

MARZO 2016

Las relaciones comerciales entre Argentina y Estados Unidos en el período 1890-1935

*Por Felipe de la Balze
Secretario General del CARI*

Muchas Gracias. Rosendo, por la invitación y gracias por escucharlo al profesor Giusto que nos ha dado una explicación muy interesante de algunos aspectos ideológicos y culturales que acercan a los Estados Unidos con Argentina.

Yo me voy a referir a un período muy particular, donde las relaciones fueron, en general, muy positivas y muy prósperas, que es el periodo que va del 1890 al 1935. Hasta 1890, la relación entre Estados Unidos y Argentina había sido muy pobre. Primero, no había líneas de barco que viajaran permanentemente de los Estados Unidos, ni de la Costa Este ni de la Costa Oeste, a la Argentina. No había telégrafo. Hasta 1907 el telégrafo pasaba por Londres. No había relación telegráfica directa entre los Estados Unidos y Argentina.

Los argentinos protestaban permanentemente y querían tener acceso al mercado americano, y era muy difícil porque eran dos naciones competitivas, que producían productos relativamente similares: trigo, carnes, etc. Les voy a dar algunos números para que ustedes vean lo que pasó en el lapso de 35-40 años. En 1890, el comercio norteamericano-argentino representaba el 2% del comercio argentino. En 1930, representaba el 20% del comercio total, se multiplicó por 10. En 1930, Argentina y Estados Unidos tenían un comercio bilateral que llegaba a los 270 millones de dólares –en aquella época. Eso representaba el 75% del comercio total que tenía Argentina con Gran Bretaña. En otras palabras: en 1930, el comercio bilateral entre Argentina y los Estados Unidos era el 75% del comercio que teníamos con Gran Bretaña, nación con la cual hemos tenido una relación comercial e inversora que ya tenía 70 años. ¿Qué pasó?

Primero, en los Estados Unidos a partir de 1890 comenzaron a primar los

* Sesión Académica en el Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales, el martes 29 de marzo de 2016.

intereses industriales. Los *farmers* eran importantes, pero comenzaron a ser mucho más importantes los exportadores de productos industriales. Por lo cual el Congreso Americano, en 1892 redujo los aranceles a los productos argentinos que Argentina reclamaba sistemáticamente, de los cuales el más importante es la lana. Argentina quería exportar lana. Los americanos tenían aranceles del 40% sobre la lana. Esos aranceles se bajaron en 1892 del 40% al 15%. Eso produjo un boom de la exportación de lana argentina a los Estados Unidos. A eso lo siguió una exportación importante de cueros, de carne y de lino, y de semillas forrajeras, fundamentalmente de la alfalfa, el trigo rojo y el trigo blanco.

Todo eso hizo que en un periodo de 40 años el comercio se multiplicó prácticamente por 100, pasamos de 3 millones de dólares a casi 260 millones de dólares, 45 años después.

¿Qué exportábamos y que importábamos?

Los argentinos importábamos productos agro-industriales, estaban en competencia con los productos internos de los Estados Unidos, los americanos nos exportaban a nosotros productos industriales que entraban en competencia con los productos europeos y que eran mejores, muy a menudo, que los productos europeos. Si ustedes ven fotos de Buenos Aires de 1920,

ustedes van a ver que la mayoría de los coches son americanos: Studebaker, Dodge. Coches que ahora muchas veces ya no existen, pero era mucho más importante la importación de automóviles, de maquinaria, de turbinas, de máquinas de vapor de los Estados Unidos que de Europa. Se dio una circunstancia muy particular que nosotros les exportábamos a los Estados Unidos, supongamos, 100, los americanos nos exportaban una cantidad muy superior, pero como el mundo era convertible, la parte que nosotros le exportábamos a Europa, la convertíamos en dólares y exportábamos productos a los Estados Unidos. Sistemáticamente hubo un déficit comercial entre Argentina y los Estados Unidos que fue relativamente importante, pero que fue cubierto en términos de balance de pago por una inversión extranjera muy importante de los Estados Unidos a Argentina.

A partir de 1910, empresas norteamericanas de primer nivel como Otis, como Procter & Gamble, como Citibank en 1919, como General Motors en 1926, como Ford en 1930, instalaron operaciones de ensamblaje y de construcción industrial en Argentina, cosa que los británicos no habían hecho. Entonces, si bien teníamos un déficit comercial, la

balanza de pagos estaba relativamente equilibrada porque había un flujo de inversiones muy importante.

A tal punto llegó la relación de importancia que en 1909 la armada argentina decidió rearmarse y decidió comprar dos acorazados, uno de ellos, el más famoso acorazado que ha tenido Argentina que se llamaba Rivadavia. Se mandó la licitación, cotizaron los italianos, los japoneses, los franceses, los alemanes, ¿y quién ganó la venta de los acorazados argentinos? Los Estados Unidos. El rearme naval argentino en 1909/1910 con los barcos más importantes que tuvo Argentina en su historia fueron barcos norteamericanos producidos por Bethlehem Steel. Eso indica un grado de relacionamiento, un grado de intimidad comercial y económica muy importante.

Esto se dio simultáneamente con una serie de competencias diplomáticas, relativamente regulares y periódicas. Había reuniones panamericanas, y la Argentina iba ahí a sostener los intereses de América Latina o Hispanoamérica, los norteamericanos querían proponer la expansión del Panamericanismo.

¿Cómo interpretar esta contradicción, esta relación económica creciente y tan importante y tan provechosa en el marco de una competencia diplomática? Aquí es muy importante lo que dijo

Teddy Roosevelt. Roosevelt, ex presidente norteamericano en 1906 viene a Argentina y era un gran cazador, le gustaba cazar. Cazaba osos, ha hecho parte de su reality show político en la campaña política en los Estados Unidos, la había hecho como que era un gran cazador del Far West, un hombre de la campaña. Vino a Argentina y cazó en los Andes. Tiene una entrevista muy interesante donde dice: “¿Presidente, cuál es la política exterior de los Estados Unidos con Argentina?” ¿Y cuál es su respuesta? Lo leo en inglés y después lo traduzco: “The international business of America in South America is business”. En otras palabras: “La política internacional de los Estados Unidos en América del Sur son los negocios”. Él que había inventado la política del “Big Stick”, él fue que inventó la política de intervención en Cuba, intervención en México, etc.

En otras palabras, los Estados Unidos hacían en la práctica una distinción muy importante entre los países de su periferia –Cuba, México, Centroamérica, el Caribe– donde aplicaban una política relativamente intervencionista cuando sus intereses estaban en peligro; y el resto de América del Sur, sobre todo Brasil, Chile y Argentina con los cuales primaba el concepto de Teddy Roosevelt que “the

international business of America in South America is business”.

Esta relación que prosperó y llegó casi a su límite en 1935, la era que fue el punto culmine cuando el presidente (Franklin D.) Roosevelt visitó a Buenos Aires. El presidente Roosevelt le propuso a Argentina hacer un “NAFTA”. Le propuso por escrito –están los documentos propuestos– hacer un acuerdo preferencial comercial entre Argentina y los Estados Unidos. No era una política solamente para Argentina, porque en realidad Cordell Hull que era el Ministro de Relaciones Exteriores, el Secretario de Estado, lo había propuesto para otros países. Argentina lo rechazó con un memorándum escrito por Saavedra Lamas, explicando que nosotros exportábamos a Europa, y que nos costaba muchísimo, sobre todo después de haber firmado el tratado de Roca-Runciman en 1933, abandonar las preferencias que les estábamos dando a Europa para hacer un tratado de libre comercio sin restricciones preferenciales como el que proponían los Estados Unidos. Y eso es el punto de inflexión.

Ahora, ustedes se pueden preguntar: ¿cómo puede ser que Argentina tenía una política diplomática casi “Gaullista” con los Estados Unidos? ¿Qué quiero decir con “Gaullista”? Los franceses después de la Segunda Guerra Mundial

han sido aliados de los Estados Unidos en todo lo que sucedía. Sin embargo, se han dedicado a pincharlos, a decir “esto no está bien, aquello no está mal”. Pero los intereses fundamentales han hecho que Francia y los Estados Unidos hayan sido aliados en los últimos 60 años. Argentina hacía un poco lo mismo con los Estados Unidos. La política de confrontación argentina en las reuniones bilaterales o en las reuniones panamericanas era una política pura de prestigio. Argentina no estaba realmente interesada en integración latinoamericana. Lo tuvo a partir de 1980. Hasta ahí, lo que hacíamos era política de poder, *real politik* con Chile, con Brasil, con los demás vecinos. Argentina estaba interesada en defender ciertos principios: y ponerle un límite a la entrada norteamericana a Sudamérica y sobre todo a elaborar una política de prestigio que le daba importancia al país y una relevancia muy importante con el resto de países de América. Y los Estados Unidos en esa época todavía no tenían la ambición que tuvieron a partir del 1940 de ser una potencia mundial, de escala mundial con gobiernos mundiales. Entonces, interpretar las disputas que tuvo Argentina en la reunión de Montevideo 1929, la reunión de Buenos Aires 1935, etc., con los criterios de

unos Estados Unidos que van a la Segunda Guerra Mundial y que tienen la Guerra Fría es un error estratégico y un error histórico total, porque los Estados Unidos no estaban tan interesados. Estaban interesados en México, en Cuba, en Centroamérica, pero con respecto a Chile, Argentina y Brasil tenían una amplia dosis de tolerancia. Estaban muy lejos y los negocios eran muy buenos.

Entonces lo que quiero ilustrar con este rápido *tour d'horizon* de lo que ha sido la relación en ese periodo entre 1890 y 1935 es que tuvimos periodos muy atractivos en relación con los Estados Unidos, que Argentina durante este periodo mantuvo un amplio margen de independencia diplomática. El problema es que Argentina intentó mantener ese margen de libertad diplomática y de margen de acción cuando el mundo cambió. A partir de 1940, los Estados Unidos no tenían una ambición de "The international business of America in South America is business". No, los Estados Unidos pensaron en su guerra con el eje, con los alemanes, con los japoneses, e inmediatamente después de la guerra en su conflicto con los rusos. Entonces Argentina siguió durante muchos años aplicando la misma política que había aplicado en una época donde las circunstancias eran diferentes. Y las

consecuencias, como sabemos, como lo estudió Carlos Escudé, como lo estudió Mario Rapoport, etc., fueron muy negativas, sobre todo a partir de 1942 cuando Argentina en la conferencia de Río de Janeiro rechazó el pedido y la votación de todos los demás socios de América Latina de romper las relaciones con el eje. Este fue el punto de inflexión de la política exterior argentina.

¿Qué lecciones podemos sacar de esto para el presente? Mucho de lo he contado es una historia donde había tensiones pero donde lo que había en común era mucho más importante que las tensiones. Era una relación normal, provechosa con tensiones diplomáticas, pero ni en los Estados Unidos ni en Argentina los gobiernos eran tan importantes o tan interesados en la política exterior como fueron después de la Segunda Guerra Mundial. ¿Qué lecciones podemos identificar para el presente?

La primera es preguntarnos seriamente: ¿Qué conflictos en fondo tenemos con los Estados Unidos? México tiene dos conflictos muy importantes: inmigración y la droga. Brasil tiene dos problemas muy importantes: el tema del medio ambiente y del Amazonas, de lo cual hoy en día no se habla mucho porque es un tema de largo que no está resuelto y el

segundo tema es la ambición de Brasil de ser una potencia mundial. ¿Qué conflictos de fondo tiene hoy en día Argentina con los Estados Unidos? ¡Ninguno! Salvo lo que podamos inventar, pero ninguno real.

Ahora, ¿cuál ha sido la debilidad? Aquí no quiero profundizar porque el otro tema muy interesante, el otro periodo sobre cual se puede aprender cosas es el periodo de 1983 hasta 2001/2002. Ahí se puede aprender mucho de la relación. Pero ese es otro tema que voy a tocar.

¿Qué se puede sacar como conclusiones? Una buena relación entre los Estados Unidos y Argentina necesita un flujo de negocios importante. Porque no tenemos intereses estratégicos, los Estados Unidos no están interesados en particulares del Atlántico Sur, no ven amenazas puntuales en la gravedad tal, están interesados en el Medio Oriente, en China, en el mar del sur de China. Entonces no hay un desafío geopolítico de magnitud para los Estados Unidos en esta área. No somos de interés, lo cual no quiere decir que no podamos modernizar las Fuerzas Armadas con la ayuda de los Estados Unidos, cosa que hicimos en el pasado y deberemos volver a hacer en el futuro.

El tema más importante y la debilidad más grande en la relación entre Argentina y Estados Unidos que necesita ser resuelta, es la falta de

densidad económica entre las naciones. Les quiero dar algunos números recientes que salieron hoy, del comercio bilateral entre Argentina y Estados Unidos. Los Estados Unidos exportaron a Argentina aproximadamente 8.000 millones de dólares, y Argentina exportó a los Estados Unidos el año pasado 4.000 millones de dólares. Las exportaciones argentinas a los Estados Unidos son menos que las de Honduras, Nicaragua, Panamá, cualquier otro país centroamericano. Entonces tenemos un déficit comercial con los Estados Unidos, exportamos muy poco, los Estados Unidos exportan también bastante poco en términos de lo que ellos hacen. La concentración de productos es muy poco atractiva.

Así que si queremos pensar, si este seminario como una de sus consecuencias tiene como objetivo reflexionar al final de la historia que es lo que podemos aprender. Lo que podemos aprender de 1890 a 1935 es que una relación económica intensa es la base para una relación provechosa, fructífera y de largo plazo entre Argentina y los Estados Unidos. Muchas Gracias.

Para citar este artículo:

De la Balze, Felipe (2016), "Las relaciones comerciales entre Argentina y Estados Unidos en el período 1890-1935" [disponible en línea desde marzo 2016], Serie de Artículos y Testimonios, N° 116. Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales. Dirección URL: <http://www.cari.org.ar/pdf/at116.pdf>