de Salamanca.

¹⁸ 1608-1629. AUSA. Leg. 3001, 16, fol. 16 r-v.

¹⁹ La Universidad de Salamanca con María de Cuellar, viuda vecina de dicha ciudad, sobre el pago de un censo impuesto sobre unas casas que fueron de su padre. 1612-1613. AUSA. Leg. 3036,9.

²⁰ El monasterio de San Pedro de la Paz con Cosme de Burgos, estudiante, sobre el pago de dos ducados del resto del alquiler de una casa. 1613. AUSA. Leg. 3038,11.

²¹ Francisco de Gormaz, clérigo, y Antonio Rodríguez Pereira, estudiante, con Juan de Maluenda y Tebes, estudiante, sobre el pago del alquiler de una casa. Juan Bautista Navarro, vecino de Salamanca, con Pablo Jorge, estudiante, sobre el pago del arrendamiento de unas casas en las peñuelas de San Blas. Incluye el arrendamiento de la casa a otro estudiante natural de Breña. Francisco González Barbosa, estudiante de leyes, con el maestro Andrés de León, administrador de la Universidad de Salamanca, sobre el arrendamiento de una casa de la Universidad tras el monasterio de San Agustín. 1613-1614. AUSA. Leg. 3038,23. 1613-1614. AUSA. Leg. 3038, 26. 1619. AUSA. Leg. 3064,11.

Finalmente, observamos el funcionamiento de la Universidad como institución eminentemente señorial, lo que explica su evolución posterior como tal. En efecto, en el momento en que la Monarquía corte estas rentas, las cuales sujetaron y financiaron el privilegio de la institución, en las sucesivas reformas que plantearon los gobiernos ilustrados, ya en el siglo XVIII, presenciaremos el decaimiento progresivo hasta su casi desaparición en las reformas liberales. De modo que esta institución hoy ya centenaria, no fue probablemente hasta ese momento cuando comenzase a experimentar la problemática propia de la nueva economía.

6. Referencias bibliográficas

- ALONSO, P. (1997). *Universidad y sociedad corporativa. Historia del privilegio jurisdiccional del estudio salmantino*. Madrid: Tecnos DL.
- CARABIAS, A. (2015). La escuela de Salamanca. Perspectivas de Investigación. *Working Paper Series*, 3, 3-36.
- CARABIAS, A. (2012). Producción y consumo de ideas en la Salamanca del Renacimiento. En M. García-Figuerola (Coord.) *Historia del Comercio y la Industria de Salamanca* (pp. 29-57). Salamanca: Museo del Comercio y la Industria de Salamanca.
- CARO-BAROJA, J. (1985). *Las formas complejas de la vida religiosa (Religión, sociedad y carácter en la España de los siglos XVI y XVII)*. Madrid.
- GÓMEZ, L. (2008). “Algunos antecedentes del liberalismo constitucional: el pensamiento político de la segunda escolástica”, *Proceso de Mercado. Revista Europea de Economía Política*, 2, pp. 175-197.
- HERNÁNDEZ, G. (2018). *Ser estudiante en el periodo Barroco. Jurisdicción universitaria, movilización política y sociabilidad de la corporación universitaria salmantina. 1580-1640*. Madrid: Fundación Española de Historia Moderna.
- HILTON, R. (1988). *Conflicto de clases y crisis del feudalismo*. Barcelona: Critica.
- HILTON, R. (ed.). (1987). *La transición del feudalismo al capitalismo*. Barcelona.
- MARX, K. ([1867] 2007). *El Capital. Libro I. Tomo I*, Madrid.
- PARKER, G. (2013). *El siglo maldito: Clima, guerras y catástrofes en el siglo XVII*, Barcelona: Planeta.
- RAMÍREZ, C. & EGÍO, J.L. (2020). *Conceptos, autores, instituciones. Revisión crítica de la investigación reciente sobre la Escuela de Salamanca (2008-19) y bibliografía multidisciplinar*, Madrid: Dykinson.
- RODRÍGUEZ-SAN PEDRO, L. (1992). Hacienda universitaria salmantina del siglo XVII: ingresos y tercias. En J. A. BONILLA (Coord.) *Salamanca y su proyección en el mundo. Estudios históricos en honor de D. Florencio Marcos* (pp. 213-243), Salamanca.
- RODRÍGUEZ-SAN PEDRO, L. (1989). Hacienda universitaria salmantina del siglo XVII: gastos y alcances, *Studia Historica. Historia Moderna*, 7, 753-783.
- RODRÍGUEZ-SAN PEDRO, L. (1986). *La Universidad Salmantina del Barroco, periodo 1598-1625. I. El modelo Barroco, gobierno y hacienda*. Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca.
- RODRÍGUEZ-SAN PEDRO, L. & POLO, J. (2002). La hacienda tradicional, siglos XV-XVIII. En L. RODRÍGUEZ-SAN PEDRO. (coord.). *Historia de la Universidad de Salamanca. I. Trayectoria y vinculaciones* (pp. 287-330), Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca.
- SCHUMPETER, J. ([1954] 2015). *Historia del análisis económico*, Madrid.
- VALERO, P. (1988). *La Universidad de Salamanca en la época de Carlos V*, Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca.
- WATNER, C. (1987) All Mankind is One: The libertarian tradition in Sixteenth Century Spain. *The Journal of Libertarian Studies*, VIII (2), 293-309.
- YUN, B. (2019). *Los imperios ibéricos y la globalización de Europa (siglos XV a XVIII)*, Barcelona: Galaxia Gutenberg.
- YUN, B. (2002). *La gestión del poder. Corona y economías aristocrática en Castilla (siglos XVI-XVIII)*. Madrid: Akal.

La deuda soberana de Haití durante el doble ciclo expansivo y depresivo de 1940/41-1955/56 y 1956/57-1966/67*

Haiti's sovereign debt during the double expansive and depressive cycle of 1940/41-1955/56 y 1956/57-1966/67

Guy Pierre^{a, @}

^a Universidad Autónoma de la Ciudad de México (UACM)

[@] Contacto: pierre40g@yahoo.com

Resumen

Este trabajo estudia la deuda soberana de Haití entre el fin de la primera mitad y el inicio de la segunda mitad del siglo XX. Analiza asimismo los empréstitos que el país contrató durante ese largo periodo en el mercado internacional y de manera bilateral. Lo hace en relación con los efectos que esos empréstitos tuvieron en el crecimiento económico, tomando en cuenta los modos según los cuales fueron consumidos, es decir en cuanto a su relación con la dinámica del sector real o en cuanto a su relación con el funcionamiento del aparato burocrático y de las instituciones autoritarias y represivas. Ese abordaje le permite al estudio cuestionar unas tantas tesis que se sostienen en torno al problema de la deuda soberana, aunque no se puede extrapolar más allá de un determinado marco teórico las conclusiones de ese caso de estudio dado que se trata de una muy pequeña economía capitalista.

El trabajo se basa en varias series de datos estadísticos y unos materiales de archivos, así como en distintas notas de prensa.

Palabras clave

Empréstito | crecimiento económico

Códigos JEL

B52 | N26 | N00

Abstract

This article studies Haiti's sovereign debt between the end of the 1950s and the beginning of the '60s. It also analyzes the loans Haiti contracted over this long period in the international market on a bilateral basis. The analyze is focused on the consequences caused by the loans in Haiti's economic growth, in terms of how they were spent, their relationship with the real sector dynamics, the operation of the bureaucratic apparatus, and the authoritarian and repressive institutions. This approach allows us to question many theses held about the sovereign debt issue. Still, this case study's conclusions cannot go past a certain theoretical framework due to Haiti's capitalist economy's small size.

This paper is based on several series of statistical data, archived materials, and various press releases.

Keywords

Loans | Economic growth

JEL Codes

B52 | N26 | N00

Artigo recebido em 13/09/2020. Aprovado em 10/11/2020.

*Este estudio es realizado en el marco del proyecto de investigación: MINECO/FEDER HAR2015-64085-P que dirige la historiadora económica española Inés Roldán de Montaud del CSIC en Madrid.

« ... la dette n'est pas un problème économique par essence. La soutenabilité des finances publiques n'est pas remise en cause si la dette sert à accroître le potentiel productif. La dette qui finance des infrastructures publiques, le système éducatif, la recherche et l'innovation est une bonne dette. ». (Sampognaro, 2020).

« ...L'existence d'une dette publique élevée, ou même de déficits persistants, n'est pas en soi un problème. Tout dépend des paramètres décisifs, qui sont, (...), le taux de croissance et le taux d'intérêt réel...» (Husson, 1998).

1. Introducción

Hace un poco más de quince años atrás, el historiador económico Carlos Marichal (2005) se interrogó acerca de los motivos por los cuales los gobiernos de la región contrataron en distintos periodos de los dos siglos pasados deudas externas. Marichal (2005) asoció ese interrogante con otros de carácter económico. Hubiese podido también considerar aún de manera mucho más abierta¹ los factores políticos que les empujaron a estos gobiernos a comprometerse con el mercado internacional de capitales mediante empréstitos. No obstante, el interrogante, que formula este conocido autor en materia de deuda es muy atinado, delinea importantes pistas para las investigaciones en este campo. Asimismo, siguiendo estas pistas de cuestionamiento, se puede quizás con el presente estudio tratar de relanzar de nuevo el debate en torno a la cuestión de la deuda externa, advirtiendo de entrada, sin embargo, en base a la teoría económica, que el sistema capitalista de producción requiere, de manera general, recurrir a endeudamiento externo para sustentar su desarrollo, o revertir agudos marasmos económicos. Ello, no sólo con el fin de compensar el ahorro interno que puede acusar un nivel insuficiente respecto a los volúmenes de capitales que se pueden necesitar en algunos periodos determinados para echar a andar políticas económicas de gran calado, sino también para aprovechar algunas coyunturas financieras determinadas. Como, por ejemplo, las coyunturas durante las cuales las formaciones sociales pueden encontrar en el mercado internacional bajas tasas de interés, y adecuadas modalidades de repago de los empréstitos en relación con las expectativas de crecimiento del producto interno bruto. Y, también, las coyunturas que presentan para esas formaciones sociales posibilidades de drenar, a consecuencias del impulso que las exportaciones pueden recibir de los efectos de los empréstitos mismos, grandes flujos de divisas hacia los circuitos internos y hacia todo el sistema bancario.

Lamentablemente, es menester advertir que suelen no considerar muy a menudo estos problemas en los estudios sobre las crisis de la deuda, y limitarse solo a los problemas que aparecen *ex-post*. Es decir, los agudos problemas de balanza de pagos y de presupuesto que puede causar el servicio de la deuda, y que pueden llevar al *default*. Eso se observa en particular en las confusiones que existen en los trabajos de Eric Toussaint² y los *Newsletter* del CADTM. O, por ejemplo, también, en los trabajos de Carmen Reinhart³ y M. Rogoff, quienes indican de manera empírica, en base a lo anterior, un nivel tope de endeudamiento que los países en busca de crecimiento no deben de rebasar, so pena de perturbar su dinamismo y caerse

¹ Carlos Marichal tiene muy claro las dimensiones políticas de los compromisos políticos que los gobernantes de la región asumían con los grandes centros financieros internacionales al contratar los empréstitos. Todo eso aparece particularmente en las preguntas 3 y 4 que él formula en el trabajo. Cf. Carlos Marichal (2005).

² Eric Toussaint es uno de los autores que estudian mucho el problema de la deuda, particularmente la deuda externa. Sus estudios son de mucho interés académico, presentan, sin embargo, muchas inconsistencias en términos teóricos. No analizan, en efecto, las cuestiones de la deuda con base en las teorías económicas, sino más bien con referencia a cuestiones políticas. Eso lo lleva a utilizar -lo que da pie a muchas confusiones de carácter teórico y metodológico- muchas categorías de carácter político y moral, tales como: «*Odious debt*», o, «*illegitimate debt*». Ahora bien, es menester apuntar que no se puede entender muy bien los problemas de la deuda en el marco del desarrollo del sistema capitalista apoyándose fundamentalmente en un conjunto de «*act of law*», o «*moral law*». Cabe advertir, sin embargo, que, a pesar de que recurre innecesariamente a la categoría de «*Odious debt*», son muy atinados los planteamientos que él hace en una de sus últimas notas sobre la actual crisis de la deuda en Argentina. En efecto, la situación financiera internacional no presentaba ninguna ventaja, después de la pérdida del poder por Christina Kirchner, para que el gobierno de Mauricio Macri se lanzara en un nuevo ciclo de endeudamiento. Cf. Toussaint (2004 y 2019).

³ Para esta autora y su colega M. Rogoff, esa ratio es de 90 %. O sea, los países deben de evitar un nivel de endeudamiento que pueda ser igual, o superior a 90 % de su PIB para que puedan ir creciendo. Lamentablemente, esta determinación empírica no tiene ningún fundamento teórico. Estos autores elaboran sus esquemas empíricos al margen de los casos de unos países del centro que vienen impulsando su crecimiento, aunque su tasa de endeudamiento representa más del doble de su PIB. (Reinhart y Rogoff, 2010). Cabe destacar que Barry Eichengreen sigue esta misma línea de reflexiones. Eso se observa en particular en su trabajo Eichengreen (1991)

eventualmente *en default*. Pero ese tipo de abordaje es poco sostenible en cuanto a la dinámica histórica de la acumulación de capital, y en cuanto también a la teoría económica, pues si bien el tope de 90 % que esos autores establecieron al momento de la crisis de 2008 pudiera revelarse o haber sido atinado durante esta coyuntura y por tanto durante la fase de acumulación de capitales en el periodo de *subprime*, no podía seguir siendo de 90 % en fases de acumulación más intensivas posteriormente. Quizás no se puede mecánicamente afirmar cuanto más alto es el nivel de acumulación de capital, mucho más alto puede ser el nivel de endeudamiento sostenible. Sin embargo, la restructuración de la economía de los principales países del centro desde el fin de esa crisis indica que esas formaciones sociales pudieron -hasta antes de esa nueva depresión económica- repuntarse a pesar de haberse endeudado a un nivel superior al 100 %.

Es menester también apuntar, por otro lado, que el método empírico de determinar un tope ideal de endeudamiento puede llevar en materia de política económica a un exceso de prudencia, y a no aprovechar asimismo los arriba mencionados contextos económicos que pueden existir antes del estallido de las crisis, toda vez que los ciclos de crecimiento no son temporalmente indefinidos y que se debe por tanto aguardarse en difíciles periodos de crisis sin ninguna fobia del futuro. O sea, prepararse -desde los momentos mismos que se está endeudándose para beneficiar de lo que Jacques Le Cacheux y Christian Vasseur (1985) llaman las «*ventajas presentes de la deuda del endeudamiento*»- para amortiguar mediante adecuadas políticas presupuestarias las dificultades que se presentarán inexorablemente al estallar las crisis.

Estas observaciones particulares indican cuán es necesario evitar encerrar los estudios sobre la deuda en unos esquemas teóricos y empíricos muy rígidos. Muchos autores lo entienden de esta manera⁴, incluso el Banco Mundial⁵, aunque esa institución suele preferir en muchas circunstancias quedarse amarrada con los esquemas ortodoxos. Constituyen los primeros elementos teóricos en los cuales se apoyan para definir el marco metodológico del presente trabajo respecto al caso de los empréstitos que el Estado haitiano contrató en el mercado internacional entre los años 1940/41 y 1966/67. Asimismo, se advierte que se proponen alcanzar con este trabajo un doble objetivo. Primero, examinar los volúmenes y las estructuras de la deuda externa que esta formación social había contratado durante ese largo periodo, advirtiendo que ese periodo se trascurió a través de dos ciclos de orientación diferente: uno, que se registró entre 1940/41 y 1955/56, y que fue expansivo; y, un otro, que se observó durante el lapso temporal de 1957/58-1966/67, y que fue un ciclo de depresión y de grandes dificultades. El segundo objetivo, es evaluar los efectos del pago del servicio de la deuda en el proceso de crecimiento económico.

Cabe apuntar asimismo que el trabajo consta con tres grandes secciones. La primera explica con amplios matices analíticos, a efecto de bien desarrollarlo, las grandes tendencias de la evolución de la economía nacional entre las citadas fechas extremas de 1940/41 y 1966/67; la segunda examina las tendencias y estructuras del monto de la deuda durante estas mismas fechas extremas, poniendo énfasis en los cambios que se han registrado a nivel de los orígenes o procedencias de los capitales de préstamos durante las grandes fases por las cuales la misma ha pasado. Y, la tercera, considera los efectos de la deuda en el sector real durante cada uno de los dos ciclos citados, asumiendo, sin embargo, como hipótesis centrales, que, aunque el servicio que esa misma generó durante el primero ciclo fue relativamente elevado para una formación social que acusaba en estos años un enorme atraso respecto al gran nivel de desarrollo que el sistema capitalista internacional había alcanzado en ese periodo, estuvo en línea con la tendencia expansiva de éste. O sea que sostuvo el movimiento muy marcado «*d'embellie économique*» que se estaba dándose. Sin embargo, respecto al segundo ciclo, se hace notar que, a pesar de que el servicio de la misma no se redujo y que incluso creció durante unos tantos ejercicios fiscales, no constituyó en realidad el principal responsable de la agudización del movimiento de contracción de la economía nacional en esos años. El análisis indica que ese flujo de dinero hacia el exterior por concepto de repago de empréstitos contribuyó mucho en efecto a eso, pero que fue más bien la política económica en su totalidad que fue el mayor responsable de esa cuestión. Tanto más que, aunque la deuda creció de manera apreciable, se quedó debajo del pico que había alcanzado en el ciclo anterior.

⁴ Se puede ver al respecto los trabajos de los historiadores Gérard Béaur Laure Quenouelle-Corre (2019): *Les crises de la dette publique*, Paris.

⁵ Esa institución de Bretton Woods lo hace particularmente en su histórico *Informe* del año 1985.

El trabajo se cierra con un resumen de los principales problemas remarcados, poniendo, sin embargo, énfasis -sin alejarse de las consideraciones de carácter económico- en los contextos políticos que prevalecieron en el país durante estos ciclos.

Asimismo, se advierte que el marco metodológico retenido en función de todo lo que se ha apuntado arriba en los tres primeros párrafos es muy riguroso. Lleva el análisis a tomar en cuenta muchos factores para evaluar los efectos del repago de la deuda en el sistema económico. Es decir que, de esta manera, no se limitan solo, como se lo observa en muchos trabajos de carácter empírico, a calcular unas cuantas ratios⁶ e indicadores econométricos, para así concluir -sin ninguna consideración de orden analítica- en un sentido u otro. Por lo contrario, se considera también, además de observar durante cada uno de los citados ciclos económicos las tendencias de las relaciones entre el servicio de la deuda y las tasas de variaciones del producto social, las formas según las cuales los empréstitos han sido consumidos. Es decir que, si estos empréstitos fueran consumidos -independientemente de la magnitud de las dificultades que el retorno de los ciclos expansivos a ciclos depresivos pueda crear- de manera productiva o de manera improductiva, en meros gastos administrativos, militares, o burocráticos. Además, se consolida todo eso, considerando, por un lado, el ritmo de incremento de la tasa promedio del producto social con respecto al nivel de la tasa real de interés del servicio de la deuda; y, por el otro, la posibilidad que, a largo plazo, el sistema económico siga aprovechando la asignación productiva de los empréstitos. Y aumente asimismo su grado de eficiencia en los próximos ciclos. Dado, sin embargo, que es necesario evitar introducir otros tipos de sesgos en el análisis, se observa minuciosamente dos otros grupos de parámetros. Primero, los que corresponden a la fracción del presupuesto que se destinó durante esos años al servicio de la deuda en comparación con la que se asignó al fomento económico. Y, segundo, los que se refieren a la presión fiscal, o sea, al monto de los impuestos -tomando en cuenta los productos que fueron grabados y las tendencias de los precios de éstos en el mercado internacional- que se tomaron para constituir y asegurar el servicio de la deuda.

Ahora bien, conviene advertir que, para todo ello, se apoyan en unos amplios documentos consultados en el archivo nacional de Canadá y el archivo nacional de los Estados Unidos. Y también en muchos artículos de prensa - en especial en unos del conocido diario local *Le Nouvelliste*- que hicieron eco de manera sistemática de la cuestión de la deuda durante esos mencionados veinte y siete años. Se asocia a esos fondos de archivos unas largas series estadísticas, en especial las series que se encuentran en los boletines y publicaciones del Instituto Haitiano de Estadísticos e Informática (IHSI), del Banco de la República de Haití (BRH) y del grupo institucional formado por el dúo del sistema de Bretton Woods: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Todas estas series son completadas con algunas otras que los cónsules americanos en el país comunicaron a sus autoridades en Washington. Figuran entre ellas, unas tantas relacionadas específicamente con el tema central del estudio. Es decir, las que el banco de comercio exterior de los Estados Unidos de América - *The EXIMBANK*- que ese país había creado, en el año 1934, para apoyar su expansión en el mundo y que había prestado al país -como se verá- durante el periodo de 1938-1956 unos importantes préstamos.

Ahora bien, es menester señalar también en el marco de todo ello que lamentablemente no se pudieron, como se quisiera, consultar una amplia literatura secundaria respecto a ese tópico central. Se pudo consultar solo el muy conocido trabajo del geógrafo francés Paul Moral (2004) sobre la economía haitiana en los años cincuenta y el libro de Louis Gation (1944), así como dos trabajos nuestros⁷ sobre la liquidación en el año 1947 del saldo del empréstito la National City Bank de 1922 y la política monetaria en Haití en los años 1920-1956. Admitimos que eso constituye una gran falta, no obstante, no le quita al trabajo su rigor científico, dado que, con las reflexiones que se vierten, el mismo busca asentar bases para cuestionar en posteriores estudios unos mitos que existen en la historiografía nacional respecto, no sólo respecto al primer empréstito que el país contrató en el año 1825 con el Banco Marcuard en la plaza de París por el reconocimiento de su independencia por Francia, sino también respecto a los empréstitos de 1910 y 1922 que le impusieron respectivamente la Banque de l'Union Parisienne y el National City Bank of New York.

⁶ Servicio/PIB; Servicio/Exportaciones; o, Servicio/Ingresos fiscales.

⁷ Guy Pierre (2012 y 2015).

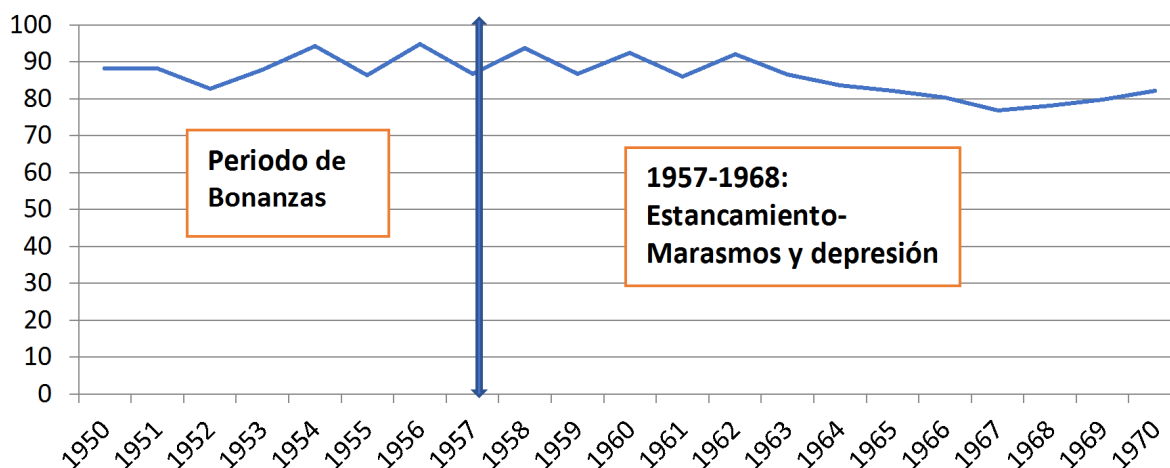
2. La economía nacional entre 1940/41 y 1966/67

Las series macroeconómicas disponibles presentan muchos déficits para los años 40; no existen aún, en efecto, estimaciones del producto interno bruto para esta década. En cambio, existen para el comercio exterior, así como para los ingresos del Estado. Y también para la población, aunque, para ese agregado, se trata de meras estimaciones ya que, desde el censo general de población del año 1950, no se han podido celebrar a cabalidad hasta el presente momento ningún otro padrón demográfico⁸. Sin embargo, merced a la CEPAL (1978) que les ha calculado en concordancia con unas instituciones internacionales y nacionales, entre ellas el Instituto Haitiano de Estadísticas e Informática (IHSI), el Banco Nacional de la república de Haití, la OEA y el BID, existen series referentes a la variación del PIB per cápita para las décadas sesenta y setenta. De acuerdo, sin embargo, con el Banco Mundial, los cálculos de las cuentas nacionales presentan ciertos problemas, de manera que las series establecidas en base a esos cálculos no son muy fiables. Pero, dado que desde su creación en el año 1951⁹ a la fecha el Instituto Haitiano de Estadísticas e Informática (IHSI) ha ido mejorando, con el apoyo de las distintas mencionadas instituciones internacionales, los instrumentos de recolección-procesamiento de informaciones, se puede advertir que los márgenes de errores que pueden presentar estas series no son exageradamente grandes, y que se puede, por tanto, aceptar –aunque con mucha cautela– referirse a ellas en ese trabajo. Combinándolas asimismo entre ellas, se puede observar que indican en sus movimientos, como lo muestra el gráfico que viene abajo, que la economía nacional registró durante el largo citado periodo de 1940/41-1966/67 dos grandes ciclos: un primero que duró más de quince años y que se expandió, como lo indican ese mismo gráfico y el esquema que viene inmediatamente después, del fin de la Gran Depresión a la caída, en el año 1956, del Gobierno militar de Paul Magloire; y, un segundo que fue más corto, cubrió solamente un periodo de once años, es decir el periodo de 1957/58-1967/68.

⁸ Eso constituye un verdadero problema para el país. Intentaron sin éxito en distintas ocasiones celebrar un censo general, pero tuvieron que abandonar la idea, e incluso renunciar al proyecto. El mayor fracaso que se registraron en este campo, fue el del año 1982, ese censo fue interrumpido de manera brusca.

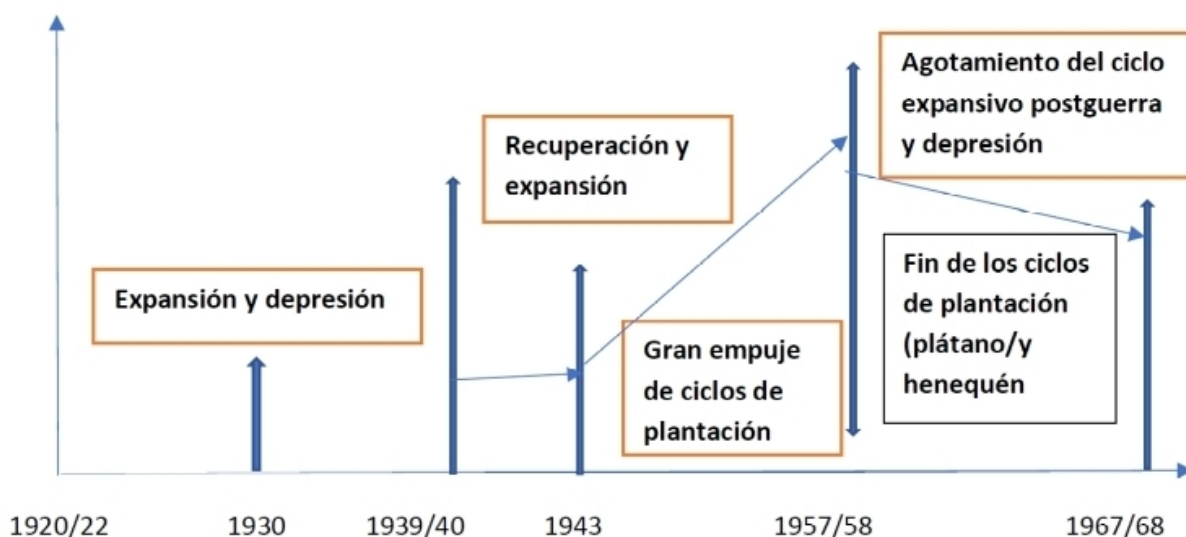
⁹ El Instituto Haitiano de Estadísticas (IHI) ha sido fundado por el Gobierno del coronel Paul Magloire en el año 1951. Ha sido reorganizado por el Estado central en distintos periodos, en particular en los años 1958, 1965 y 1978. Ha tenido asimismo una historia muy difícil, no habiendo podido gozar durante todo ese largo periodo -y hasta el periodo actual- de una autonomía del poder central. Esta situación no le ha ayudado mucho a cumplir con responsabilidad y profesionalismo, sus funciones. Tanto más que en el año 1981, el presidente de turno Jean-Claude Duvalier creó, paralelamente al IHSI, una institución especial llamada *Conseil Supérieur de la Statistique et de l'Informatique* (CNSI). Este consejo tenía un fin meramente político, operó directamente bajo la dirección de la Secretaría de Programación y la del Ministerio de Hacienda y Economía, lo que debe de haber probablemente facilitado la inserción de algunos sesgos en las series. Véase, *Le Moniteur*, gaceta oficial, No. 18, 5 de marzo de 1981.

Gráfico 1. Producto interior bruto por habitante en US dólares de 1950 a 1970 (Precios de 1970)



Fuentes: Elaborado con series de la CEPAL (1978)

Esquema 1. Esquema del desempeño de la economía nacional de 1920/22 a 1967/68



El primer ciclo arrancó con una fase de recuperación que duró a causa de un conjunto de dificultades creadas por la Guerra¹⁰ unos tres años (1940/41-1942/43), y se expandió de manera sostenida hasta el

¹⁰ En efecto, al estallarse la Guerra en Europa en el año 1939, como todos los países de la región que ganaban partes sustanciales de sus divisas mediante la exportación de productos básicos, Haití no pudo abastecer sus clientes europeos tradicionales en café, el cuál representaba aún, a pesar de haber bajado mucho, un 40 % en promedio de sus exportaciones durante el periodo de la Guerra. Tuvo así que orientarse mucho más hacia el mercado de la Unión americana, pero, pronto el acceso a ese mercado se volvió muy difícil, debido a que los Estados Unidos decidieron reconfigurar su economía, así como las importaciones de bienes básicos que necesitaban. Ese gobierno empezó asimismo a repartir cuotas de ese producto en coordinación con Brasil y los otros grandes productores-exportadores. Haití pudo conseguir, de acuerdo con lo que Pierre Hudicourt (1948) apunta que una cuota de 16,500 toneladas de café. Sin embargo, como los demás países de la región, no le fue fácil hacer llegar esos kilogramos de café a la Unión americana a causa de la guerra submarina. Una carta con fecha del 1o de julio de 1942 del presidente Elie Lescot al sub-secretario del State Department – *Summer Wells*– indica cuán le fue difícil al país durante el conflicto bélico, por falta de buques de gran tonelaje, exportar sus productos hacia los Estados Unidos, e importar también bienes desde esa nación. Véase al respecto: a) Nara-State Department, Box 4715, No. 838.51/4490; b) Elie Lescot (1943); y, c) Pierre Benoit (1954).

último ejercicio fiscal del citado gobierno de P. Magloire. Representó, merced a los precios del café (Cf. *Gráfico 2*) y de unos otros productos de origen agropecuario de plantación como el plátano y el henequén cuya la producción había subido bastante y que el país exportaba, el mejor periodo de la economía haitiana en el siglo XX. Entre 1950 y 1956, el Gross domestic product por habitante creció, a precios de 1970, a una tasa promedio anual de 1.22 %. Y el comercio exterior en valor real por habitante, en cerca de 2 % durante el periodo 1952-1956¹¹. Algunos autores lo consideran ese periodo como un «*periodo de oro*». Seguramente, esta observación no tiene suficientes fundamentos, debe ser matizada; traduce, no obstante, unas importantes y febriles actividades económicas. Estas fueron emprendidas a la vez con capitales públicos y con capitales nacionales y extranjeros. En efecto, el Estado manifestó un gran dinamismo productivista. Construyó durante ese periodo - particularmente entre 1949 y 1954- la ciudad fronteriza *Belladère*¹² y muchas obras de infraestructura, al tanto que apoyó mediante el Instituto Haitiano de Crédito Agrícola (IHCAI) el sector cafetero y los sectores de plantación (banano y henequén). También apoyó mediante distintos mecanismos económicos -particularmente por medio de medidas de franquicia de importaciones de bienes de capital y de materias primas- unas tantas pequeñas y medianas empresas de bienes de consumo de fabricación fácil¹³. Y facilitó a tres grandes corporaciones extractivas¹⁴ – *La Reynolds Mining Corporation*, *La Halliwell International Limited Inc.* y la cementera francesa «*La Maison des Frères Lambert S.A*»- a implantarse en el país. Cabe también apuntar en este tono, que aprovechó la Guerra para impulsar el ensanchamiento del sector de plantación con la producción de caucho. Y, creó, además, por otro lado, mecanismos institucionales que le permitieron reducir -aunque no mucho con respecto al tamaño de la población activa- el desempleo¹⁵. Pudo asimismo consolidar bastante esta tendencia mediante unos flujos de divisas hacia el país la balanza de cuenta corriente. Firmó, en efecto, en 1952¹⁶ con Trujillo y las autoridades dominicanas para la zafra en ese país convenios de contratación temporal de miles trabajadores.

¹¹ Calculado de manera aproximativa en base a series proporcionadas por el Banco Mundial (1965) y Jacques Vilgrain (1965 y 1955).

¹² La ciudad *Belladère* se encuentra en la zona central este del país, colinda asimismo con la ciudad dominicana Elias Pina. Engloba una superficie aproximada de menos de 300Km2, y fue construida durante el periodo de 1947-1948 por el Gobierno de Dumarsais Estimé. Constituyó para el país, con referencia a las obras de gran envergadura urbanística que se venían realizando en la parte dominicana, un gran orgullo nacional. Al inaugurarla en el año 1948, el presidente Dumarsais Estimé insistió, en su discurso de circunstancia, en los gastos que el Estado invirtió para erigirla. Cf. Le Nouvelliste, 5 de noviembre de 1948.

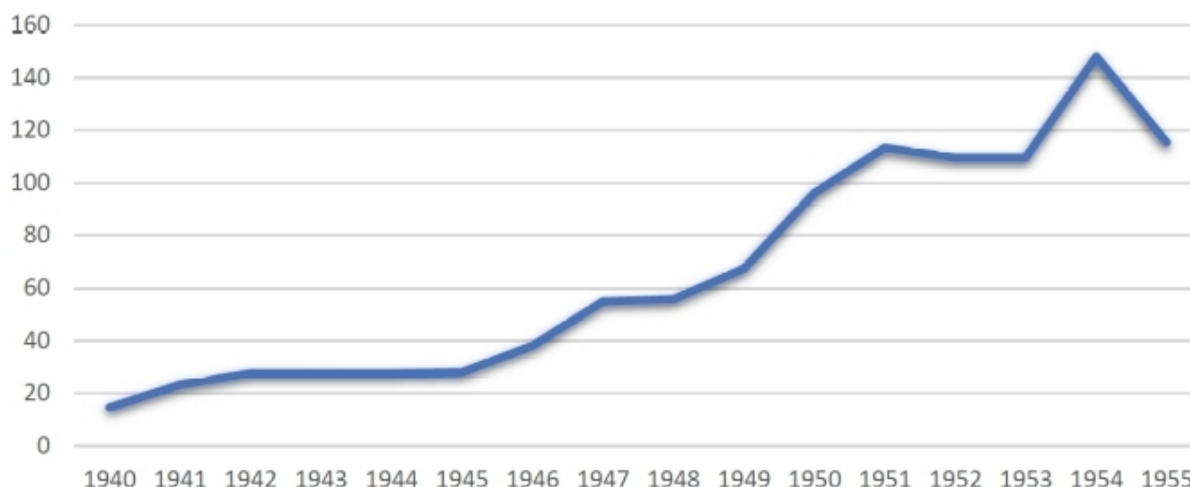
¹³ Véase Moral (2004).

¹⁴ Véase Guy Pierre (2017 y s. f.).

¹⁵ Es bastante difícil adelantar aquí, para ese periodo, un dato fiable respecto al nivel de la tasa de desempleo en el país. A decir verdad, no existen. Por falta de recursos en estos años, el Instituto de estadísticas no hace mención en sus boletines anuales de similares datos, aunque hubiese podido muy probablemente estimarlos. No obstante, se estima que, tomando en cuenta el número de empresas manufactureras, artesanales y mineras que operaban en estos años en la capital del país y también en un número muy reducido de ciudades de provincia, la tasa de desempleo había bajado de manera apreciable con respecto al nivel en el cual se encontraba en los años 30.

¹⁶ Véase: Frank Baerz et al. (2011:12) y Cuello (1997).

Gráfico 2. Índice del precio del principal producto de exportación- café- de 1940 a 1955 (Año base: 1955=100)



Fuentes: Database Oxford University, MOXLAB; IHSI, Bulletin trimestriel.

Es menester agregar además a todo lo anterior que las autoridades fiscales y monetarias impulsaron durante esos años unas políticas de carácter expansivo. En efecto, respaldadas por los dos grandes componentes de la Balanza de cuenta corriente (Balanza comercial y balanza de invisibles¹⁷) que venía acusando un saldo positivo, las autoridades centrales se lanzaron en una política de tipo keynesiano en materia fiscal, admitiendo –lo que debieron haber hecho durante la Gran Depresión y que no se hizo– algunos márgenes de déficit presupuestario por el fuerte incremento de los gastos respecto a los ingresos¹⁸. Las autoridades monetarias, por su parte, adoptaron una postura expansiva, aunque se mantuvieron muy prudentes, ya que pusieron a disposición de los sectores productivos y de servicio casi solo créditos a mediano y corto plazo, es decir muy pocos instrumentos crediticios con una duración mayor a más de tres a cinco años¹⁹. Pero, a pesar de esa prudencia, todos esos hechos sostuvieron ese mencionado clima de crecimiento, tanto más que, inspirándose del decreto de 1942²⁰ sobre el régimen salarial, el Gobierno decidió en el año 1947 establecer en los centros productivos como en muchos otros países un régimen de salario mínimo legal, incrementándolo entre 133 y 250 %. Es decir, haciendo pasar el salario/jornal de 0.20 a 0.30 centavos del dólar americano que se pagaba en promedio a los obreros y trabajadores a 0.70 de esta unidad monetaria. Esa medida tuvo un gran efecto positivo en el mercado interno, aunque el coste de la vida se encarecía con el aumento de los precios de productos de consumo de base, tales como el aceite comestible²¹, a consecuencia de la especulación que la Guerra había provocado.

En cuanto al segundo ciclo, que marcó, como ya se lo han mencionado también, unas tendencias complejas mediante fuertes índices de marasmos y de depresión, se inició durante el ejercicio fiscal de 1957/58 y se explayó hasta el ejercicio de 1967/68 (*cf. Gráfico 1 y esquema*). Como lo indica un documento del ministerio

¹⁷ De acuerdo con el *Informe* del Banco Mundial del año 1954, el número de turistas que visitaron el país pasó, durante los cinco ejercicios fiscales de 1948/49-1952/53 de unos 7,800 a 34,400. Y, según un *Informe* de 1965, de 20,000 a 65,000 entre los años 1952 y 1956. En cuanto a los gastos registrados por este concepto en ese mismo lapso temporal, se nota que aumentaron de más de 400 %, habiendo pasado de 1,300,000 a 7,400,000 de dólares. La prensa hizo mucho eco de esos incrementos. Cabe decir, sin embargo, que los datos que presenta la prensa local no coinciden para todos los años con los de las instituciones nacionales e internacionales. Véase: IBRD, *The economy of Haiti, 1954*, and, *Current economic and prospects of Haiti, 1965*; y, *Le Nouvelliste*, 08/05/1956.

¹⁸ Casi todos los *Informes* de los Consules americanos para estos años subrayan el fuerte incremento de los gastos presupuestarios. Véase entre otros documentos consulares: NARA. DC/R 838.00/3-2553, 28 de marzo de 1953. Véase también: Moral (2004) y Benoit (1954)

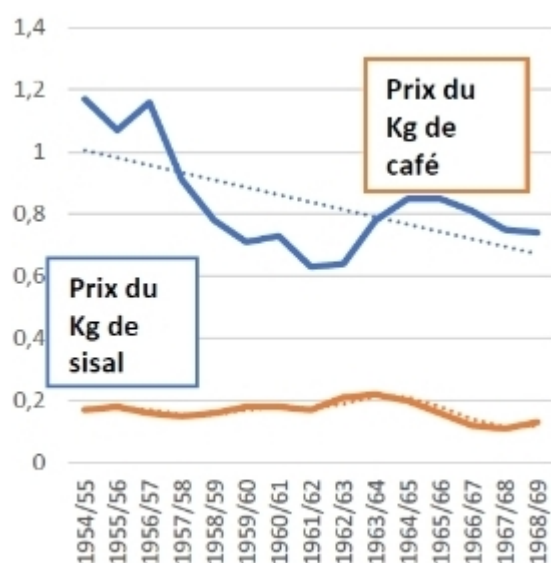
¹⁹ Véase Guy Pierre (2012 :281-322).

²⁰ El decreto de 1942 fue adoptado respecto al régimen salarial, modificó de esta manera la Ley del Trabajo de 1934, fijando el salario mínimo de referencia en los centros productivos a 0.30 centavos del dólar. Cf. *Le Moniteur*, gaceta oficial, No. 40, 18 de mayo de 1942.

²¹ En efecto, durante la guerra, la población no pudo abastecerse en varios productos de primera necesidad, en particular del aceite comestible. La prensa hizo mucho eco de ese desabastecimiento. El gobierno tuvo que intervenir la empresa local -*Madsen*- que producía ese producto. Cf. *Le Nouvelliste*, 8 y 10 de abril de 1943. *Le Nouvelliste*, 24 de enero de 1945.

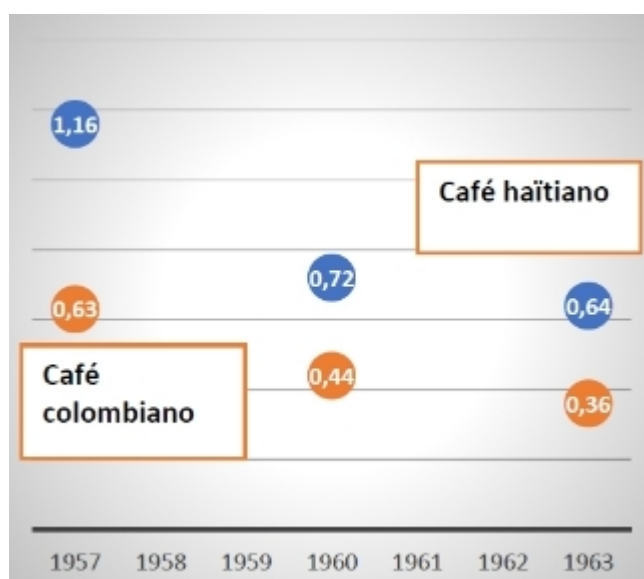
francés de cooperación²², fue un periodo de extremas dificultades económicas y sociales. Según ese documento que se apoya en datos del IHSI, entre 1962 y 1967 el *Gross domestic product per capita* hubiera bajado de un 1.3%. Otros cálculos -en especial los del Banco Mundial- indican que la contracción fue mucho mayor, o sea, que, a precios de 1970, ese agregado se contrajo de más de 20%²³, habiendo pasado de 92 dólares en 1962 a 73 dólares en 1968. Cabe decir que todo ello fue a consecuencias de los precios del café local que, a pesar de haber tenido un mejor comportamiento que los precios del café colombiano (*gráfico 4*), se habían reducido de manera impresionante entre 1957 y 1964. Y a consecuencias también de los citados sectores de plantación que vieron disminuir de manera significativa y sostenida su peso²⁴ en la estructura económica global a raíz del quiebre de las actividades de producción de plátano y de caucho. Y a raíz también de la fuerte reducción, como lo indica el *gráfico 3* que viene a continuación, de los precios del henequén en el mercado internacional²⁵.

Gráfico 3. Evolución de los precios en \$ US del Kg de café y de Henequén de 1954/55 a 1968/69



Fuentes: Vilgrain (1995)

Gráfico 4. Comparación de precios del café haitiano y el café colombiano en el mercado internacional



Fuentes: G. Pierre (1971)

Hay que agregar, además, que las políticas fiscales y monetarias que los Cónsules americanos venían advirtiéndole a Washington durante los años anteriores, cambiaron de orientación; se contrajeron mucho, no habiendo podido apoyarse, como en los años anteriores en la balanza de cuenta corriente que se puso a registrar un saldo negativo²⁶. Asimismo, el Estado redujo bastante el ritmo de construcciones de obras de infraestructura. Con excepción de una fracción de las inversiones que se hicieron para construir el aeropuerto internacional Toussaint Louverture y terminar con la reparación de un último tramo de la avenida principal de la capital²⁷, el nuevo presidente François Duvalier no construyó ninguna carretera nueva, ni hospital y universidades. También se debe advertir que, respecto a los dos gobiernos anteriores, el de F. Duvalier

²² Ese documento no indica ningún número de clasificación, tampoco la fecha en la cual ha sido elaborado. Ha de haber sido elaborado probablemente por la embajada de Francia en Haití.

²³ Véase; IHSI. Y, Banco Mundial, *Current economy*, 1954.

²⁴ En efecto, por distintas razones, incluso por causas ligadas a los ciclos de vida de ciertos productos, los sectores de producción de plátano (de cacao y de tabaco) perdieron su dinamismo. Se redujo su participación en la formación del producto nacional, habiendo pasado la producción de cacao de dos millones de kilogramos en el año fiscal de 1959-1960 a 244.500 kilos en 1965-1966. En cuanto a la producción de plátano, fluctuó mucho entre 1959/60 y 1962/63 en una horquilla de 47.635 a 191.081 kilos, y desapareció totalmente a partir del año 1964/65 en las series compiladas por el Instituto de estadísticas. La producción de caucho había cesado completamente, por su parte, su ciclo unos años después de la Guerra. Cf, IHSI, Boletín anual, varios números.

²⁵ BIRF, *Current economy position and prospect*, 1965.

²⁶ En efecto, a partir de los años 1955-1956 la balanza comercial empezó a registrar de manera sistemática saldos negativos. Por otro lado, el sector turístico perdió su dinamismo. El número de turistas disminuyó drásticamente, al pasar un poco más de 65,000 en el año 1956 a 17,300 en 1964, lo que representó, según las series del Banco Mundial una contracción aproximada de 73 %. Cabe mencionar, sin embargo, que, a pesar de esa disminución, ese sector aportó mucho a la balanza de transacción corriente, habiendo el país registrado, entre 1957 y 1962, un fuerte incremento de los ingresos por concepto de gastos turísticos. Véase al respecto de esas dos observaciones: IRBD, *Current economy position and prospect*, 1965; y, Guy Pierre (1971:33-49).

²⁷ La Avenida Jean-Jacques Dessalines, conocida con el nombre popular: Grand Rue.

construyó muy pocas escuelas de nivel primario y secundario. Durante todo ese periodo, aunque se crearon el Instituto de Desarrollo Agropecuario e Industrial (IDAI), el volumen de las inversiones públicas, como elemento impulsor de las inversiones totales, disminuyó drásticamente, pasando de 15 millones de dólares en 1955 a menos de 5 millones en 1960²⁸. También las inversiones extranjeras directas, que, según los datos disponibles, habrían caído en el año 1966, después de la implantación durante el ciclo anterior de las cuatro mencionadas empresas multinacionales, a un nivel extremadamente bajo²⁹. Se debe agregar también, en este mismo tono, que el sector manufacturero, que venía desarrollándose de manera sostenida durante los gobiernos de Dumarsais Estimé (1946-1949) y del General Paul Magloire (1950-1956), perdió su dinamismo. Su participación en la formación de la producción social se quedó estancada en un promedio de 8%. Si bien como lo indica el *gráfico 5*, el volumen de exportaciones de bienes fabricados en ese sector aumentó de manera regular entre 1961 y 1964, el flujo de divisas que generó en contrapartida no incrementó, disminuyó incluso ya que los precios por kg exportado de esas mercancías pasaron, entre 1954 y 1957, de un promedio de US\$ 2.16 a US \$ 0.51 centavos durante el trienio de 1962 a 1964³⁰.

Sin embargo, es menester apuntar que estos movimientos depresivos fueron amortiguados por la dinámica del sector minero, particularmente la industria de bauxita y también la industria de cemento que fueron impulsados por unas millonarias inversiones. El desempeño de estas empresas es examinado en dos estudios específicos³¹. A decir verdad, de no haber sido por estas tres empresas extranjeras que se habían implantado en el país durante el citado Gobierno de Magloire³², y de no haber sido también por la procesadora de harina de trigo –*La Caribbean Meals*– que operaba en el país desde el año 1958 con el nombre *La Société Haïtienne de Minoterie S. A.*, y que se puso a luchar de manera agresiva con el apoyo del Estado en contra los importadores de ese producto³³, este ciclo económico hubiera tenido un impacto negativo muchísimo mayor en el sistema económico que lo que se registró. Tanto más que el mercado interno se deprimió mucho, ya que a causa de las citadas dificultades presupuestarias, el Gobierno no pudo pagar regularmente, en tiempo y forma, los sueldos de los funcionarios³⁴, aunque se los había recortado sustancialmente. Se resintió tanto más también los efectos de la depresión a nivel social que, a pesar de que el coste de la vida había incrementado³⁵, el salario mínimo legal se quedó congelado en 0.70 centavos del dólar, es decir en el mismo nivel que la citada Ley del 22 de diciembre de 1947 lo había fijado³⁶.

²⁸ Series del Instituto Haitiano de Estadísticos.

²⁹ Ibid.

³⁰ Cf. Gráfica 5, Boletín del Institut Haïtien de Statistiques et d'Informatique (IHSI), varios números.

³¹ Guy Pierre (2017 y s.f.).

³² La Reynolds Mining Corporation; La Halliwell International Limited Inc.; y la Société des Frères Lambert S.A.

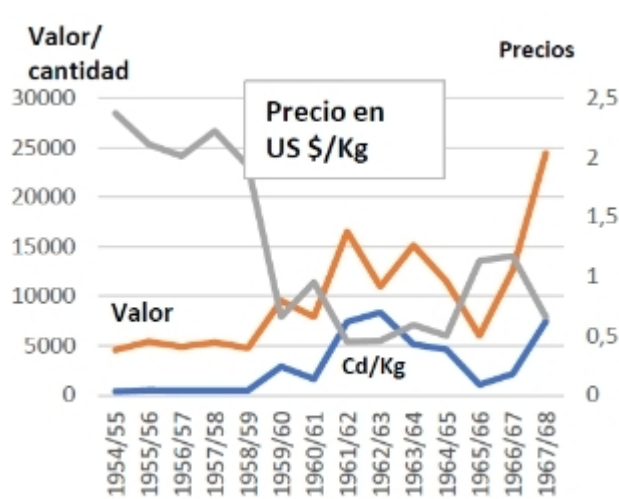
³³ Las importaciones de ese producto causaban importantes salidas de divisas del país, urgía pues que el Estado tomase la decisión de facilitar la implantación en la economía de una empresa productora o empaadora de harina de trigo. Tanto más que los precios del café y de los demás *commodities* en el mercado internacional venían cayéndose, lo que planteaba automáticamente problemas a nivel de la Balanza de Transacciones corrientes. A decir verdad, el Estado tardó mucho en tomar la decisión de crear esta rama productiva. Los fuertes debates que hubo en la prensa durante los años 1956 y 1957, lo empujaron a firmar un contrato en el año de 1958 con la multinacional *La Caribbean Meals*. Cf. *Le Nouvelliste*, 7 y 24 de abril de 1956. Y, *Le Moniteur*, gaceta oficial, No. 40, 27 marzo 1958.

³⁴ En efecto, durante estos años, los funcionarios se encontraron en una situación extremadamente difícil. No se les pagaban a ellos de manera regular, y se les reducían, al contrario, los sueldos de manera sistemática.

³⁵ El periódico *Le Nouvelliste* hizo eco de ese problema social de manera constante, en especial en los números de los días: 7 de marzo de 1947; 5 de junio de 1947.

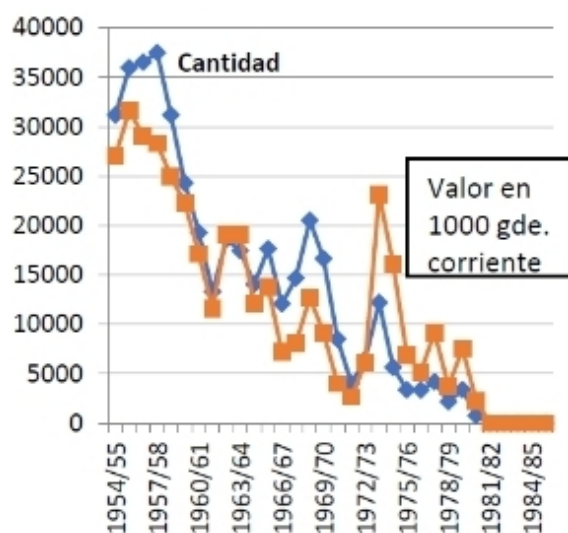
³⁶ *Le Moniteur*, No. 113, 23 de diciembre de 1947.

Gráfico 5. Exportaciones de la pequeña industria de 1954 a 1970



Fuentes : Institut Haïtien de Statistiques et d'Informatique (IHSI)

Gráfico 6. Exportaciones de henequén de 1954/55 a 1984/85 (1,000 Kgs)



Fuentes: Vilgrain (1995)

Todo lo anterior lleva el análisis a pasar de manera minuciosa al examen de la deuda, y poner de lado todos los demás factores económicos e institucionales que pudieron haber desempeñado -y que desempeñaron efectivamente- un cierto papel en todo lo que se ha arriba señalado. Sin forzar o violentar artificialmente, sin embargo, la dinámica del razonamiento, puesto que los contratos de empréstitos constituyeron en realidad el epicentro de todo el sistema económico. Ello debido a que, primero, los flujos de inversiones directas extranjeras (IDE) fueron extremadamente débiles durante esos veinte y siete años; y, segundo, el ahorro interno acusaba un nivel enormemente bajo a causa del hecho que las clases asalariadas no pudieron liberar, para el futuro, partes del salario de \$ 0.70 centavos del dólar que recibían al día, y que, por otro lado, muchos integrantes de las clases medias y clases superiores -los comerciantes siro-libaneses y otros ciudadanos ligados a los sectores agrarios y especulativos en particular- prefirieron colocar sus ingresos disponibles fuera del país, en busca de mejores rendimientos monetarios y seguridad cambiaria. Y a causa, también, del hecho que el sector bancario en su conjunto no tenía suficiente capacidad financiera para sostener y dinamizar los movimientos que se observaron durante el primer ciclo; y, que, además, el banco nacional no quiso salirse de esa política de prudencia arriba mencionada. Resulta, pues, evidente que se puede pasar a evaluar -lo que se hace en los epígrafes que siguen- los montos de los empréstitos que conformaron la deuda externa total durante cada uno de los dos ciclos. Y a examinar, también, por un lado, cómo el servicio que estos instrumentos generaron, de acuerdo con las condiciones (*tasas de interés; plazo, etc.*) que regulaban su repago, impactó el aparato de producción; y, por el otro, la procedencia u orígenes de estos mismos.

3. Tendencias y estructuras de la deuda de 1940/41 a 1965/66

Ahora bien, cabe apuntar, en seguida, que además de guiarse con unos documentos de la oficina de la citada EXIMBANK en Washington para estimar y desglosar por año y orígenes el monto de la deuda durante el largo periodo arriba definido, se recurren también a distintas otras fuentes. Se asume asimismo que es probable que eso plantea para el análisis ciertos problemas en cuanto al grado de veracidad del monto mismo de ese agregado a lo largo de los años. Eso debido a que, por ser de orígenes institucionales diversas, las series que se utilizan para calcularla no fueron establecidas en base a los mismos criterios. En

efecto, cada una de las instituciones prestamistas -incluida la EXIMBANK que fue, como se lo indicará, una de la más importante- se basó en sus propias pautas. Ahora bien, se puede suponer que las series de la EXIMBANK en las cuales muchos trabajos se basan son muy fiables. Puede ser que contienen también como las del Instituto Haitiano de Estadísticas, o las del Banco nacional, algunos sesgos. Existen motivos para pensarlo, examinando el documento³⁷ que el Ministerio de Finanzas estableció a finales del año 1956, y en donde ese organismo critica severamente los métodos de cálculo de ese agregado. U, observando, en base a la revisión de la prensa, que solía para unos empréstitos apoyarse en fuentes gubernamentales y fuentes diplomáticas, y que ese procedimiento revelaba algunas diferencias en los cálculos. O, también, tratando de estimar el monto de esos instrumentos sin incluir en los cálculos globales -lo que es objeto de controversia- los préstamos internacionales que no fueron otorgados directamente al Estado, sino a empresas privadas -como, por ejemplo, la empresa cementera francesa³⁸- pero con la garantía del poder central o del banco nacional.

Así pues, dado todo eso, se ha decidido no presentar en una misma gráfica las tendencias de la deuda entre las dos fechas extremas arriba indicadas, y establecer -aunque eso puede ser cuestionado en términos metodológicos- dos curvas. Una para el periodo de 1941-1957 que se establece en base a diversas fuentes, en particular a las series del banco gubernamental (BNRH) para esos años y el boletín que el Departamento de Finanzas publicaba durante los gobiernos de Lescot (1941-1946), Estimé (1946-1950) y Magloire (1950-1956). Otra para los años posteriores (1957-1965), y que está construida con base en series del Banco Mundial.

Por otro lado, cabe apuntar que, con el fin de bien presentar las tendencias principales de la deuda durante los veinte y siete años (1940-1966) que define el marco temporal del estudio y asentar, por tanto, bases para futuras investigaciones, se parte no directamente del año fiscal 1940/41 sino del tramo 1915-1922 (*cf. gráfica 7*), periodo durante el cual la deuda nacional había aumentado bruscamente a causa del hecho que, en el año 1922, el Estado había emitido en el mercado de Nueva York, mediante el First National City Bank, para de esta manera cancelar -inmediato o progresivamente- unos anteriores préstamos que el país había contratado en el siglo XIX con los bancos franceses³⁹ y que causaban serios problemas de orden económico y político.

Asimismo, observando las dos gráficas al mismo tiempo, se nota que, entre 1941 y 1965, el volumen de la deuda pasó, en términos generales, por cinco fases. Una primera en 1941-1950 durante la cual se mantuvo prácticamente estable, fluctuando en una horquilla de alrededor de 10 a 13 millones de dólares. Tras haberse iniciado un ligero repunte en el año 1941 con un empréstito de 5.000.000 dólares y un segundo ese mismo año de 500.000 dólares⁴⁰, se despegó de manera firme en el año 1950 que marcó el inicio de una segunda fase, y alcanzó, en el año 1955, un nivel de cuarenta millones de dólares. Siguió aumentándose al parecer durante los años fiscales de 1956-1957, y alcanzó así, durante el mismo ejercicio fiscal de 1957, un nivel de cuarenta y cinco millones⁴¹. Sin embargo, siguiendo las observaciones anteriores, no se sabe muy bien, si esas cifras son muy fiables, puesto que, según las series del Banco Mundial (*cf. gráfica 9*), el monto de la deuda hubiera disminuido durante estos años a un nivel mucho más bajo (*cf. gráfica 8*). Tampoco, se sabe muy bien, a causa del hueco que presentan las series del Banco Mundial y las de las instituciones locales, cómo se movió entre 1962 y 1963; volvió, sin embargo, a despegarse de manera sostenida en una nueva fase, o sea durante los tres años posteriores (1963-1965), y alcanzó durante ese tramo un nivel de cuarenta y cuatro millones de dólares, aunque se quedó ligeramente debajo del pico que alcanzó en el año 1957.

³⁷ Secrétairerie des Finances (1956).

³⁸ En efecto, entre los años 1953 y 1955, esa empresa -*Le Ciment d'Haiti S.A.*- obtuvo, con el aval del Banco nacional y del Estado, unos tantos préstamos del Grupo bancario franco-belga, *La Maison Worms et Cia.*, y de la *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur*. En Guy Pierre (s.f.)

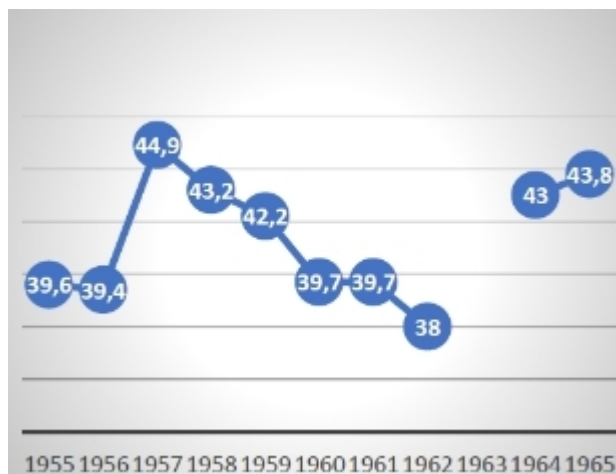
³⁹ La Société Générale et de Crédit Industriel (SGCI) y la Banque de l'Union Parisienne (BUP).

⁴⁰ National Archives Administration, 838 001 LESCOT ELIE/124, Oct. 16, 1943.

⁴¹ Si se suma a ese monto, como lo hace la Secretaría de Finanzas de Haití en un informe especial, los múltiples empréstitos internos, esta cantidad pasa a ser igual a \$ US 64,664.806 dólares.

Gráfico 7. Movimiento de la deuda de 1915-1957

Fuentes: Elaborado en base a varias series establecidas por el American Financial Adviser en Haití y el BNRH

Gráfico 8. Movimiento de la deuda de 1955-1965

Fuentes: Elaborado en base a series del BIRF, CF. Haiti Current economy, 1965 y 1972

Ahora bien, es importante constatar, en este marco de reflexiones, que durante esos años los capitales foráneos que llegaron al país en forma de préstamos no provinieron de las mismas instituciones financieras, o sea, no tuvieron los mismos orígenes. En efecto, se habían ido observando durante estos años importantes cambios en la procedencia de esos capitales. Particularmente, durante el periodo de 1957-1967. En efecto, del año 1922 y hasta el de 1940, la deuda soberana estuvo integrada -haciendo caso omiso del conflictivo empréstito francés de 1910⁴²- solo por los bonos de 1922 que la National City Bank administraba. En el año 1938, una compañía privada -La G. J. White-, que se había implantado también en la república Dominicana (Vega, 1990), le hizo al gobierno un préstamo de 5,000.000 de dólares⁴³. El Estado consiguió también ese mismo año de manera bilateral con el gobierno americano un préstamo de \$ 5,000.000 de dólares. Ese préstamo se otorgó, con una tasa de 5 % al año, mediante la EXIMBANK⁴⁴, que el gobierno americano, como ya arriba se lo mencionó, había creado antes de la Guerra de 1939-1945 con el fin de impulsar el comercio global que realizaba con los demás países del mundo. Con ello, y los dos arriba citados empréstitos conseguidos en el año 1941, las relaciones financieras internacionales del país se inscribieron en un nuevo contexto. O sea, se integraron en un contexto bilateral, definido entre el gobierno haitiano, por un lado y, por el otro, unos otros gobiernos determinados, actuando, sin embargo, cada uno de estos, de manera independiente y de acuerdo con sus propios objetivos. Uno de esos gobiernos fue -y ya era el más importante- el de los Estados Unidos de América.

Conviene, sin embargo, matizar lo anterior y señalar de manera mucho más rigurosa que los cambios registrados en la estructura de la deuda han sido lentos, y no bruscos o rápidos. En efecto, como se puede observarlo en el esquema que viene abajo, aunque la brusca intervención en el año 1938 de la J. G. White Engineering Corp. en la plaza local mediante la EXIMBANK⁴⁵ marcó un hito en la historia de las relaciones

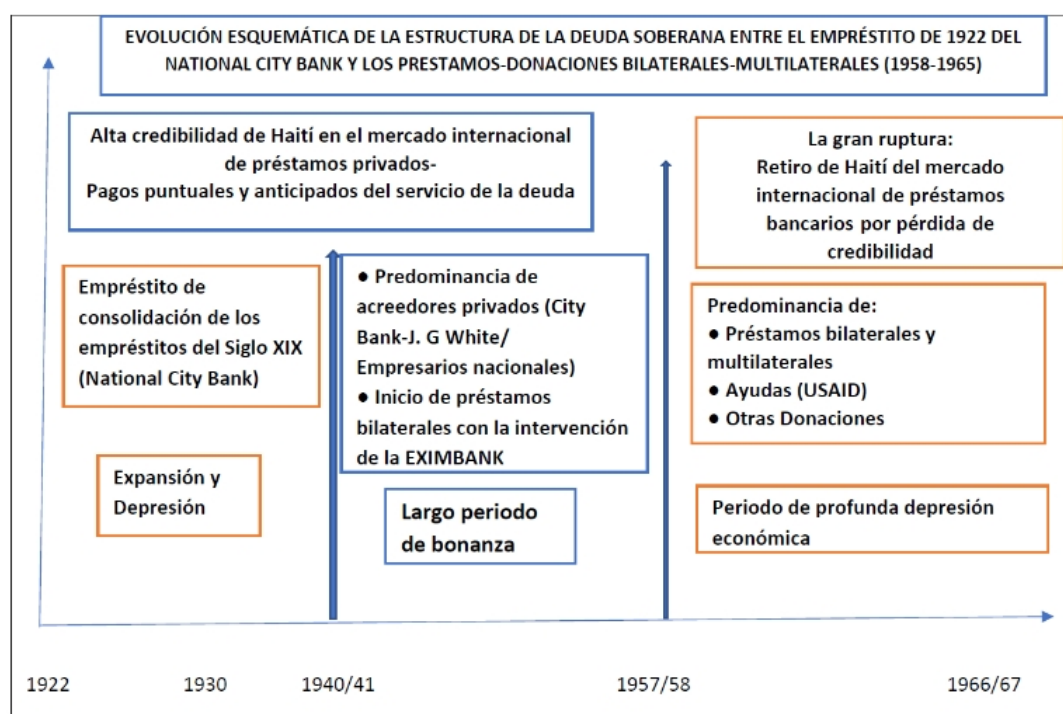
⁴² Con el fin de bien centrar el análisis, no se considera en el estudio el empréstito de 1910, que el Estado había emitido ese año en París mediante la *Banque de l'Union Parisienne*. Ese empréstito causó una complicada controversia entre, por un lado, el gobierno francés y el gobierno haitiano, y, por el otro, entre aquel gobierno y las autoridades norteamericanas. Esa controversia se debió a que mientras la *Banque de l'Union Parisienne* y los portadores franceses de los bonos argumentaban que el empréstito fue emitido en *francos-oro* y que se debía por tanto reembolsarlo en esa misma divisa franco-oro, el *National City Bank* y el State Department empujaban al gobierno haitiano a hacerlo en *franco-papel*. La controversia se agravó mucho entre los años 1928 y 1939 a raíz de las sucesivas devaluaciones del franco.

⁴³ Según las series de la EXIMBANK, ese préstamo fue de 5,500.000 dólares, y no de 5,000.000. En cambio, para Pierre Hudicourt, quien fue un miembro influyente del Partido Socialista Popular (PSP), ese empréstito fue de 3,440.000 de dólares. Hudicourt señala también que ese empréstito se hizo con una tasa de interés de 4 %, y no de 5 %. Véase, National Administration Archives, Export-Import Bank of Washington, 838.001 LESCOT ELIE/ 1 24, Oct. 16 1943. Y, Pierre Hudicourt (s.f.)

⁴⁴ Cabe recordar que durante estos años el EXIMBANK desempeñó un papel clave en toda la región de Centro América y el Caribe, particularmente en Panamá y Haití. De hecho, parece ser que Haití fue uno de los primeros países en donde intervino en la región. No tuvo solo como objetivo impulsar en base a fuertes subsidios el comercio exterior de los Estados Unidos de América, sino también ayudarle a expandir y consolidar su política exterior. Distintos informes, notas y trabajos explican esos problemas; se pueden ver, entre ellas, las siguientes notas que son disponibles en la red: *Role of the Export-Import Bank*. También, Richard E. Feinberg (2009) y Natalia Vargas (2018: 211-235).

⁴⁵ Para entender muy bien la brusca intervención de la J. G. White en el país a finales de la Gran Depresión, conviene mencionar que, en realidad esa compañía americana ha sido encargada por la EXIMBANK para la ejecución de los trabajos que el gobierno haitiano debía realizar con un préstamo de ese banco. Así, pues, no fue precisamente o directamente, la J.G. White que otorgó al país en el año 1938, el préstamo mencionado de 5,000.000 de dólares, sino la EXIMBANK. Gérard Pierre-Charles explica muy bien esta cuestión en su citado libro. Natalia Vargas también, en un trabajo sobre

financieras internacionales del país, para ese año de 1938 la estructura de la deuda estuvo aún conformada mucho más con el saldo vigente del citado viejo empréstito de 1922 administrado por el National City Bank que con todos los recientes empréstitos internacionales mencionados. Eso duró hasta el año 1947, fecha en la que el Estado canceló de manera anticipada el saldo de ese citado empréstito de 1922 y se desligó asimismo del corsé que el National City Bank le había puesto⁴⁶. A partir de ese año de 1947, la estructura de la deuda empezó a cambiarse; ello, en un ritmo ahora bastante acelerado ya que en el año de 1949 la EXIMBANK le otorgó al país un tercer préstamo de 4,000.000 de dólares⁴⁷ con una tasa de interés anual de 4 %, y un cuarto, en el año 1952, de 14,000.000 de dólares. Así se incrustaron totalmente las relaciones financieras internacionales en ese esquema bilateral arriba señalado.



Ese marco de *bilateralización* de la deuda se ahondó en el año 1959 con un nuevo préstamo de 4,300.000 dólares del gobierno de los Estados Unidos al país. Conviene, sin embargo, mencionar brevemente que el país había obtenido del FMI el año anterior a ese un apoyo de 5,000.000 de dólares⁴⁸ para garantizar el valor externo de la moneda local. Pero se debe sobre todo regresar a ese año 1959 y señalar que la estructura de la deuda registró de manera súbita durante ese mismo ejercicio fiscal una nueva forma, es decir que se había «*multilateralizado*». Eso, con un primer empréstito de 3,500.000 de dólares que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) le hizo al Estado, y un segundo de 3,400.000 dólares que esta misma institución financiera regional otorgó, durante el año 1961, a las autoridades del país. El BID les volvió, en el año 1963, a adelantarles una cantidad de 2,800.000 dólares para construir el aeropuerto internacional, pero ese empréstito fue cancelado ese mismo año⁴⁹. Se autorizó, sin embargo, en los años 1964 y 1966, al banco

el «Crédito público externo en Centro América y el Caribe entre 1934 y 1954». Asimismo, es por mera conveniencia, que ese empréstito se conoce en la historiografía nacional «*empréstito J.G. White*», hubieran podido también denominarlo «*empréstito EXIMBANK*», o «*primer empréstito EXIMBANK*». En G. Pierre-Charles (1965:187-188) y N. Vargas (2018: 221-225).

⁴⁶ Véase: Pierre (1947).

⁴⁷ 4.200.000 dólares, según la Misión que Naciones Unidas envió a Haití en el año 1949. Véase, ONU (1949).

⁴⁸ FMI, 1958 Stand-by Arrangement, EBS/58 31. El diario *Le Nouvelliste* hizo eco de ese empréstito al país a través del banco nacional en su número del día 16 de julio de 1958.

⁴⁹ En efecto, unos meses después de haber aprobado el préstamo, el Banco Interamericano de Desarrollo decidió cancelarlo, de manera, como lo explica el Banco Mundial en un informe, el aeropuerto

nacional a firmar con el BID dos préstamos por unos montos respectivos de \$ 2,360.00 y 1,300.000 de dólares. A partir de estos años, y haciendo caso omiso del préstamo de 2,600.000 de dólares que había recibido en el año 1956 por parte del Banco Internacional⁵⁰ y por el cual no se dispone muchas informaciones, el país dejó de recurrir, como lo hacía durante todo el siglo XIX y el principio del XX, a algún banco internacional privado para conseguir capitales prestados (*cf. esquema arriba*). Pero, a decir verdad, fueron los bancos privados internacionales mismos que se alejaron de él. No quisieron ya arriesgarse por distintos motivos en esta plaza para la cual otrora se competían. Primero, porque no tuvieron confianza en la política económica que el Estado había adoptado con el fin de salirse de la arriba considerada depresión que se desató en los años 1957-1958. Segundo, porque tenían muy pocas posibilidades, con el nuevo ciclo político que se inició con el gobierno de Duvalier en el año 1957, de poder imponer al país un régimen fiscal similar a las normas que el Estado había adoptado durante todo el periodo del repago completo del citado empréstito de 1922. Es decir, un régimen de política fiscal que exigía el mantener un equilibrio permanente entre gastos e ingresos (Pierre, 2015), de manera que se pudiera evitar registrar algún déficit primario, por lo que el Estado hubiere tenido probablemente muchas dificultades para repagar los bonos de ese citado empréstito. Y tener que recurrir al banco nacional -lo que hubiere podido agravar mucho más los procesos de repagos y crear una situación de *default*- para monetizar los bonos⁵¹. Pero, aunque ese problema es de sumo interés, no presenta en este contexto de reflexiones ningún interés particular para desarrollarlo. En cambio, dado que todos estos mencionados préstamos internacionales, incluidos los, con base en los cuales la empresa francesa -*La Société des Grands Travaux de Marseille*- intervino en el país durante el Gobierno de Magloire para construir carreteras y obras de infraestructura⁵², estuvieron condicionados con unas cláusulas de *pay back* muy rígidas y generaron un servicio determinado. Ese servicio de pago por concepto de amortización e interés representaba una cierta fracción (ratio) del producto social. Además de calcular su nivel, hay que considerar, como ya se lo advirtió en la introducción, los efectos que tuvo en el crecimiento durante los dos ciclos arriba analizados.

4. Efectos de la deuda en el crecimiento durante los dos ciclos

El gráfico que viene a continuación permite observar lo que arriba se apuntó respecto al movimiento del monto de la deuda durante el primer ciclo, es decir lo que marcó, a partir del ejercicio fiscal de 1938-1940, el fin del largo descenso de la misma tras la reconversión durante el periodo de 1915-1922 de los citados empréstitos que los «*banques d'affaires françaises*» controlaban entre 1875 y 1910. Cabe apuntar, sin embargo, que esa gráfica se refiere a la deuda pública global, y no únicamente a la deuda externa que constituye el tópico central del estudio. Conviene, por tanto, fijarse en particular durante esa observación en los movimientos de los medios monetarios -los ingresos- con los cuales se venía realizando tanto el repago del fragmento externo como el reembolso del fragmento interno de la totalidad de la deuda pública, advirtiendo, sin embargo, que se atendía con prioridad el primer fragmento de la misma respecto al segundo. Pues los contratos de esos empréstitos extranjeros exigían el estricto respeto de ese principio. Y ello, aunque el agente fiscal incluía en ese paquete de pago los bonos del empréstito local de 1947, puesto que, de acuerdo con la Ley que definió los términos legales de esta emisión⁵³, esos bonos gozaban, en el esquema global de

internacional ha sido construido solo con fondos nacionales. Cf. IRBD, *Current Economy and Prospects of Haiti*, 1965, p. 8.

⁵⁰ En efecto, se sabe por medio de la prensa que, en el año 1956, el Banco Internacional adelantó al país un crédito por la cantidad arriba indicada. Según la prensa, ese crédito debía ser empleado en reparaciones de caminos, y ser rembolsado en un plazo de 10 años. Cf. *Le Nouvelliste*, 8 y 10 de mayo de 1956.

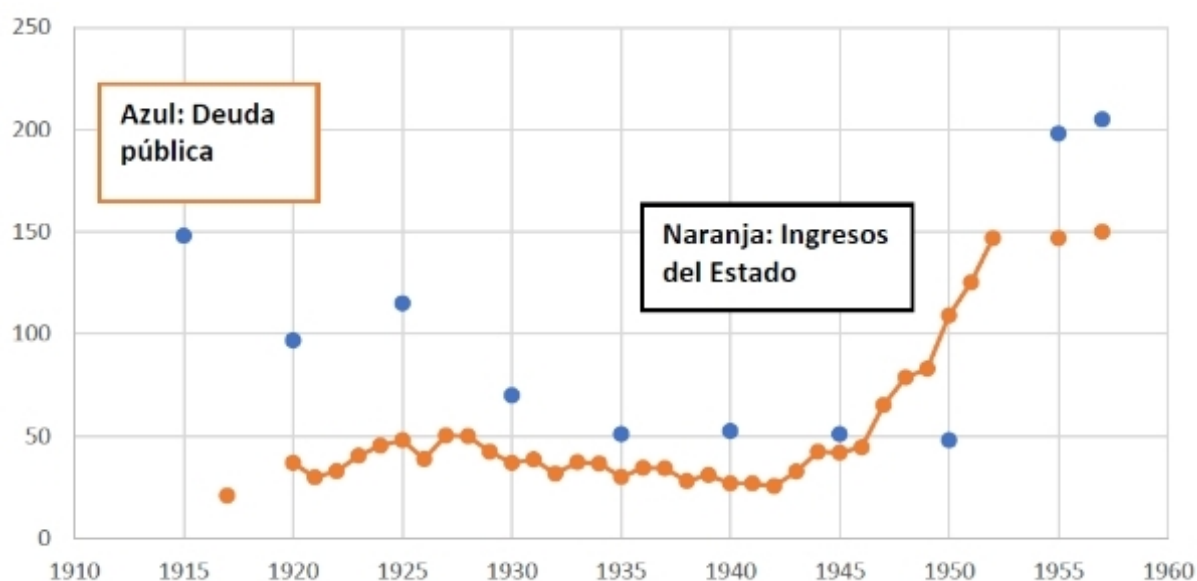
⁵¹ En efecto, ese problema fue muy complejo. El Estado lo asumió con mucha responsabilidad, y se decidió así autorizar, en marzo de 1958, el pago, con recursos arancelarios e ingresos fiscales internos, de un empréstito que había firmado con el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo en el año 1956. Véase: *Le Moniteur*, gaceta oficial, No. 38, 20 de marzo de 1958.

⁵² «*Les Grands Travaux de Marseille*», es una sociedad francesa de construcción. Se fundó en el año 1939 en la ciudad Marsella en Francia, e intervino en Haití después de la Segunda Guerra Mundial mediante un contrato que obtuvo para construir específicamente caminos. Marcó mucho la memoria de los habitantes del país durante los años 50. Lamentablemente no se puede aún encontrar sus archivos para evaluar muy bien los resultados de las actividades que desempeñó en el país.

⁵³ Esta Ley preveía en su artículo 10 que el Tesoro debía atender con prioridad el servicio de ese empréstito, es decir que se debía, conforme al calendario establecido, ir cancelando primero los títulos de ese instrumento, y luego los títulos de los otros instrumentos que fueron adoptados después de su emisión.

repago, de un estatuto especial.

Gráfico 9. Perfil de la evolución de la deuda pública y de ingresos del Estado de 1915 a 1957⁵⁴ (En millones de gourdes)



Fuentes diversas: Moral (2004:154) : Pierre Benoit (1954); G. Pierre (2015); IBRD (1965); FMI (1950); IHSI (varios años)

Asimismo, se percibe al acercar ese gráfico 9 del otro que viene en seguida (*Gráfico 10*) que, entre 1947 y 1956, se asignaban en promedio entre un 7 y un 8 % del presupuesto nacional para el repago de la deuda soberana. Para apreciar muy bien esta ratio, es necesario subrayar que, si bien en términos generales el plazo del *full pay back* de un cierto número de estos empréstitos era aproximadamente de 25 años, unos deberían ser liquidados en menos de 10 años, y, otros -como, por ejemplo, el primer préstamo que el EXIMBANK le otorgó al país en el año 1938 y que se extinguió en 1950⁵⁵- en un plazo máximo no mayor a 10, o 12 años. Aunque estas modalidades no plantearon en el sistema económico los mismos agudos problemas que se resintieron durante el periodo de la Gran Depresión (1930-1939) con el citado viejo empréstito del City Bank de 1922⁵⁶, tensaron mucho de todas maneras los mecanismos presupuestarios de repago del conjunto de los empréstitos externos, así como toda la dinámica de ese ciclo. Pues, a pesar de que los precios de las materias primarias habían crecido bastante con la triple coyuntura conexa de la «Segunda Guerra Mundial-Reconstrucción post-Guerra y la Guerra de Corea», no llegaron a registrar de manera sostenida durante todo ese largo periodo de diez y siete años, a causa de las múltiples adversidades que ocurrieron, un fuerte superávit comercial⁵⁷. Eso fue motivo de zozobras. Distintas cartas⁵⁸ de las autoridades nacionales durante el gobierno de Elie Lescot a los altos funcionarios norteamericanos revelaron estas zozobras, que se agravaron mucho durante el periodo del presidente Paul Magloire, ya que, mientras la tasa de interés promedio del conjunto de los empréstitos contratados -incluido la del préstamo especial de 1947 que se debía terminar de ser reembolsado en el año 1957- era superior al 4 %, la del crecimiento anual del Gross

⁵⁴ Se advierte que esa gráfica está elaborada en base a distintas fuentes. Puede ser que algunas de las series no son muy fiables. Por tanto, no indica de manera muy fiable año por año los movimientos de la deuda y de los ingresos, sino solo el perfil de la evolución de los dos indicadores.

⁵⁵ IDBR, *The economy of Haiti*, Washington, 1954, página 23.

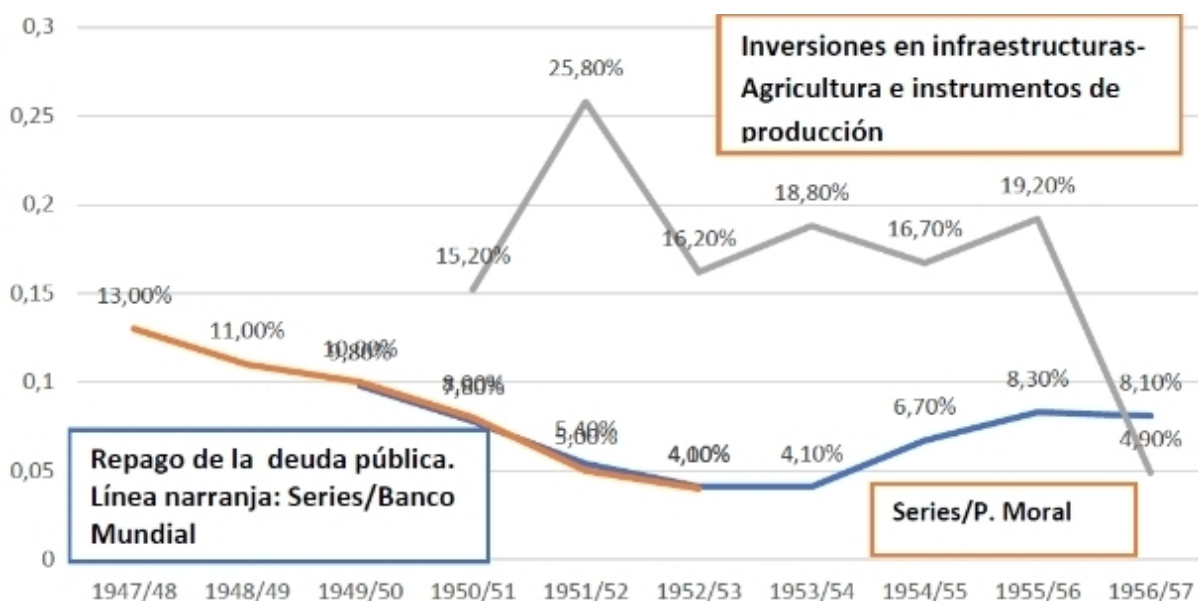
⁵⁶ Véase Guy Pierre, *La crise de 1929 et le développement du capitalisme*, op. cit.

⁵⁷ En efecto, el superávit comercial fluctuó mucho, habiendo caído en un nivel extremadamente bajo (\$ 100.000 dólares) en los años 1942 y 1944. Sin embargo, el superávit se mejoró mucho en el año 1946 al alcanzar un monto de 7.000.000 dólares, pero no fue así durante los ejercicios de 1950 y 1952 ya que en promedio fue solo de 2.300.000 dólares. Cf. IBRD, *Current economic and prospects of Haiti*, 1965.

⁵⁸ Véase, por ejemplo, la carta de Elie Lescot con fecha del 10. de julio de 1942 (858.51/4490- Box 4715) al subsecretario Summer Wells proponiendo al gobierno americano un esquema de sistema de transporte de mercancías para que la balanza comercial pueda mejorarse.

Domestic Product se situaba, según los datos disponibles, en un nivel bajo durante el tramo de 1950 a 1956. ¡O sea, 1,3 %!

Gráfico 10. Repartición del Presupuesto en gastos por inversiones y servicio de la deuda pública de 1947/48 a 1956/57



Fuentes: P. Moral, *L'économie haïtienne*, 2004 ; y, IBRD, *The economy of Haïti*, 1955

Ese diferencial entre estas dos tasas constituyó, en efecto, un importante problema para la economía, pues, aunque la ratio del servicio respecto al PIB se redujo entre 1950 y 1956 respecto a los niveles que marcaba durante el ejercicio fiscal de 1947/48⁵⁹, el repago afectó las estructuras principales del sistema económico. Eso en el sentido que parte del producto nacional, que hubiese podido ser reinvertido en las actividades agropecuarias o de manufacturas de base para empujar mucho más ese ciclo de grandes actividades, ha sido drenaba hacia afuera. Sin embargo, a pesar de ese hecho, y, a pesar también que el Gobierno de Elie Lescot ha de haber utilizado, en su afán de incrementar el número de soldados, partes de unos empréstitos para reforzar el ejército con materiales militares⁶⁰, no hay razón para sacar conclusiones similares a las que se encuentran en los trabajos por ejemplo de Eric Toussaint, o a las que muchos autores haitianos⁶¹ -y también Mats Lundahl⁶²- sostienen en sus estudios. O sea, dicho de otra manera, es menester apuntar que fue merced a esos mismos instrumentos monetarios externos que la economía nacional pudo emprender, después del fin de la severa depresión de 1930-1939, el largo ciclo de crecimiento anteriormente considerado en el primer epígrafe. Y advertir también que el recorte⁶³ en el año 1941 de la tasa de interés del préstamo

⁵⁹ Cf. gráfico # 10.

⁶⁰ En efecto, algunos documentos consulares como el que lleva el número de clasificación: **NARA 838.51/4431** señalan que el presidente Elie Lescot lanzó durante los años 1941-1942 unas iniciativas diplomáticas ante el State Department con el fin de conseguir ayudas militares. Lescot se mostró preocupado por el orden local, y temió mucho que no pudiera controlar la situación local a raíz del incremento de los descontentos sociales tras las inversiones norteamericanas durante la Guerra en el sector de la producción de caoutchouc. Tomó por ello medidas preventivas, incrementando los efectivos del ejército y celebrando distintos encuentros con los representantes americanos en el país respecto a estas cuestiones.

⁶¹ Entre estos autores, se puede mencionar en particular a: Pierre Hudicourt, Gérard Pierre-Charles. Y también, por ejemplo, a Pierre-Jérôme Musset.

⁶² Los trabajos de ese autor son de gran interés científico. Abordan los ciclos de la deuda soberana del país desde el primer empréstito de indemnización que fue emitido en París en el año 1825 hasta el de 1947. Las observaciones que, sin embargo, estos trabajos versan sobre el ciclo de la deuda durante el periodo de 1951-1956 no son muy atinadas. Se admite que Mats Lundahl hace un valioso esfuerzo por sintetizar los dos siglos de la historia del país, pero se puede diferir con él por lo que se refiere a ese periodo en particular: no lo analiza con suficiente rigor teórico. El citado geógrafo francés lo hace mejor que él. Lo aborda mucho más desde el punto de vista político que económico, aunque tenía bastantes elementos cuantitativos para hacerlo. Cf. *Mats Lundahl, El más pobre de América Latina: Haití en el siglo XX. (Disponible en la red)*.

⁶³ En efecto, con el fin de aliviar los efectos del servicio del empréstito de 1922 que aún hasta el ejercicio fiscal de 1940-1941 se hacía sentirse, y evitar asimismo según el State Department un «*partial default of the interest payments*», el gobierno de Sténiot Vincent (1930-1941) firmó el año 1941 con el State Department un acuerdo para reducir de 2 puntos la tasa de interés de ese instrumento, haciéndolo pasar de 6 a 4 %. *Los foreign bondholders* suscribieron ese acuerdo. Véase: NARA: 838.51/4148A, y, NARA: 838.51/4160 (*Acceptance of reduction in interest rate of Haitian Bonds by foreign bondholders council*).

de 1922, así como la suspensión del repago del citado controversial empréstito francés de 1910⁶⁴, crearon una importante base para que ese movimiento de crecimiento se produjera.

En términos generales, todos estos citados empréstitos impactaron durablemente las estructuras de la economía, particularmente las estructuras agrarias; ello, facilitando en particular la producción de arroz en la zona central del país (*Vallée de l'Artibonite*), puesto que fueron en estas actividades y en las de la construcción de la *Presa hidráulica de Peligre*⁶⁵, así como en la reorganización de los sistemas de comunicación (*Telégrafos y teléfonos*) que los anteriores capitales citados que la EXIMBANK y las otras agencias internacionales habían adelantado al Estado fueron a pararse en prioridad. Como ya se lo ha arriba señalado, el Estado se mostró en estos años bastante activo. El gráfico 10 permite apreciar el volumen de capitales que invirtió. Así, aunque no debieron haber alcanzado efectivamente -como se lo observa en ese mismo gráfico- esos marcados niveles de inversiones por el hecho que las series son sesgadas, se puede advertir que estas inversiones han de haberse situado durante todo el largo tramo del gobierno del General Magloire (1951-1956) en un promedio muy apreciable. Probablemente, en un nivel no menor, en promedio, al 10 % del presupuesto. Esta observación toma en cuenta lo que señala Paul Moral respecto al concepto de gasto de inversiones⁶⁶. Es necesario plantear de esta manera ese problema, puesto que se encuentran incluidos en este rubro presupuestario distintos gastos que no entraron en la formación de capitales fijos. Cabe agregar, por otro lado, y eso es importante, que parte de esas inversiones fueron utilizadas en la canalización de sistemas hidráulicas en la capital del país, y en la construcción de caminos en la misma citada zona central del *Vallée de l'Artibonite* y la producción de plátano⁶⁷. Y también en la producción de caoutchouc⁶⁸, aunque esa producción duró solo unos cinco años y que había sido emprendida principalmente para surtir el ejército norteamericano en neumático durante la guerra. Así, visto de manera contrafactual, se observa que, de no haber contratado esos empréstitos, el Estado no hubiere podido conducir esos mencionados avances durante ese primer ciclo.

Sin embargo, el problema se planteó de manera diferente durante el segundo ciclo. Es decir, en cuanto a lo que implicó en términos generales. Eso, en el sentido que si bien el servicio de la deuda respecto a las exportaciones y también a los ingresos fiscales creció durante los cuatro años fiscales de 1961-1964 después de haberse bajado durante los dos años anteriores al de 1961, no se debe limitarse a los esquemas clásicos de cálculo de ratios para examinar el problema, y, luego, sacar conclusiones tajantes. Los gráficos 11 y 12 indican efectivamente que el servicio de la deuda respecto a las exportaciones, y también al de los ingresos fiscales creció durante los cuatro años fiscales de 1961-1964 después de haberse bajado durante los dos años anteriores al de 1961. Y que, en consecuencia, eso provocó -considerándolo tanto en valor absoluto como en valor relativo- un enorme sangrado económico. Sin embargo, a pesar de ese hecho, y a pesar sobre todo que

⁶⁴ Se ha señalado ya en la nota No. 50 la controversia que hubo en torno a ese empréstito. Se ha dicho que la misma se había agravado mucho durante la Gran Depresión. Las dos principales partes -el Gobierno de Haití y el de Francia- trataron de resolver sus diferencias, pero sin éxito. Eso fundamentalmente a causa de la oposición y las maniobras de *La National City Bank* que estuvo apoyado por el Departamento de Estado. El problema no se arregló en los 40, al contrario, se agudizó aún más, así el gobierno haitiano suspendió durante todo el periodo de 1940-1950 hasta el inicio de los 50 el servicio de ese instrumento. Véase la citada Nota 50, y también François Blancpain (2005:140-156), quien explica con bastantes detalles las discusiones diplomáticas respecto a ese empréstito en su libro.

⁶⁵ A finales de la ocupación en el año 1934, las autoridades americanas y sus colegas haitianos pensaron en construir, con un empréstito del EXIMBANK, una Presa hidráulica, productora de energía eléctrica, en la región del río *Artibonite*. Sin embargo, por distintas razones políticas, de ingeniería y económicas, la construcción de esa obra se alargó mucho. Fue hasta a medio de los años 50 que la Presa empezó a funcionar con una capacidad de 45 MW. De acuerdo con los expertos, tiene una esperanza de vida de unos 180 años. Creó en la misma zona en donde se encuentra un lago artificial, y alimenta de esta manera en electricidad esta misma, así como la capital del país, aunque sólo de manera parcial. Es menester apuntar que esa región - *Artibonite*- en donde se encuentra la presa, es la zona en donde está concentrada la producción local de arroz.

⁶⁶ Paul Moral (2004:149) indica en efecto que se incluyeron en este rubro del presupuesto algunos gastos, que no son en términos estrictos gastos de inversiones, sino más bien gastos corrientes. El los señala en los cálculos globales y permite así reevaluar ese rubro del presupuesto.

⁶⁷ Moral (2004). Y, NARA, EXIMBANK, *Report*, 838.001 LESCOT ELIE/124.

⁶⁸ Esta rama de producción que surgió súbitamente en la economía nacional al inicio de la guerra de 1939-45 es objeto de muchas reflexiones. Al parecer, la mayoría de los autores que lo han estudiado son de tendencia marxista, comunista, izquierdista y «*dependentista*». Gérard Brissou y Gérard Pierre-Charles, quienes fueron del partido marxista que fundó el conocido novelista Jacques S. Alexis en el año 1957, cuentan entre estos autores. Trataron los dos analizarlo de manera objetiva en sus respectivos trabajos adoptando asimismo distancia con respecto a todo lo que los autores clásicos sostienen; lamentablemente no pudieron, sin embargo, evitar de quedarse apegados a las influencias de las ideas de su partido y mantener asimismo el rigor que requiere el análisis económico. En el año 2016, la autora Myrtha Gilbert reanudó el debate con un libro de unas 285 páginas. Lamentablemente, las reflexiones que vierte Gilbert en este trabajo son más bien de orden ideológico-anti-imperialista que científico. No ayudan el debate en cuanto al rigor que éste requiere a nivel del análisis económico. Fred Doura abordó también esa cuestión en el año 2011, es decir unos años antes de que M. Gilbert publicó su trabajo. Presenta, en términos generales, un análisis coherente y sólido. Analiza los mecanismos por medio de los cuales la empresa se dotó de una gran parte de las tierras que necesitaba para operar. Examina también los regímenes de salarios que la misma estableció, así como el apoyo que recibió por parte del Estado para abastecerse en mano de obra en el mercado local. Para todo ello, se apoya en unos importantes documentos históricos y correspondencia entre la compañía la SHADA y el presidente de turno Elie Lescot. Sin embargo, a pesar de todo ello, Doura insiste demasiado en unos aspectos que pudo no considerar, tales: El carácter ilegal de las expropiaciones; los fraudes cometidos por la compañía; el bajo nivel de los salarios; etc. Eso le impide observar muy bien, al igual que G. Pierre-Charles, el alcance histórico de la producción de *caoutchou* en el desarrollo del capitalismo en el país. A decir verdad, lo que realmente impide a ese autor observar lo anterior, es el marco teórico en el cual trata de encerrar el análisis. Es decir, lo que él llama: «economía de enclave». Este tema es la base de todo el razonamiento que se encuentra en el libro, pero Doura no explica qué relaciones ha habido entre el fracaso de esa actividad de producción de caoutchou y la «*enclavidad*» de ésta. Véase: Tinois (1964); Gérard Pierre-Charles (1965: 188-190); Myrtha Gilbert (2016); y Fred Doura (2011).

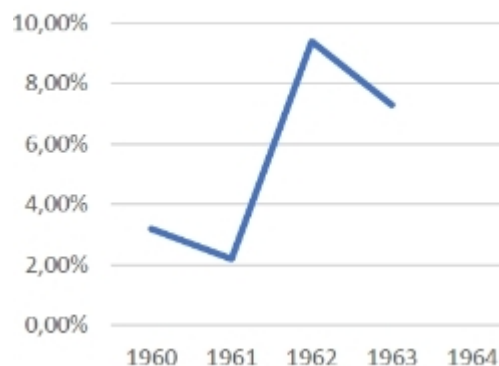
la brecha entre la tasa de interés de la deuda soberana y la tasa del producto social se ensanchó de manera extrema a causa de que esa última tasa se volvió negativa, sería poco riguroso considerar ese agregado – o sea, el servicio de la deuda externa- como el factor principal que explica la severa depresión que el país registró durante ese ciclo. El análisis debe ser más fino.

Gráfico 11. Evolución del servicio de la deuda respecto a las exportaciones (1960 - 1964)



Fuentes : IBRD, Current economy of Haiti and Prospects, 1965

Gráfico 12. Parte del presupuesto asignado al repago de la deuda



Fuentes : IBRD, Current economy of Haiti and Prospect, 1965

Asimismo, visto en su totalidad, se puede apuntar que fue más bien, en realidad, la política económica que explica fundamentalmente esa severa depresión. Lo hizo al enfilarse hacia dos direcciones procíclicas. La primera dirección procíclica se observó mediante unas series de impuestos que se aplicaron sobre las exportaciones y la demanda local de bienes de consumo popular. Esos impuestos tensaron la política económica; mejor dicho, estrangularon, en conjunción con el citado atraso recurrente del pago de los sueldos de los funcionarios públicos, la demanda interna. Y causaron, por otro lado, en combinación con otros factores institucionales, que las exportaciones globales cayesen en un 30 % entre 1956 y 1961, aunque esa contracción fuera sólo de un 10 % entre 1956 y 1964 (*cf. gráfico 13*). La segunda dirección procíclica se manifestó a través de los efectos contractivos, que una segunda ola de impuestos que se adoptó, ejerció sobre la producción de los dos productos básicos, es decir, el henequén⁶⁹ en particular, y el café⁷⁰. Ahora bien, el análisis ha de reconocer que, en el año 1953, las autoridades habían gravado también el café, pero lo habían hecho desde una perspectiva diferente a la que se observan en los Decretos presidenciales de diciembre de 1963 y enero de 1964⁷¹. Es decir, que la Ley de 1953 estuvo en línea con el movimiento expansivo de ese periodo⁷². El gráfico 16 que viene a finales de ese epígrafe indica esos mencionados efectos contractivos en la producción del café. Permiten apuntar que todo lo anterior se complicó extremadamente a causa de tres hechos. Primero, por la caída en picada de los precios de ese primer producto de exportación (*cf. gráfica 6*) y los precios de los otros *commodities*; segundo, por el déficit de la balanza comercial y de la balanza de

⁶⁹ La producción de henequén (sisal) se retrocedió fuertemente entre 1959 y 1964, habiendo pasado de un volumen promedio de 39.000 toneladas métricas durante los dos años 1959-1960 a un promedio de 25.000 toneladas métricas durante el periodo 1960-1964. Véase, IBRD, *Current economic position and prospects for Haiti*, 1965.

⁷⁰ Además de los impuestos que fueron aplicados sobre el café, como el que se adoptaron el 23 de diciembre de 1963 (*Le Moniteur* No. 118, 26 décembre de 1963), cabe mencionar todos los que se aplicaron sobre el consumo popular, tales como los siguientes que se refieren solo al año 1962: a) el impuesto con fecha del 22 de enero de 1962 que gravó por un valor de 0.10 centavos de la moneda nacional la venta de gasolina; b) el con la misma fecha que afectó las compras de aceite y lubricantes; c) el que se adoptaron el 25 de enero de 1962 y que incrementó el gravamen que se habían tomado el 22 del mismo mes respecto al consumo de la gasolina; y que afectó también, por otro lado, con una tarifa superior el consumo de diésel, d) los que se tomaron el 17 de septiembre respecto al consumo de la melaza de caña, y de aceite aromático; e) el que se decretaron el 20 de septiembre de 1962 sobre el consumo de gas; f) el que establecieron el 24 de septiembre de 1962 sobre el consumo local del azúcar; etc.

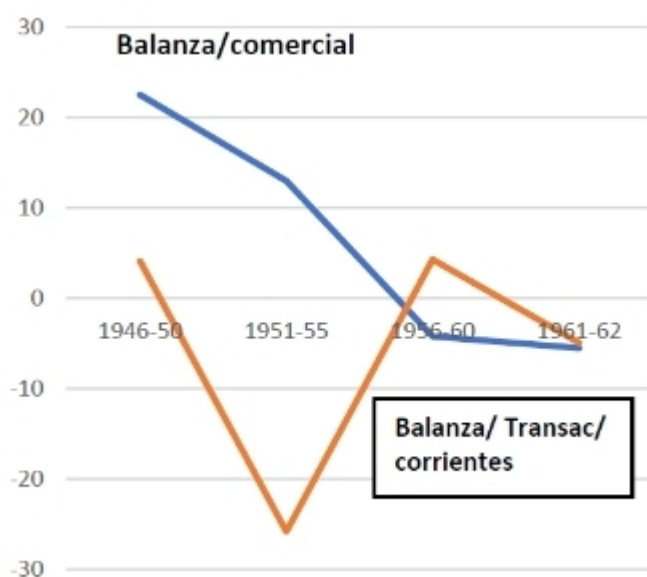
⁷¹ *Le Moniteur*, gaceta oficial, No. 118, 26 de noviembre de 1963, y, No. 2, 6 de enero de 1964.

⁷² En efecto, se aplicó en el año 1953 un impuesto sobre las exportaciones de café. Ese impuesto tenía una vigencia de solo de dos años, y su producto tuvo como fin aumentar las inversiones del Estado en el capital del Instituto Haitiano de Crédito agrícola e Industrial (IHCAI), y, también, sostener el financiamiento de la producción de caoutchouc y de plátano. También se volvió a gravar, a finales del año de 1954, el sector del café, pero fue con el objetivo de paliar los efectos devastadores del terrible huracán Hazel. Cf. *Le Moniteur*, gaceta oficial, No. 63, 13 de julio de 1953. Y, *Le Moniteur*, No. 98, 4 de noviembre de 1954.

transacción corriente (cf. gráfico 13). Y, tercero, por el incremento del fragmento interno de la deuda total.

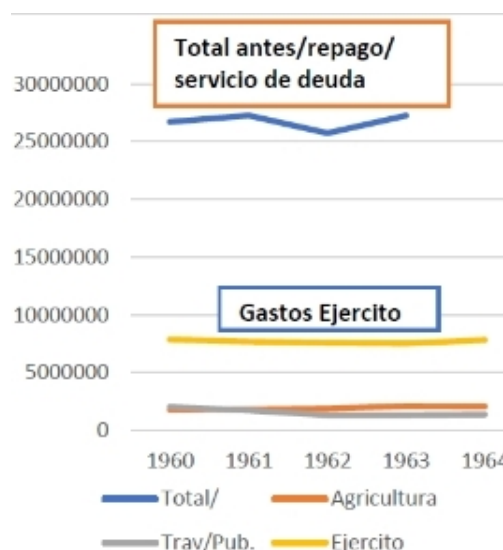
Ese último hecho se observó mediante unos bonos y certificados que el Estado emitió sin garantía explícita -y con coacciones⁷³- en vista de mantener el aparato burocrático-represivo. Y también, con el fin de repagar los títulos de los distintos prestamistas internacionales anteriormente designados. Pero, estas iniciativas no dieron los resultados que se esperaban; por el contrario, alimentaron, al nivel local, un espiral de emisiones de papeles. En efecto, de acuerdo con los datos existentes, la deuda interna empezó a crecerse a partir del año 1959 en un ritmo mayor que durante el periodo anterior, intensificó sustancialmente sus ritmos de incremento durante los primeros años negros -particularmente el de 1962- de la depresión de 1958-1968 a raíz de unas emisiones de loterías, certificados y bonos-chatarras. Todos esos instrumentos estuvieron a cargo del banco nacional⁷⁴, que atendía paralelamente al mismo tiempo el servicio del fragmento externo de la deuda. Como ya se lo ha arriba mencionado, casi todos esos instrumentos fueron de corta duración, lo que acentuó las tensiones sobre el aparato económico vía la balanza de pagos.

Gráfico 13. Movimientos de la BC y de la BTC por quinquenio de 1946 à 1961 (Millones de dólares)



Fuentes: CEPAL (1964)

Gráfico 14. Evolución de Partidas presupuestarias asignadas a tres rubros antes el pago del servicio de deuda (Millones de dólares)



Fuentes: IBRD, Current economic position and prospects of Haiti, 1965

Tomando en cuenta de esta manera todo eso, en particular las distintas intervenciones que el FMI tuvo que hacer para evitar el quiebre de la moneda local⁷⁵, se puede apuntar que si bien, para repetirlo una vez más, el *pay back* de los saldos o remanentes de los citados empréstitos de la EXIMBANK y los de las demás instituciones financieras internacionales (IBRD; IDA; AID; etc) afectaron severamente el crecimiento económico en estos doce años de depresión, el problema real se situaba realmente a nivel del fuerte incremento del fragmento interno de la misma. Tanto más que, en términos absolutos, los montos anuales que se pagaron por conceptos de amortización e intereses a estas instituciones financieras internacionales no fueron -particularmente en el año 1961- extraordinariamente elevados⁷⁶. Se hubiese

⁷³ En efecto, para mencionar un solo caso, los certificados emitidos mediante la Ley del 12 de septiembre de 1962, con una tasa de interés anual de 5 % y con una duración de cinco años, tuvieron un carácter coercitivo. Todos los agentes públicos y privados debían y tuvieron que adquirirlos. Cf. Le Moniteur, gaceta oficial del 17 de septiembre 1962.

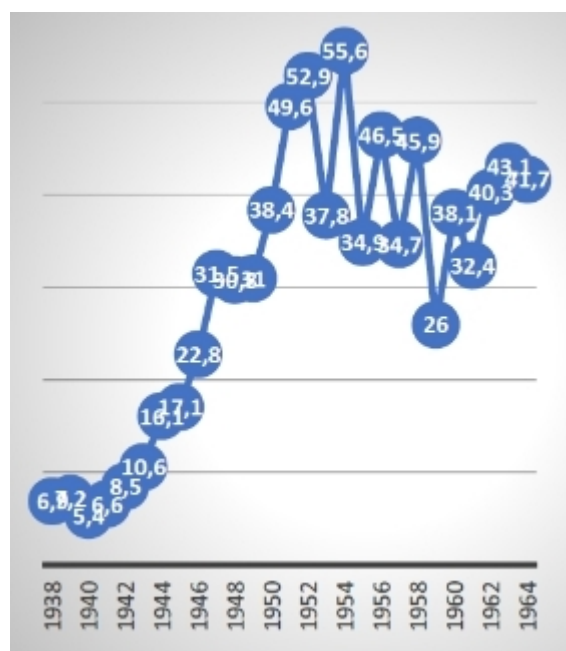
⁷⁴ Las series disponibles respecto a la deuda interna no son ventiladas para todo el periodo de 1940-1966, pero sí son completos. El Estado emitió un gran número durante el quinquenio 1960-1965. Se estima que durante ese periodo emitieron más de ocho empréstitos en el mercado local.

⁷⁵ El análisis no hace hincapié en los distintos acuerdos que el Estado pasó con el FMI entre los años 1958-1966. Todos estos acuerdos tuvieron como objetivo aliviar y eliminar las dificultades que la Balanza de pagos venían presentando. Y, también, ayudar las autoridades monetarias a mantener el valor externo de la moneda local. Véase para mayores detalles sobre estos problemas: G. Pierre (2019).

⁷⁶ El monto total de pago por concepto de amortización e interés fue sólo de \$ US 530.000 dólares. Se estima, según las series disponibles, que nunca rebasó 1,600.000 dólares, por lo menos hasta los años 1964-1965. Véase al respecto, IBRD, Current economic position and prospect for Haiti, Washinton, 1965, Tabla 3.

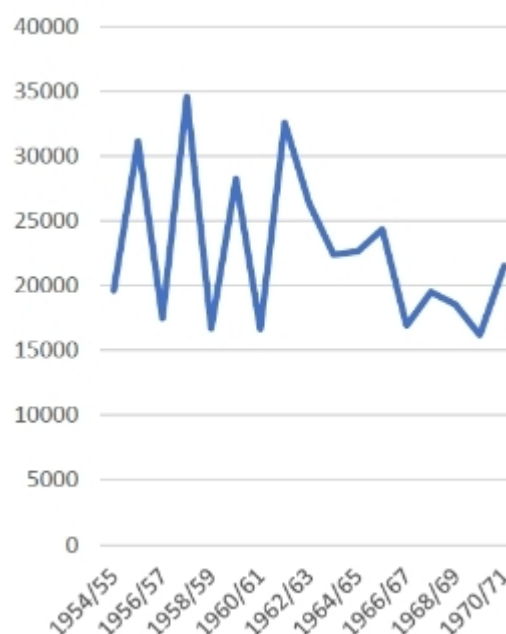
podido probablemente absorberlos -sin estas enormes dificultades que el país registró- mediante un modelo de política económica diferente. Es decir, un modelo de política que no hubiera sometido, con unas medidas fiscales totalmente procíclicas, las exportaciones de café -y también las de cacao- a fuertes gravámenes⁷⁷. Y, un modelo que, tampoco, hubiera asignado -lo que se observó efectivamente- partes sustanciales de la deuda interna a gastos en armamentos y en pagos de sueldos para el ejército, mismos que se incrementaron mucho además durante este ciclo puesto que, mientras que representaban en promedio solo un 16 % de los egresos totales entre 1949/50 y 1955/56, pasaron a representar en promedio casi 32 % de éstos durante el tramo de 1960-1964⁷⁸.

Gráfico 15. Movimientos de las exportaciones totales de 1938 a 1964 (en millón de \$ US dólares)



Fuentes: IRBD, The economy survey, 1965

Gráfico 16. Exportaciones de café en Kg de 1954/55 1970/71



Fuentes: IRBD; Situation économique actuelle, 1975

5. A manera de conclusiones generales

Así, para resumir, se observa que durante el largo periodo de 1941 a 1966, el país pasó, mediante las iniciativas del Estado y las intervenciones de éste en algunos sectores de actividades, de un sistema de «endeudamiento productivo» a un sistema de «endeudamiento rentista». El periodo de endeudamiento productivo fue muy intenso. En efecto, dirigido, entre 1941 y 1956, por unos gobiernos bastante activos -incluso el del presidente Elie Lescot (1941-1946) a quién criticaron mucho por razones ideológicas y políticas⁷⁹-, el país contrató en el mercado internacional durante esos diez y siete años un cierto número de empréstitos, y se dotó, mediante ellos, de importantes obras de infraestructuras. Incluso de una doble

⁷⁷ Véase en particular el Decreto del 30 de octubre de 1958. El objetivo de ese decreto (*Le Moniteur*, No. 121; 3 de noviembre de 1958) era reorganizar de manera racional los distintos gravámenes con los cuales se enfrentaban la producción y las exportaciones de café. En realidad, ese decreto tuvo un efecto contrario, estranguló mucho más estas actividades. Se puede ver también el decreto del 23 de diciembre de 1963 (*Le Moniteur*, No. 118; 26 de diciembre de 1963) mediante el cual impusieron un impuesto adicional sobre las exportaciones de café. Y también la Ley del primero de septiembre de 1961 (*Le Moniteur*, No. 84; 4 de septiembre de 1961) que gravó las exportaciones de cacao con un impuesto adicional de 6 %.

⁷⁸ Estas estimaciones son calculadas en base a los datos que proporciona Paul Moral para la década de 1950, y en base a las series del Banco Mundial para los años 1960. Paul Moral (2004:148) y Banque Mondiale (1965).

⁷⁹ En efecto el gobierno de Elie Lescot fue criticado mucho por la política administrativa que adoptó, se le acusaron de haber promovido mucho el acceso de la «*élite mulata*» en la administración pública, en detrimento de la «*élite negra*». Estas críticas se unieron a unas otras de gran calado social y económico, y facilitaron su derrocamiento a principios del mes de enero de 1946 por un grupo de militares, encabezado por los generales Antoine Levett y Paul Magloire.

red cableo-telefónica y de viviendas para trabajadores construidas en las zonas marginales de la capital⁸⁰ y la ciudad *Cabo haitiano*. Pudo asimismo registrar, contrariamente a lo que sostiene Pierre-Jérôme Musset (1970:137-142) en una tesis de Maestría en economía, un largo ciclo de crecimiento. Sin embargo, en comparación con lo que se observó durante el mismo periodo en muchas economías de la región, el ritmo promedio de crecimiento fue muy bajo. Eso debido en gran parte a que se tuvo que trasladar hacia afuera por concepto de repago de los mismos empréstitos unos volúmenes de capitales, que hubiesen podido ser utilizadas para ampliar las bases productivas. Y debido también a que la política fiscal afectó la producción, así como las exportaciones de unos productos⁸¹. Sin embargo, a pesar de todo eso, y aunque se han registrado importantes fraudes⁸² a nivel de la ejecución de los trabajos, y que, además, uno de esos volúmenes de empréstitos ha sido consumido en gastos militares⁸³, el país pudo olvidarse con esa política de los terribles años negros que vivió durante la depresión de 1930-1939. Y caminarse asimismo hacia una apreciable mejoría de su nivel de vida en términos reales.

Pero, el cuadro general del sistema económico se complicó, o, mejor dicho, cambió totalmente durante los doce años posteriores. El estudio indicó, en efecto, que, aunque el monto a repagar a los acreedores internacionales por concepto de amortizaciones e intereses fue menor durante todo ese periodo que durante los diez y siete años anteriores, y, aunque también ese monto no fue muy elevado en valores absolutos, el país resintió mucho más los efectos negativos del drenaje de capitales que envió afuera por ese mismo concepto. Se atrincheró en una política económica fiscal y monetaria procíclica, y agravó asimismo la situación, aislándose él mismo de todas las fuentes externas de capitales privados. Ahora bien, el aprovechar estos factores económicos era necesario para que se pudiera incentivar ciertos sectores estratégicos en vista de tratar, sino de reanudar el ciclo expansivo anterior, por lo menos amortiguar la depresión. Visto así, y, dado que, por razones políticas y de falta de confianza en las instituciones monetarias y bancarias del país, las clases medias superiores, así como los industriales y los comerciantes expatriaban fracciones apreciables de sus ahorros hacia la plaza de Nueva York y también a otras plazas financieras extranjeras, resultó necesario mantener -hasta que se pudo- el proceso de endeudamiento durante ese periodo con unas organizaciones financieras multilaterales. Y seguir emitiendo también en el mercado local un número apreciable de préstamos. La situación se quedó pues atrapada en un círculo vicioso, y se exacerbó mucho con el hecho que mientras las tasas de interés de casi todos los préstamos (locales e internacionales) se situaban durante ese segundo periodo en una horquilla de 4 a 5 %, la tasa promedio de crecimiento se volvió negativa, rosando -2 %. Lo que causó un fuerte retroceso del nivel de vida, tanto más que, aunque el poder central trató de congelarlos e incluso hacerlos retroceder mediante varios decretos y amenazas en contra los comerciantes, el costo de la canasta básica subió bastante.

Por otra parte, el estudio subrayó que los movimientos de esos dos ciclos de endeudamiento soberano estuvieron muy bien articulados entre ellos mediante el empréstito interno especial de 1947. Eso, en el sentido que el repago de ese empréstito especial, que se conoce en la historiografía nacional con el nombre «*empréstito de Liberación nacional*»⁸⁴, fue bastante complicado. Causó, en efecto, serios problemas por distintos factores. Primero, porque -el análisis lo ha explicado- las modalidades legales de su reembolso tenían primacía sobre las condiciones de repago de los demás empréstitos internos, y también sobre el repago de cualquier empréstito externo que hubiera sido emitido posteriormente al año 1947⁸⁵. Segundo, porque la tasa de interés (5 %) que generaba no fue baja como apareció en la prensa, sino elevada. Fue, pues, mucho más elevada que la tasa promedio de crecimiento que se registró durante cada uno de los dos

⁸⁰ Georges Eddy Lucien (2014).

⁸¹ Véase nota No. 74.

⁸² Pierre-Charles (1965: 188-192) insiste mucho en su libro ya citado (*La economía haitiana y su vía de desarrollo, op. cit.*) sobre los fraudes que se registraron en el otorgamiento del empréstito de J.G. White y la ejecución de los trabajos de construcción de la presa hidráulica de *Peligre*. Eso es un hecho, y ha habido también muchos otros casos de fraudes. Sin embargo, aunque afectaron los recursos del Tesoro, todos esos casos de fraudes no deben impedir analizar rigurosamente los efectos de esos empréstitos en la economía nacional. La historia económica no puede asignarse como objetivo principal compilar y describir fraudes. Su meta es analizar rigurosamente los hechos económicos y señalar su alcance en relación con los fenómenos sociales y políticos.

⁸³ Véase nota No. 68

⁸⁴ Como ya se lo ha mencionado, ese empréstito fue emitido para cancelar el saldo del préstamo de 1922 que el National City Bank había colocado en la plaza de Nueva York por cuenta del Estado haitiano. Véase: Guy Pierre (2015).

⁸⁵ En efecto, el artículo 10 del contrato de emisión, preveía claramente que el Estado debía pagar el servicio de esa deuda antes de ocuparse de cualquier otro préstamo. cf. *Le Moniteur*, No. 59, 14 juillet 1947.

periodos. Tercero, porque fue emitido a solo 10 años (1947-1957). Cuarto, porque su repago, así como el de los otros considerados empréstitos multilaterales y bilaterales, causó en distintos momentos la necesidad de ir compensando por medio de nuevas emisiones locales de bonos algunas partidas presupuestarias que se agotaban antes de que se terminaran los ejercicios fiscales. Y, quinto, porque, aunque el contrato no lo preveía, las empresas extranjeras que operaban en el país y que habían adquiridos -voluntariamente o de manera forzada- algunos de esos títulos, aprovecharon ese momento para incrementar -lo que agravó la situación de la balanza de pago- sus depósitos en dólares en los bancos internacionales con lo que recibían del Tesoro por concepto de repago de esos mismos.

Pero, todas estas dificultades, en particular las que se observaron durante el segundo ciclo, estuvieron amarradas con el nuevo ciclo político que arrancó al mismo momento que el estallido de la depresión de 1958-1968. Eso agravó enormemente la situación, habiendo estimulado las múltiples emisiones internas. No se pudo lamentablemente desarrollar ese punto en ese espacio. De todas maneras, el análisis indicó cuán son complejos los problemas de la deuda soberana, y que no se puede abordar esos hechos económicos solo desde unas perspectivas empíricas. Es decir, limitándose a calcular e interpretar -sin ningún análisis teórico riguroso para repetirlo de nuevo- indicadores cuantitativos, o ratios. Tales, en particular, las ratios del servicio de la deuda respecto a las exportaciones (SdD/EXP), y/o respecto al servicio de la deuda respecto al PIB (SdD/PIB), que constituyen las bases de las reflexiones de autores como Bela Belasa, Carmen Reinhart y M. Rogoff⁸⁶.

Ahora bien, es menester advertir, sin embargo, que, dado que se trata de una economía muy atrasada, la historia de la deuda en Haití durante los años escogidos no indica ningún elemento significativo que pueda ayudar a ahondar ese debate. No obstante, los grandes problemas que el trabajo ha considerado indican que esa historia puede servir, junto con otros casos de estudio, de fundamentos a las reflexiones de los autores que tratan de estudiar la cuestión de la deuda externa desde otras perspectivas teóricas. Es decir, desde las perspectivas que tratan de demostrar que «endeudamiento externo» y «crecimiento económico» no son por definición antinómicos, aunque pueden resultarse en algunas coyunturas particulares contradictorios o antagónicos⁸⁷. Esos últimos casos pueden ocurrirse fundamentalmente en las circunstancias durante las cuales la política económica no persigue un proceso racional de endeudamiento. Se entiende por proceso racional de endeudamiento, una política económica que enfoca el proceso de endeudamiento estricto y exclusivamente en el marco del incremento de inversiones productivas de base, y que regula al mismo tiempo, por otro lado, el nivel de los empréstitos externos así como el nivel de los préstamos internos, para poder de esta manera atenuar los efectos negativos que el *pay back* de los dos fragmentos de la deuda pública total -particularmente el fragmento externo- podrán causar durante los periodos de retorno de las coyunturas. El análisis ha indicado que la economía haitiana se alejó mucho de esa regla durante el segundo ciclo de 1956/57-1966/67. Y ello, aunque emprendió en el año 1961 una importante iniciativa productiva, al invertir el empréstito de 5,000.000 de gourdes (\$ US 1,000.000 de dólares) que había emitido en el mercado local para dotar el país de una obra de infraestructura con efectos *hirsmanianos* hacia atrás: el aeropuerto internacional. Pero eso no impidió que la economía se quedase varada en la trampa del servicio de la deuda. Y ello, no solo en la trampa de la deuda externa, sino también en la de la deuda interna. Solo el Estado hubiese podido mediante una política fiscal contracíclica retirarla de esa situación, pero eso no se dio. Se explicó por qué: el aumento de la presión fiscal distorsionó profundamente el aparato productivo. Pero esa explicación amerita ser desarrollada mucho más. O sea, a pesar de todo lo que el estudio ha señalado, quedan aún muchos otros problemas para aclarar, o examinar de manera mucho más fina. Entre ellos, el de la pérdida por el Estado de su credibilidad a raíz de la serie de emisiones de bonos que emprendió de manera confusa y con coacciones a partir de los años 1958-1959. Futuras investigaciones podrán probablemente ahondar estas cuestiones.

⁸⁶ Véase arriba la nota No. 42.

⁸⁷ Muchos trabajos recientes permiten apreciar este punto. Entre estos trabajos, cabe citar al de Jacques Le Cacheux, *Dettes publiques, dépression et croissance en France, 1871-1914* ; <https://hal-sciencespo.archives-ouvertes.fr/hal-01136325>. Y también el de Benjamin Caron, *Dettes et croissance*, in : CFPI (2014), *L'économie mondiale, La Découverte*, Paris. Así como al de los siguientes autores : Anton Breder, Florence Pisani y Emile Gagna, *La crise des dettes souveraines*, La Découverte, Paris, 2013.

6. Fuentes

- Archivo nacional de Canadá
- Institut Haïtien de Statistiques et d'Informatique (IHSI)
- National Archives Research Administration (NARA)
- Le Moniteur, journal officiel d'Haïti
- Le Nouvelliste

7. Bibliografía

- BAERZ, F. et al. (2011). *Inmigrantes haitianos y mercado laboral*. Santo Domingo: OMLAD, Acaacid.
- BANQUE MONDIALE (1965). *The economy survey*.
- BÉAUR, G. et QUENNOUELLE-CORRE, L. (2019), Les crises de la dette publique.
- BENOIT, P. (1954). *Cent cinquante ans du commerce extérieur*. Port-au-Prince, Haïti.
- BLANCPAIN, F. (2005). *Un siècle de relations financières entre Haïti et la France (1825-1922)*, L'Harmattan.
- BRENDER, A. et AUTRES (2013), La crise des dettes souveraines, La Découverte, Paris.
- CARTON, B. (2014), Dette et croissance, In : CFPI (2014), L'économie mondiale, la Découverte, Paris, 2014.
- CEPAL (1964). *El financiamiento externo de América Latina*. Santiago de Chile.
- CEPAL (1978). *Series históricas del crecimiento de América Latina*, Santiago, 1978. Se puede consultar también para estas series: CEPAL-OEA-BID, Misión conjunta en Haïti.
- CUELLO, J. I. (1997). Contratación de mano de obra haitiana destinada a la industria azucarera dominicana, 1952-1986, *Edición Taller*, Santo Domingo, 53-71.
- DOURA, F. (2011). *Haïti: histoire et analyse d'une extraversion dépendante organisée*. Montréal: Les Editions DAMI.
- EICHENGREEN, B. (1991). Historical Research on International Lending and Debt. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (2), 149–169.
- FEINBERG, R. E. (2009). The Export-Import Bank in the U.S. Economy. Cambridge: University Press.
- FMI (1950), Economic survey of Haïti.
- FMI, Estadísticas de la deuda pública.
- GATION, L. (1944). *Aspects de l'économie et des finances d'Haïti, Editeur inconnu*. Port-au-Prince.
- GILBERT, M. (2016). *Chronique d'une extravagante escroquerie: un épisode de plus, de la guerre de l'empire contre la paysannerie haïtienne*, Port-au-Prince: Presses de l'Imprimeur.
- HUDICOURT, P. (1948). *Problèmes d'Après-Guerre*. Port-au-Prince.
- HUDICOURT, P. (s.f.). *Pour notre Libération économique et financière*. Port-au-Prince: Editions PSP.
- HUSSON, M. (1998). Genèse de la dette publique et taux d'épargne.
- IHSI (Institut Haïtien de Statistiques et d'Informatique), Bulletin trimestriel-varios números.
- IRBD, (1965), Current economy.
- LE CACHEUX, J., & VASSEUR, C. (1985). *Endettement extérieur et politique économique*, OFCE.
- LE CACHEUX, J. (2015), Dette publique, dépression et croissance, 1871-1914, Working paper, <https://hal-sciencespo.archives-ouvertes.fr/hal-01136325>
- LESCOT, E. (1943). *Exposé General à la Nation, 1942-1943*, Port-au-Prince. Discours du président Elie Lescot sur les difficultés rencontrées pendant les années 1943.
- LUCIEN, G. E. (2014). *Une modernisation manquée*. Editions de l'Université d'Etat d'Haïti, vol. 2.
- LUNDHAL, M. (2001) *El más pobre en América Latina: Haïti en el siglo XX*, Revista Integración y comercio.

- MARICHAL, C. (2005). ¿Existen ciclos de la deuda externa en América Latina? Una perspectiva histórica. *Revista Comercio exterior*, 55 (8), 676-682.
- MORAL, P. (2004). *L'économie haïtienne*. Editions Fardin, Collection du Bicentenaire.
- MUSSET, P. J (1970). *Problèmes de la croissance économique d'Haïti*, Université d'Ottawa. Mémoire de Maîtrise.
- ONU (1949). *Mission en Haïti*.
- PIERRE, G. (1947). *L'emprunt intérieur de 1947: mythe et réalité historique*, Estudio inédito.
- PIERRE, G. (1971). *Bilan économique du duvaliérisme*. Montréal: Nouvelle Optique.
- PIERRE, G. (2012). La politique monétaire en Haïti de 1919/22 à 1955/56 : sa nature et son degré d'efficacité. In G. Pierre (Coord.) *Histoire économique de la Caraïbe, 1880-1950* (pp. 281-319), Editions Presses de l'UEH.
- PIERRE, G. (2017). *Histoire de l'industrie minière en Haïti. Accumulation éclair du capital et frustration économique*. Montréal: CIDIHCA
- PIERRE, G. (2019). *Histoire de la Banque en Haïti*. CIDIHCA.
- PIERRE, G. (s.f.). *Histoire d'une grande entreprise française en Haïti. La Société Lambert Frères et Cie., 1952-1994*. Estudio inédito.
- PIERRE, G. (2015). La crise de 1929 et le développement du capitalisme en Haïti. Une perspective de longue durée et une conjoncture perdue. Montréal, CIDIHCA
- PIERRE-CHARLES, G. (1965). La economía haitiana y su vía de desarrollo, *Cuadernos Americanos*.
- REINHART, C. M., & ROGOFF, K. (2010). Growth and debt, *American Economic Review. Papers & Proceedings*, 100, 573-578.
- SAMPOGNARO, R. (2020). La dette publique n'est pas un problème mais un pilier de la solution. *Tribune*, 12.
- SECRÉTAIRERIE DES FINANCES (1956). *Relevé de la dette publique de la République d'Haïti au 30 novembre 1956*. Port-au-Prince Haïti: Secrétairerie des Finances
- TINOIS, G. B. (1964). *Fondements économiques de la situation révolutionnaire de 46*. Offset.
- TOUSSAINT, E. (2004). *La bolsa o la vida. Las finanzas contra los pueblos*. Buenos Aires: Clacso.
- TOUSSAINT, E. (2019). *Argentina: facing another debt crisis*. CADTM-Newletter, December.
- TOUSSAINT, E. (2003). *La crisis de la deuda externa en América Latina*, CADTM, mayo de 2003.
- VARGAS, N. (2018). El crédito público externo en Centroamérica y el Caribe: los préstamos del Export-Import Bank de Estados Unidos (1934-1954). En J. A. Piqueras y G. Pierre (Coords), *La irrupción del imperio*, México: AKAL/InterPares.
- VEGA, B. (1990). *Trujillo y el control financiero norteamericano de la república Dominicana*. Santo Domingo, RD: Fundación Cultural Dominicana.
- VILGRAIN, J. (1995). *Structures, mécanismes et évolution de l'économie haïtienne*. Port-au-Prince: Presses Henry Deschamps.

Etnohistória, Economia e outras ciências humanas: o repertório simbólico que marca os sistemas gráficos étnicos no campo da visualidade aplicados na cestaria indígena.

Ethnohistory, economics and other human sciences:

the symbolic repertoire that marks ethnic graphic systems in the visual arts applied to indigenous basketry

Tadeu dos Santos Kaingang^{a,®}

^a Doutorando em História da Universidade Estadual de Maringá-UEM
® Contacto: pg54576@uem.br

Resumo

O presente artigo tem como objeto de análise as relações de saber, relacionadas às práticas cesteiras dos Kaingang no Paraná a partir do final do século XVII até a atualidade. O objetivo desse estudo é investigar os significados das marcas aplicadas nos trançados Kaingang, carregados de princípios, conhecimentos, história e valores. Por meio da Etnohistória, buscamos fontes escritas, como os documentos e relatos de Curt Nimuendaju (1883-1945), que trouxeram contribuições importantes em suas interpretações. Os escritos de Telêmaco Borba (1840-1918) de 1904 também revelam uma vasta experiência na convivência com os Kaingang. A observação das significações dos trançados permitiu desvelar o cotidiano do povo Kaingang, a medida que se aproximavam as frentes colonizadoras de suas áreas. Conforme outros períodos são abordados, surgem novos fatores no processo intercultural, com as manifestações de interesse econômico que levando ao silenciamento histórico desse povo. Ao analisar-se a conjuntura e os aspectos étnicos da visualidade do repertório, no qual surgiram variados trançados pautados de sinais diacríticos específicos da cestaria, nota-se também a transformação em recursos táticos de resistência. Segundo Henry H. Manizer, as práticas cesteiras são muito antigas e cada povo possui seu manejo e significados próprios. Como resultado, apresentamos a seleção de grafismos com significados na cosmologia das complementariedades Kaingang e a identificação de suas propriedades simbólicas. Bruce Graham Trigger (1982) demonstra que os indígenas têm sido agentes de sua própria etno-história e a reflexão que envolve sua territorialidade está relacionada com a cosmologia tradicional Kaingang. Nesse sentido, a etnohistória é uma ferramenta que almeja, acima de tudo, contribuir para o registro e o resgate de uma arte ameaçada de descaracterização e extinção pela cultura do esquecimento. Tal cultura é imposta pela violência simbólica, para a qual precisamos urgentemente um antídoto, buscando sempre estimular pesquisas etnohistóricas e o estudo dos aspectos econômicos sobre a cultura material, dando-lhes um tratamento mais compreensivo e integrado nas ciências humanas como um todo.

Palavras-chave

Manejos | Cestaria | Identidade | Kaingang | Etnohistória | Economia

Códigos JEL

R10 | N96 | N00

Abstract

The following article will analyze the relations of knowledge regarding the Kaingang's basketry in Paraná from the end of the 20th century until today. It will investigate the meaning behind the impressions applied to the Kaingang baskets, filled with principles, knowledge, history, and values. Through Ethnohistory, we sought written sources, such as the documents and reports from Curt Nimuendaju (1883-1945), which highly contributed to the field. Telemâco Borba's writings (1840-1918) from 1904 also revealed a vast experience of living with the Kaingang. Observing the significance behind basketry allowed us to find out about the tribe's day-to-day life as the colonizing fronts approached their areas. As we approach other moments in history, new factors come into play in the intercultural process. Among those, we highlight tensions caused by economic interest, which historically silenced the Kaingang. While analyzing the ethnic aspects of the repertoire's visuality, with multiple braids marked by specific diacritic from basketry, we may also notice the tactical resistance resources' transformation. According to Henry H. Manizer, basket weaving traditions are ancient, and each group of people has its handle and meanings. Consequently, we present a selection of graphics based on the cosmology and symbolic properties of the Kaingang and their identification. Bruce Graham Trigger (1982) shows that indigenous people have acted as their agents to writing their own ethnohistory. Reflections on their territoriality are connected to Kaingang's traditional cosmology. Thus, ethnohistory is a tool that aims, above all, to contribute to the recording and recovering of basketry. Today, it is classified as an endangered art, threatened by de-characterization and by the culture of oblivion. Symbolical violence is responsible for imposing such a culture, for which we must pressingly find an antidote. We must stimulate ethnohistorical research while also encouraging the study of economic aspects and how they affect material culture, always looking for a comprehensive and interdisciplinary approach throughout all the fields in human sciences.

Keywords

Handle | Basketry | Identity | Kaingang | Ethnohistory | Economics

JEL Codes

R10 | N96 | N00

Artigo recebido em 25/01/2021. Aprovado em 12/02/2021.

A cestaria indígena é feita através dos objetos, que compõem uma variedade de marcas. Essas marcas são traduções de sentidos na sua produção e materialidade estabelecida na reciprocidade. A função dos objetos é serem convertidos em moeda de troca, em um ciclo de inserção que transforma a cultura material no sustento indígena.

O estudo¹ realizado em 1904 por James Manson Adovasio no campo da arqueologia traz um guia que possibilita analisar o trançado indígena, ponto chave dessa investigação, sob o aspecto da tecnologia que compreende as cestarias, uma das mais antigas práticas que a humanidade. Além de serem uma atividade manual, as práticas cesteiras apresentam significados, como apresentado por Otis Tufts Manson. Manson contribuiu nos estudos desses processos, descrevendo minuciosamente os procedimentos técnicos, inserindo suas traduções das interpretações sobre a visualidade nos cestos e seu respectivo significado implícito e simbólico. Apesar da progressiva destruição dos espaços onde localizam-se as matérias-primas vegetais, base para a arte cesteira, a cestaria ainda ocupa lugar proeminente na cultura de povos indígenas, que amplificam sua tecnologia por meio da cultura cesteira, observada nas comunidades mais remotas que utilizam essa prática. Através dessa amplificação, surgiram diversas conexões marítimas, criando as rotas comerciais que perduram na atualidade.

O método aqui aplicado é a interlocução entre a pesquisa-ação e a etnografia, tendo em mente a hipótese de que a produção da cestaria Kaingang tem por finalidade marcar os territórios identitários das populações indígenas por meio do trançado, seja no aspecto material e imaterial, marcando também a cultura das sociedades envolvidas. A etnografia permite verificar o processo histórico cultural, o que possibilita a identificação das relações etnográficas das culturas com a diversidade, especialmente no que diz respeito ao contato interétnico no contexto urbano.

Com base na historiografia e etnografia, problematiza-se sobre eixos estabelecidos na questão, como o teor e as significações da trajetória histórica da transformação observada na cestaria Kaingang, seja através dos padrões clânicos das metades *Kamé* e *Kairu*, do uso e função social da produção material ou da incorporação de materiais industriais na produção. Esse uso de tingimentos artificiais não só promove a poluição como também afeta a saúde devido ao seu manuseio insalubre. Dessa forma, a retomada das práticas tradicionais para extração de pigmentos pode ser uma resposta diante dos atalhos que a indústria oferece. Embora tais

¹ Monografia publicada por Source-Books in Anthropology (Kroeber e Waterman, Eds., 1931)

atalhos tragam agilidade e comodidade, quase sempre comprometem a sustentabilidade.

O uso de materiais sintéticos nas cestarias e a sua relação com a indústria é um exemplo verificado no contato interétnica. Apesar de serem uma alternativa à escassez de matérias-primas, os produtos artificiais não são preferíveis nos trançados, visto que a identidade da produção material exposta pelos Kaingang nos espaços urbanos é explicitamente pautada nos objetos confeccionados em tramas vegetais. Silva (2001) denomina *wogfy* (trançados aplicados - *kre* – cestos – ou *tugfy* – trançados aplicados a objetos).

O que chama atenção para a produção material dos Kaingang é a complexidade dos sinais que fazem parte do universo do sistema de representações visuais das formas tradicionais da cultura cesteira, originado de um tradicional e específico sistema cultural Kaingang.

Tadeu dos Santos (2018), em seu estudo “Arte, identidade e transformações na cestaria Kaingang da terra indígena Ivaí, no contexto de fricção interétnica”, exemplifica o sistema de produção, desde a coleta até a secagem, retirada das talas, tingimentos e trançados. Essa relação entre a matéria extraída e seu processo de transformação é desencadeada pelas operações simbólicas, que se estendem nas funções, formas e aplicações das marcas, revelando seu repertório de grafismo combinado nas cestarias. Entre criar e expressar a cultura, nessa relação laboral, o trabalho indígena não mensura valores sobre o objeto confeccionado; na verdade, essa relação se dá por percepções abstratas que constituem estimativas de valores sobre o cesto que é posto no sistema de mercado.

Para os Kaingang da terra indígena Ivaí, próximo do município de Manoel Ribas, no Estado do Paraná, essa relação entre cadeia produtiva, matéria prima, mão de obra é uma construção que deriva de traduções de abstrações sobre preço e valor de mercadoria. Nessa compreensão sobre o custo de produção na perspectiva cartesiana, o que prevalece são as relações de trocas, onde sua produção é convertida em recursos para sua sobrevivência.

Para os indígenas, a percepção e manutenção desses saberes é o que constitui sua etnociência. A ideia de produzir o que necessita, o processo de acumulação, o ideário financeiro e o lucro são perspectivas de fronteiras que definem as diferenciações entre sociedades.

Entre as interpretações atuais de produtores de etnohistória indígenas e não-indígenas (TRIGGER, 1982 p.30), destaca-se uma composição de traduções que repercutem na história da produção dos trançados indígenas do povo Kaingang no Paraná, do período do século XVIII ao contexto presente.

O artigo investiga como a etnohistória é refletida nos processos de produção de cestaria Kaingang, enquanto dialoga com o modo operante do sistema de trocas interétnicas, debruçando-se sobre as fronteiras interdisciplinares das áreas econômicas, etnohistóricas e socio culturais.

Em ‘Textos indigenistas: relatórios, monografias, cartas’ de Curt Nimuendaju, com introdução Carlos de Araújo Moreira Neto (1982), é abordado o aspecto da etnohistória. A obra relata os impactos que ocorrem diante a colonização e a evangelização dos indígenas, embora muitos estudos façam constatações generalistas sobre esses povos, desprezando suas retomadas como forma de resistência ao processo da colonização. Sobre relatos de Curt Nimundaju, Carlos de Araújo Moreira Neto (1982) destaca:

“O dado é significativo para entender a natureza essencial das relações entre índios e brancos no passado recente e no presente do país. A ausência de reação da parte de pequenos grupos pacíficos frequentemente intensifica a violência do contato é contribui, no seu silêncio, para a impunidade dos agressores. Entre 1910 e 1912, Nimuendajú volta ao convívio dos Guaraní e dos Kaingang de São Paulo. Data deste período a carta ao Dr. Hugo Gensch (Carta sobre a pacificação dos Coroados, 1912)” (MOEIRA, 1982:14)

Em ‘Suma etnológica brasileira’ (1986), Dolores Neuton aponta sobre essas relações: “a etnohistória e a história, uma vez que os relatos indígenas, quase sempre são verbais, contrastam com os relatos escritos por europeus. Em outros lugares, como na América Central, a abundância de documentos históricos indígenas favorece a utilização do termo etnohistória apenas os escritos.” (RIBEIRO, 1986 p.16).

Deve-se, então, buscar contribuir com a valorização, divulgação e preservação dos conhecimentos indígenas, inclusive aqueles sobre a confecção de cestarias, que evidenciam saberes etnohistóricos de povos

culturalmente distintos. Dessa forma, permite-se pensar no conceito de historicidade, seja diante da experiência etnográfica, entendendo a história com suas marcas, ou diante dos modos operantes cognitivos que envolvem os cálculos mentais aplicados à cestaria.

Nas formas de compor a geometrização das marcas retas e curvas no processo de trançado verifica-se que existe um sistema repetido, visível nos documentos que trazem o contexto visual. Sergio Batista da Silva destaca que “o sistema de representações visuais Kaingang marcas que acentuam, nos rituais, o pertencimento de seus membros a uma das duas metades.” (SILVA. 2001 p.167-173)

Conforme autores do campo arqueológico, antropológico, etnográfico e etnólogo contribuem na descrição do contexto historiográfico dos Kaingang do século XVII, verifica-se como esses mantiveram sua comunicação autóctone, mesmo diante do contato interétnico.

No entanto, essa preservação apesar do contato nem sempre existiu: a forma diversificada desde o século XVII e XVIII ao contexto do presente correm por processo de trocas. Historicamente, essas trocas se deram por vias conflituosas, fazendo com que povos perdessem força e o domínio de seu território. Com o tempo, elas se transformaram em mecanismo de aliança, sendo uma forma de preservar o contato que marca a presença indígena aos olhos do colonizador a partir do século XVI.

No contexto econômico, os indígenas sempre foram explorados pelos colonizadores, que tiram os direitos do índio à terra. Eles buscam desprender os indígenas de seu habitat natural com o fim de explorar sua terra, mercadoria e o próprio indígena, que tem sua relação humana dos ocidentais desfigurada, uma vez que esses se elegem superiores, identificando-se por apelidos e estereótipos *Pinarés e Caágua*.

Somente em século sucessor os gentios, *Guaianá* ainda são referendados na forma genérica, sobre os tapuias que são antecessores guaranis, Indígenas rivais dos coroados (LIMA, 1842, p. 52) Os indígenas da região de Guarapuava, identificados pelo tipo de tosa feita no cabelo, além do nome pejorativo de *bugres*, Mota (1994)

O termo ‘selvagem’ é um exemplo do preconceito sob o olhar do outro. Ele era constantemente utilizado pelos Bandeirantes, que escravizavam os indígenas e chamavam-os de botocudos, um nome genérico. Com o passar do tempo, as nomenclaturas de categorias, como Caiapó, foram refinadas e a especificidade de cada tribo passa a ser evidenciada no século XIX, tornando os jê-meridional conhecidos como povo Kaingang. Essa transformação foi observada por Auguste de Saint-Hilaire, (1978, p. 23) em seus relatos sobre as escutas dos viajantes e cronistas e suas experiências de contato com os indígenas. No contexto pretérito, as características dos Kaingang estavam atreladas à sua relação com a terra e as águas (MABILDE, 1983 p.30-34).

Em 1858, Juan Baptiste Ambrosetti escreve seu relato sobre as aldeias de São Gerônimo e São Pedro de Acatara e descreve a presença do Frei Luis Cemitile na segunda missão em áreas pacificadas entre os montes e vales de *Tibagy* e *Yvahy*, local de intenso conflito sobre as práticas para guerra (AMBROSETTI 1895 p. 306-315).

O povo Kaingang pertence ao tronco macro jê-meridional do sul do Brasil e sobrevivia da caça e coleta, destacando-se na atualidade por sua cultura cesteira, fruto do trabalho aliado à espiritualidade e vinculado à sua ancestralidade e celebrações, como o rito de passagem da “festa dos mortos” (BALDUS, 1937 p.61-63).

Nesse contraste, se vê na crença cristã o “funcionamento social da memória dos mortos na época medieval” (SCHMITT, 1999 p.21). De acordo com Mota (1994), a exploração do Império apresenta, no século XVI, o inverno da perspectiva coletiva indígena, dando ênfase ao individualismo e ao acúmulo de capital, entre outros fatores. O sistema de colonialidade persiste na atualidade, por intermédio da permanência da exploração da mão de obra e da ‘expropriação dos territórios’ (MOTA, 1994 p.126).

Com essa perspectiva, fomos motivados a desenvolver a pesquisa especificamente nos sistemas de marcas dos Kaingang do Paraná- Brasil (PR).

Através do estudo da etnohistória da produção da cestaria, verificamos que, no processo de significações, há múltiplas categorias identitárias cosmogônicas de organização social. Entre identidade e cosmogonia percebe-se duas metades exogâmicas constituídas nessa relação de trocas. Essas significações são compreendidas na concepção de Veiga (1994 p.125; 2000 p.96) que inclui a subdivisão conhecida para os Kaingang como

Kaiera nas trocas matrimoniais que convergem na organização social.

O estudo foi desenvolvido através de pesquisa bibliográfica, principal ferramenta teórica da etnohistória. Segundo Noelli (2004), o processo migratório entendido como dispersão do macros-jê na composição do Jês² ocorreu devido a busca de fontes de proteínas e aos manejos do ambiente relacionados à ocupação territorial a medida em que os povos se expandiam geograficamente. Essa necessidade de busca de fontes impulsionou a mobilidade seminômade (VEIGA, 2000 p.37).

Muito desses vastos territórios são específicos das matas de araucária (*araucárias brasiliensis*). Nesses locais os povos realizavam suas coletas por provisões para seguirem viagens (AMBROSETTI, 1895 p.307).

Para Larroque (2000 p.46), os Kaingang foram descritos nos documentos históricos, mencionados pelos padres jesuítas Ruy Montoy e Dias Taños. Mota (1997) descreve os indígenas presentes a partir do século XVI como indígenas coletores, sendo o pinhão, fruto das araucárias [*araucária angustifolia*], sua principal fonte de alimento durante os meses de estiagem de inverno.

No estudo de Paola Andrade Gibram, ‘Política, Parentesco e outras Histórias Kaingang: uma etnografia em Penhkár’, é apontado, além do consumo de frutos silvestres, a coleta do mel, com o qual os indígenas faziam o *kiki*, bebida para o rito *kikikoï*. Na atividade etnoagropecuária, as plantas fazem relação as metades clânicas: *kame* seriam as plantas dicotiledôneas e as plantas *kainru* para as dicotiledôneas. Há também as plantas cultivadas em ‘pequenas roças de milho [gã], feijão [rãgró], e abóbora [pehó]’. No estudo *Las índios Kaingang* (1895), é apontada a tradição antiga do povo Kaingang, que não impedia a intensa mobilidade do povo, sempre passando o local fixo (*emã*), de habitação e descanso, e nos campos transitórios, os *ware*, além de locais de conflitos (TOMMASINO 1995 p.160).

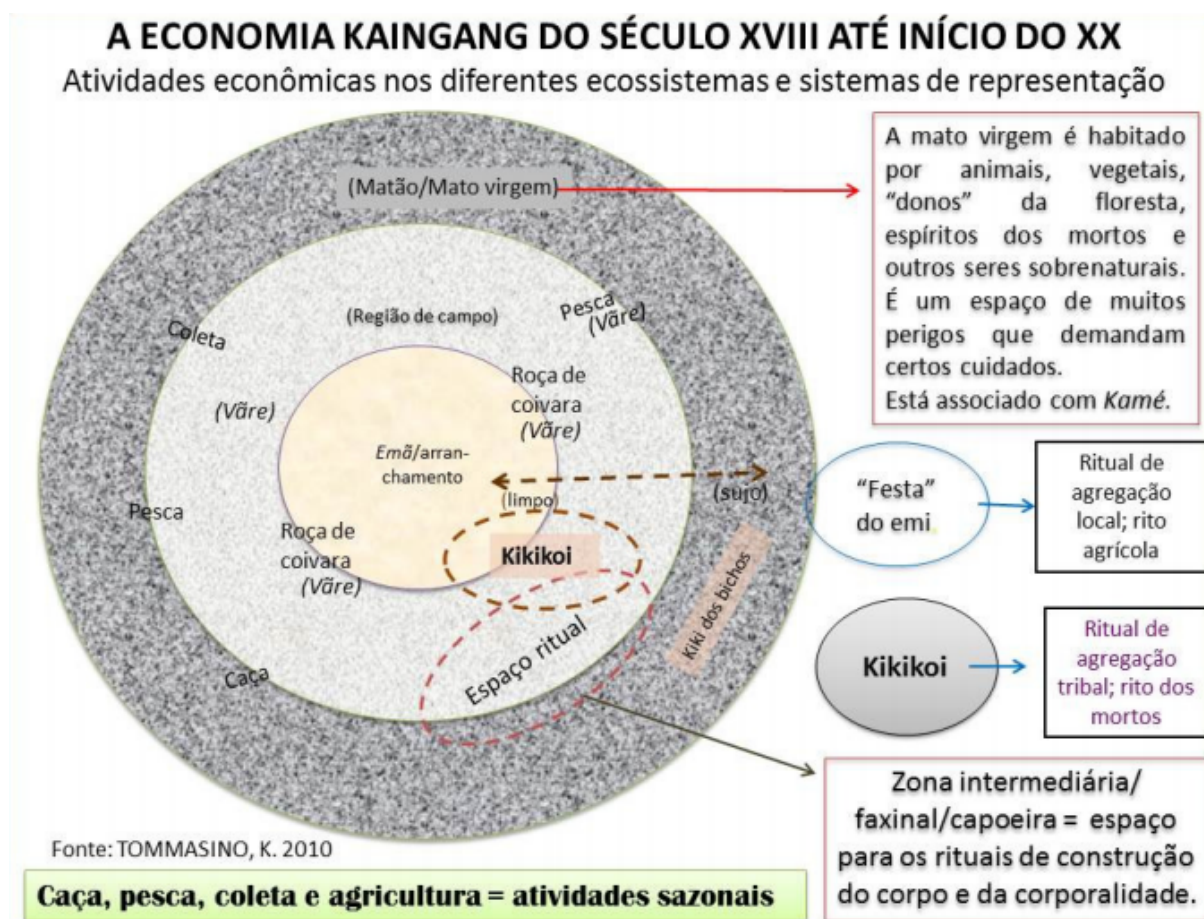
Segundo os relatos de Telêmaco Morosini Borba sobre a região de Castro e Guarapuava, os jê passam a ser descritos especificamente como “povo do mato”. Desse termo surge o etnônimo que deriva o termo *kanhgág*. Entre outras variações de dialetos e da atualidade, adotamos nesse estudo a variante Kaingang, oriunda do aspecto do fenótipo criado por “brancos” ao termo Coroadado devido ao uso do corte de seus cabelos que se assemelhavam aos frades franciscanos.

A estrutura sócio-política da formação do povo Kaingang antecessoras sobre as variáveis etnônimias referiam-se a metades clânicas (Camés, Cayurucrés) e suas subdivisões, (Nhakfateitei, Votorões) (FERNANDES 2013:101).

Segundo estudo de Tommasino (2010), o processo de manejo das matérias primas compreende-se conforme o gráfico:

² A complexificação dos dualismos em sociedades indígenas já compõe antigo debate. Remete-se a Lévi-Strauss (2008 [1952]), ao demonstrar que a noção de diametralidade encobriria desigualdades estruturais nas organizações indígenas do Brasil Central (Jê-Bororo) onde o sistema de trocas não se apresentaria equilibrado, tal como naqueles regidos pela troca restrita. Centrando-se na noção de reciprocidade entre e intra-metades e nos sistemas terminológicos (os quais não reproduzem a divisão em metades, mas a recortam de forma desequilibrada), Lévi-Strauss demonstra que “por trás do dualismo e da aparentes simetria da estrutura social, vislumbra-se uma organização tripartite e assimétrica mais fundamental, para cujo funcionamento harmonioso a formulação dualista impõe dificuldades quicá insuperáveis” (p. 145). Em trabalho posterior (Lévi-Strauss, 2008 [1956]), o autor sugere que o dualismo e o triadismo são indissociáveis, sendo o dualismo concêntrico o mediador entre essas duas formas. Uma das formas que utiliza para demonstrar claramente a natureza ternária do dualismo concêntrico é remeter-se ao elemento exterior, circundante, que abre o sistema para além de si mesmo (ou seja, para além da simetria estrutural presente no sistema diametral, que, por sua vez, acaba criando a ilusão de um sistema fechado em si mesmo (NOELLI, 2004:167).

Figura 1. Aspectos da economia em relação a cosmologia Kaingang.



Fonte: Tommasino e Ledson (2014).

As relações nos períodos que antecedem a colonialidade são vinculações de fontes literárias de escritos com base nas crônicas encontradas sobre os Kaingang que abordam a relação de contato desde os padres e jesuítas (SCHIMITZ, 1999; CREPEAU, 1998). As Frentes Missionárias Jesuíticas são, em seus projetos de catequese no século XVII e XVIII, reduzidas e substituídas pela Ordem Capuchinas, que buscava o mesmo fim.

Em tempos distintos, marcados nos relatos do próprio Afonso Botelho Sampaio e Souza (1956, p.3) sobre os feitos nas expedições que compreende, observa-se o projeto de dominação na construção de discurso pela ordem religiosa – a catequese. Esse projeto também é verificado nas monarquias e no caminho das tropas de amparo às colonizações e aos projetos das frentes de entrada pelas bandeiras de exploração. Há então a guerra reconhecida como justa para ocupar as terras devolutas, com as frentes de expansão e conquista colonial em terras ocupadas pelos indígenas do sul do Brasil do século XVI ao século XVIII, frente à pioneira colonização do oeste do estado de São Paulo de 1850 a 1912.

Na tradução do aspecto étnico Kaingang, entre símbolos e oralidade, há a construção da grafia sobre o olhar do outro, codificado em palavras indígenas e convenções utilizadas pelos Kaingang na atualidade, conforme as regras presentes no dicionário bilíngue de Ursula Wiesemann (2002). A obra traz sugestões para novas alternativas de escrita, que não foram esgotadas e demonstram-se nos cinco dialetos dos espaços geográficos dos quatro estados: São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, incluindo países que fazem fronteiras na região sul do Brasil.

O etnônimo Kaingang, cunhado por Telêmaco Borba em 1882 e confirmado por Frei Luiz de Cemitile, assim como por Affonso E. de Taunay, diferencia os Kaingang em sua forma gramatical (TAUNAY, 1931:84-7)

Frans Boas (2004) demonstra as armadilhas que foram impostas ao buscar traduzir sinais na através de um filtro que desprezou o que não poderia ser jamais uma história ocidental (pautada em registros escritos). Há a apropriação de saber e fazer para uma cultura de significados que destoa na sua materialidade, que são construções de interpretações das comunicações que desvinculam da cultura dominante. Historicamente, o contato entre culturas distintas se dá sob as prerrogativas de buscar desvendar e explorar formas de domínio sobre o outro e suas ferramentas de dominação funcionalistas, estruturalistas, pós-estruturalista e tantas outras que exercem o mesmo fim.³

Sobre o mito de origem dos Kaingang (BORBA, 1882; NIMUENDAJU, 1913) e de acordo com Nötzold (2006), o povo Kaingang se originou do buraco da terra, é por isso que tem a pele cor de terra. Nasceram dois grupos: bem de manhãzinha, quando o sol estava nascendo, a terra se abriu formando um buraco e nasceu um grupo, olharam e viram o arredondado do sol e deram ao grupo o nome de *Kainru*; a tarde, quando o sol estava se pondo, a terra tornou a se abrir formando outro buraco e nasceu outro grupo, que olharam e vira os raios do sol e deram o nome de *Kamé*.

Alphonse Booth Mabilde (1983) assegura a hipótese de que as marcas tem a função de comunicação interna, que atribui significados aos territórios e grupos locais estabelecidos na ancestralidade étnica. As observações são de relatos do período de 1845 a 1860.

Neste sentido, a história traz suas contribuições nos seus atributos que a tornam variável, operando universalmente na compreensão das sociedades. Os artefatos com extensores revelam percursos de acúmulo de experiência e evidenciam sinais da passagem do tempo em seu aspecto consensual.

Deve-se compreender as operações dos estudos de Sergio Batista da Silva (2001), que, através de sua busca pela etnoarqueologia dos grafismos Kaingang e por fontes documentais, revelou importantes aspectos dos elementos da visualidade Kaingang, dentre eles os grafismos que aparecem e compõem um rico repertório nas mais variadas formas e visualidade aplicadas. O mesmo também destaca caminhos para a compreensão de um sistema de comunicação a ser desvendado por meio do trançado em múltiplos suportes: cestaria, utensílios, armas e até mesmo na pintura do corpo.

Para Silva (2001), essa visualidade, ao aproximar-se do repertório de sinais gráficos, fica evidente nos trançados, que revelam formas que fazem conexões na cosmogonia Kaingang. Nessa composição dos elementos que se traduz em (*téi*) ou (*ror*) os nomes das marcas (*ra*) ou grafismos (*kong gâr*) que identificam, respectivamente, as metades dos Kamé e Kairú.

A cestaria serve de base que revela os elementos extensores de identificação da organização social dos Kaingang, na metade Kamé é representada na forma comprida, longa, alta, aberto, sem fim, denominadas téi; já a metade Kairú tem representação no grafismo redondo, quadrangular, lozangular, baixo e fechado, chamados de ror. (SUFIATTI & GLAVAM, (2013 p.72).

Por meio da etnohistória, ao identificarmos no repertório das marcas Kaingang os grafismos, percebe-se que eles se distinguem no aspecto da geometrização entre os padrões *téi* (riscado) e o *ror* (redondo). Eles permitem identificar a qual dualidade o grafismo pertence, pois tem fusão dos padrões *téi* e *ror* misturados, denominados de *ianhiá* (marca misturada) (Silva [2001, p.196]).

Sobre as marcas corporais na literatura, encontramos registros da análise dessa dualidade nos trabalhos de Cavalcante e Pagnossim (2007), que se estendem sobre a cestaria Kaingang.

A etnohistória da produção da cestaria é a construção de um longo caminho a ser trilhado, que utiliza em sua metodologia conexões com elementos das práticas culturais e também com os fragmentos da materialidade que demarcam uma origem e suas fronteiras diante dos recursos temporais. A interdisciplinaridade nos campos distintos da História traz o contexto das fronteiras em conjunturas analíticas e interpretativas no aspecto da etnologia, que verifica, por exemplo, as sociedades sem escrita, mas com sistemas de signos compreendidos na oralidade da crença, da cura e das alianças em princípios de sociabilidade.

³ Radcliffe-Brown (1989:11) é Lévi-Strauss, C. (2008:27).

Ao abordar questões inerentes ao sistema de metades kamé e kainru e ao sistema de ‘marcas’ *ra rór e ra téj*, revela-se justamente uma mitologia indígena obsessiva em perseguir a diferenciação, o estado descontínuo, aquilo que torna possível o estabelecimento de um sistema de significações que são evidências nas cestarias. As cestarias persistem nas margens interpretativas que são os fatos históricos, com recurso de uma existência que comprova sua materialidade de ocupação de um determinado espaço e sua localização temporal.

Os estudos da etnohistória consistem na busca residual sobre os sinais gráficos como meio de comunicação dos povos autóctones das américas. O Decreto nº 1318 de 30/01/1854 regularizou a Lei de Terras de 1850, um aparato da justiça para legalização com base na regularização das posses de direito às áreas de conflitos por mais de três séculos. Muitas foram tomadas pelos "grileiros" e então investidas sobre as terras que foram reivindicadas de terras públicas ou devolutas (dos índios). "Serão reservadas terras devolutas para a colonização e aldeamento dos indígenas dos Distritos onde existirem hordas selvagens" (PINHEIRO 1992 p38).

A terra como mercadoria é uma prova de que a história não pode se furtar em revelar a violência das populações locais, que, pela campanha das frentes colonizadoras, se instalaram em áreas de conflito territorial, pertencentes legitimamente aos indígenas que tiveram que fugir de suas terras. A partir do discurso de pacificação e aliança, criaram-se áreas de reservas destinadas aos indígenas, mas melhores áreas foram incorporadas pela colonização.

O caminho das tropas buscava marcar os corredores do gado às margens das colônias e fazendas dentro dos territórios de presença Kaingang, sendo mais incisivo e sobressaindo aquelas comandadas pelo tenente Affonso Botelho de Sampaio nos campos de Guarapuava (localizados no atual estado do Paraná). Seus objetivos eram, como em outros contextos na mesma época, verificar a existência de ouro e as condições para a abertura de pastos para a criação de gado. No entanto, autores diversos (Mota 2004; Fernandes 2003; Tommasino, 1995) mostram que suas investidas fracassaram, uma vez que, ao perceberem as intenções dos bandeirantes em se apossar de suas terras, os indígenas passaram a confrontá-los incisivamente, até sua completa expulsão em 1774.

Com base na análise de diversas vertentes teóricas, procura-se analisar a importância que a história desempenha em cada tradição, bem como reconhecer o papel que a reflexão historiográfica assumiu na própria constituição e traduções interdisciplinares sobre os sinais gráficos aplicados na cultura cesteira. A partir do diálogo com a obra de Lévi-Strauss (2008) e Berta Ribeiro (1996), discorrem sobre a noção de tempo não apenas em comunicação distantes, mas também na sociedade ocidental.

As evidências encontradas nos documentos arqueológicos, esses sinais e formas visuais, às vezes arranjados em cenas narrativas ao lado de figuras de seres vivos, são documentos históricos importantes para a reconstituição de suas vidas. Os estudos de Silva (2001) sobre as [pictogramas](#) e [gravuras rupestres](#) que sobrevivem em sítios arqueológicos em todo o Brasil, por exemplo, dão amplo testemunho de mentes capazes de criar mensagens complexas, em que se mesclam plasticidade e significados.

Na etnohistória da produção da cestaria Kaingang verifica-se, na materialidade dos trançados, as marcas exogâmicas complementares, que trazem elementos na produção de objetos simbólicos que compunham grande parte do repertório visual nos trançados. Essa materialidade estava sob a influência de um saber fazer transmitido na oralidade, um conhecimento adquirido na experiência por meio da ancestralidade, e devia ser restrita a ocasiões ritualizadas.

O manejo das matérias primas e o domínio de técnicas apuradas (por exemplo, a produção dos adornos que fazem parte dos acessórios para o corpo, as penas das aves, a composição das cores e o perfil do animal que estão alinhados à personalidade do guerreiro) exercem função sociopolítica na comunidade. As penas vermelhas das [araras](#) são assentos de espíritos protetores, por isso usadas em adornos corpóreos, objetos e espaços: visível ao invisível dos ‘veinkuprin’ para os Kaingang (SILVA, 2002 p.194).

Entre os indígenas das Américas, a tintura do urucum ou urucuzeiro (*Bixa orellana*) e jenipapo (*Genipa americana*), Penú-va-pé (*pèva-pè* ou *mrür-kusug*), cipó-tinta, cipó cruz) *Arrabidaea chica* (Humb. & Bonpl.), Família *Bignoniaceae*, e até mesmo a mistura feita com tintas, com carvão e ceras, são muito utilizadas

na pintura corporal e expressão visual. Dessas matérias-primas, faz-se o uso das mesmas com arte, em sua maioria carregada com elementos gráficos de repertório e simbolismo, já que a constituição da planta é comparada à dos seres humanos.

Muitos povos e clãs desenvolveram uma série de padrões geométricos, transmitidos tradicionalmente em cestaria, cerâmica, pintura corporal e tecelagem, que se tornaram marca registrada de cada grupo, possuindo também significados e preservando conhecimentos das suas operações.

Portanto, a tradição sobre o modo do saber fazer, o manejo da matéria prima e sua transformação por meio de técnicas que atendam suas demandas e repertórios demarcam aspectos da identidade de um povo.

Os tipos de matérias-primas utilizadas na cestaria são principalmente taquara mansa (*Merostachys Multiramea Hack*), taquaruçu (*Chusquea gaudichaudii*), criciúma (*Arundinaria aristulata doell*) e cipó imbé (*Philodendrum* sp).

Na cestaria Kaingang, as taquaras recebem diferentes denominações: *vãnj hjathu* (conhecida no sul do Brasil como taquara mansa), *vãnj chjn* (taquara do tipo criciúma) ou *vãnj chá* (taquaruçu). As fibras de cada tipo de taquara possuem qualidades específicas, que se diferenciam em flexibilidade, resistência, coloração e dureza (OLIVEIRA; FERNANDES, 2014).

Para os Kaingang, a base que sustenta sua confecção da cestaria depende da matéria prima utilizada (taquaras ou cipós), sendo que os traçados e as técnicas utilizadas variam para atender as exigências do mercado, pois eles confeccionam de acordo com as encomendas das pessoas das comunidades vizinhas ou visitantes que passam por lá.

Juan Baptiste Ambrosetti relata a existência de marcas encontradas nos pinheirais, evidências da comunicação que demarcam o espaço geográfico. O manejo que estabelece conexão de significados sobre os desenhos delimita o local entre os grupos e entre as metades que formam os grupos que compõem o clã Kaingang. Esse clã, em sua complexidade, tem em sua composição as metades exogâmicas em divisões nas subseções Iantky-by (ligada aos Kamé) e Votor (ligada aos Kairú).

Há informações sobre os indígenas nos estudos antropológicos e nas historiografias de muitos etnólogos e linguistas em sua relação com pesquisa. Vale lembrar que as categorias de sua legitimidade e o discurso do qual as lacunas interpretativas têm argumentos respaldavam o domínio das culturas eurocêntricas e sua contaminação advinda das instituições financiadoras, pondo em dúvida a relevância das vozes que, por sua vez, foram silenciadas.

Convencionados, aos entendimentos de traduções para escrita e de muitas ainda em processo de construção de aliança bilateral, descolada de regras de descendência ou de trocas simétricas entre grupos exogâmicos.

Para Telmo Marcon, a história encontra-se em fragmentos diante da construção de silêncio por trás da dominação do colonizador sobre os Kaingang. Eles pereceram ao mecanismo de dominação, mas criaram um sistema de manutenção no seu aspecto de resistência sociocultural e religioso, atuando politicamente nas margens, em uma escala entre tática e estratégias sobre sua presença.

Continuaram perpetuando suas práticas entre ciclos de ascendências clônicas entre nascimento e morte que fazem parte de suas crenças ritos. De acordo com Marcon (1994 p.93):

“Os trabalhos que existem sobre o tema, além de informações fragmentadas, não destacam suficientemente [...] os interesses presentes neste processo. Uma das limitações da historiografia situa-se, portanto, na ausência de uma abordagem que destaque de forma mais profunda e explícita”.

Para os Kaingang, o processo de transformação e ressignificação consiste em um sistema de “marcas” a princípios de sociabilidade, como serão vistos os detentores das práticas cesteiras que serviram de produção no contexto de sociabilidade em duas vias: intercultural e econômica. Enquanto uma foi de reciprocidade e relação de subsistência de ressignificação de valores materiais, ambos foram constituídos historicamente na relação de interdependência.

Cada povo é culturalmente distinto: possui habilidades, técnicas e manejos nas formas de materializar as necessidades do dia a dia, possui em seus ritos significados que são manifestados na visualidade de suas

matérias primas em diferentes artefatos. Esses podem ser a cerâmica, a cestaria, os instrumentos musicais, os pequenos adornos, a arquitetura e toda a cultura material dos povos nativos, que estão carregados de princípios, objetivos, conhecimentos, história e valores e conversores de trocas.

As relações de troca ou mesmo fluxo de bens ocorrem nas relações sociais entre as tribos. Segundo o autor Shalin (1974 p.38), o *Kula* ou mesmo o *Potlach* (uma forma de conversão concepção cosmológica de sentidos estabelecida na matéria Polanyi) (POLANYI, 1980 p.79) destaca a relação de permuta nele contextualizada, sendo que o aspecto da materialidade passa a operar sentido.

“No contato desses sentidos, são revelados em significados um deles é o dinheiro, sendo de sentido abstrato e nessa conversão em moeda, objeto em equivalência as condições de fetiche à condição de mercadoria à barganha, o rateio, à troca justa, [...] atos de permuta, se o mesmo for utilizado para compra e venda”.

Nessa conversão de valor em significados étnicos, os sentidos dessa abstração que se referem à matéria. O valor de tradução de sentidos é ressignificado sobre o processo histórico. Para a cultura cesteira, esses valores são tributos de identidade, aplicados na produção da cestaria que passa ser considerada, no contexto indígena, resultante da dinâmica da interculturalidade, e dela consiste na mobilidade que ocorre a produção cesteira que passa a ser atrativa dessa conexão de sociabilidade histórica (SANTOS, 2018 p.68).

Os atributos podem ser identitários, estéticos, artísticos e de uso - o valor passa a ser procedimento de ressignificação de valores materiais. Atributos e valor, ambos servem para quantificar e identificar a ótica dos indígenas que vêm para a cidade com mais frequência e trazem conjuntos de materiais e símbolos como meio de troca de subsistência redefinidos da cultura cesteira. Essa, por sua vez, é marcada pela identidade étnica em processo de fricção identitária dos Kaingang na cidade, em uma relação interdependente ao sistema de capital. (SANTOS, 2018:20).

Os Kaingang, ao que tudo indica, buscam nesses contatos a possibilidade de ampliar “ganhos” para a reprodução social do seu grupo. Ainda que superficialmente, evidencia-se que são as diferentes visões de mundo e as experiências históricas de contato que determinam os comportamentos diversos destes grupos étnicos para a comercialização do seu artesanato.

Os artesãos costumam trazer cestos prontos, mas também trazem cestos para serem produzidos na cidade.

Para Oliveira (1976) e Mauss (1974), temos duas modalidades de troca: uma de reciprocidade, de transformações por aliança de mercadoria, dominação e interação, e outra interétnica; ambas ocorreram nos processos históricos (SANTOS, 2018:36).

No século XVII, as relações de contato no espaço de manejos dos indígenas dão sentido às trocas por metais de muita procura pelos indígenas; o dinheiro não é significativo nesse período. Passando a valer séculos depois, a produção de cestos torna-se extensora de contato, pois as restrições passam a interferir na sua subsistência imposta pelo processo colonizador, o que obrigando os indígenas das áreas demarcadas a fazer intervenções nas dificuldades no seu manejo tradicional, forçando alianças e novas formas de trabalho, buscando recursos obtidos nas vilas já que nos campos há escassez de alimentos.

No século XVIII, as terras passam por domínios que geram transformações e ganham sentidos no contexto presente de sobrevivência, que revela a marginalidade silenciosa na vitrine urbana. Todas as mazelas que vêm da zona rural são postas ao indígena. A vinda para a cidade é mais uma denúncia de que suas terras não possuem recursos para uma vida digna, fazendo-os buscar relações de trocas para minimizar suas necessidades.

Sobre o aspecto da Economia: doméstica, solidária, social e criativa ou economia da dádiva em economia de reciprocidade. A cultura Kaingang está relacionada aos sistemas econômicos abordados acima (economia doméstica, solidária, social e criativa); apesar de ela se aproximar no contexto da fricção nos espaços urbanos do sistema capitalista, ela desenvolve relações econômicas de troca. (SANTOS 2018, p.152).

A produção de cestaria é a fonte de trabalho do indígena e uma fonte de renda na relação de troca; para Marx (2013), os valores de uso e de troca são estabelecidos no campo da produção. O ser humano produz

vida material e marca sua subjetividade na relação e na função histórica. Ou seja, trata-se de um processo em que a ação humana controla as trocas materiais com a natureza.

Neste sentido, “o ser humano impõe sua vontade e transforma os recursos naturais em coisas úteis à vida” (MARX 2013 p.120). Ele ainda afirma que o intercâmbio é um elemento necessário e indispensável na vida humana (SANTOS 2018 p.46)

Lucia Fernanda Jófej Kaingang explica em ‘O Conhecimento Tradicional e os Povos Indígenas’ (2004 p.8) que:

“As Sociedades Indígenas brasileiras, originariamente, não possuíam escrita (atualmente algumas línguas foram grafadas, de modo geral, por linguistas estrangeiros), embora não sejam ágrafas como se tem afirmado, inadvertidamente, pois apresentam uma ampla diversidade de grafismos com significados compreendidos pelos membros de cada Povo.”

Nas perspectivas sobre etnoconhecimento, busca-se construir uma etnohistória sobre a produção da cestaria Kaingang e desse estudo pude criar uma trajetória que possibilitou a pesquisa científica seguindo o código epistêmico, uma ferramenta segura para investigar e estabelecer pontes com minha ancestralidade. Esse processo iniciou-se em 1990, quando comecei a me identificar com os povos indígenas, pelo meu fenótipo.

Com as pesquisas na pós-graduação pude investigar os aspectos históricos que me aproximam da minha ancestralidade, revelando a resistência de rastros identitários para compreender as rupturas e silenciamentos que houveram no passado entre muitas famílias que foram dispersas, como por exemplo a minha família por parte de mãe. Localizei quatro gerações com indícios de pertencimento a grupos indígenas na região entre fronteira do Paraná e Santa Catarina.

Os indígenas foram os mais afetados no que se deriva da colonialidade, principalmente na sua condição de grupos que foram dispersos de seu território. Compreendendo-se como grupos aldeados, muitos foram para a cidade, e lá muitos tiveram que se estabelecer no contexto urbano (Santos, 2018), reconfigurando suas identidades em táticas e estratégias para resistir na nova categoria de índio urbano, com a qual vejo minha aproximação.

Nesse sentido, espero inverter os vetores do sistema antropofágico de exploração capitalista, buscando estratégias por meio do conhecimento científico: continuar a existir mesmo nas brechas, trazendo os sinais que nutrem as práticas antigas e ressignificando esse tempo com uma cultura diferenciada.

São observados os aspectos específicos históricos: como os Kaingang se organizam na atualidade, a permanência de seu modo de produção e sua dinâmica de pensar o tempo na sua mobilidade conforme suas demandas, que visa reverter em ‘recursos para pagamento de dívida em mercados e armazéns, além de pagamento de prestações de compras de roupas e eletrodomésticos, entre outras demandas’. (SANTOS, 2018 p.164).

Uma construção de permanência de lugares e reinterpretação dos fluxos simbólicos que demarcam o espaço e memória, em virtude dos novos contextos históricos de identidade e de pertencimento contemporâneo nessa dinâmica de produção de significados.

1. Referências

- ADOVÁSIO, J. M. (1977). *Basketry Technology – A guide to identification and analysis*. Aldine Manuals on Archeology. Chicago: Aldine Publishing Co. Inc.
- AMBROSETTI, Juan B.M. (1895). Los indios Kaingángues de San Pedro (Misiones), con un vocabulario. Buenos Aires: Revista del Jardín Zoológico de Buenos Aires, tomo II, ent. 10, p. 305-387.
- BALDUS, H. (1937). *Ensaio de etnologia brasileira*. São Paulo: Companhia Editorial Nacional.
- BORBA, T. M. (1908). *Actualidade Indígena (Paraná, Brazil)*. Curitiba: Imprensa Paranaense.
- BORBA, T. M. (1904). Observações sobre os indígenas do Estado do Paraná. *Revista do Museu Paulista, São Paulo, Typographia do Diário Oficial*, VI.
- CAVALCANTE, A. B. L., & PAGNOSSIM, C. M. C. (2007). Estudo da sintaxe da linguagem visual na cestaria Kaingang. *4º congresso Internacional em Design*. Rio de Janeiro, outubro.
- FERNANDES, R. C. (2003). *Política e Parentesco entre os Kaingang: uma análise etnológica*. São Paulo: USP. (Tese de doutorado).
- FERNANDES, R. C. (2004). Uma contribuição da antropologia política para a análise do faccionalismo Kaingang. In: Kimiye Tommasino; Lucio Tadeu Mota; Francisco Silva Noelli. (Orgs.), *Novas contribuições aos estudos interdisciplinares dos Kaingang* (p. 83-143). Londrina: Eduel.
- BOAS, F. (2004) História e ciência em antropologia” [1936], in idem. *Antropologia cultural* (Rio de Janeiro: Zahar,
- FERNANDES, Ricardo Cid. (2004). Homem e natureza na ecologia dos Kaingang da bacia do Tibagi. In: Kimiye Tommasino; Lucio Tadeu Mota; Francisco Silva Noelli. (Org.). *Novas Contribuições aos Estudos Interdisciplinares dos Kaingang*. 01 ed. Londrina: EDUEL, v. 01,145-197
- FERNANDES, R. C. (2013). *Os ritos de passagem*. (Tradução de Mariano Ferreira, apresentação de Roberto da Matta). Petrópolis: Editora Vozes.
- GELL, A. (1992). *The anthropology of time. Cultural construction of temporal maps and images*. Oxford/ Providence: Berg Oxford/Providence.
- KAINGNANG, L. F. J. (Org) (2006) *A proteção legal do Patrimônio cultural dos Povos indígenas no Brasil Brasília*. Mec.
- LAROQUE, L. F. S. (2000). *Lideranças Kaingang no Brasil Meridional (1808-1889)*. São Leopoldo: Instituto Anchieta.
- LIMA, Francisco das Chagas. (1842) Memória sobre o descobrimento e colônia de Guarapuava. *Jornal do Instituto Histórico e Geográfico Brasileiro*, tomo IV, nº13. Rio de Janeiro, typografia de João Ignácio da Silva, p. 41-67.
- LÉVI-STRAUSS, C. (2008). *O pensamento selvagem*. Campinas: Papirus Editora.
- MANIZER, H. (2006 [1930]). *Os Kaingang de São Paulo*. Campinas: Editora Kurt Nimuendajú.
- MASON, O. T. (1976). *Aboriginal American Indian Basketry*. Studies in a textile art without machinery. Peregrine Smith Inc, Santa Barbara, 548 p. (1ª edição: 1904).
- MABILDE, P. F. A. B. (1983 [1836-1866]). *Apontamentos sobre os Indígenas Selvagens da Nação Coroados dos Matos da Província do Rio Grande do Sul*. São Paulo: IBRASA/ Instituto nacional do Livro.
- MAUSS, Marcel. (1974). *Ensaio sobre a dádiva*. In: Sociologia e antropologia. São Paulo/SP: Edusp.
- MARCON, T. (1994). Dados atuais sobre as reservas no Rio Grande do Sul. Em T. MARCO (Coord.). *História e Cultura Kaingáng no Sul do Brasil* (pp. 271-278). Passo Fundo: Graf. Ed. Universidade de Passo Fundo.
- MARX, K. (2013). *O capital: crítica da economia política: Livro I: o processo de produção do capital*. (tradução de Rubens Enderle). São Paulo: Boitempo.
- MOTA, L. T. (1994). *As Guerras dos Índios Kaingang*. Maringá: Eduem.
- MOTA, L. T. (2004). A denominação Kaingang na literatura antropológica, histórica e lingüística. Em K. TOMMASINO, L. T. MOTA, & F. S. NOELLI (Orgs.) *Novas Contribuições aos Estudos Interdisciplinares*

dos Kaingang. Londrina: Ed. da UEL.

MOREIRA, C. A. (1982). Nimuendajú, Curt, 1883-1945. Textos Indigenistas: Relatórios, Monografias, Cartas / Curt. São Paulo: Ed. Loyola.

NIMUENDAJÚ, C. (1993). *Etnografia e Indigenismo: sobre os Kaingang, os Ofaié-Xavante e os Índios do Pará*. Campinas, SP: Editora da UNICAMP.

NOELLI, F. S. (2004). O mapa arqueológico dos povos jê no sul do Brasil. Em K. TOMMASINO, L. T. MOTA, & F. S. NOELLI, F.S. (Orgs.) *Novas Contribuições aos Estudos Interdisciplinares dos Kaingang*. Londrina: Ed. da UEL.

NÖTZOLD, A.L.V. (2006). *Ouvir Memória, Contar Histórias: Mitos e Lendas Kaingáng*. Santa Maria: Pallotti.

OLIVEIRA, Juliana Terezinha de Oliveira; FERNANDES Marcos Roberto, (2014). O Artesanato Kaingang Na T.I. Xapecó. (Trabalho de Conclusão de Curso) -Universidade Estadual de Santa Catarina, Florianópolis.

PINHEIRO, Niminon Suzel, (1992). Os Nômades: Etnohistória Kaingang e seu contexto: São Paulo, 1850-1912/Niminon Suzel Pinheiro, Assis. 335 p.: il.

POLANYI, K. (1980). *A grande Transformação: as origens de nossa época*. Rio de Janeiro: Campus.

RADCLIFFE-BROWN, A. R. (1989). *Estrutura e função nas sociedades primitivas*. Lisboa: Edições 70.

RIBEIRO, D. (Ed.), RIBEIRO, B. G. (Coord). (1986). *Suma Etnológica Brasileira Edição atualizada do Handbook of South American Indians*. v. 1: Etnobiologia, p. 0-7. Petrópolis: Vozes, Finep.

SAINT-HILAIRE, Auguste de, (1978) . Viagem a Curitiba e província de Santa Catarina. São Paulo: Editora da USP.

SANTOS, T. (2018). *Arte, identidade e transformações na cestaria Kaingang da Terra Indígena Ivaí, no contexto de fricção étnica*. Maringá: UEM (Dissertação de mestrado)

SAHLINS, Marshall. (1974). *Sociedade Tribal*. Rio de Janeiro: J. Zahar.

SILVA, S. B. (2001). *Etnoarqueologia dos grafismos "Kaingang": um modelo para a compreensão das sociedades Proto-Jê meridionais*. São Paulo: FFLCH/USP (Tese de Doutorado).

SILVA, S. B. (2002). Dualismo e cosmologia Kaingang: o xamã e o domínio da floresta. Horizontes Antropológicos, n. 18, p. 189-209.

SOUZA, Afonso Botelho de S. (1956). Notícia da conquista, e descobrimento dos sertões do Tibagi, na capitania de São Paulo, no Governo do General Dom Luis Antonio de Souza Botelho Mourão, conforme as ordens de sua Majestade. Anais da Biblioteca Nacional, V. 76. Rio de Janeiro, Divisão de publicações, p. 200-260,

SUFIATTI, T., Dos Santos Bernardi, L.; GLAVAM Duarte, C. (2013). Cestaria e a história de vida dos artesãos indígenas da Terra Indígena Xapecó. Revista Latinoamericana de Etnomatemática, v.6, 67-98.

TAUNAY, V. (1931). *Entre os Nossos Índios*. São Paulo: Melhoramentos.

TOMMASINO, K. (1995). *A História dos Kaingáng da bacia do Tibagi: Uma sociedade Jê Meridional em movimento*. São Paulo: Faculdade de Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (Tese de doutorado).

TOMMASINO, K. (2010). *Oficina de Antropologia Econômica: Dinâmica histórica da economia Kaingang – século XIX-XXI*. Londrina, 19 de novembro.

TOMMASINO, K., & LEDSON, A. (2014). *Territórios e Territorialidades Kaingang: A Reinvenção dos Espaços e das Formas de Sobrevivência Após a Conquista*. Mediação- Revista de Ciências Sociais. Dossiê - Estudos sobre sociedades Jê (Kaingang e Xokleng no sul do Brasil, em perspectiva v. 19, n. 2 p.18-42 Londrina:UEL.

TRIGGER, B. G. (1982b). Etnohistoria: problemas e perspectivas. Traduciones y Comentarios. rad. C. T. Michieli. San Juan, v. 1, 27-55.

VEIGA, J. (1992). Kaingang: Revisão Bibliográfica Crítica sobre Organização Social. Cadernos do CEOM, Cadernos do CEOM, Cadernos do CEOM, ano 6, N° 8. Chapecó: UNOESC.

Veiga, J. (1994). Organização social e cosmovisão Kaingang: uma introdução ao parentesco, casamento e nomeação em uma sociedade jê meridional. Dissertação de Mestrado, Universidade Estadual de Campinas,

Campinas, SP.

VEIGA, J. (2000). *Cosmologia e práticas rituais Kaingang*. Campinas: PPGAS/Unicamp. (Tese de doutorado).

WIESEMANN, U. (2002). *Kaingang-Português - Dicionário Bilíngüe*. Curitiba: Editora Evangélica Esperança.

O Governo Vargas e os Banqueiros Internacionais: a diplomacia financeira e as negociações dos pagamentos das dívidas públicas externas (1930-1945)

Vargas' rule and international bankers: the financial diplomacy and negotiations on payments of external public debt (1930-1945)

Maurício Gonçalves Margalho^{a, @}

^a Doutor em História Social pela Universidade Federal Fluminense
[@] Contacto: mauriciomargalho@yahoo.com.br

Resumo

O artigo analisa o processo de negociação entre os representantes do governo de Getúlio Vargas e os credores das dívidas públicas externas. Com a finalidade de compreender o processo em sua complexidade, nos empenhamos em mapear e identificar os nomes dos agentes e as agências nas quais ocorriam tais negociações. Identificamos os grupos financeiros que compunham os blocos de pressão atuante junto ao governo Vargas e como o mesmo se organizou política e economicamente para renegociar os termos de pagamento dos títulos das dívidas públicas externas em uma conjuntura marcada pelo curso da Depressão Econômica, ascensão do nazifascismo e pela Segunda Guerra Mundial. A metodologia que usamos consistiu no estudo teórico e na análise empírica.

Palavras-chave

Estado | Dívidas Públicas Externas | Banqueiros

Códigos JEL

N00 | O12 | P00 | P35

Abstract

The article analyzes the negotiation process between representatives of the government of Getúlio Vargas and the creditors of foreign public debts. In order to understand the process in its complexity, we endeavor to map and identify the names of the agents and agencies in which such negotiations took place. We identified the financial groups that made up the pressure blocs acting upon the Vargas government and how it organized itself politically and economically to renegotiate the terms of payment of the bonds of external public debts in an environment marked by the course of the Economic Depression, the rise of Nazifascism, and World War II. The methodology we used consisted of theoretical study and empirical analysis.

Keywords

State | External Public Debts | Bankers

JEL Codes

N00 | O12 | P00 | P35

Artigo recebido em 05/11/2020. Aprovado em 15/02/2021.

1. A crise econômica e o problema das dívidas externas

Conforme observou Lenin em clássico estudo sobre o imperialismo¹, com o século XX surgiu a era da dominação do capital financeiro. Dava-se, assim, a fusão cada vez maior e mais complexa entre o capital bancário e o capital industrial. Como consequência, as grandes instituições financeiras que emergiram adquiriram um caráter verdadeiramente universal. Não se tratava mais de exportar mercadorias, mas de exportar capitais (LENIN, 1975:58, 59, 61, 79). Ao assumir o governo federal em uma conjuntura de Depressão Econômica, Getúlio Vargas enfrentou muitos desafios que se desdobraram nos campos político-social, econômico-social e sociocultural. Vargas, sua equipe econômica e assessores se organizaram para atender às pressões dos grupos financeiros internacionais que, na condição de credores, pressionavam o governo pelo pagamento dos títulos das dívidas públicas externas (DPEx).²

Entre os resultados dramáticos da depressão no país, estava a questão dos pagamentos dos títulos das dívidas públicas externas do Brasil, decorrente da drástica queda do fluxo de capital internacional. Os empréstimos internacionais sofreram queda de mais de 90 % entre 1927 e 1933 (HOBSBAWM, 1995:93). O Governo Vargas precisou estabelecer uma política externa de renegociação com os representantes dos credores internacionais, uma vez que os devedores – União, estados, e municípios – viram-se incapacitados de pagar de modo satisfatório os serviços das suas dívidas.³

Em relatório apresentado ao chefe do Executivo, o ministro Oswaldo Aranha, prestando conta do seu exercício na pasta da Fazenda, informou que convertidas ao dinheiro inglês pela paridade de época, a dívida pública externa do Brasil equivalia a £ 237.262.553 (duzentos e trinta e sete milhões, duzentos e sessenta e dois mil, quinhentos e cinquenta e três libras esterlinas). O pagamento de seu serviço, remessa anual de juros e amortização em cambiais, custava £20.416.217 (ARANHA, 1933:5). O ministro registrou ainda que a União tinha “dívidas não escrituradas, em moeda estrangeira” – nas moedas e valores indicados abaixo:

“Em libras esterlinas.....£ 2.013.304.19-3
Em dólares.....\$ 297.593,18
Em francos⁴ franceses.....Fr\$ 755.427,98
Em francos belgas.....Fr\$ 2.516,80
Em francos suíços.....Fr\$ 338.663,20
Em pesos argentinos.....\$m/n 11.518,28” (ARANHA, 1933:6).

O problema das DPEx era bastante delicado. Basbaum (1985) ressaltou que o montante dessa dívida chegou a alcançar, em 1931, vinte milhões de contos. Somente de juros e amortizações, o Brasil teria que pagar, em 1931, “cerca de 24 milhões de esterlinos”. É relevante considerar, como informação adicional, os dados do artigo publicado no periódico *O Observador Econômico e Financeiro*, no ano de 1944, o qual nos informa que, em 31 de dezembro de 1931, os títulos em circulação somavam £230.000.000 (duzentos e trinta milhões de libras esterlinas). O serviço anual de juros e amortização custava £20.500.000 (AZEVEDO, 1944:67). Ao perceber que as divisas-ouro provenientes das exportações “não chegaria[m] a 10 milhões, viu-se o governo revolucionário obrigado a recorrer a um novo ‘funding loan’, ou seja a fusão de todos os

¹ Com relação ao alcance das práticas imperialistas, é preciso cautela ao utilizar o Imperialismo como ferramenta teórica e analítica, de modo a não atribuir às forças econômico-sociais das grandes corporações, equivocada e precipitadamente, a responsabilidade por todos os acontecimentos históricos. Conforme demonstrou John Schulz, não há evidências da influência de grandes potências estrangeiras no Golpe que depôs a Monarquia e Proclamou a República no Brasil em 1889. Schulz demonstrou que o grupo financeiro o Rothschild suspendeu as transações financeiras para o Brasil até que o governo da República, recém-proclamada, realizasse eleições. O grupo financeiro organizado na firma Banque de Paris et des Pays-Bas também interrompeu as transações com o Banco Nacional, sua afiliada no Brasil. O governo Britânico, por sua vez, se recusou a reconhecer o novo governo republicano até que ele se organizasse em bases legítimas (SCHULZ, 2017: 33).

² Com a finalidade de obter receita – dinheiro – para cumprir seus objetivos, os governos (União, estados ou municípios) emitem títulos públicos e vendem-nos nas bolsas de valores. Esses títulos possuem um prazo de vencimento que pode ser de médio ou longo prazo. O governo emissor do título assume o compromisso de pagar, periodicamente, aos portadores dos títulos, um valor estabelecido no próprio documento. Assim, até o prazo do vencimento dos títulos, o governo assume dívidas com os portadores dos títulos públicos por ele emitidos e vendidos. Isso denominamos dívida pública. Se for dívida com credores estrangeiros, são dívidas públicas externas.

³ É o compromisso do governo de pagar, periodicamente, aos portadores dos títulos públicos por ele emitidos e vendidos, a quantia estabelecida nos títulos.

⁴ De acordo com estudo clássico de Valentim Fernandes Bouças, a realização dos empréstimos externos em francos pelo Brasil começou ainda nos tempos do Segundo Reinado – em 1888 – na então Província da Bahia. O governo republicano permaneceu com a prática de obtenção de tais empréstimos, contraídos tanto por parte do governo federal quanto por parte dos estados. A maior parte desse dinheiro foi usado em obras de infraestrutura e serviços – instalação e fornecimento de serviços de água e esgotos, construção de portos e estradas de ferro (BOUÇAS, 1957:7).

empréstimos, ingleses, americanos e franceses, de 1883 até a data de [1931], a juros de 5 %” (BASBAUM, 1985:23).

É relevante acrescentar que o saldo-ouro obtido da importação e da exportação declinara de £17.179.000 entre 1921-25 para £9.773.000 entre 1926-1930, sendo, portanto, insuficiente para cobrir os juros e a amortização das dívidas em 1930. A situação da dívida pública externa brasileira preocupava bastante o governo. Uma vez que significativa parcela das receitas governamentais provinha da exportação de produtos primários – sendo o café o principal artigo da pauta de exportações –, fazia-se necessário cumprir as obrigações junto aos credores. No período de 1921 a 1930, a média do saldo anual da balança comercial “baixou para £13.137.000.” Segundo Oswaldo Aranha, em 1932, quando ele assumiu a gestão da pasta da Fazenda, estavam em curso as negociações com os banqueiros franceses, com o intuito de restaurar o crédito do Brasil na França, bastante prejudicado em consequência “da demora em liquidar a sentença da Corte Permanente de Justiça Internacional, de Haia” e devido ao atraso nos “pagamentos dos empréstimos contraídos pelas” estradas de ferro Vitória a Minas (ramal de Curralinho a Diamantina) e de Goiás, pelas quais o governo federal assumiu a responsabilidade, por tê-las encampado (apud AZEVEDO, 1944:67-68).

Valentim Bouças era um grande representante comercial de firmas estrangeiras, gozando de grande prestígio. Assim, quando foi derrubado Washington Luís, último expoente da Primeira República, Bouças já era, aos 39 anos de idade, um experiente empresário do setor comercial e representava no Brasil a *International Business Machines Corporation* (IBM), de Delaware, Estados Unidos (MARGALHO, 2018: 110). A partir de 1933, Bouças, por intermédio de Oswaldo Aranha, aproximou-se do governo federal e atuou como representante do governo junto aos banqueiros – com os quais iniciou e conduziu as negociações para o pagamento dos empréstimos contraídos.

A interrupção dos fluxos de capital estrangeiro mostrou-se deveras desastrosa, uma vez que interferiu na capacidade de pagamento dos serviços das dívidas públicas externas. Segundo Francisco Corsi, outro grave problema era a redução do preço do café no mercado internacional, acarretando “drástica queda na entrada de divisas.” Além desse fator, o autor ressalta que, ao tentar manter uma “política de estabilidade cambial (calcada na Caixa de Estabilização⁵)”, o governo Washington Luís causou “um profundo desequilíbrio nas contas externas, que acabou por refletir-se sobre o conjunto da economia”. Essas medidas do governo resultaram em fuga de capitais (CORSI, 2000:37).

Cabe elucidar que o ministro da Fazenda de Washington Luís era Getúlio Vargas, em exercício na pasta de 15 de novembro de 1926 a 17 de dezembro de 1928. Vargas tinha, portanto, experiência de mais de dois anos na gestão de políticas econômicas e financeiras no âmbito federal. Uma análise dos diários de Getúlio Vargas permite elucidar melhor a relação com o capital inglês. Em registro datado de 12 de janeiro de 1931, Vargas indicou que Numa de Oliveira,⁶ banqueiro e secretário da Fazenda do estado de São Paulo, tinha partido em missão à Europa. Tratava-se de missão pouco divulgada, posto existir certo ceticismo de Vargas e sua equipe quanto às suas probabilidades de êxito. O objetivo político da diplomacia financeira de Numa de Oliveira era buscar consenso com os banqueiros ingleses sobre a concessão de financiamentos destinados à compra dos estoques de café. As demais pautas da reunião eram a indicação de *sir* Otto Ernest Niemeyer para vir ao Brasil como técnico do Banco da Inglaterra e questões relativas às ferrovias inglesas atuantes no estado de São Paulo. A visita de Niemeyer era uma imposição do grupo financeiro N. M. Rothschild & Sons (VARGAS, 1995a:42).

Uma análise mais profunda permite corroborar a hipótese de que a Missão Niemeyer foi um instrumento político da pressão exercida pelo capital financeiro inglês. Otto Niemeyer vinha verificar as condições de proteção aos interesses de investidores e banqueiros portadores de títulos das DPEx brasileiras que eram representados pelo grupo Rothschild. A vinda de Niemeyer foi negociada em julho de 1930, entre Júlio Prestes – que havia sido eleito presidente de República – e os representantes do grupo na Inglaterra, durante a visita de Prestes a essa instituição financeira. É importante perceber que a visita do preposto do capital

⁵ Criada no governo do presidente Washington Luís, pelo decreto n. 5.108, de 18/12/1926. Sua criação significou o retorno do Brasil ao padrão câmbio-ouro. Recolhia ouro com a finalidade de fazer reserva conversível no seu valor em dinheiro ou outro meio circulante (SANDRONI, 1999: 72).

⁶ O banqueiro Numa de Oliveira foi presidente do Banco do Comércio e Indústria do Estado de São Paulo de 1933 a 1961 (MARGALHO, 2018:34).

inglês estava negociada antes mesmo do governo Vargas. Otto Ernest Niemeyer trabalhava como técnico para o grupo financeiro Rothschild, e era um dos diretores do Banco da Inglaterra. No Brasil, Niemeyer solicitou cópias dos contratos dos empréstimos externos do governo brasileiro. Ao tomar ciência de que havia 3 milhões e 700 mil libras esterlinas na Caixa de Estabilização e 4 milhões de libras esterlinas no Banco do Brasil, Niemeyer usou sua influência junto ao governo e fez com que essa quantia fosse enviada à Inglaterra. Nesse particular, cabe frisar que o grupo Rothschild era portador de muitas promissórias das dívidas assinadas pelo governo e já vencidas, portanto, não pagas (BOUÇAS, 1955:134-135).

Segundo Marcelo de Paiva Abreu, o grupo Rothschild mantinha a política de “condicionar a concessão” de empréstimos ao Brasil à visita de um perito financeiro britânico incumbido de estudar, *in loco*, a situação econômica do país. Outras exigências consistiram na formulação de condições para a criação de um banco central e na adoção das medidas ditadas por grupos financeiros estabelecidos em Londres, visando à estabilização cambial (PAIVA, 1974:14-15). Frações do capital financeiro travavam uma disputa intercapitalista pela influência na América Latina. O Brasil representava, portanto, expressivo terreno nessa luta entre grupos financeiros na esfera geoeconômica. As inversões de capital eram o “cabo de guerra” entre as grandes corporações que investiam seu capital em diferentes setores da economia brasileira. Segundo Marcelo de Paiva Abreu,

O investimento privado britânico concentrava-se, em 1930, em estradas de ferro e serviços públicos; o capital norte-americano, por sua vez era relativamente mais importante em novos campos de atividade, tais como indústria manufatureira, derivados de petróleo e comércio, além de serviços públicos. (...) O fato de em 1930 o investimento britânico ainda corresponder a mais do dobro do investimento norte-americano é de importância crucial para a compreensão da rivalidade anglo-americana no Brasil durante a década [de 1930] (PAIVA, 1974:9).

O grande avanço do governo Vargas consistiu no esforço de obter informações precisas para, a partir da análise do conjunto das informações sobre as DPEX, traçar um plano de ação – atribuindo tal função a um pessoal de estado qualificado. Em correspondência remetida a Vargas em 1931, Oswaldo Aranha, então ministro da Justiça e Negócios Interiores, recomendou que fosse feito um balanço da situação financeira do país encontrada pela “revolução”. Tal levantamento evitaria que fosse atribuída ao novo grupo no poder a responsabilidade por problemas “já existentes”. A nomeação de Bouças para a Secretaria-Geral da Comissão de Estudos Econômicos e Financeiros dos Estados e Municípios, representando os ministérios da Fazenda e da Justiça, atendeu à demanda de organizar tal estudo, visando deixar claro que o ônus pelo caos nas finanças devia-se à chamada “Velha República”.

Tendo ciência de que os problemas financeiros não seriam resolvidos exclusivamente por meio de medidas governamentais, o Ministério da Fazenda buscou apoio financeiro fora do país, sem o que seria inexequível a política de reorganização financeira. Por meio de seus correspondentes, dirigiu-se, “em Londres, a N. M. Rothschild & Sons”, cujos negócios com o Brasil remontavam quase ao período da Independência (WHITAKER, 1933:55). Celso Furtado assinalou que o “grupo financeiro internacional” liderado pela “casa Rothschild” acompanhava “de perto a política econômico-financeira do governo brasileiro, particularmente depois do empréstimo de consolidação de 1898” (FURTADO, 2000:193, 253).

O grupo financeiro inglês temia que outras corporações financeiras internacionais entrassem em “seus domínios” brasileiros, ameaçando a hegemonia do grupo no Brasil. O Governo Provisório viu-se em meio à luta de conglomerados do capital financeiro internacional por seus interesses no Brasil, referentes ao pagamento do capital investido na aquisição dos títulos das dívidas públicas. As evidências encontradas no diário de Vargas corroboram que a pressão feita pelos credores ingleses era sentida pelo Governo Provisório, e que o Banco do Brasil se encontrava em situação de descrédito face ao capital financeiro no exterior. Para atender às demandas das frações do capital ligadas ao grupo Rothschild, o ministro da Fazenda solicitou a Vargas o uso das reservas disponíveis no Tesouro. Segundo anotações de Vargas no diário, em 14 de janeiro de 1931:

à noite, pouco antes de regressar ao [Palácio] da Guanabara, veio o ministro da Fazenda [José Maria Whitaker] pedir-me autorização para atender, com os fundos do Tesouro, ao pagamento de 500 mil libras que o Banco do Brasil devia a um dos credores estrangeiros. A situação deste banco é de completo descrédito no exterior com um descoberto de quase 09 milhões de libras. Se não atendermos a esse credor mais exigente, não obteremos o auxílio de 10 milhões que o mesmo banco pretende obter de Rothschild. Concordei com a autorização (VARGAS, 1995a:43).

A política externa do Governo Provisório enfrentou blocos de pressão formados por vários grupos do capital financeiro internacional, que enviaram seus prepostos ao Palácio para reunir-se com Vargas. Entre 31 de janeiro e 1º de fevereiro de 1934, Getúlio registrou em seu diário que despachava com seu ministro da Fazenda, Osvaldo Aranha, quando recebeu o presidente do Banco do Brasil, Arthur de Sousa Costa e “Mr. Clark, perito financeiro americano”, que se despedia do presidente, “já ultimadas as negociações com credores americanos, após várias objeções, sendo também ouvido *sir* Niemeyer” (VARGAS, 1995a:265). Recebeu, no mesmo dia, representantes do capital financeiro de grupos ingleses e estadunidenses.

O registro insinua uma tensa reunião, marcada por um conflito de interesses entre o capital estadunidense e o inglês. Nesse mesmo ano, a 12 de setembro, Vargas recebeu *sir* Lynch, que, como representante de *sir* Niemeyer, manifestou “seus receios por qualquer operação com os Estados Unidos que reduzisse nossos recursos para atender aos credores ingleses”. Vargas tranquilizou-o e aproveitou a oportunidade para mostrar a necessidade de o Brasil aumentar as exportações para a Inglaterra, face ao “déficit na balança comercial” (VARGAS, 1995a:265, 326).

A coerção exercida por frações do capital financeiro atingiria o Governo Provisório em difícil momento de crise orgânica, quando os grupos que compunham o Estado restrito achavam-se engajados na reformulação do bloco no poder, uma vez que a classe dirigente deposta, representada por Washington Luís, mostrara-se incapaz de resolver os problemas decorrentes da crise que culminara na Revolução de 1930. Para tentar organizar o processo de negociação com os credores, em 5 de fevereiro de 1934, o governo publicou o Decreto 23.829. Esse instrumento jurídico-político determinou que a amortização e o pagamento dos juros dos títulos referentes aos empréstimos externos, realizados pela União, governos estaduais e municipais, fossem, a partir de abril de 1934 a maio de 1938, realizados de acordo com o plano organizado pelo governo federal. Assim, o governo federal centralizava o processo de negociação.

Nessas circunstâncias, no campo da política externa, a manutenção do projeto agromercantil exportador dependia do entendimento com os grandes financistas que, direta ou indiretamente, influenciavam a compra do café brasileiro em outros países. No plano interno, o desemprego atingia índices alarmantes desde fins de 1929, e o setor cafeeiro era um grande gerador de empregos e receita. No Rio de Janeiro e em São Paulo, 579 fábricas fecharam as portas pela falta de compradores. Como estratégia para manterem-se ativas, fábricas funcionavam somente 2 ou 3 dias por semana. No campo e na cidade, o salário dos trabalhadores diminuiu entre 40% e 50%. Portanto, o novo governo deparava-se também com “o problema das massas insatisfeitas, sufocadas pelo desemprego”. Ao temor do povo revoltado, somava-se o “pavor aos comunistas e prestistas,”⁷ os quais não haviam aderido ao movimento revolucionário [de 1930] e continuavam a combater o (...) governo”. A própria direção do Partido Comunista do Brasil (PCB)⁸ lançou como palavra de ordem o assalto “aos armazéns de víveres” (BASBAUM, 1985:16, 24).

A gravidade da crise financeira pode ser medida pela perda de dinheiro acumulado no caixa do Banco do Brasil. Sinalizando esse quadro, Whitaker mencionou que, em dois meses, o caixa passou “de mais de 500.000:000\$000 a menos de 132.000:000\$000” (WHITAKER, 1933:27). Uma análise do curto período em que essa reserva de dinheiro foi consumida permite compreender a gravidade da situação do Banco do Brasil, um dos principais estabelecimentos bancários do país.

⁷ Alusão aos seguidores de Luís Carlos Prestes, que, em agosto de 1934, teve sua filiação aceita pelo PCB, por determinação de Dmitri Manuilski, por meio do Bureau da Internacional Comunista.

⁸ Depreendemos o conceito de partido político de acordo com a matriz teórica formulada por Antonio Gramsci. Para compreendê-la, vide GRAMSCI, 2011, Vol. 3 – especificamente o Caderno 13.

2. Política e altas finanças

Criada pelo Decreto 20.631, de 9 de novembro de 1931, a Comissão de Estudos Econômicos e Financeiros de Estados e Municípios (Cefem) era formada por técnicos, com a finalidade de “proceder a estudos financeiros e econômicos.” Em seu artigo 1º, o decreto estabelece que, subordinada ao ministro da Fazenda, a Cefem faria estudo minucioso a respeito da situação econômico-financeira, criando condições para que o governo federal, partindo do conhecimento da situação dessas unidades da Federação, pudesse tomar medidas “necessárias à reorganização econômica e administrativa do país” (BRASIL. Decreto 20.631, 9/11/1931).

A Comissão era formada por quatorze membros, a saber: o ministro da Fazenda, Osvaldo Aranha; o presidente da Cefem, Antônio Carlos Ribeiro de Andrada; J. G. Pereira Lima; Agenor de Roure; José Carlos de Macedo Soares; Juarez Távora; Oscar Weinschenck; Eugenio Gudin; Joaquim Catramby; Alceu de Azevedo; Waldemar Falcão; Mario de Andrade Ramos; Luiz Betim Paes Leme; e o secretário-geral e representante técnico dos ministérios da Justiça, Negócios Interiores e da Fazenda, Valentim Fernandes Bouças.

Uma análise do conteúdo do decreto demonstra que ele inaugurava, junto a estados e municípios do país, uma diretriz política de caráter intervencionista no âmbito das finanças públicas. No entanto, sua implementação demandava a composição de uma equipe técnica apta a organizar as informações obtidas e, a partir dessas informações, traçar planos de ação, estipulando as medidas a serem adotadas pelo governo no campo das finanças públicas. É pertinente ressaltar que consiste em equívoco supor que o “cunho técnico exclua as questões políticas relativas às funções desempenhadas por intelectuais na condição de colaboradores de órgãos técnicos e consultivos do Estado-governo” (MARGALHO, 2018:60).

Se, por um lado, não era possível prescindir do capital estrangeiro, por outro, fazia-se mister a regulamentação, via governo federal, da ação econômico-financeira de governos estaduais e municipais. Com isso, seriam reorientadas as políticas financeiras coordenadas pela Cefem, buscando um melhor entendimento com os credores. Ao governo que surgiu após outubro de 1930, cabia a tarefa de acabar com a diversidade de normas financeiras e econômicas que vigoravam nas demais unidades da Federação.

A primeira reunião da Cefem ocorreu em 26 de dezembro de 1931, presidida pelo ministro da Fazenda, tendo a ela comparecido Oscar Weinschenck, José Carlos de Macedo Soares, Joaquim Catramby e Valentim Bouças, este último na qualidade de consultor técnico. A organização de um plano de ação para o grave problema que se afigurava devido aos compromissos externos dependia de que os técnicos fossem capazes de organizar a unidade de diretrizes políticas necessárias.

Valentim Bouças apresentou trabalhos relativos às dívidas externas “de cada estado, tendo sido analisada a situação de alguns estados em relação aos seus compromissos externos, o que motivou providências de caráter urgente”. Os membros da Cefem recomendaram ao chefe do Governo Provisório que solicitasse aos interventores estaduais que não levassem adiante com os seus credores nenhum acordo “sem prévia anuência da Comissão, a fim de evitar que os estudos em elaboração [pudessem] vir a sofrer graves embaraços” (BOUÇAS, 1934a:139).

Considerando as análises da Cefem, é imprescindível destacar o conjunto de suas ações como a expressão e a síntese de uma época no campo econômico-social, marcada por uma crescente ingerência do Estado na vida econômica, social, política e cultural do Brasil. Na esfera das finanças públicas, havia o consenso de que, para evitar o descontrole da situação, o governo federal deveria centralizar todas as negociações com os credores, vedando às unidades da Federação qualquer autonomia no processo de (re)negociação dos contratos das DPEX com o capital estrangeiro. Evidenciava-se, dessa forma, a afirmação de uma perspectiva autoritária, que culminaria no cesarismo progressista a manifestar-se em novembro de 1937.⁹

O interventor do estado do Pará, Joaquim de Magalhães Cardoso Barata, escreveu à Cefem, notificando a respeito de uma proposta apresentada ao governo estadual pelo sindicato de credores de Londres, na qual

⁹ Progressista no sentido de incentivar a expansão do modelo produtivo urbano industrial – na época visto como representante do progresso em comparação com o mundo rural, apontado como atrasado. Tratava-se, portanto, de um progresso controlado pela ditadura do Estado Novo, que delimitou seu alcance e sua amplitude por meio do exercício de uma tutela policialesca sobre a vida política, social e cultural do país.

solicitavam que o estado quitasse os “empréstimos externos, capital e juros atrasados desde 01 de janeiro de 1921 até 01 de janeiro de 1932”, e se elevavam até 1932 ao valor de £4.466.457. A proposta foi analisada pela Cefem que, a princípio, constatou ser bastante vantajosa (BOUÇAS, 1934a:141).

Segundo parecer da Comissão, apesar de o sindicato de Londres não se identificar, acreditava-se que se tratava do Ethelburga Syndicate Ltd., posto que essa associação também fizera acordos com outros estados. Ao governo do Pará, o sindicato de banqueiros propunha redução da dívida externa do estado a £984.996, proposta realmente vantajosa quando observado que, com as parcelas atrasadas o montante da dívida chegava a £4.466.457. Tal proposta de pagamento correspondia a um abatimento de 78 %. Tratava-se, portanto, de um excelente desconto para o devedor. Contudo, para que tal acordo pudesse ser celebrado, o governo do estado ficaria obrigado:

- a) a pagar ao contratante 2.800 contos, sendo 400 a dinheiro à vista, no ato da assinatura do contrato e o restante em obrigações privilegiadas, sem juros, e resgatáveis nos anos de 1932 a 1935, isso a título de selo e despesas;
- b) a pagar os juros em papel moeda brasileiro, sem compromisso pelas variações cambiais (BOUÇAS, 1934a:141).

Em seu parecer, Valentim Bouças assumiu posição contrária à proposta dos credores do estado do Pará. Argumentou que o proponente não apresentava credenciais que assegurassem sua legitimidade para falar em nome dos proprietários dos títulos. Analisando a situação, recomendou

que o estado do Pará deveria procurar entrar em acordo com seus próprios banqueiros, no sentido de reduzir a dívida de fato, pela substituição dos antigos títulos por novos, no valor de 26 % do capital nominal daqueles (BOUÇAS, 1934a:144).

A partir de janeiro de 1933, por meio da Cefem, o governo Vargas enviou delegados a Nova Iorque para se reunir com os representantes do seu círculo financeiro. Durante reunião, Bouças expôs que o novo governo assumiu a “tarefa de conhecer a fundo toda a situação econômica e financeira dos Estados e Municípios, muito especialmente daqueles que tinham dívida externa” (BOUÇAS, 1934b:5).

Essas negociações com os credores faziam parte de uma política externa do governo federal, cuja finalidade era mitigar os efeitos da depressão econômica no Brasil, já que ela atingia violentamente países que eram o epicentro da economia capitalista e cujos efeitos – retração do comércio internacional, do crédito e do capital – eram grave ameaça às frágeis economias periféricas, muito dependentes da exportação de gêneros primários.

A análise das atas da primeira reunião com os banqueiros demonstra que estes pressionaram pelo pagamento dos títulos com base na conversão ouro/dólar, ao invés da conversão mil réis/dólar, tal como foi proposta pelo governo. Os financistas de Nova Iorque argumentavam que medidas prejudiciais ao capital dólar investido no serviço das dívidas resultariam em guerra aberta contra o café brasileiro. O Brasil, afirmaram, “ainda não sentiu os efeitos de uma verdadeira crise, pois os Estados Unidos ainda compram café do Brasil, (...) não tendo imposto ainda nenhuma medida restritiva” (BOUÇAS, 1934b:8). Segundo os banqueiros, seria prudente que a União fornecesse o câmbio¹⁰ necessário para que os estados da Federação pagassem seus compromissos, sem priorizar os interesses de São Paulo no pagamento de suas dívidas, em detrimento de outros estados.¹¹

Essa primeira reunião ocorreu com prepostos do *National City Bank* e do *The National City Company*. Cumpre ressaltar que já “em 1919, o *National City Bank*, o primeiro banco multinacional dos Estados Unidos, possuía quarenta e duas filiais em nove repúblicas latino-americanas” (BULMER-THOMAS in BETHEEL, 2009:21). No campo econômico, desse contexto decorre que eixo financeiro internacional se

¹⁰ Operação financeira que consiste na venda, compra ou troca de valores, convertendo-os para seu valor correspondente em moedas ou títulos que representem moedas de outros países (SANDRONI, 1999: 74-75).

¹¹ O governo do estado de São Paulo vinha sendo privilegiado no fornecimento de câmbio via Banco do Brasil; os banqueiros ingleses, credores do governo paulista, eram os maiores beneficiários.

deslocou de Londres para Nova Iorque, e os Estados Unidos superaram a Inglaterra como compradores dos produtos brasileiros. Efetivamente, tal expansão do alcance do poder financeiro refletia no alcance da política externa dos EUA no Brasil, como consequência da consolidação de sua posição como potência capitalista hegemônica e exportadora de capital.

Os representantes dos grupos financeiros *City Bank/City Company* reclamaram do favorecimento dado pela União ao governo do estado de São Paulo na cobertura cambial em ouro necessária ao pagamento de suas dívidas. Recomendaram a Valentim Bouças, representante do governo brasileiro, que o governo federal disponibilizasse, aos demais estados, por meio do Banco do Brasil, ao menos de 20 % a 25 % de suas necessidades em ouro, sem privilegiar São Paulo.

O exame da documentação relativa à primeira Conferência demonstra-nos que Bouças tinha a tarefa de organizar um consenso em torno do qual se tornasse viável ao governo federal pagar os serviços das dívidas públicas externas sem, contudo, desagradar nos Estados Unidos os compradores de seus produtos e os potenciais fornecedores de capital. Durante sua exposição aos credores estadunidenses, o secretário da Cefem informou que, com o objetivo de conhecer “a situação financeira e econômica dos estados e municípios, [o governo federal criou] uma Comissão que desempenharia (...) essa incumbência” (BOUÇAS, 1934b:6).

Durante sua conferência ao grupo representante do *National City Bank* e do *The National City Company*, Bouças solicitou apoio dos banqueiros à Cefem, uma vez que esta necessitava, para seus estudos econômicos e financeiros, da coleta de dados e esclarecimentos sobre dívidas públicas externas. Ele justificou aos credores a ingerência da União junto aos estados e municípios no que se referia à cobertura cambial para pagamento de serviços da dívida. Nas palavras de Bouças,

não tendo a União meios de obter câmbio para si, (...) também não poderia dar aos estados nem aos municípios. Mesmo porque se o desse a situação cambial se agravaria de tal maneira, que não saberíamos qual seria o destino do Brasil. (BOUÇAS, 1934b:6)

A segunda conferência com os representantes dos credores foi realizada em 27 de janeiro de 1933. Banco: *Dillon Read & Co.* Empréstimo de \$12.000.000. Devedor: prefeitura do Distrito Federal. Representante dos Banqueiros: senhor Hayward. Local da Conferência: *Midday Club*, cidade de Buffalo, Nova Iorque. O representante da Cefem informou o problema da escassez de ouro para efetuar câmbio com dólar. Com base nesse argumento, propôs o pagamento dos juros em mil réis. Proposta recusada, pois, segundo Hayward, os portadores dos títulos “não [conheciam] outra moeda que aquela em que emprestaram” (BOUÇAS, 1934b:11).

A terceira conferência ocorreu em 27 de janeiro de 1933. Devedores: prefeitura do Distrito Federal, com dívidas totalizando \$31.770.000; estado de Pernambuco, \$6.000.000 e estado do Rio Grande do Sul, \$23.000.000. Banco: *White, Weld & Co.* Presentes os senhores Weld e Sebastião Sampaio, cônsul-geral do Brasil em Nova Iorque. A análise desse documento sugere um clima particularmente tenso durante a conferência, posto que Valentim Bouças registrara a informação prestada pelo senhor Hayward, representante da firma *Dillon Read & Co.*, de que os credores do *White, Weld & Co* “estavam sobremaneira intransigentes, e não queriam entreter palestras”. Igualmente os representantes das demais empresas financeiras, da *White, Weld & Company* rejeitaram “a proposta de nacionalização dos títulos, porém [julgaram] aceitável o pagamento dos coupons¹² em mil réis” (BOUÇAS, 1934b:12-13). Isso significava o aceite do recebimento de frações da dívida em mil réis, desde que não fossem os credores obrigados a receberem seu valor integral em moeda brasileira.

A quarta conferência realizou-se em 30 de janeiro de 1933. Banco: *Frist Boston Corp.* Empréstimo: \$5.900.000. Devedor: prefeitura de São Paulo. Local da conferência: *Whitehall Club*. Participaram: Nevil Ford, banqueiro, e o cônsul Sebastião Sampaio. O entendimento com o banqueiro Ford tinha uma especial particularidade para o projeto de reorganização financeira do Governo Provisório, pois, “além de fazer parte

¹² Os coupons (cupons) eram pequenos pedaços de papel, semelhantes a selos, que, em datas específicas, podiam ser destacados dos títulos e trocados por um valor em dinheiro.

do *Frist Boston Corp*, [o empresário financista fazia parte da] comissão de banqueiros encarregada de zelar pelos empréstimos americanos lançados na América do Sul” (BOUÇAS, 1934b:14).

Ao efetuar estudo a respeito das atividades econômicas do país, os técnicos precisam considerar o contexto socioeconômico de sua relação com o mercado internacional, sem desprezar a sua inserção econômica dentro de uma unidade nacional. Isso nos ajuda na análise de correlação de forças junto à qual o empresário Valentim Bouças estava inserido como representante do Brasil na política externa, responsável pela negociação com representantes do capital financeiro no cenário internacional, sem desconsiderar as especificidades do Brasil como exportador.

A diplomacia financeira da qual Valentim Bouças era emissário buscava reordenar a política externa brasileira num período em que grupos financeiros dos EUA e Inglaterra disputavam a hegemonia na América do Sul. Rosa Luxemburgo analisou a importância dos empréstimos externos como instrumentos de tutela das velhas nações capitalistas sobre novos Estados, exercendo “controle sobre suas finanças e pressão sobre sua política externa, alfandegária e comercial” (LUXEMBURGO, 1985:288). No recorte em análise, os Estados Unidos emergiam como o “altar-mor” das finanças mundiais.

Dentre os grupos financeiros com os quais Valentim Bouças, secretário da Cefem e, posteriormente, do Conselho Técnico de Economia e Finanças (CTEF),¹³ renegociou os termos de pagamento dos serviços das DPEx da União, estados e municípios do Brasil, destacamos *National City Bank, The National City Company, Dillon Read & Company, White Weld & Company, Frist Boston Corp* e *Ladenburg, Thalmann & Company*. Nas atas de reuniões com os representantes das empresas financeiras supracitadas, os banqueiros expressam sua insatisfação para com a preferência que o governo brasileiro dava à Inglaterra no que se relacionava a política cambial. Habilidade diplomata das finanças, Valentim Bouças expressou o desejo do governo Vargas de colher dados e informações a respeito dos compromissos das dívidas públicas e sinalizou, outrossim, o início de um planejamento econômico-financeiro que atendesse a parte das demandas do capital financeiro estadunidense.

A dependência da economia brasileira com o mercado externo – onde ainda predominavam as exportações cafeeiras – acentuava os problemas que limitavam a capacidade de pagamento dos empréstimos externos. A partir da Crise de 1929, a economia latino-americana como um todo enfrentaria graves problemas. Se, por um lado, os preços dos produtos exportados entraram em queda, por outro, mantinham-se as taxas de juros nominais referentes às dívidas públicas externas e privadas. Os títulos das dívidas dos governos foram os mais afetados pela elevação dos juros.

Durante a conferência com Nevil Ford, do grupo *Frist Boston Corp*, foi negociado o pagamento de uma parcela dos compromissos “em mil réis, [desde que] o Banco do Brasil fornecesse uma pequena percentagem de câmbio, o que serviria para despertar nos Estados Unidos uma grande boa vontade para com o Brasil”, segundo observou Ford. O banqueiro igualmente demonstrou preocupação quanto ao

tratamento dado a alguns empréstimos do estado de S. Paulo, para os quais o Banco do Brasil [fornecia] câmbio. O banqueiro pressionou para que este câmbio disponível fosse concedido (...) a todos os estados interessados (Bouças, 1934b:15).

A quinta reunião aconteceu em 31 de janeiro de 1933, envolvendo o Banco *Ladenburg, Thalmann & C*. Foram renegociados empréstimos no valor de \$20.000.000, fornecidos ao estado do Rio Grande do Sul e, também, ao município de Porto Alegre, no valor de \$9.750.000. A reunião, realizada na sede dos banqueiros, contou com a presença do banqueiro Rosenthal, de W. T. Rosen, do advogado Siegel, além dos senhores M. B. Lake, P. Rosenthal, March e do cônsul Sebastião Sampaio.

O centro da negociação foi o pagamento dos cupons das dívidas em mil réis, ponto delicado em todas as negociações até aqui analisadas. Com o propósito de preservar parte do seu capital investido nos títulos da dívida pública brasileira, os credores queriam recebê-lo, ao menos em parte, com base no câmbio ouro-dólar.

¹³ Subordinado ao Ministério da Fazenda, foi criado em 25 de novembro de 1937, pelo Decreto-Lei 14. O CTEF substituiu a Cefem e foi, sob o Estado Novo, uma das ferramentas da centralização político-administrativa do governo federal.

É conveniente esclarecer que as reservas de ouro do Brasil encontravam-se bastante escassas, impossibilitando seu uso no pagamento dos serviços das dívidas públicas.

Segundo Geraldo Beauclair, para preservar o crédito externo, o Governo Provisório, ainda durante a gestão de Whitaker na pasta da Fazenda, decidiu enviar “para a Europa como cobertura dos compromissos a totalidade do restante de ouro que existia no país, ou seja, £4.376.980 no Banco do Brasil e £3.167.000 da Caixa de Estabilização” (BEAUCLAIR, 1974:8). Essa diretriz político-financeira foi registrada no relatório do Banco do Brasil apresentado à Assembleia-Geral dos acionistas em 30 de abril de 1931, sendo-lhes esclarecido que

Por decreto de 22 de novembro [de 1930] o governo (...) determinou a remessa para Londres do saldo do ouro da Caixa [de Estabilização], para atender ao pagamento das prestações da dívida externa, em vista da escassez de cambiais. (...) Com essa medida o Governo Provisório demonstrou o seu firme propósito de satisfazer os compromissos da Nação à custa de quaisquer sacrifícios, estabelecendo a confiança na situação oriunda da revolução de outubro (Relatório Banco do Brasil, 1930).

A determinação do referido decreto desagradou aos banqueiros norte-americanos, que o percebiam como claramente favorável aos credores europeus, priorizados na política cambial em detrimento de empresas financeiras norte-americanas. A conclusão das negociações entre o representante do governo brasileiro e os da firma *Ladenburg, Thalmann & C*, relativa às dívidas do estado Rio Grande do Sul e município de Porto Alegre, resultaram no acordo segundo o qual

o Governo do Rio Grande do Sul, por si e pelas municipalidades, [obteria] do governo federal facilidade para câmbio de 20 a 25 % das necessidades, deixando (...) 80 ou 75 % para ser pago em mil réis (BOUÇAS, 1934b:17).

A desconfiança acerca da preferência dada pelo governo brasileiro ao pagamento dos títulos a governos europeus – principalmente ingleses – resultou em dificuldades para que Bouças convencesse os representantes dos credores estadunidenses a aceitarem o pagamento integral de seus títulos em mil réis. Contudo, o resultado das negociações nessa quinta conferência não foi de todo desfavorável ao Brasil. O banqueiro Rosenthal recomendou que, ao proceder ao pagamento dos títulos, o governo brasileiro assegurasse ao estado do Rio Grande do Sul e seus municípios, o câmbio em ouro relativo a, ao menos, uma quarta ou quinta parte, num demonstrativo de boa fé e boa vontade em pagar os credores nos EUA.

Em troca desse gesto de “boa vontade”, os credores permitiriam que o restante pago em mil réis ficasse “no Banco do Brasil, em conta corrente, ou [empregado] em títulos ou na indústria, agricultura, etc.”. Concluindo a conversa, o banqueiro afirmou que o governo do Rio Grande do Sul não teria dificuldade em obter essa cobertura do governo federal, uma vez que o estado de São Paulo já o obtivera. A preocupação de Rosenthal remete, novamente, ao problema causado pela preferência em fornecer câmbio para o pagamento dos compromissos das dívidas com credores europeus, sobretudo ingleses. O banqueiro ainda aconselhou que o governo brasileiro aplicasse no Brasil os “mil réis destinado ao serviço dos empréstimos externos” empregando-o “em empresas ou fontes produtivas” (BOUÇAS, 1934b:17-18).

Ao analisarmos o processo de aquisição de bens intermediários e de capital para as indústrias surgidas durante o governo Vargas, podemos concluir que não foi mero acaso que muitas evidências demonstraram que os Estados Unidos foram o principal fornecedor de insumos para abastecer o complexo urbano-industrial em formação. Dessa forma, o capital estadunidense minimizava as perdas de seus investimentos em títulos públicos brasileiros. Ou seja, criavam-se as condições pelas quais o Brasil se tornaria consumidor de capital dos Estados Unidos, que financiaria o processo industrializante. A criação, em 1934, do *Export and Import Bank* (Eximbank) pelo governo dos EUA representou a utilização de uma instituição financeira cuja finalidade seria incentivar o comércio exterior – passando posteriormente a financiar programas econômicos de governos estrangeiros, fornecendo créditos para aquisição de produtos.

Afetado pela crise cambial, o governo Vargas tinha dificuldade em honrar seus compromissos com o capital estrangeiro. Segundo a crença de muitos assessores de Vargas, ficava claro que o paradigma liberal era mais um obstáculo a ser superado pelo governo. Bouças compartilhava essa crença, como fica evidente em correspondência por ele enviada de Nova Iorque a Vargas, em 8 de março de 1933. Na carta, Bouças sugeria o adiamento das eleições no Brasil, mencionando que, no futuro, essa medida resultaria em melhores consequências.

Conforme demonstrou Thiago Mourelle, em publicação recente, a partir do início do governo Constitucional em 1934, o presidente Getúlio Vargas enfrentou forte objeção e críticas contundentes por parte dos parlamentares da oposição a respeito, principalmente, de questões orçamentárias e de política financeira. No Legislativo, a oposição acusava Getúlio Vargas “de ser o responsável pela penúria financeira pela qual passava o Brasil.” A oposição capitalizava politicamente a instabilidade financeira, responsabilizando o governo e os governistas. Ex-presidente do Banco do Brasil¹⁴, o deputado Cincinato Braga (Partido Republicano Paulista), destacou-se como “um dos mais importantes críticos à política econômico-financeira do governo, apresentando constantemente dados que tinham por objetivo provar o fracasso de Vargas em administrar as divisas do país” (MOURELLE in LAGO et all, 2020:18-20).

Valentim Bouças criticava também o Congresso, afirmando que era um obstáculo à resolução rápida e eficaz dos problemas econômicos e financeiros que se agravavam dia a dia. Isso acontecia, segundo Bouças, porque o presidente dependia da aprovação do Legislativo para tomar as medidas cabíveis. Para superar tal “entrave”, o empresário ressaltava ser necessário ao país “dar UM PODER DITATORIAL ao futuro presidente, para resolver os problemas econômicos que vinham se agravando” – grifos na fonte (apud MARGALHO, 2018:142). A oportunidade de resolver os problemas dava-se pelas exigências decorrentes da crise econômica que, conforme criam os apoiadores de Vargas, somente poderia ser enfrentada por um governo com poderes muito ampliados. A via do Estado Autoritário, que culminou com o golpe do Estado Novo em 1937, já se desenhava nos círculos do Governo Provisório.

Em carta remetida ao presidente Vargas, datada de 11 de agosto de 1935, Valentim Bouças voltou a criticar a atuação dos parlamentares da oposição, aos quais atribuiu uma “indolência mental ou incapacidade [que] não os [habilitava] ao estudo profundo e metódico dos grandes problemas econômicos e financeiros do governo” (CPDOC-FGV/RJ-Brasil. Arquivo Getúlio Vargas. GV 35.08.11 0456/2. XIX-24). Antes, atrapalhavam o governo ao criar alarde na opinião pública a respeito dos problemas das dívidas externas.

Além da posição de representante do governo brasileiro e secretário da Cefem e da CTEF, Valentim Bouças valia-se da situação de partilhar interesses com Wiliam H. Woodin, então secretário do Tesouro dos EUA, como amigo de Thomas John Watson, presidente e fundador da IBM. Bouças tinha contato com Thomas J. Watson desde 1917, tornando-se representante comercial da IBM no Brasil. A correspondência supracitada de Bouças a Vargas menciona que Wiliam Woodin era, na época, “nosso grande acionista” (apud MARGALHO, 2018:142). A correspondência não deixa claro se era acionista de IBM ou da Cia Serviços Hollerith – esta última do Bouças. No entanto, sendo Bouças preposto da IBM no Brasil, é inequívoco que havia com W. Woodin uma margem de interesses bastante conveniente no campo econômico-social.

As evidências disponíveis na fonte permitem-nos presumir que, no período em foco, o contato com o secretário do Tesouro dos Estados Unidos consagrou Bouças como figura de proa na grande política do Estado capitalista brasileiro em matéria financeira e creditícia. A isso devemos agregar as múltiplas interconexões entre as dimensões econômicas e políticas articuladas por Valentim Bouças como representante do Estado brasileiro no exterior, sendo ele francamente favorável ao crescente alinhamento político-econômico com Washington. Valentim Fernandes Bouças escreveu ao presidente Getúlio Vargas informando que dissera a Oswaldo Aranha que o governo deveria preparar-se para enfrentar dificuldades ainda maiores em função dos créditos estadunidenses “presos no Brasil, quando os Estados Unidos [eram] os nossos maiores compradores de café” (apud MARGALHO, 2018:143). Por meio de correspondência oficial do gabinete do Ministério da Fazenda, datada de 5 de janeiro de 1933, Aranha orientou Valentim Bouças a aproveitar sua estadia nos EUA para examinar também os assuntos relativos ao intercâmbio comercial entre os dois países.

¹⁴ Exercício de 21/02/1923 a 02/01/1925.

Em relatório referente ao exercício de 1935, Arthur de Sousa Costa, ministro da Fazenda, afirmou que o critério do intercâmbio comercial serviu de fundamento ao esquema de pagamento elaborado pelo governo e subordinou a obrigação do pagamento do serviço das dívidas as possibilidades da balança de pagamentos do Brasil, cujo ativo era principalmente formado pelo saldo obtido da balança de comércio. Aproveitando-se da conjuntura de renegociações com grandes capitalistas das finanças, com a meta de elevar o tanto quanto fosse possível as exportações, o governo negociou, principalmente com os representantes dos credores, para que intensificassem a compra de produtos brasileiros e, com isso, criassem condições favoráveis aos próprios interesses, visto que dariam ao governo condições de pagar o que devia (SOUSA, 1936:66). No início de 1935, “Marcos de Sousa Dantas, diretor de câmbio do Banco do Brasil, anunciou que o país não conseguiria honrar as obrigações da dívida externa” (LEVINE apud MOURELLE in LAGO et al, 2020:27).

3. A política econômico-financeira no Estado Novo

Em 19 de novembro de 1937, houve reunião coletiva do presidente Getúlio Vargas com seu ministério, com a intenção de rever o orçamento e de suspender o pagamento da dívida externa. No mesmo mês daquele ano, o governo federal suspendeu o pagamento dos serviços da dívida externa federal. No ano seguinte, retomou o pagamento e, durante os meses de março a dezembro, por intermédio do Banco do Brasil, foram feitas remessas para pagamento das dívidas com os banqueiros na Inglaterra, na França e nos EUA. Os ingleses foram contemplados com £1.285.871 – 14 – 08 [sic], enquanto os estadunidenses com US\$ 3.416.912,53. Dentre os grupos financeiros norte-americanos contemplados, chamou a atenção o *Dillon, Read & Co* – um dos que negociaram pessoalmente com Valentim Bouças –, o referido grupo recebeu valor de US\$ 19.539,03 (SOUSA, 1941:23-25; VARGAS, 1995b:5).

Em 1939, Valentim Bouças, em colaboração com a missão diplomática do ministro Oswaldo Aranha – pasta das Relações Exteriores –, reuniu-se com o presidente dos EUA, negociando detalhes do acordo comercial entre o Brasil e os EUA. Reuniu-se também com banqueiros dos seguintes grupos: *Guaranty Trust*, *Chase National Bank*, *Bankers Trust*, *Central Hannover Bank*, *Henry Schroder* e *Dillon Read*. Segundo Bouças, os banqueiros eram favoráveis a conceder crédito ao Brasil, pois consideravam que, sem retomar as atividades produtivas do país, o governo não teria condições de pagar suas dívidas. Valentim Bouças foi para São Francisco em 16 de maio de 1939, onde se reuniria com Stephan D. Bechtel, vinculado à firma *Raymond Concrete Pile Company*, que tinha ligações com grandes bancos, sendo que Bouças foi encaminhado a ela pelo grupo financeiro *J. Henri Schroder Banking Corporation*, de Nova Iorque. Assim, os banqueiros buscavam negócios com o governo para obter em contratos o retorno de seus investimentos (CPDOC-FGV/RJ-Brasil. Arquivo Oswaldo Aranha. OA 39.01.06/3. Fot. 0293 a 0295).

O crescente temor da aproximação do governo Vargas com a Alemanha nazista, somada com a conflagração da Segunda Guerra Mundial, contribuiu para criar uma conjuntura favorável aos interesses do governo brasileiro. Em 29 de janeiro de 1939, a convite do presidente Franklin D. Roosevelt, Oswaldo Aranha foi para os Estados Unidos com a finalidade de negociar assuntos políticos, econômicos e militares. Convém assinalar que as preocupações dos credores e dos seus representantes diplomáticos com relação à questão do pagamento dos serviços das dívidas públicas externas por parte do Brasil não era descabida – uma vez que percebiam hesitações por parte do presidente Vargas em assumir um compromisso. Em registro no diário, datado entre 3 e 6 de março de 1939, Vargas escreveu que, estando no palácio acompanhado do ministro da Fazenda, Arthur de Sousa Costa, com quem tratava dos telegramas a respeito da dívida externa, recebidos de Oswaldo Aranha, remetidos de Washington, o presidente mostrou ao ministro a “inconveniência de assumir compromisso” com o pagamento dessa dívida (VARGAS, 1995b:205).

Em 18 de junho de 1940, os governos francês e brasileiro representados, respectivamente, por Jules Henry, René Berger, Cheysson e Leprévost e por Arthur de Sousa Costa, Oswaldo Aranha (ministro das Relações

Exteriores) e M. de Sousa Dantas,¹⁵ concluíram negociação sobre como pagar os 550 milhões de francos em títulos federais e, também, resolver o problema criado com a encampação pelo governo das estradas de ferro São Paulo-Rio Grande, Norte do Brasil, as filiais de *Brazil Railway* e do *Port du Pará*. Segundo o acordo, previsto para durar um ano, o governo brasileiro pagaria a dívida em moeda francesa. O Branco do Brasil assumiu o compromisso de autorizar aos cidadãos franceses: transferências mensais – no valor máximo de 100 mil francos no total, efetuar o pagamento mensal de pensões em favor de pessoas residentes na França – no valor máximo de 100 mil francos no total e, como caridade, fazer doações em favor da Cruz Vermelha francesa e outras instituições francesas de caridade (BOUÇAS, 1957:8, 51 e 52).

Em 30 de agosto de 1940, Vargas recebeu telegrama do embaixador brasileiro em Washington, informando que o *Eximbank* fornecera um crédito de vinte milhões para a siderurgia. Três meses depois, em 30 de novembro, Vargas registrou em seu diário ter recebido Marques dos Reis,¹⁶ que retornava de viagem dos Estados Unidos, onde negociara 25 milhões com o Banco do Brasil e o *Eximbank*; e Valentim Bouças, que trouxe a exposição sobre a borracha e tratou de outros assuntos administrativos relacionados à sua função de secretário da Comissão de Defesa da Economia Nacional e ao CTEF. Em 7 de abril do ano seguinte, Vargas recebeu no Palácio o ministro Carlo Muniz,¹⁷ que veio acompanhado de Jefferson Caffrey, embaixador dos Estados Unidos, e do banqueiro Pierson. Trataram das condições da concessão de crédito pelo *Eximbank* “para a compra de material bélico e a venda de minérios para pagamento do mesmo” (VARGAS, 1995b:334-335; 389). O fornecimento de crédito para financiar a compra de material bélico pelo Brasil foi outra forma encontrada pelos banqueiros para receberem do governo Vargas, que assumiria os custos de pagar por esse crédito. No ano de 1943, Vargas suspendeu novamente o pagamento da dívida pública externa.

No que tange ao pagamento dos serviços da dívida pública externa, Valentim Bouças continuou a exercer papel predominante na diplomacia financeira do Estado Novo. Na qualidade de secretário do CTEF, chamou nossa atenção o fato de Bouças manter contato com o *The National City Bank of New York* durante os anos 1943/1944, negociando o pagamento desses credores estadunidenses. Em 1º de dezembro de 1943, o secretário do CTEF recebeu correspondência da referida instituição financeira, acusando recebimento de ofício enviado por ele, datado de 30 de novembro do mesmo ano, sob número S/714, fornecendo os nomes dos representantes da comissão brasileira que ia a Nova Iorque negociar com o banco o pagamento das dívidas (BOUÇAS, 1953:301).

Em última análise, o governo Vargas soube se aproveitar da favorável conjuntura para renegociar, junto aos representantes dos credores, formas bastante vantajosas de pagamento das obrigações contratuais. Em relatório de 1943, o ministro Sousa Costa apresentou ao presidente Vargas o acordo que os representantes do CTEF fizeram com os representantes dos credores. Na reunião, estavam presentes John G. Phillimore, da embaixada inglesa, representando *The Council of the Corporation of Foreign Bondholders*; e Robert E. MC. Cormick, Lee Orton e Ivan White, da embaixada norte-americana, representando o *Foreign Bondholders Protective Council, Inc.* Os juros contratuais, que antes absorviam \$51.394.396 a.a., passariam a exigir um valor que poderia variar de \$19.546.349 a \$20.737.918, de acordo com a escolha feita pelo portador dos títulos. O acordo com os prepostos dos portadores dos títulos foi consubstanciado no Decreto-Lei 6.019, de 23 de novembro de 1943, cujo conteúdo seria publicado também nos EUA e na Inglaterra (SOUSA, 1943:1, 7, 8).

Por meio do supracitado decreto-lei, assinado, entre outros, pelo presidente Getúlio Vargas e pelo ministro Sousa Costa, o governo brasileiro conseguiu fixar diretrizes definitivas para o pagamento dos empréstimos externos em dólares e libras, feitos pela União, estados, municípios, Banco do Estado de São Paulo e Instituto do Café do Estado de São Paulo. O decreto – mais conhecido como Plano Sousa Costa – entrou em vigor em janeiro do ano seguinte, e apresentava aos credores duas alternativas. Plano A, no qual o título mantinha o valor original e nominal, sendo fixadas taxas de juros novas e definitivas e quotas de amortização; e Plano

¹⁵ Acreditamos tratar-se de Marcos de Sousa Dantas. Foi funcionário do banco francês para a América do Sul, de 1918 a 1921. Em 1921 ingressou no Branco do Brasil. Em 1930, foi nomeado secretário de Fazenda do estado de São Paulo pelo interventor João Alberto Lins de Barros. De 23 a 27 de julho de 1934 foi presidente interino do Banco do Brasil. Foi presidente do referido banco em 1953/1954.

¹⁶ As evidências disponíveis permitem concluir que se tratava de João Marques dos Reis, presidente do Banco do Brasil (exercício de 1937-1945).

¹⁷ Trata-se provavelmente do diplomata João Carlos Muniz, que foi promovido a ministro de primeira classe em 1939. Em 1934, foi promovido a cônsul-geral e serviu na embaixada brasileira em Washington – atuando como conselheiro comercial.

B, o qual reduzia o valor nominal original do título, que era compensado por pagamentos feitos em dinheiro, mediante o pagamento de uma taxa de juros uniforme e quotas de amortização.

Em 11 de fevereiro de 1944, Arthur de Sousa Costa, recebeu correspondência de C. H. Wiseley, superintendente das filiais do *The National City Bank of New York* no Brasil. Wiseley propôs ao ministro a organização, no Brasil, de uma Agência Central que servisse de intermediária entre o governo Vargas e os interesses dos EUA. A referida agência coordenaria no Brasil “várias agências pagadoras dos títulos brasileiros em dólares”. Assegurava a Sousa Costa que essa seria a melhor maneira de o banco cooperar com a liquidação dos serviços do pagamento das dívidas externas (BOUÇAS, 1953:303-304). Não encontramos evidências que permitam saber se tal proposta foi ou não aceita por Sousa Costa.

Por meio do Decreto-Lei 7.293, de 2 de fevereiro de 1945, o governo criou a Superintendência da Moeda e do Crédito (Sumoc). Subordinada ao ministro da Fazenda, a Sumoc tinha a finalidade premente de criar condições para a organização de um banco central e controlar o mercado monetário. Ao exercer ingerência mais rigorosa sobre o setor bancário, fiscalizando, orientando a política cambial, normatizando e promovendo a venda e a compra de títulos públicos federais na Bolsa de Valores – v.g. – a União criava políticas que favoreciam maior organização e controle das finanças pelo governo e, portanto, poderiam facilitar as condições de pagamento das dívidas externas.

4. Conclusão

Durante os quinze anos do seu primeiro governo, Getúlio Vargas soube se aproveitar da delicada conjuntura marcada pela depressão econômica, pela ascensão dos regimes nazifascistas e pela Segunda Guerra Mundial para renegociar com os credores o pagamento dos serviços das dívidas públicas em condições mais vantajosas ao Brasil. Convém assinalar que o êxito de qualquer governo nas políticas públicas depende da habilidade do governante em escolher, como integrantes de sua equipe de governo, pessoas competentes para o desempenho das tarefas que lhes forem delegadas. No caso das renegociações com os banqueiros, Vargas fez uma escolha muito apropriada ao atribuir essa função ao empresário santista Valentim Fernandes Bouças – vinculado a grandes empresas dos EUA.

A nomeação de Arthur de Sousa Costa para o comando do Ministério da Fazenda foi outra boa escolha de Vargas. Convém ressaltar que Sousa Costa foi presidente do Banco do Brasil no período de 16 de janeiro de 1932 a 23 de julho de 1934. A partir do conhecimento dessa experiência do Sousa Costa, podemos concluir que a atuação na presidência do banco lhe proporcionou a prática de gestão financeira que, na condição de ministro, foi útil na formulação do Plano Sousa Costa para o pagamento dos serviços das DPEX. Outro agente social relevante, nesse processo de renegociação com os credores, foi Oswaldo Aranha, ministro das Relações Exteriores¹⁸, o qual tinha boas relações com o governo dos Estados Unidos. Por intermédio de seus representantes, o governo Vargas foi capaz de organizar, junto aos credores internacionais, um consenso sobre o pagamento das dívidas públicas externas. Tal fato consumou-se em 1944, por meio de um acordo entre o governo e os banqueiros, do qual resultou a fusão das dívidas da União, estados e municípios em um único serviço da dívida externa – totalizando 33 milhões de dólares (BOUÇAS, 1953:114-115).

¹⁸ Exercício na pasta de 15 de março de 1938 a 23 de agosto de 1944.

5. Referências

- ARANHA, O. (1933). *Relatório apresentado à S. Excia. o Sr. Chefe do Governo Provisório Sr. Dr. Getúlio Vargas pelo ministro de Estado dos Negócios da Fazenda. Exposição relativa ao período de 3 de novembro de 1930 a 15 de novembro de 1933*. RJ, Typ. do Jornal do Comércio. Rodrigues & C., 1933. Acervo da Biblioteca do Ministério da Fazenda. RJ/Brasil.
- AZEVEDO, O. B. (1944). Nossa Dívida Externa. Em *O Observador Econômico e Financeiro* – RJ. Janeiro, 96. Acervo da Fundação Biblioteca Nacional. RJ/Brasil.
- BANCO DO BRASIL (1930). *Relatório de 1930. Apresentado à Assembleia- Geral Ordinária de 30 de abril de 1931*. Rio de Janeiro: Casa Leuzinger, 1931. Acervo da Biblioteca do Ministério na Fazenda, RJ/Brasil.
- BASBAUM, L. (1985). *História sincera de República: de 1930 a 1960*. 5. ed. São Paulo: Editora Alfa-Omega.
- BEAUCLAIR, G. (1974). A evolução do sistema financeiro na época Vargas. Niterói: UFF, Instituto de Ciências Humanas e Filosofia. *Monografia apresentada para obtenção do grau de mestre em História*, orientada pelo prof. Stanley Hilton.
- BLOG DO INVESTIDOR. Disponível em: [Link](#). Acesso em: 1 abr. 2020.
- BOUÇAS, V. F. (1934a). *Comissão de estudos financeiros e econômicos dos estados e municípios. Ministério da Fazenda. Finanças do Brasil. Atas e pareceres, 1931 e 1932*. Volume IV. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional. Oficina do Calabouço – 1934a. Acervo da Biblioteca do Ministério na Fazenda, RJ/Brasil.
- BOUÇAS, V. F. (1953). *Estudos econômicos e financeiros: meio século de trabalho*. Vol. II. Rio de Janeiro: Edições Financeiras S/A, v. II, 1953. Acervo da Biblioteca do Ministério na Fazenda, RJ/Brasil.
- BOUÇAS, V. F. (1955). *Estudos Econômicos e Financeiros: meio século de trabalho*. Vol. III. Edições Financeiras S/A, RJ: 1955. Acervo da Biblioteca do Ministério na Fazenda, RJ/Brasil.
- BOUÇAS, V. F. (1957). *Finanças do Brasil. Dívida Externa. Compromissos brasileiros em francos: síntese de sua história, 1888-1957*. RJ: Vol. XX, 1957. Acervo da Biblioteca do Ministério na Fazenda, RJ/Brasil.
- BRASIL. Decreto nº 20. 631, de novembro de 1931. Institui a Comissão de Estudos Financeiros e Econômicos dos Estados e Municípios. Disponível em: [Link](#). Acesso em: 25 mar. 2020.
- BRASIL. Decreto nº 23.829, de 5 de fevereiro de 1934. Disponível em: [Link](#). Acesso em: 30 dez. 2020.
- BRASIL. Decreto-Lei nº 7.293, de 2 de fevereiro de 1945. Disponível em: [Link](#). Acesso em: 4 jan. 2021.
- BRASIL. Decreto-Lei nº 6.019, de 23 de novembro de 1943. Disponível em: [Link](#). Acesso em: 5 jan. 2021.
- BRASIL. Caixa de Estabilização. Disponível em: [Link](#). Acesso em: 24 dez. 2020.
- BULMER-THOMAS, V. (2009). As economias latino-americanas, 1929-1939. Em L. BETHEL (Org.) *História da América Latina. A América Latina após 1930: economia e sociedade*. 1 ed. 1 reimpr. São Paulo: Edusp, v. VI.
- CENTRO DE PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DE HISTÓRIA CONTEMPORÂNEA DO BRASIL – FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS (CPDOC-FGV/RJ. Brasil). Arquivo Getúlio Vargas. Correspondências políticas. GV c 31.00.00 / 10; GV 33.03.08/01. X-62. 0310/2; GV 35.08.11. 0456/2. XIX-24.
- CENTRO DE PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DE HISTÓRIA CONTEMPORÂNEA DO BRASIL – FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS (CPDOC-FGV/RJ. Brasil). Arquivo Oswaldo Aranha. Correspondências políticas. OA 39.01.06/3. AO 39.01.06 /3. Fot. 0293 a 0295.
- CORSI, F. L. (2000). *Estado Novo: política externa e projeto nacional*. São Paulo: Editora Unesp: Fapesp.
- CONSELHO TÉCNICO DE ECONOMIA E FINANÇAS. (2020). *Dicionário Histórico-Biográfico Brasileiro*. Disponível em: [Link](#). Acesso em: 24 dez. 2020.
- DANTAS, M. S. (2020). *Dicionário Histórico-Biográfico Brasileiro*. Disponível em: [Link](#). Acesso em: 1 jan. 2021.

DICIONÁRIO HISTÓRICO-BIOGRÁFICO BRASILEIRO (DHBB) – Disponível *on-line*. Verbetes disponíveis em: [Link](#).

FURTADO, C. (2000). *Formação econômica do Brasil*. – 27ª Ed., SP: Cia Editora Nacional, Publifolha, 2000 (Grandes nomes do pensamento brasileiro).

GRAMSCI, A. (2011). *Cadernos do cárcere. Maquiavel. Notas sobre o Estado e a política*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 4 ed., v. 3.

HOBSBAWM, E. (1995). *Era dos extremos: o breve século XX, 1914-1991*. São Paulo: Companhia das Letras.

LENIN, V. (1975). *O imperialismo, fase superior do capitalismo*. Lisboa: Edições Avante.

LUXEMBURGO, R. (1985). *A acumulação do capital: contribuição ao estudo econômico do imperialismo*. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural.

MARGALHO, M. G. (2018). *Estado, empresários e política: a hegemonia em construção (1930-1945)*. Rio de Janeiro: Autografia.

MARGALHO, M. G. (2018). O pensamento econômico-social de Valentim Fernandes Bouças: organização político-empresarial, 1930-1940. In: *História e Economia: revista interdisciplinar*. V. 20, N. 1.

MOURELLE, T. (2020). O Brasil e a crise de 1929: economia, orçamento, e debate político nos anos 1930. In: FRAGA, André Barbosa. LAGO, Mayra Coan, MOURELLE, Thiago Cavaliere (orgs.) *Governo Vargas: um projeto de nação*. 1ª ed. – RJ: 7 Letras.

MUNIZ, J. C. (2021). Em *Dicionário Histórico-Biográfico Brasileiro*. Disponível em: [Link](#). Acesso em: 4 jan. 2021.

NOSSO SÉCULO, 1930/1945. São Paulo: Abril Cultural, v. 1, 1985.

NOSSO SÉCULO. 1930/1945. São Paulo: Abril Cultural, v. 3, 1980.

PAIVA, M. (1974). A missão Niemeyer. *Revista de Administração de Empresas*. 14 (4): 7-28. Disponível em: [Link](#). Acesso em: 9 abr. 2020.

PRESTES, L. C. (s.f.) *Dicionário Histórico-Biográfico Brasileiro*. Disponível em: [Link](#). Acesso em: 2 jan. 2021.

SANDRONI, P. (1999) (org.). *Novíssimo dicionário de economia*. São Paulo: Editora Best Seller.

SCHULZ, J. (2017). Around the British Gold Standard: Portugal and Brazil, Two Satellites? In: *História e Economia: revista interdisciplinar*. V. 19. N. 2.

SOUSA, A. (1943). *Ministério da Fazenda. Conselho Técnico de Economia e Finanças. Dívida Externa do Brasil. Plano Sousa Costa*. Arquivo da Biblioteca do Ministério na Fazenda. RJ/Brasil.

SOUSA, A. (1936). *Relatório apresentado ao Exm^o. Sr. Presidente da República, Dr. Getúlio D. Vargas, pelo Ministro dos Negócios da Fazenda. Exercício de 1935*. RJ: Imprensa Nacional. Arquivo da Biblioteca do Ministério na Fazenda. RJ/Brasil.

SOUSA, A. (1941). *Relatório apresentado ao Exm^o. Sr. Presidente da República, Dr. Getúlio D. Vargas, pelo Ministro dos Negócios da Fazenda. Exercício de 1940*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional. Arquivo da Biblioteca do Ministério na Fazenda. RJ/Brasil.

VARGAS, G. (1945a). *Diário (1930-1936)*. São Paulo: Siciliano; Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, v. 1.

VARGAS, G. (1945). *Diário (1937-1942)*. São Paulo: Siciliano; Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, v. 2.

WHITAKER, J. M. (1933). A administração financeira do Governo Provisório de 4 de novembro de 1930 a 16 de novembro de 1931. *E. G. Revista dos Tribunais*. São Paulo. Arquivo da Biblioteca do Ministério na Fazenda. RJ/Brasil.