
LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL Y SUS EFECTOS

Como sucede con otras grandes crisis económicas de la historia, la que se origina en la Primera Guerra Mundial se había anticipado a su estallido. La que se desata en 1914, en efecto, venía a superponerse a otra crisis, apenas más antigua, que reconocía otras causas. En 1913, el Banco de Inglaterra elevó los tipos de interés para corregir un déficit de la balanza de pagos británica y contener la incertidumbre financiera causada por las guerras de los Balcanes, actitud que será imitada paulatinamente por el resto de los países europeos. Esta restricción monetaria en Europa redundó en una salida neta de capitales de ese origen de Latinoamérica, tanto por la suspensión de la exportación de capitales, como por medio del reembolso de intereses y amortizaciones. Esta situación afectó directamente a los países que, como la Argentina, dependían fuertemente de inyecciones constantes de capital externo —especialmente europeo— para mantener equilibrada su balanza de pagos. Para empeorar la situación, la caída de los precios mundiales de los cereales y la carne y la mala cosecha de 1913-14 en la Argentina, hacen descender drásticamente los ingresos por exportaciones (en 1914 eran ya un 25% menores que los de los años previos), profundizando aún más la crítica situación de la balanza de pagos del país.

Estas dos circunstancias combinadas (la crisis del financiamiento externo y del comercio exterior) generaron un importante drenaje de metálico del país que, dado el patrón oro vigente, se tradujo en una contracción monetaria y en una aguda crisis de liquidez. El dislocamiento consiguiente del sistema bancario y crediticio provocó la paralización del comercio y numerosas quiebras de empresas, lo que terminó de decidir al gobierno a suspender la convertibilidad en el mes de agosto de 1914, para evitar que siguiera el drenaje de divisas. De manera tal que, aun antes del estallido de la guerra, la crisis ya se había desatado en la Argentina en toda su dimensión, haciendo caer, en 1914, el producto bruto en un 10%, el comercio exterior en más de un 20% y la inversión externa en más de un 30%, respecto del año 1913.

Si bien la desinversión externa y la depresión general continuarían hasta el fin de la guerra y se profundizarían, la caída del comercio exterior se revierte al año siguiente, aunque sin alcanzar



Colonia Médano de Oro, San Juan, 1917.

los niveles de preguerra hasta 1918. El déficit comercial, en efecto, se soluciona a poco de andar, de la mano de una recuperación de las exportaciones y, principalmente, de una drástica caída en las importaciones, que van a generar importantes superávits comerciales durante la guerra.

Las exportaciones crecen, tímidamente, en los primeros dos años y de manera más rápida a partir de 1917, gracias a la demanda de guerra, que favorecía a las carnes congeladas y en conserva en detrimento de los cereales. La guerra submarina impuesta por Alemania suponía un serio riesgo para la navegación comercial, haciendo preferir embarques que tuvieran mayor valor por unidad de volumen, como era el caso de las carnes. Como resultado, entre 1914 y 1918 los embarques de trigo bajaron de tres a un millón de toneladas, los de maíz, de 4,5 a poco más de medio millón y los de lino, de 1 millón a 100 mil, mientras que las carnes crecieron de 370.000 a 680.000 toneladas en el mismo período.

Las importaciones, por su parte, descendieron drásticamente. A las señaladas dificultades para la navegación se sumó la reestructuración de las industrias de los países europeos para satisfacer la demanda de la guerra, todo lo cual provocó la virtual paralización de sus exportaciones. Como resultado, el volumen de las importaciones pasó en la Argentina de 10 millones de toneladas en 1913 a 2,6 en 1918. Paradójicamente, esta violenta disminución de las importaciones, a la vez que poseía un efecto positivo para la ba-

lanza comercial argentina, tenía otro negativo para los términos del intercambio, sobre todo a partir de 1915. Si la contracción general del comercio exterior hizo subir los precios de algunos productos alimenticios en el mercado mundial, la escasez aún mayor de productos manufacturados hizo que los precios de los artículos de importación subieran aún más que aquéllos, empeorando en consecuencia los términos del intercambio para países como la Argentina y neutralizando en alguna medida los efectos positivos de la balanza comercial.

La drástica caída de las importaciones tuvo otros efectos no menos importantes. Uno de ellos —el que pudo tener sobre el desarrollo de una industria sustitutiva de importaciones— sigue generando hoy algún debate. Por un lado, es evidente que la guerra tuvo un efecto proteccionista para la industria en toda Latinoamérica, dada la protección “natural” que significó el drástico aumento de precio de las importaciones provenientes de Europa. Ese solo hecho no bastaba, sin embargo, para desarrollar, de la noche a la mañana, una industria que pudiera proveer al mercado interno de los países latinoamericanos los productos industriales que antes se compraban en el exterior. Por lo tanto, sólo pudieron aprovechar esta circunstancia aquellos países que gozaban de un desarrollo previo de la industria y exhibían una capacidad instalada considerable. Esas instalaciones sirvieron en países como Brasil, Chile y, en menor medida, Uruguay, para desarrollar una considerable industria sustitutiva y, de la mano de talleres de reparación de máquinas y repuestos que antes se importaban, un incipiente sector de producción de bienes de capital.

El caso argentino es contradictorio. Su industria podía exhibir, en 1914, uno de los mayores desarrollos en Latinoamérica y una considerable capacidad instalada. Por otro lado, los saldos comerciales favorables durante la guerra servían de efectivo sostén de la demanda de productos industriales. Según una visión tradicional, uno y otro hecho bastaron a la industria local para expandir su producción, sustituyendo las importaciones súbitamente escasas a un ritmo vertiginoso durante la guerra, especialmente en los rubros de alimentación, vestido, metalurgia liviana y reparación. Según un observador de la época, el capital patrimonial de la industria creció durante la contienda un 22,5%, y el valor de la producción un 50%.

Sin embargo, estudios más recientes siembran dudas sobre el

efecto neto de la guerra en la industria nacional. Por un lado, la recesión de la guerra había provocado una caída del salario real y una creciente desocupación, afectando directamente el consumo. Por el otro, la misma caída en las importaciones —las importaciones de maquinaria y equipos en 1917 no llegaban a un tercio de las de 1913— afectaba a ciertas ramas de la industria, que dependían de insumos importados para su cadena productiva. De esta manera, mientras las industrias que transformaban materias primas nacionales (alimentación, vestido, mueblería) así como los talleres de reparación de máquinas y herramientas pudieron crecer considerablemente, otros rubros como el metalúrgico (que dependían del hierro importado) se vieron resentidos. Esto explica que, aunque el sector logra crecer en el contexto recesivo general de la contienda —y, por lo tanto, aumentar su participación relativa en el producto bruto—, el crecimiento del 9% en el índice de la industria entre 1914 y 1918 resulte decepcionante, comparado, por ejemplo, con los índices de Chile o Brasil para los mismos años.

Finalmente, otro efecto importante de la disminución de las importaciones fue el impacto negativo que tuvo sobre las arcas fiscales. Como éstas se alimentaban fundamentalmente de los gravámenes al comercio exterior, el nivel de recaudación se vio reducido drásticamente. Los ingresos por derechos de importación se desplomaron a la mitad, mientras que por efecto de la recesión también cayó la recaudación de impuestos internos, para provocar una contracción de alrededor de un tercio en el total de ingresos impositivos. Este panorama fiscal se agravaba por el cese de la inversión extranjera, tanto en su forma directa como indirecta (préstamos para obras públicas), dada la aguda escasez de capitales imperante en el mundo, limitando seriamente la forma habitual de saldar el déficit fiscal con endeudamiento externo. Aun así, el Estado recurrió al endeudamiento tanto externo, sobre todo con bancos norteamericanos, como interno, emitiendo obligaciones. Como resultado, la deuda pública flotante aumentó de 256 millones de pesos papel en 1914 a 711 millones en 1918, casi multiplicándose por tres, a pesar de que los gastos totales no se incrementaron: eran 422 millones en 1918, más o menos igual que en 1914.

Este endeudamiento no bastó para solucionar la crisis financiera del Estado, que se vio obligado a una reducción forzosa del gasto público en dos sectores críticos como son los de las obras y el empleo públicos. Los recortes en esas áreas, a los que se suma-

ron la paralización de la construcción privada (la de ferrocarriles se detuvo durante la guerra), y las numerosas quiebras de empresas generaron importantes niveles de desocupación. Para empeorar las cosas, el desempleo no pudo contar como en tiempos de paz con la válvula de escape de la emigración, ya que el expediente de partir, además de riesgoso, se había encarecido mucho debido al aumento de las tarifas de los pasajes, por la escasez de embarques. Si bien el saldo migratorio es negativo entre 1914 y 1918, esto no alcanzó para evitar, por ejemplo, que entre el 16% y el 20% de la población de Buenos Aires transitará los años de la guerra sin empleo y que quienes lo tenían vieran severamente reducidos sus salarios.

La caída del salario real fue especialmente pronunciada en los dos últimos años de la guerra, no tanto por el deterioro del salario nominal como por el aumento en los precios de los artículos de consumo. En efecto, con el repunte de los precios de las exportaciones en esos años llegó la inflación de los internos, que afectó especialmente al consumo popular: los precios de los alimentos aumentaron en un 50% entre 1914 y 1918 y los de los artículos de vestir sencillos en un 300%, lo cual originó entre las mismas fechas una caída del 50% del salario real. No por nada el clima social se enrarece hacia esos años, provocando un inusual nivel de protestas. Parecía que, al menos para algunos, la *belle époque* había concluido en la Argentina.

El largo plazo

Pero la guerra, además de generar estos problemas agudos y coyunturales propios de una crisis económica global, tuvo algunas consecuencias más indirectas que, sin embargo, afectaron decididamente el sistema económico mundial y la inserción de los países latinoamericanos en él. En primer lugar, la guerra expresó en toda su dimensión el lento proceso de decadencia de Inglaterra y del patrón oro como ejes del orden económico mundial y su reemplazo paulatino por la hegemonía de Estados Unidos. Aunque la moneda de Gran Bretaña siguió siendo el patrón de referencia del sistema, sus declinantes industrias venían perdiendo terreno desde principios del siglo con las más competitivas de los Estados Unidos, creando una contradicción creciente que tarde o temprano

no iba a poder sostenerse. Para 1913, la mayoría de los países latinoamericanos ya importaban más de los Estados Unidos que de Gran Bretaña y las inversiones de aquel país eran predominantes en sectores estratégicos de sus economías. Tal era el caso, por ejemplo, de la minería y los ferrocarriles mexicanos, el cobre peruano o el salitre chileno, las bananas en Colombia o el azúcar cubano.

Durante la contienda, Estados Unidos adquirió ciertas ventajas relativas tanto en el aspecto comercial, debido a su posición geográfica relativamente aislada de la conflagración, como en el financiero, dada la solidez de su creciente economía, comparativamente indemne a los daños que la guerra estaba ocasionando en Europa. Paralelamente, los países europeos de mayor influencia comercial y económica en América Latina tenían enormes obstáculos para atender adecuadamente esos mercados: a las dificultades de Gran Bretaña para comerciar por la guerra submarina se sumaba la suspensión de los lazos comerciales y financieros de Alemania con Latinoamérica, todo lo cual provocaba un importante vacío de importaciones. Por otro lado, el dislocamiento del sistema bancario y crediticio y la crisis de liquidez que generó la guerra, especialmente en Europa, creaban otro nicho que Estados Unidos supo aprovechar. Como resultado, la balanza comercial de este país se invirtió durante los años de la guerra, mientras que sus inversiones privadas en el exterior casi se duplicaron. En Latinoamérica, el resultado fue el estancamiento de las inversiones británicas y el enorme crecimiento de las norteamericanas, proceso que se iría consolidando en la década de 1920, en la que Latinoamérica va a absorber el 44% de las inversiones directas de Estados Unidos en el extranjero. También sus inversiones indirectas —en especial, financiamiento a gobiernos por medio de los bancos— aumentaron enormemente y asimismo el comercio, de la mano de las ventajas competitivas de sus productos, en especial de los más dinámicos y modernos (el mejor ejemplo, el automóvil).

Este recambio en el centro del poder financiero e industrial del sistema económico capitalista iba a provocar importantes transformaciones en la estructura del comercio y de las inversiones en el mundo, dado el diferente carácter de las economías y las políticas de los dos países. A diferencia de Gran Bretaña, Estados Unidos era un país altamente proteccionista, que aplicaba elevados gravámenes al comercio internacional. A su vez, era un país productor y exportador de alimentos y productos de clima templado,

con lo que no representaba un mercado para aquellos países que se especializaban en esos mismos productos, como la Argentina. Esto implicaba, en general y en particular para nuestro país, que las inversiones norteamericanas iban a tener otro destino y otra naturaleza que los que tradicionalmente poseían las británicas. Ya no se trata de inversiones que eran subsidiarias del comercio internacional, en el sentido de orientarse a la exportación de bienes desde los países deudores hacia los acreedores. Más que a financiar la exportación, las inversiones de origen norteamericano se destinaron a financiar obras públicas o producción interna. Esto generaba otro tipo de relación con el país acreedor, que ya no era mercado para las exportaciones: ya que las deudas no se saldaban con la venta de productos exportables, el sistema dependía, para seguir funcionando, de continuas y sucesivas inyecciones de capital, problema que se revelaría con toda su crudeza cuando la crisis de 1930 lleva a detener casi por completo las exportaciones de capital, provocando serias dificultades en las cuentas externas de los países latinoamericanos.

El segundo proceso de largo plazo que venía afectando el orden



Cereales para exportación, en el puerto de Buenos Aires, mayo de 1925.

económico mundial desde antes de la guerra, y que ésta sólo iba a convertir en definitivo, era el de una creciente sobreoferta de productos primarios, que a su vez generaba una inestabilidad estructural de los mercados de esos productos. Este fenómeno respondía tanto a cambios en la oferta como en la demanda de alimentos y materias primas a nivel mundial. Desde la oferta, la modernización y el cambio tecnológico habían redundado en una mayor productividad de los sectores agropecuarios, mineros y extractivos en general, a lo que se había sumado una expansión constante de la frontera agrícola en los países nuevos, para provocar un importante aumento de la oferta global. Esto se agravaba con las rigideces que la utilización de tecnologías más capital-intensivas le imponía a la oferta de esos productos, quitándole versatilidad en el corto plazo. Desde la demanda, por otro lado, las cosas no ayudaban. La tendencia declinante del crecimiento de la población europea se agravaba con las muchas muertes que provocó la guerra, mientras que el aumento de los niveles de ingreso hacía declinar proporcionalmente la demanda de alimentos, de acuerdo con la ley de Engel. El resultado de la combinación de estos fenómenos va a ser una tendencia secular a los excedentes agrícolas crónicos y a los precios decrecientes de los productos primarios, aunque presentando grandes variaciones de corto plazo. En Latinoamérica, esas tendencias se vivirán como una gran inestabilidad de los beneficios de la exportación que, salvo en aquellos países que producían petróleo u otros minerales estratégicos, como Venezuela o México, se traduce en bajas tasas de crecimiento anual del poder de compra de las exportaciones.

Una consecuencia de esta tendencia declinante de los mercados de productos primarios, más indirecta pero igualmente importante por sus efectos en Latinoamérica, va a ser la insatisfacción de los productores agrícolas europeos y norteamericanos que, además de soportar las tendencias declinantes del mercado, debían afrontar una difícil competencia con los productos más baratos provenientes de países como la Argentina. Esto va a redundar en una inclinación, también secular, a un mayor proteccionismo tanto en Europa como en Estados Unidos y, por lo tanto, en un gradual estrechamiento de los mercados para Latinoamérica en general y para la Argentina en particular. Por un lado, los aranceles y controles que se habían impuesto durante la guerra como disposiciones supuestamente temporarias iban a tener una vida más larga que la

conflagración mundial y siguieron vigentes por algunos años más, trabando el libre intercambio de bienes en el mercado mundial. Por el otro, el desorden monetario que siguió a la guerra y las depreciaciones, más o menos violentas, de las diferentes monedas europeas también obstaculizaron el comercio internacional y dieron lugar a represalias comerciales entre los países.

Por fin, también existieron prácticas proteccionistas muy concretas en los distintos países, durante y después de la guerra. En el caso de los Estados Unidos, la depresión que siguió al auge provocado por el incremento de la demanda y los precios de los productos primarios durante la guerra, a la vez que ponía en situación crítica a productores agropecuarios, fuertemente endeudados, señalaba una preocupante tendencia a la sobreproducción en el sector. Como consecuencia —y como resultado del incesante *lobby* de estos productores en el Congreso norteamericano—, en el año 1921 se impuso un arancel de emergencia por el que se elevaban drásticamente los derechos para la importación de productos agropecuarios. Años más tarde, ese mismo país iba a limitar la importación de carnes, con la excusa de la implementación de nuevas y más estrictas medidas sanitarias, que tan nocivo efecto iban a tener en nuestro país.

LOS AÑOS VEINTE

En la economía mundial, los primeros años de la década del veinte se caracterizan por una trabajosa vuelta al equilibrio de antes de la guerra. La economía de Europa —y en particular Inglaterra, principal sostenedor de ese equilibrio a través de su moneda— había quedado sentida con la contienda y fuertemente endeudada, especialmente con Estados Unidos. Esta situación llevó a varios países europeos a financiar la reconstrucción de sus economías por medio del endeudamiento interno y la inflación, que en Alemania llegó a niveles extremos, dada la pesada carga financiera que en concepto de reparaciones de guerra le habían impuesto los vencedores. Esta depreciación generalizada de las monedas suponía un desorden no sólo financiero. La devaluación operaba también creando ventajas comerciales frente a países de monedas más fuertes, lo que a su vez ponía en crisis el sistema de intercambios internacionales en forma libre y sin cupos ni aranceles. Es por esto

que, durante los primeros años de la década, diversos encuentros internacionales intentaron acordar el reordenamiento del comercio mundial de acuerdo con las pautas anteriores a la guerra, por medio de rebajas de aranceles y levantamiento de controles.

Pero estos desarreglos en la economía mundial todavía iban a persistir por algunos años. Gran parte de la demora tuvo que ver con la política económica ortodoxa que adoptó Gran Bretaña para reconstruir su economía, que consistió esencialmente en aferrarse al patrón oro hasta recuperar la paridad existente antes de la guerra. Esto significó aplicar altas tasas de interés para atraer metálico hacia el país y de esa manera alcanzar la deseada valorización de la libra, cosa que va a lograr recién en 1925. Las virtudes y defectos de esta política se han debatido mucho. Sus críticos más extremos ven en ella la razón de la lenta recuperación del país en la posguerra y del menguado ritmo de crecimiento de la economía mundial en la década de 1920, respecto de los niveles de preguerra. Sin ir tan lejos, sus efectos negativos sobre los países que estaban bajo la órbita económica de Gran Bretaña, parecen más evidentes: estas políticas ortodoxas habrían obstaculizado un mejor desempeño de países como la Argentina, Canadá o Australia durante los años veinte. La valorización de la libra afectaba directamente la competitividad de las exportaciones inglesas, que ya estaban bastante golpeadas por la competencia de otros países, en especial de Estados Unidos. Esto tenía consecuencias serias para aquellos países cuyos mercados estaban de alguna manera atados a Gran Bretaña, como era el caso de la Argentina, en especial en algunos rubros de importación que, por convenios de exclusividad o, sencillamente, por la acción de *lobbies* muy efectivos, resultaban mercados cautivos para las exportaciones británicas (como por ejemplo, el caso de los insumos ferrocarrileros en la Argentina).

Aunque por poco tiempo, hacia mitad de la década se consigue un retorno a la normalidad en el sistema monetario mundial. Inglaterra encuentra la paridad buscada, a la vez que se corrigen los montos de las reparaciones impuestas a Alemania (que iban a ayudar a ese país a salir de su ciclo inflacionario) y Estados Unidos concede nuevos créditos para estabilizar las monedas europeas. Este nuevo equilibrio, sin embargo, iba a ser efímero. Más allá de las razones técnicas que explican el fracaso del nuevo sistema monetario de posguerra —llamado “patrón cambio-oro”, que imponía que las reservas pudieran atesorarse, en vez de en metálico, en

monedas respaldadas por el oro, como la libra y el dólar—, la razón de fondo radicaba en la debilidad relativa en la que había quedado la economía inglesa después de la guerra, que le impedía seguir cumpliendo el rol de centro financiero mundial que había tenido hasta entonces.

Estados Unidos, por el contrario, salió fortalecido de la guerra. Lejos de sus devastadores efectos, su economía se mantiene básicamente intacta y crece a ritmo vertiginoso, de la mano de un renovado auge industrial y gracias a un sólido mercado interno. Durante la contienda fue el principal proveedor de Europa y al finalizar ésta se había convertido en su principal acreedor, lo cual se acrecienta durante los años veinte, con la radicación de sus industrias e inversiones en ese continente.

En la Argentina, con la paz, vuelve la prosperidad. Las inversiones retornan decididamente al país, los precios se recuperan, se normaliza el comercio y las arcas públicas encuentran estabilidad. Sin embargo, lo que mejor define a los años veinte en la economía argentina es la inestabilidad del ciclo económico y una gran volatilidad en los precios. La tasa de crecimiento tiene algunos años notables, iguales o superiores a los de la preguerra, seguidos de otros de baja o estancamiento. Si para todo el período 1914-1929 la tasa de crecimiento del PBI arroja un promedio anual claramente inferior a la del anterior período, esto se debió a la fuerte caída de la época de la guerra, pero también a que la recuperación duró muy poco, ya que fue interrumpida por sucesivas crisis, antes de que se desencadenaran los factores que condujeron a la de 1930. Si, en cambio, la medición se realiza dejando de lado los años de la guerra, se obtiene que la tasa de crecimiento del PBI real entre 1917 y 1929 fue muy alta —del 5,9% y del 3,4% per cápita— aun considerando la breve pero profunda depresión de posguerra (1921-23). Las cifras de inmigración neta vuelven a revertirse y los salarios reales se recuperan ampliamente, doblando en 1929 la cifra de 1918. La base de esa renovada prosperidad sigue siendo el sector rural, aunque el industrial crece notablemente, aumentando su participación relativa en el producto bruto interno, de la mano de importantes inversiones del capital norteamericano. Por su parte, el gasto público vuelve a aumentar, pasando del 8,5% al 13% del PBI entre 1920 y 1929, con el consiguiente efecto expansivo sobre la demanda interna. Considerado en forma comparativa, el crecimiento de la Argentina tampoco es despreciable: durante los años

veinte, el país crece más que los Estados Unidos, Canadá o Australia.

Comercio exterior e inversiones

El principal motor de esta reactivación fue la drástica recuperación del comercio exterior, cuyo volumen era en 1929 casi el doble que el de fines de la guerra. Las exportaciones, tanto en números totales como medidas *per capita*, mostraban en el período uno de los mayores índices de crecimiento del mundo. Esto, sin sufrir grandes modificaciones en su composición ni en su destino. A fines de los años veinte, el 95% de esas exportaciones todavía consistía en productos agropecuarios, mientras que el 85% de ellas seguía teniendo como destino a Europa occidental, concentrándose aún más en Gran Bretaña: las exportaciones a ese país pasaron del 26,1% en 1911-13 al 32,5% en 1928-30. Las exportaciones a

los Estados Unidos, en cambio, se incrementan muy modestamente, pasando del 6,3% del total durante 1911-13 al 9,3% en 1928-30.

Por el contrario, el gran cambio se dará en el origen de las importaciones. El incremento de las importaciones provenientes de los Estados Unidos es constante: de 43 millones de pesos oro en 1914, pasan a 169 millones en 1918, a 310 en 1920 y a 516 millones en 1929. Durante la guerra, este crecimiento de las importaciones norteamericanas se da sobre todo a expensas de Alemania, pero en los años veinte crecen a costa de las



Carro con cueros para ser exportados en el puerto de Buenos Aires, marzo de 1923.

británicas, cuya participación en el mercado argentino descende del 30% en 1911-13 al 19% en 1929-30, al tiempo que la norteamericana aumentaba del 15% al 24%. Los ingleses mantuvieron y aumentaron su participación en las importaciones de carbón y material ferroviario, pero no pudieron competir con Estados Unidos en rubros de gran crecimiento como los automóviles y otros bienes de capital para la agricultura y la industria, cuya demanda crecía rápidamente.

Este ascenso de los Estados Unidos en el comercio exterior argentino se alzaba sobre el deterioro del bilateralismo que había caracterizado al comercio exterior entre Argentina y Gran Bretaña hasta antes de la guerra. Esta “relación especial” entre los dos países estaba basada en la dependencia del comercio argentino con el mercado británico y en la importancia de las inversiones británicas en el país, especialmente los ferrocarriles. Hacia 1900, el 85% de las existencias de capital extranjero en la Argentina era de propiedad inglesa, mientras que el 27% de todo el capital fijo tenía ese origen. El intercambio entre ambas economías suponía que, como contrapartida de la venta de productos agropecuarios en el mercado inglés, la Argentina satisfacía gran parte de sus necesidades de productos manufacturados importados con productos británicos. Más específicamente, el eje alrededor del cual giraba toda la relación estaba, del lado argentino, en el sector ganadero —el 76% de los productos ganaderos y prácticamente la totalidad de la carne enfriada (*chilled*) tenían como destino el mercado inglés, contra sólo el 10% del maíz y el 34% del trigo— y del lado británico, en el sector ferrocarrilero, cuyas impresionantes remesas eran la otra pata de la “relación especial”. Se puede decir entonces que en la dupla invernadores argentinos (en estrecha asociación con los frigoríficos) y empresas ferrocarrileras británicas residía el alma del bilateralismo entre los dos países. Es imposible comprender a fondo los avatares de la economía —y en buena medida, también de la política— argentina en los años posteriores a la guerra, sin considerar la asociación de intereses que existía entre estos sectores y los poderosos *lobbies* que llegaron a constituir en el país. Es gracias al poder de presión de esos *lobbies* que Gran Bretaña logra sostenerse en un lugar prominente para la economía argentina más allá de lo que la lógica del mercado hubiera indicado, demorando un desplazamiento que, dada la debilidad relativa de su economía, era inevitable desde por lo menos la Primera Guerra Mundial.

Sobre las cenizas de la relación bilateral entre la Argentina y Gran Bretaña, se erige entonces, durante los años veinte, un triángulo comercial y de transacciones de capital, entre esos países y los Estados Unidos, que funcionaba de la siguiente manera. Del lado del comercio exterior, la Argentina tenía excedentes comerciales con Gran Bretaña, gracias a las sostenidas exportaciones de carnes y cereales y a la caída de las importaciones de ese origen, y déficit con los Estados Unidos, dado que las compras de productos manufacturados norteamericanos no eran compensadas con exportaciones argentinas a ese país, que podía abastecer su mercado interno de productos primarios con su propia producción. En la década de 1920, los productos industriales británicos son claramente desplazados por los más competitivos de los Estados Unidos. Hacia 1925, ese país pasó definitivamente a ser el primer proveedor de la Argentina, siendo los principales rubros los automotores (la Argentina pasó a ser el tercer mercado del mundo para los automóviles norteamericanos) y productos complementarios como neumáticos y derivados del petróleo. También, la maquinaria e implementos agrícolas —de mayor demanda después de la conversión a agricultura de muchas empresas, luego de la crisis ganadera de posguerra— además de las maquinarias para la industria textil. Con el expediente de establecer sucursales de sus empresas en el país, la industria norteamericana se aseguraba la demanda de insumos y productos semiterminados para sus empresas automotrices, farmacéuticas, de cemento o petróleo, superando así cualquier traba aduanera que se presentara a las importaciones a secas. De esta manera, hacia fines de la década del veinte, la Argentina representaba el sexto mercado mundial para las exportaciones norteamericanas.

Del lado de las corrientes de capital, el sentido de los flujos dentro del triángulo era el inverso. El balance de pagos argentino con Inglaterra era deficitario, debido a las importantes remesas —compuestas de intereses, beneficios y amortizaciones— del capital británico en la Argentina, mientras que la balanza con Estados Unidos era positiva, dado el constante flujo de inversiones. Con la guerra mundial, la corriente de capital británico a la Argentina se había interrumpido y luego de ella —y por el resto del período— se transforma en claramente negativa, ya que las empresas británicas no vuelven a hacer aportes de capital, pasando las remesas a superar a las inversiones. En cambio, la contribución

netas de capital norteamericano fue positiva en el período. Entre 1924 y 1933 se instalaron 23 filiales de compañías de ese país en la Argentina y las inversiones de ese origen llegaron a doblar a las británicas, pasando de 40 millones de pesos oro en 1913 a 611 en 1929.

Pero este nuevo orden de cosas afectaba a los intereses británicos en más de un sentido. El desarrollo del petróleo competía con el carbón británico y amenazaba cambiar toda la base de la demanda energética; el desarrollo del automotor y el camino amenazaba el desarrollo ferroviario; la importación de maquinarias para la industria textil, destinadas a aumentar la industria nacional, afectaba directamente las importaciones al país de productos textiles terminados; por fin, las inversiones directas en la industria, a la vez que desplazaban del mercado argentino a los productos británicos, volvían a achicar la demanda de insumos industriales de ese origen. En suma, el nuevo orden parecía desafiar las mismas bases de la división internacional del trabajo impuestas por Gran Bretaña en sus dominios y áreas de influencia. En la Argentina, eso significaba quebrar la tradicional estructura de especialización en la producción primaria, que sólo admitía una industrialización restringida al procesamiento de esos mismos productos primarios.

Como respuesta a estos cambios en la composición del comercio mundial y al ascenso inevitable de Estados Unidos como centro de las finanzas mundiales, Gran Bretaña intentó preservar los privilegios comerciales que tenía en sus dominios y zonas de influencia, a través de tratados especiales y negociaciones específicas. En el caso de la Argentina, los intereses británicos intentaron por todos los medios restablecer el bilateralismo, apoyados en el hecho de representar un importante mercado para los productos argentinos de exportación. Para esto contaron con el apoyo decidido del sector más poderoso de los ganaderos argentinos, los invernadores dedicados a la producción del *chilled*, cuyo mercado se encontraba casi totalmente en Inglaterra.

Para esos sectores ganaderos argentinos, al temor de perder ese mercado decisivo se sumaba el descontento con los Estados Unidos, por la desigual relación comercial que ese país tenía con la Argentina y, en particular, por las limitaciones que ponían los norteamericanos para los productos agropecuarios argentinos. Este descontento sólo se va a agudizar en 1926, cuando se decreta en ese país la prohibición de importar carne argentina, con la excusa