

**¿Por qué no se diversifican las exportaciones, en el Cono Sur, durante el período de
entreguerras?
La dependencia de los recursos naturales¹**

*Marc Badia-Miró (mbadia@ub.edu)
Universitat de Barcelona
España*

*Anna Carreras-Marín (annacarrerasmarin@ub.edu)
Universitat de Barcelona
España*

*José Alejandro Peres-Cajías (joalperes@ub.edu)
Universitat de Barcelona
España*

Introducción

La llegada de la I Guerra Mundial comporta una fuerte alteración del comercio entre América Latina y sus principales socios comerciales. Tal y como apunta (Bulmer-Thomas, 2003), durante los años del conflicto, la región sufrió una contracción de las importaciones y una reducción, aunque menor, de las exportaciones que fluían hacia sus principales socios comerciales (la reducción del volumen de las exportaciones fue compensada, en algunos casos, por un aumento de los precios que provocó un mantenimiento de la capacidad de consumo de los países).

Ante ese escenario, aquellos países de la región que contasen con una cierta implantación industrial habrían podido substituir esta caída de la oferta tanto en el mercado doméstico, como aumentando su presencia en los mercados vecinos próximos (con menores costos de transporte). Existen evidencias suficientes para afirmar que países como Argentina, Brasil y, aunque en menor, Perú y Chile ya contaban con una cierta implantación industrial a principios de los años 1910s (Bulmer-Thomas, 2003; Williamson, 2011). Si así fuese, esperaríamos que se observase una cierta diversificación del comercio interregional con un aumento del peso de las manufacturas, tanto en términos totales como en términos bilaterales. Además, la coyuntura especial que supone la I Guerra Mundial permitiría asentar las bases de un comercio más diversificado, que hubiera permitido mantener la expansión relativa durante la década de los 1920s.

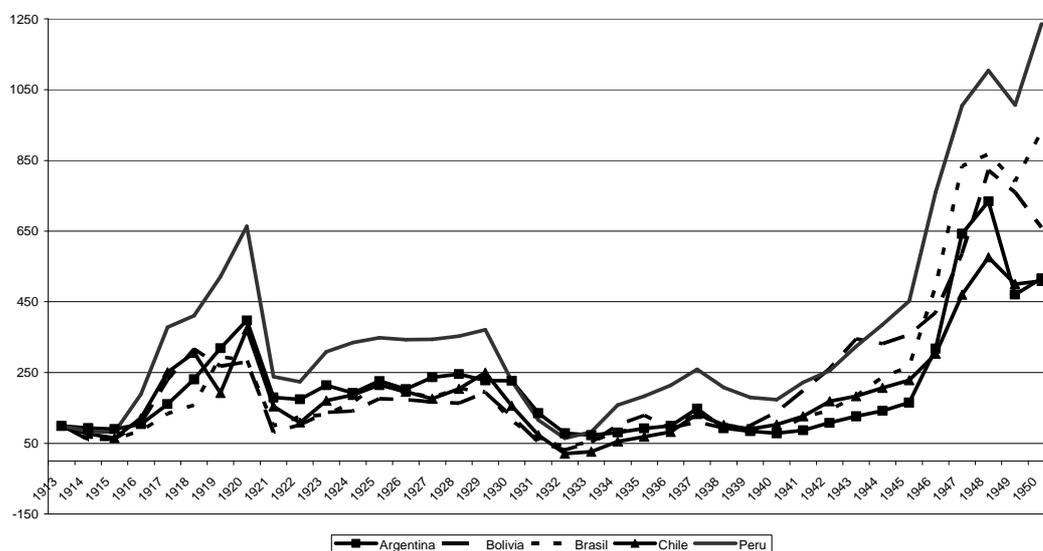
Siguiendo la línea de los trabajos realizados por (Peres Cajías, Badia-Miró, & Carreras-Marín, 2011a, 2011b) sobre el comportamiento del comercio intrarregional de América de Sur, el período comprendido entre las dos Guerra Mundiales nos muestra como la evolución del comercio total de Argentina, Brasil, Chile, Perú y Bolivia muestra el fuerte impacto de tres shocks externos: la Primera Guerra Mundial, la crisis de los años treinta y la Segunda Guerra

¹ Ponencia escrita para ser presentada en el 9 Simposio: Recursos Naturales, . Versió muy preliminar. Por favor, no citar.

Mundial (véase figura 1). Mientras los dos enfrentamientos bélicos provocaron un importante aumento del comercio en los cinco países, la crisis tuvo el efecto inverso, hecho que ha sido ampliamente estudiado en la literatura de la región.

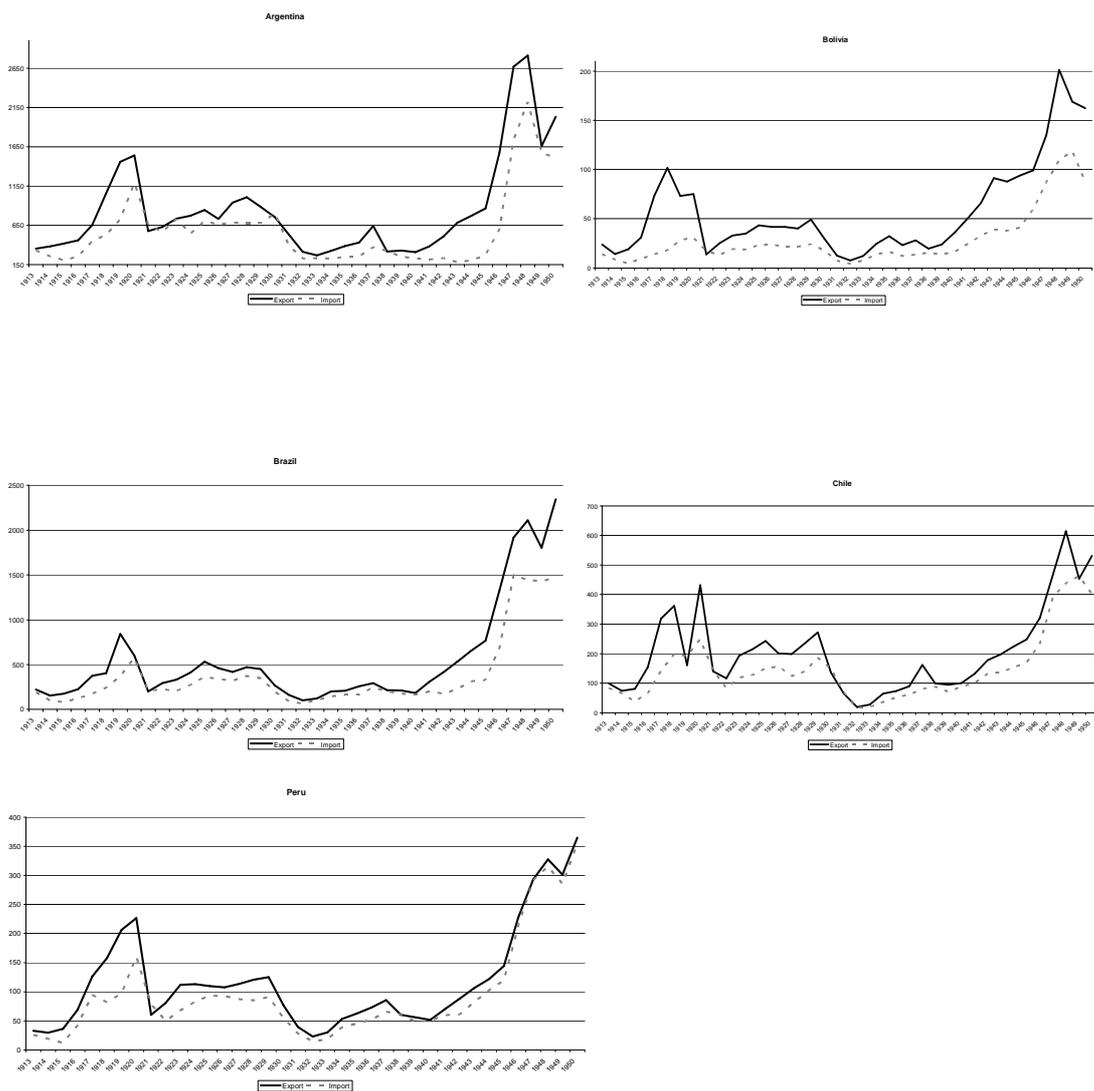
La pregunta que nos suscita la evolución comercial durante las dos guerras mundiales es si este aumento del comercio total, en un momento de excepcionalidad en los mercados internacionales, fue aprovechado por los países de América Latina para incrementar sus relaciones intra-regionales o simplemente se trata de un incremento de las exportaciones, fruto del aumento de la demanda de materias primas con finalidades bélicas. En la figura 2 se presenta la evolución por separado de las exportaciones e importaciones totales de cada uno de los países analizados. Estos gráficos ponen de relieve el fuerte crecimiento de las exportaciones durante las dos guerras mundiales. Este aumento refleja básicamente el incremento de la demanda exterior de materias primas. Sin embargo, aunque en menor medida, también se constata un crecimiento de las importaciones para todos ellos. Potencialmente, dado la orientación hacia la guerra de los principales productores mundiales, este aumento de las importaciones podría ser un signo del crecimiento del comercio intra-regional en la zona. La cuestión es entonces: ¿aprovechó la incipiente industria de algunos países en América Latina la oportunidad de abastecer la creciente demanda de importaciones de los países vecinos? Por otro lado, la fuerte contracción del comercio total durante los años 30 plantea una cuestión distinta: ¿sufrió el mismo impacto el comercio intra-regional o bien esta caída del comercio se limitó a las relaciones comerciales de América del Sur con sus socios europeos y los EEUU? ¿cuál fue el comportamiento del comercio intra-regional durante la Gran Depresión?

Figura 1 – Comercio total de Argentina, Chile, Perú, Bolivia y Brasil



Fuente: (Hanes, 2006; MOXLAD, 2011)

Figura 2 - Comercio de Argentina, Chile, Perú, Bolivia y Brasil.



Si durante las guerras mundiales y en el período entre-guerras, hubo una oportunidad para el crecimiento del comercio intra-regional en América del Sur y si éste fue un proceso de sustitución de manufacturas procedentes de Europa o los EEUU por manufacturas producidas en los países vecinos, ello depende directamente de la existencia de una cierta capacidad industrial en algunos de los países de la región. En este sentido algunos estudios han señalado la presencia de un cierto proceso de industrialización en países como Chile o Argentina con anterioridad a la implementación de las políticas ISI. Recientemente, Williamson ha presentado nuevas estimaciones de la evolución del producto industrial en algunos países de la periferia antes de los años 50². La tabla 1 recoge los cálculos de este autor para los países que tratamos en este artículo, con la excepción de Bolivia para la que no se dispone de datos. Estas cifras demuestran la presencia del proceso de industrialización previamente a la

² Williamson (2011)

implementación de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Según éstas, la industria de estos países habría experimentado su mayor crecimiento en el período anterior a la Primera Guerra Mundial.

Tabla 1- Crecimiento del producto industrial 1870-1975 (% de crecimiento anual)

	1870-1890	1890-1913	1920-1939	1950-1975
Argentina	6.55	8.91	5.56	1.80
Brasil	n.d.	5.75	5.65	4.38
Chile	7.09	1.74	2.83	1.57
Perú	n.d.	6.19	3.65	7.77
<i>América Latina</i>	<i>6.24</i>	<i>5.04</i>	<i>4.82</i>	<i>6.14</i>

Fuente: Williamson (2011)

Gómez-Galvarriato y Williamson (2009) han defendido también la importancia de la industrialización en América Latina entre 1870 y la Primera Guerra Mundial. En este caso, sin embargo, los resultados indican que serían Méjico y Brasil los países donde la industrialización habría tenido mayor empuje, mientras que en los casos de Perú, Chile y Argentina la industria habría tenido un comportamiento mucho más modesto. Uno de los indicadores que usan estos autores para medir la importancia de la industrialización en América Latina es el grado de penetración de los tejidos extranjeros en el mercado interior³. De este modo, señalan que en 1891 el 95% del tejido consumido en Perú procedía del extranjero, lo cual significa que la industria peruana sólo abastecía un 5% de mercado interior. Sin embargo, en 1908 este porcentaje había aumentado al 47% poniendo de relieve el importante crecimiento de la industria textil peruana. Brasil en 1907 abastecía un 65,3% de su mercado interno a través de su industria textil; mientras que Argentina en 1913 lo hacía en un 15,5-17,5%. Por otro lado, (Bulmer-Thomas, 1997a) señala que durante la Segunda Guerra Mundial sólo Argentina, Brasil, Chile Colombia y Méjico tenían una base industrial moderna capaz de enfrentarse a un proceso de sustitución de importaciones de manufacturas⁴.

Dicho esto, un análisis detallado de la composición del comercio intrarregional nos permite afirmar que, a diferencia de lo que ocurre en otros casos, la fuerte especialización comercial de recursos naturales, que se observa en los países sudamericanos, en el comercio con sus

³ Gómez-Galvarriato y Williamson (2009), p. 669.

⁴ (Bulmer-Thomas, 1997a), pp. 231.

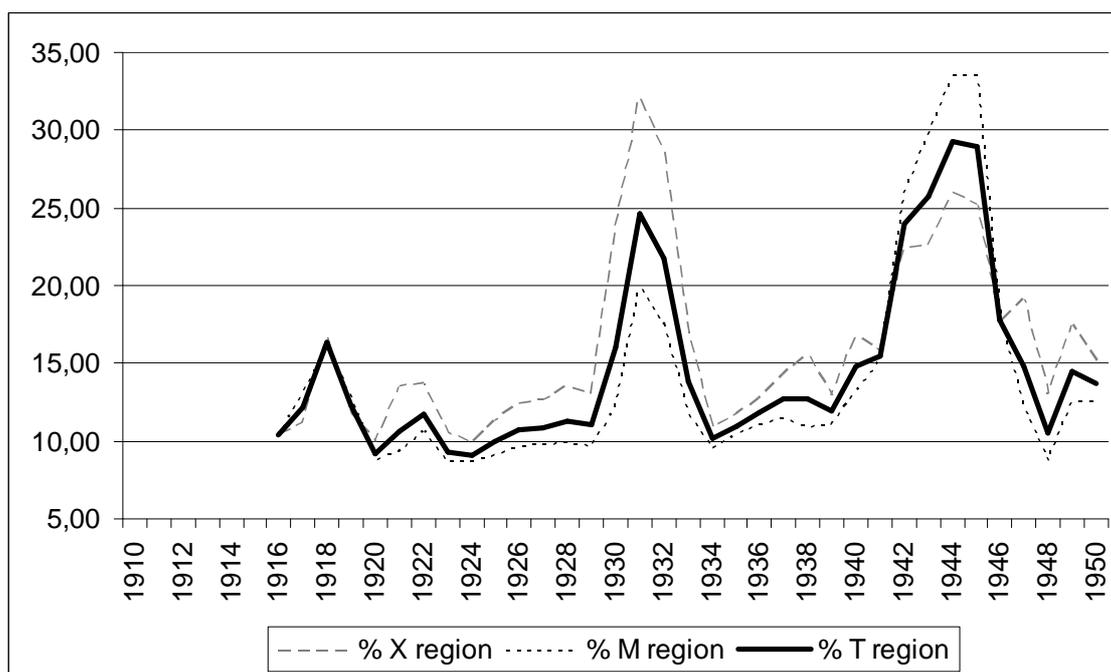
principales socios comerciales, tiene un impacto negativo en el largo plazo debido a un doble efecto. Por un lado, la extrema especialización comporta una excesiva dependencia del comportamiento que tienen unos pocos productos, mientras que la variación en los precios de estos productos conllevan unos niveles de volatilidad en las exportaciones, parecidos a los existentes en el comercio con los países del centro y, por lo tanto, este comportamiento tiene un fuerte impacto en la evolución de las tasas de crecimiento en el largo plazo (añadido al impacto que otros autores como (Blattman, Hwang, & Williamson, 2007) ya habían encontrado al analizar al comportamiento de la volatilidad de los términos de intercambio de los países de la periferia).

Estructuramos la presente ponencia de la siguiente forma. Empezamos con una descripción del comercio intrarregional, tanto en volúmenes como en producto. Seguimos con el planteamiento de un modelo que intenta centrarse en capturar el impacto que pueden tener la extrema concentración de las exportaciones en el comercio de productos naturales (o semi-manufacturados de escasa elaboración) en el crecimiento de estas economías. Cierra un apartado de conclusiones.

El comercio intra-regional sobre los totales del comercio de Argentina, Brasil, Bolivia, Perú y Chile.

Para profundizar en la importancia del comercio intra-regional para cada uno de los países, se calcula el peso que supone respecto al total del sector exterior para cada uno de ellos. En la Figura 3, se muestran los porcentajes del comercio intra-regional en el período 1913-50. En ella se observa cómo durante la primera guerra mundial y los años veinte estos porcentajes se situaron ligeramente por encima del 10%, alcanzando un máximo del 15% en el año 1918; sin embargo, durante la segunda guerra mundial estos porcentajes quedaron claramente superados, alcanzándose prácticamente el 30% del comercio total. Si bien la Segunda Guerra Mundial sigue presentando los mayores porcentajes, para el conjunto del período se observa una cierta estabilidad entre el 10-15%, resultados que no son radicalmente distintos de los que se van a alcanzar con posterioridad en los acuerdos de integración de los años 60. Por otro lado, la relativa estabilidad (el comercio intra-regional se dispara en ese período, pero ello se debe a la caída del comercio con EEUU y Europa) durante los años treinta también resulta muy sorprendente. En ambos casos, se pone de relieve como durante los shocks externos procedentes de los países desarrollados el comercio intra-regional jugó un papel relevante para el comercio de América del Sur.

Figura 3 - Porcentaje del comercio intra-regional sobre el comercio total de cada país



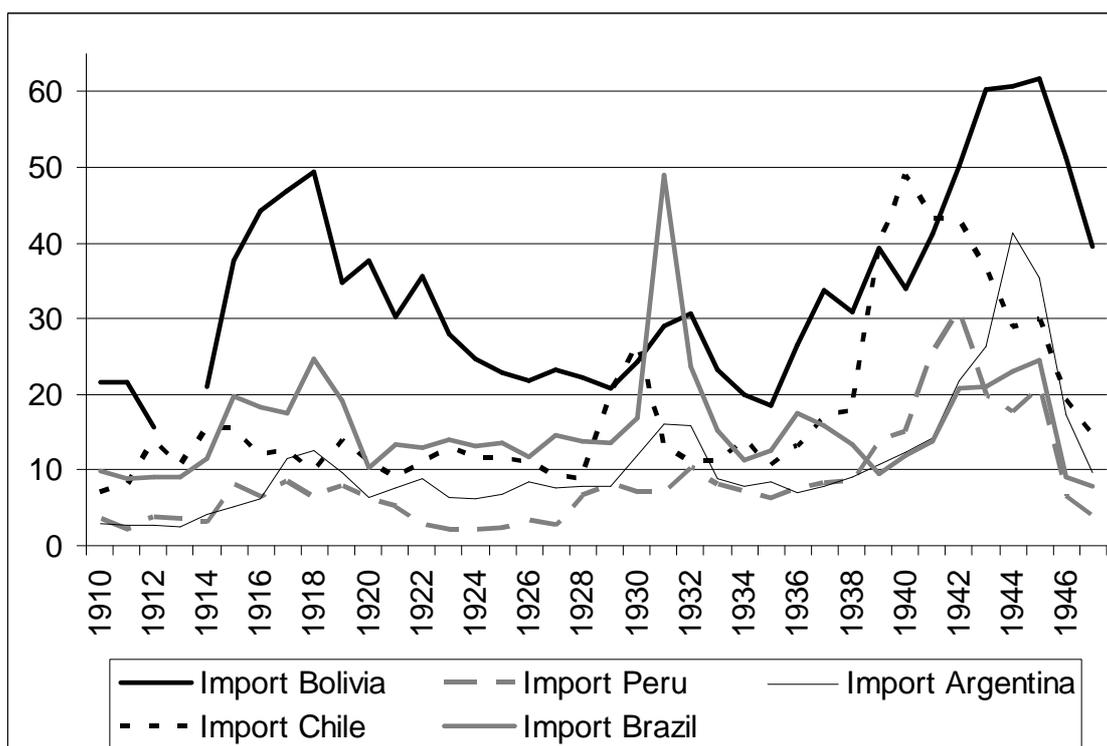
Fuente: cálculos realizados a partir de los datos obtenidos en las estadísticas oficiales de comercio exterior de Chile, Bolivia, Brasil, Perú y Argentina.

En las Figura 4 y Figura 5 se presenta el peso del comercio intra-regional entre Argentina, Brasil, Chile, Perú y Bolivia sobre el comercio de cada uno de ellos, separando las exportaciones de las importaciones. Hay que señalar que los datos usados en estos cálculos excluyen el comercio de tránsito, presentado de forma separada en las estadísticas oficiales usadas en este trabajo, y que podría estar falseando una parte importante de este resultado. Por otro lado, al presentar los datos en porcentajes podría ocurrir que el comercio intra-regional aumentase como resultado de una caída del comercio fuera de la región. De hecho así ocurre efectivamente con las subidas de los años 30, donde en realidad lo que está pasando es que cae abruptamente el comercio con los EEUU y Europa. Sin embargo, los datos del comercio total de la Figura 1 y Figura 2 presentados anteriormente, ponen de manifiesto que no pasó lo mismo durante las dos guerras mundiales. El comercio intra-regional durante las dos guerras mundiales no sólo estaba aumentando en términos relativos al comercio fuera de la región, sino que además lo estaba haciendo en términos absolutos dado el aumento del comercio total que se estaba produciendo. A pesar de crecer en ambos conflictos bélicos, el comercio intra-regional fue mucho más importante durante la segunda guerra mundial. Por otro lado, aunque los crecimientos puntuales del comercio intra-regional en la década de los treinta son fruto del desplome del comercio de los países desarrollados, su permanencia sobre el comercio intra-regional también indica el papel de desviación de comercio que marca con fuerza la integración comercial en esta región.

La Figura 4 presenta de forma individualizada el peso en porcentajes de las importaciones procedentes de los países vecinos de América del Sur respecto a la importación total de cada uno de ellos. Ello nos permite ver como el peso del comercio intra-regional era mucho mayor en el caso de las importaciones, que en el de las exportaciones, lo cual resulta bastante razonable conociendo el destino hacia las potencias enfrentadas de las exportaciones

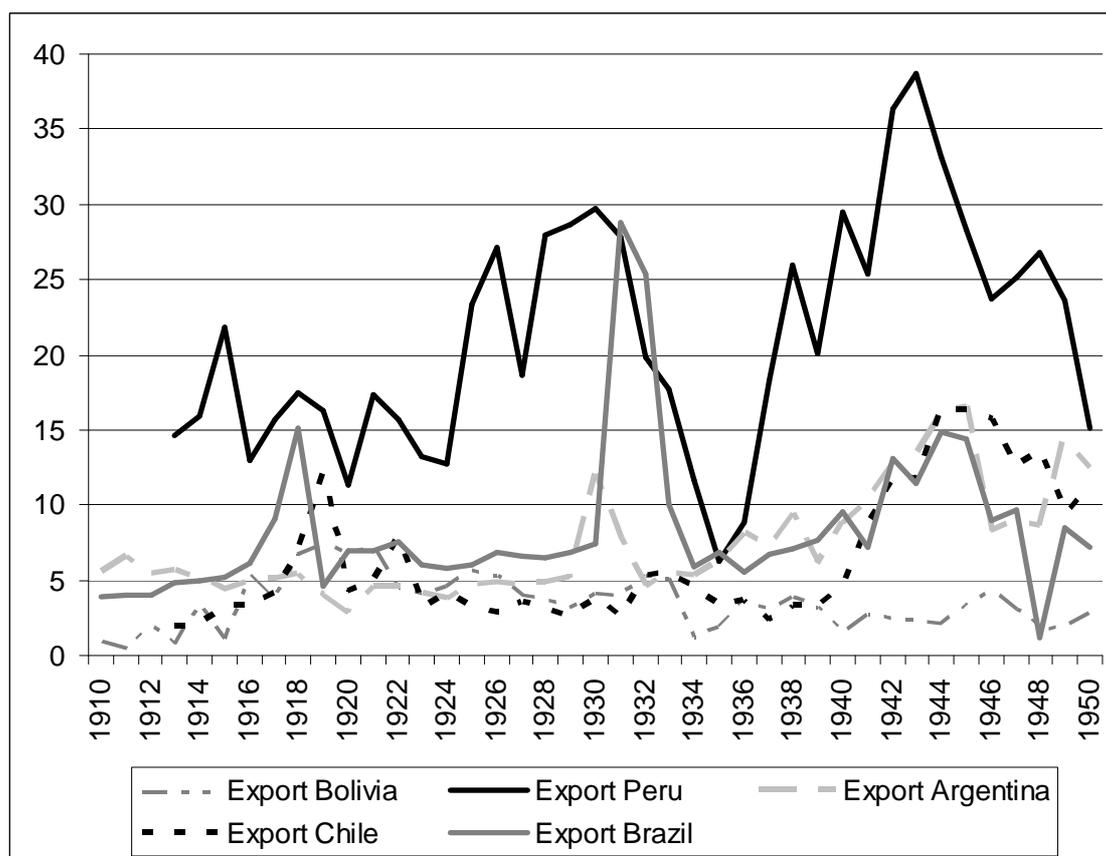
latinoamericanas durante las guerras mundiales. En el ámbito de la importación, el país con mayor protagonismo de comercio intra-regional fue Bolivia. Las importaciones bolivianas de sus vecinos comerciales representaron casi un 50% de su importación total, durante la primera guerra mundial, y casi un 60% durante la segunda guerra mundial. En el caso de Brasil, las diferencias entre ambos conflictos no se presentan y en ambas ocasiones el comercio intra-regional representa un máximo del 25%. En el resto de países, el comercio intra-regional fue más modesto durante la primera guerra mundial (15% para Chile, 12% para Argentina y 8% para Perú) pero creció sustancialmente durante la segunda (50% para Chile, 41% para Argentina y 31% para Perú).

Figura 4 - Porcentaje del comercio intra-regional sobre la importación total de cada país.



Fuente: cálculos realizados a partir de los datos obtenidos en las estadísticas oficiales de comercio exterior de Chile, Perú, Brasil, Argentina y Bolivia

Figura 5 - Porcentaje del comercio intra-regional sobre la exportación total de cada país.



Fuente: cálculos realizados a partir de los datos obtenidos en las estadísticas oficiales de comercio exterior de Chile, Perú, Brasil, Argentina y Bolivia.

Tal y como se observa en la Figura 5, el mayor peso del comercio intra-regional sobre las exportaciones recaía en Perú. Perú alcanzó un máximo del 22% de comercio hacia sus vecinos sobre sus exportaciones totales durante la primera guerra mundial. Este porcentaje continuó creciendo durante los años veinte hasta casi el 30%, volviendo a crecer durante la segunda guerra mundial hasta casi el 40%. Los porcentajes del comercio intra-regional no fueron tan grandes para el resto de países. Para Chile y Brasil apenas hubo variaciones entre las dos guerras mundiales, con un máximo del 15% para Brasil en ambos conflictos, un 12% para Chile durante la primera guerra mundial y un 15% durante la segunda. Argentina en cambio sí experimentó una importante variación en ambos momentos. Durante la primera guerra mundial, el comercio intra-regional representó tan sólo un 5% de sus exportaciones, pero en cambio durante la segunda guerra mundial este porcentaje aumentó hasta el 16%. Bolivia se comportó a la inversa, aunque en ambos casos con porcentajes muy reducidos. Si en la primera guerra mundial tuvo un máximo del 7% de sus exportaciones orientadas al comercio intra-regional, durante la segunda guerra mundial este porcentaje se redujo al 4%.

Para el conjunto de América Latina según cálculos de (Bulmer-Thomas, 2003), en 1945 el comercio intra-regional representaba el 16,6% de la exportación total y el 25,6% de la importación⁵. Estos valores se redujeron sustancialmente al fin de la guerra, manteniéndose

⁵ (Bulmer-Thomas, 1997a), pp. 231.

bajos durante toda la década de los 50. En 1960, el comercio intra-regional representaba un 8% de las exportaciones y un 9,9% de las importaciones. Las primeras políticas de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) representaron un aumento de las barreras arancelarias tanto a los productos exportados fuera de la región como a los procedentes de otros países de América Latina. La pérdida de los mercados vecinos fue percibida por la CEPAL como un factor negativo para la industrialización, de modo que la visión cepaliana del comercio regional fue la de contemplarlo como un fenómeno estrictamente de desviación de comercio y promotor de la industrialización. Desde esta óptica, se impulsaron los primeros intentos de cooperación económica institucional en la década de los 60.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) incluía a Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, en primera instancia, aunque luego se incorporarían también Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia. Entre los países que formaban parte, que suponen una muestra más grande de países, que la recogida en el presente trabajo, el comercio intra-regional supuso un 7,7% de las exportaciones totales en 1960, un 9,9% en 1970, un 13,6% en 1980 y un 8,3% en 1985. A pesar del mayor porcentaje de 1980, los resultados pueden calificarse de modestos y nos sirven para resaltar los que obtenemos en el período 1913-1950. En 1980, la ALALC fue reemplazada por la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) que no supuso casi ningún avance en términos de integración económica a causa del escaso interés de los gobiernos militares que dirigían la mayor parte de los países en ese momento y a causa de la crisis de la deuda que interrumpió los procesos de integración en América Latina.

En 1969, en paralelo a la ALALC, también se había creado la Comunidad Andina que integraba a Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú, y a la que posteriormente se incorporó Venezuela. Chile se desmarcó del acuerdo en 1976 por decisión de Pinochet. Los resultados en términos de comercio intra-regional fueron todavía más modestos de los que se habían obtenido en la ALALC. En 1970, un 3,4% de las exportaciones eran intra-regionales; en 1975, un 5,5%; en 1980 un 3,7% i en 1985, un 3,2%⁶.

Desde la década de los 90 los máximos niveles que el comercio intra-regional ha alcanzado sobre el comercio total de América Latina se han situado alrededor del 20% sobre el comercio total⁷. MERCOSUR se creó en 1991 a partir de acuerdos bilaterales entre Argentina y Brasil, a los que se sumarían también Paraguay y Uruguay. En 1994 el comercio intra-regional entre estos cuatro países del cono sur representaba un 18,6% de sus exportaciones⁸. En 1995, Bolivia y Chile se adhirieron al MERCOSUR. Por otro lado, los resultados de la Comunidad Andina, aunque se habían incrementado en relación a las décadas anteriores, representaron a penas un 9,3% en 1994.

Cabría esperar que los esfuerzos institucionales por promover la integración comercial en la región hubiesen supuesto un incremento sustancial de los porcentajes del comercio regional en relación a períodos anteriores. Nuestros datos, sin embargo, muestran que durante la Primera Guerra Mundial los porcentajes estuvieron cercanos a ese 20% que fue el máximo en

⁶ (Bulmer-Thomas, 1997a), pp. 245.

⁷ (Bulmer-Thomas, 2001)

⁸ (Bulmer-Thomas, 1997b), pp. 258.

los acuerdos de los años 90, mientras que durante la Segunda Guerra Mundial ese porcentaje fue claramente superado.

Aunque no es el objetivo que se pretende abordar en este trabajo, nuestro resultado arroja muchas sombras sobre el proceso tenido lugar desde los años 60, y la década de los 90, mientras que deja una valoración relativamente positiva de los resultados del comercio regional entre guerras. Ello debe ser valorado con mucha cautela debido a lo excepcional del período y, por supuesto, está relacionado con un fenómeno de desviación del comercio que se muestra como coyuntural y sin posibilidades de ser mantenido en el tiempo más allá de las condiciones extraordinarias de las guerras mundiales y la depresión de los años treinta.

La composición del comercio intra-regional: la diversificación en los intercambios de América del Sur.

El análisis del comercio intra-regional en América Latina en el período entre-guerras pone de relieve que éste jugó un papel como mínimo igual y durante la Segunda Guerra Mundial incluso superior al que se lograría en las últimas décadas del siglo XX. Este sorprendente resultado nos impulsa a profundizar en la naturaleza del fenómeno, más allá de su impacto sobre el comercio de la región. A nivel teórico un proceso de integración comercial combina dos efectos con desigual impacto sobre el bienestar económico de los países implicados: el efecto de creación del comercio, por un lado, y el efecto de desviación del comercio, por otro lado. En nuestro caso, el segundo efecto es el dominante ya que partimos de la base de que el comercio intra-regional surge de forma extraordinaria y coyuntural ante los obstáculos comerciales de los socios exteriores tradicionales de América Latina, EEUU y Europa. De este modo, tratamos un posible efecto de sustitución de comercio que debería implicar la importación de manufacturas desde alguno de los países de América Latina con capacidad de producción industrial.

En el período considerado, la especialización comercial de América Latina estaba claramente basada en la exportación de materias primas y la importación de manufacturas industriales. Sin embargo, siendo ésta una pauta común compartida por los cinco países estudiados, no todos ellos tenían el mismo grado de diversificación de su exportación. Los datos de (Mitchell, 2007) sobre el comercio total, indican que Bolivia era el exportador menos diversificado con un peso casi total de la exportación de estaño durante todo el período considerado. Chile no resultaba muy diferente con unas exportaciones concentradas en el cobre y el nitrato de soda. El resto de países presentaban una mayor diversificación, con la incorporación de exportaciones distintas a las mineras. Argentina exportaba en este período cueros y pieles, semillas de lino, maíz, carne, trigo y lana. Las exportaciones brasileñas consistían en cacao, café, azúcar, algodón, mineral de hierro y caucho⁹. Por su parte, Perú era el país con mayor diversificación de sus exportaciones por productos, exportando algodón, azúcar, lana, cobre, plomo, caucho, petróleo y derivados, zinc y plata¹⁰. Si el comercio intra-regional implicó una desviación del comercio con el exterior hacia el comercio de la región, entonces la composición comercial de éste debería ser muy distinta de la que recoge (Mitchell, 2007) para

⁹ (Albert, 1983), p. 32 señala que en 1908-12 la exportación de Brasil se podría reducir a dos productos principales: el café (54,2%) y el caucho (27,9%).

¹⁰ En 1910-13, la distribución por productos de la exportación peruana consistía en un 17,5% de azúcar, un 13,8% de algodón, un 20,5% de cobre, un 6,3% de petróleo y un 12,3% de caucho. (Albert, 1983), p. 32.

los totales comerciales, siempre que existiese capacidad de respuesta suficiente por parte la industria manufacturera de los países analizados. Este argumento entra de lleno en el debate existente sobre el papel que jugó el incipiente proceso de industrialización existente en la región.

Entre las dos guerras mundiales, uno de los intercambios bilaterales de mayor relevancia tenía lugar entre Argentina y Brasil. Según (Bulmer-Thomas, 1997a) el año 1945, un 11,9% de las exportaciones brasileñas estaban destinadas a Argentina y, de éstas, aproximadamente un 43% eran manufacturas. El mismo autor señala que, a pesar de los bajos niveles del comercio intra-regional obtenidos en los años 60 en el marco de la ALALC, un resultado positivo del acuerdo fue que el peso de las manufacturas en el comercio intra-regional de estos países habría aumentado del 26,7% en 1965, al 41,7% en 1970 y al 45,2% en 1975¹¹. Nuestros datos no nos han permitido analizar en profundidad y sistemáticamente la composición por productos del comercio intra-regional de los cinco países latinoamericanos escogidos para todo el período 1913-50. Contamos sin embargo con información para algunos años y algunos países que nos revela la naturaleza del comercio intra-regional.

Tabla 1 - Peso de los 3 principales productos de las exportaciones intra-regionales chilenas (%)

Exportación a:	1915	1925	1935	1944	1949
Argentina	64,55	41,96	32,88	34,96	36,68
Brasil	92,62*	97,56	64,75	41,65	55,49
Perú	60,21	65,63	23,39	54,22	59,97
Bolivia	46,12	73,71	54,48	55,27	69,29

* Sólo dos productos: nueces y pasas

Fuente: Estadísticas Oficiales de Comercio Exterior de Chile

La tabla 2 recoge el peso en porcentajes de los tres primeros productos de las exportaciones chilenas a Argentina, Brasil, Perú y Bolivia en los años 1915, 1925, 1935, 1944 y 1949. En términos medios se constata una paulatina reducción de los niveles de concentración o, lo que es lo mismo, un gradual aumento de la diversificación por productos de las exportaciones intra-regionales chilenas. Pero esta tendencia viene marcada sobre todo por el comportamiento de Brasil y Argentina, mientras que Perú apenas experimenta variaciones entre las dos guerras mundiales y con Bolivia aumenta el grado de concentración durante el segundo conflicto bélico. Hay que tener en cuenta la importancia de estos flujos comerciales sobre las exportaciones totales chilenas. En 1915, Argentina era casi un 3% de la exportación chilena, mientras que el resto de países representaban porcentajes inferiores al 1%. En 1925 y en 1935, el peso de Argentina se había reducido al 1,5% y 1,4% manteniéndose los otros países por debajo del 1%. En 1944, en cambio, estos porcentajes habían aumentado de modo que Argentina representaba un 8,25%, Brasil un 3,84%, Bolivia un 2,61% y Perú un 1,76%. Finalmente en 1949, Argentina y Brasil representaban alrededor de un 4%, mientras que Bolivia y Perú habían retrocedido por debajo del 1%. De ello se deriva que es el año 1944 donde se producen los niveles más altos de diversificación de productos, a la vez que es el año en el que el comercio intra-regional tiene mayor peso sobre las exportaciones chilenas. Los productos que protagonizan este resultado eran: monedas de oro, hierro en flejes y cobre en

¹¹ (Bulmer-Thomas, 1997a), pp. 236-237.

planchas (exportados a Argentina); cobre electrolítico en lingotes, salitre y malta (exportados a Brasil); arroz elaborado, malta y gelatina explosiva (exportados a Bolivia) y arroz elaborado, salitre y malta (exportados a Perú). El peso de la minería y de los productos de la agricultura domina con claridad la composición por productos de las exportaciones intra-regionales de Chile, mientras que la ausencia de manufacturas pone en duda la importancia de la capacidad exportadora de la industria de este país en el período considerado.

Tabla 2 - Peso de los 3 principales productos de las importaciones intra-regionales chilenas (%)

Importación de:	1915	1925	1935	1944	1949
Argentina	63,65	52,32	47,46	41,32	74,08
Brasil	99,27	97,09	98,39	65,45	76,26
Perú	79,61	87,13	78,71	76,10	73,98
Bolivia	67,91	62,13	68,60	65,86	79,69

Fuente: Estadísticas Oficiales de Comercio Exterior de Chile

La Tabla 2 recoge el peso de los 3 principales productos importados por Chile de sus vecinos. Los porcentajes de la tabla muestran mayores niveles de concentración que los obtenidos en el caso de las exportaciones. En 1915, Perú era el país con mayor peso sobre la importación intra-regional chilena representando un 8,52%. Argentina se situaba en segundo lugar con un 4,39%, mientras que tanto Bolivia como Brasil quedaban por debajo del 1%. En 1925 y 1935, el peso de Perú (6-7%) y Argentina (3%) se había reducido, manteniéndose los otros países por debajo del 1%. En cambio, en 1944 estos porcentajes aumentaron hasta el 17,18% para Argentina, el 16,61% para Perú, 9,25% para Brasil y apenas un 0,13% para Bolivia. Finalmente, en 1949 estas cifras disminuyen a 10,72% para Perú, 4,39% para Argentina, 4,25% para Brasil y 0,06% para Bolivia.

También en el caso de las importaciones, el año 1944 aparece con los mayores niveles de diversificación a la vez que es el año con mayor peso del comercio intra-regional. Profundizando en el detalle de la composición del comercio en ese año, los productos que se encuentran en las tres primeras posiciones son: vacunos hembras, semillas de girasol o maravilla y telas de lana (importado desde Argentina); azúcar granulada, petróleo crudo y algodón en rama (importado desde Perú); telas de algodón, hilados de algodón, y café en granos (importado desde Brasil) y mineral en bruto de plata, de estaño y plata, plomo y minerales (importado desde Bolivia). En este caso, de nuevo, el peso de los productos mineros y agrícolas es dominante. Sin embargo, en el caso de las importaciones chilenas intra-regionales empiezan a aparecer algunos productos manufacturados. Si bien es cierto que se trata de bienes semi-elaborados, estas manufacturas son relevantes en las exportaciones tanto de Argentina como de Brasil. Esta evidencia apunta a la existencia de un cierto grado de desarrollo de la industria textil de estos dos países en el período considerado, aunque la ausencia de exportaciones de textiles acabados pone de relieve su estado de incipiente desarrollo.

Tabla 3 - Peso de los 3 principales productos de las importaciones intra-regionales bolivianas (%)

Importación de:	1917	1927	1931	1945	1950
Argentina	60,61	38,07	35,99	32,25	47,38
Brasil	19,87	28,67	n.d.	38,53	24,75
Perú	76,52*	67,63	71,37	69,18	77,22*

* un único producto: azúcar blanco refinado

Fuente: Estadísticas Oficiales de Comercio Exterior de Bolivia

La Tabla 3 presenta el peso de los tres primeros productos de las importaciones bolivianas procedentes de Argentina, Brasil y Perú, para los años de 1917, 1927, 1931, 1945 y 1950. Mientras que el comercio intra-regional resulta muy modesto sobre la exportación boliviana en todo el período, su peso sobre las importaciones resulta en nuestros cálculos realmente importante tanto durante la Primera (con un máximo del 50%) como sobretodo durante la Segunda Guerra Mundial (donde el máximo se situó ligeramente por encima del 60%). Por este motivo, nos hemos centrado en analizar con mayor detalle la composición por productos de la importación de Bolivia.

Los datos de la tabla 4, ponen de relieve la mayor diversificación comercial de la importación brasileña, aunque este resultado debe ser tomado con precaución debido al escaso volumen que representaba este flujo comercial. En 1917, las importaciones desde Perú representaban un 13,35% de las importaciones totales bolivianas, desde Argentina eran un 6,44% mientras que desde Brasil apenas representaban un 3,5%. En 1927, el comercio intra-regional se había reducido sustancialmente, representando la importación desde Argentina un 7,91%, desde Perú un 5,13% y desde Brasil, un 1,07%. En 1931, Argentina pasa a ser un 10,81%, Perú un 11,68% y Brasil, un 0,7%. El año 1945 los porcentajes de los tres países aumentaron, siendo Argentina un 25,3%, Perú un 19% y Brasil un 9,05%. Finalmente, en 1950, Argentina era un 17,66%, Perú un 10,82% y Brasil apenas un 2,07%. Por ello, la mayor diversificación por productos de la importación desde Brasil se debe más a la ínfima cantidad de su comercio, que a un proceso real de diversificación comercial. Igual que lo que ocurre en el caso de los datos de Chile, en 1945 coincide la reducción de los niveles de concentración con un aumento del peso del comercio intra-regional.

Perú aparece en todo el período con un elevado nivel de concentración de sus exportaciones a Bolivia, en las que un único producto, el azúcar refinado, prácticamente explica todo el flujo comercial. La disminución del grado de concentración se produce puntualmente en algunos años por la inclusión de productos derivados del petróleo en sus exportaciones. Argentina, sin embargo, presentando niveles elevados de concentración en la Primera Guerra Mundial, pasa a diversificar de forma importante sus exportaciones durante la Segunda. En este caso, y a diferencia de lo que ocurre con Brasil, el flujo comercial sí tenía importancia sobre la importación de Bolivia. Sin embargo, los principales productos de la exportación de Argentina en 1945, eran ganado vacuno (14,79%), trigo en grano (9,86%), lana de oveja (7,59%) y harina de trigo (7,47%) con lo que el peso de la especialización en materias primas se mantiene también en el comercio intra-regional. Por otro lado, en ese mismo año las 3 principales importaciones desde Brasil consistían en tejidos teñidos de algodón, llantas de goma, y azúcar blanca; y desde Perú en azúcar morena, petróleo crudo y azúcar rubia. En este caso de nuevo

aparecen las exportaciones textiles de Brasil, pero debe señalarse que su cuantía en este caso era realmente muy pequeña.

La Tabla 4 recoge la composición del comercio bilateral entre Chile y Perú en la Primera y la Segunda Guerra Mundial, reconstruido a partir de los datos oficiales de la estadística de comercio exterior chilena. Destaca el peso del salitre en las exportaciones de Chile, junto a los productos de la agricultura, ganadería y forestales. Por otro lado, en las exportaciones de Perú destaca el peso del azúcar, el petróleo y productos agrícola-ganaderos. Ni en un caso, ni en el otro, aparecen productos manufacturados que pudieran ser indicios de procesos de industrialización en el interior de estos países.

Tabla 4 - La composición del comercio bilateral de Chile con Perú, 1915, 1944

Exportación de	1915	1944
Chile a Perú	Salitre (42,37%) Cebada de Malta (9,47%) Pasas (8,37%) Aceitunas (4,33%) Animales caballares (3,81%) Cáscara de Quillay (2,64%) Animales Ovejunos (2,18%)	Arroz elaborado (24,25%) Salitre (16,25%) Malta (13,71%) Artefactos de loza (5,20%) Maderas de raulí (4,96%) Madera de pino (2,96%) Maderas de lingue (2,44%) Manzanas frescas (2,20%) Madera de roble (2,07%)
Perú a Chile	Azúcar granulada (50,37%) Petróleo, crudo en bruto (16,88%) Vacunos machos (12,37%) Arroz (4,60%) Pepas de algodón (3,23%) Azúcar blanca (3,12%)	Azúcar granulada (44,86%) Petróleo crudo (16,40%) Algodón en rama (14,84%) Bencias, éteres, (10,7%) Petróleo diesel (3,27%) Fuel oil para caminos (2,61%)

Fuente: Estadísticas Oficiales de Comercio Exterior de Bolivia

En relación a la presencia de manufacturas en el comercio intra-regional los dos únicos países que sobresalen son Brasil y Argentina. No disponemos de datos desagregados para todo nuestro período de estudio pero podemos aproximarnos a la composición de este comercio de 1941 a 1950 a partir de las estadísticas argentinas, siendo este período el momento donde se producen los máximos valores del comercio intra-regional. La Tabla 5 recoge la composición de las exportaciones de Argentina a Brasil. Los datos muestran como la principal partida de exportación eran los productos de la agricultura. Es de destacar, sin embargo, que de forma secundaria los productos manufacturados tenían un papel relevante en este período, o al menos hasta 1946, representando valores entre el 11 y el 31%. Los productos de la ganadería, que representaban más del 50% de las exportaciones totales argentinas hasta 1945, eran de menor importancia en el comercio bilateral con Brasil, aunque componían la tercera partida relevante. A partir de 1946, la presencia de las manufacturas en las exportaciones de Argentina a Brasil disminuye sustancialmente, poniendo de relieve el carácter coyuntural de este tipo de exportaciones.

Tabla 5 - Composición de las exportaciones de Argentina a Brasil, 1942-50 (%)

	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950
Productos de la agricultura	84,45	78,83	70,14	70,27	79,38	57,34	89,80	93,17	93,77	83,65
Diversos artículos manufacturados	12,88	15,52	12,77	10,47	10,03	31,18	5,97	3,27	2,60	11,39
Productos de la ganadería	2,04	4,89	10,84	16,67	8,59	8,17	3,25	3,01	3,35	4,54
Productos de la minería	0,47	0,47	3,47	1,91	0,72	0,70	0,12	0,12	0,06	0,16
Productos forestales	0,14	0,11	1,34	0,25	0,88	1,31	0,46	0,12	0,04	0,07
Productos de la caza y pesca	0,03	0,18	1,45	0,43	0,41	1,30	0,40	0,31	0,18	0,17

Fuente: Estadísticas Oficiales de Comercio Exterior de Argentina

Tabla 6 - Composición de las exportaciones de Brasil a Argentina, 1942-50 (%)

	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950
Substancias alimenticias	38,74	20,73	25,83	22,98	21,19	28,63	27,42	31,01	31,00	52,55
Textiles y sus manufacturas	20,96	46,81	30,91	42,43	38,70	23,52	28,88	15,61	9,57	22,06
Maderas y sus artefactos	13,37	22,26	27,07	24,31	21,47	33,09	33,81	36,52	41,25	20,18
Tabaco y sus manufacturas	9,08	1,59	2,49	1,97	2,88	4,75	3,03	4,11	5,07	2,09
Caucho y sus manufacturas	8,26	0,94	1,93	1,26	2,18	2,76	0,55	0,43	0,13	0,01
Hierro y sus artefactos	4,44	1,75	6,42	2,64	7,32	1,69	2,18	8,68	9,07	0,88
Varios artículos	1,65	1,43	1,20	1,19	1,65	1,91	1,25	1,09	1,01	0,30
Substancias y productos químicos y farmacéuticos, aceites y pinturas	1,24	1,99	1,68	1,61	1,83	1,49	1,12	1,01	0,84	0,54
Combustibles y lubricantes	1,10	0,68	1,17	0,22	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Piedras, tierras, vidrios y cerámica	0,60	0,95	0,77	0,60	0,54	0,94	0,39	0,20	0,47	0,19
Metales, excluido el hierro y sus artefactos	0,30	0,32	0,13	0,35	1,05	0,10	0,23	0,59	0,71	0,55
Maquinaria y vehículos	0,22	0,34	0,37	0,29	0,89	0,83	1,05	0,70	0,89	0,63
Papel, cartón y sus artefactos	0,04	0,19	0,03	0,16	0,30	0,27	0,08	0,03	0,00	0,00

Fuente: Estadísticas Oficiales de Comercio Exterior de Argentina

La Tabla 6 recoge la composición del comercio de Brasil hacia Argentina, a partir de la información procedente de las estadísticas argentinas. Un primer hecho relevante es la constatación que la diversificación de producto de la exportación brasileña era mayor que la de sus socios comerciales de América del Sur. Aunque las sustancias alimenticias, las maderas y los textiles eran las tres principales partidas en todo el período considerado, una diversidad de productos, aunque con menor importancia, se incluían en su comercio exterior. El segundo elemento que destaca, es que de 1942 a 1945 la principal partida de exportación eran los textiles y sus manufacturas. Ello pone de relieve que el sector textil en Brasil tendría mayor capacidad exportadora que su homólogo argentino. Hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial, las exportaciones textiles brasileñas tenían mucha mayor presencia sobre el comercio bilateral con Argentina de lo que aparecían en los totales de comercio de este país. Sin embargo, de nuevo, este fenómeno desaparece casi totalmente en los años próximos a 1950.

Factores explicativos del comercio intra-regional en América del Sur, 1913-50.

Una vez constatada la importancia y la naturaleza del comercio intra-regional en América del Sur entre las dos guerras mundiales nos planteamos su análisis siguiendo el modelo clásico de la ecuación de gravedad utilizado habitualmente en la literatura. En este modelo teórico introducimos como hipótesis que el comportamiento del comercio viene determinado, en el largo plazo, por la evolución del peso de las materias primas sobre el total de las exportaciones. A partir de los datos obtenidos planteamos un modelo gravitatorio donde el comercio vendría explicado, además de las variables utilizadas normalmente en este tipo de ejercicios, por el peso que tiene éste tipo de comercio. Por ello consideramos la ecuación (1):

$$\ln(EXP_{ijt}) = \alpha + \beta_1 \cdot \ln(PIB_i) + \beta_2 \cdot \ln(PIB_j) + \beta_3 \cdot \ln(d_{ij}) + \sum_{k=1}^n \beta_k \cdot X_{ijk} + \varepsilon_{ijt} \quad (1)$$

Donde EXP_{ijt} son las exportaciones del país i al país j en el período t , PIB_i es el producto del país

i , d_{ij} es la distancia entre i y j , mientras que $\sum_{k=1}^n \beta_k \cdot X_{ijk}$ son un conjunto de variables de control que nos permiten especificar mejor el modelo gravitatorio. De entre las variables que hemos considerado hemos optado por el PIB_{pc} para corregir el efecto riqueza de los países, al igual que varias aproximaciones al peso de las materias primas sobre el total del comercio (en la estimación (1) hemos considerado el porcentaje que representa sobre el total, el principal producto de las exportaciones, en la estimación (2) hemos considerado el porcentaje que representan los dos primeros productos, en la estimación (3) hemos considerado el número de productos necesarios para sumar el 70% de las exportaciones, y, por último, en la estimación (4) hemos considerado el modelo completo considerando el conjunto de productos que forman parte de las materias primas.)¹² En el modelo (5) hemos considerado sólo las variables significativas de la estimación (4). Si bien nuestro objetivo es ampliar la muestra para

¹² En este caso hemos considerado el porcentaje que representa la suma de Productos de la Minería, Productos Naturales de Aguas y Bosques, Productos de la Ganadería y Productos de la Agricultura.

el conjunto de los países de nuestro análisis, para esta primera aproximación sólo hemos considerado los pares de países con Chile¹³, para los años 1915, 1925, 1935, 1944 y 1949.

Tabla 7 – Estimaciones del modelo (1)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
const	-27.74** (2.28)	-24.61* (-1.90)	-28.47** (-4.51)	-29.30** (-2.88)	-28.47** (-4.51)
L_PIBi	2.30** (5.07)	2.33** (5.16)	1.90** (5.58)	2.09** (4.54)	1.90** (5.58)
L_PIBj	1.31** (2.93)	1.30** (2.91)	1.09** (3.17)	1.22** (2.80)	1.09** (3.17)
L_DIST	-3.21** (-3.41)	-3.21** (-3.42)	-2.23** (-2.80)	-2.65** (-2.64)	-2.23** (2.80)
L_PIBpci	1.30 (1.17)	1.08 (0.91)	1.01 (0.91)	1.15 (1.04)	
L_PIBpcj	-1.67 (-1.36)	-1.88 (-1.60)	-2.06* (-1.76)	-1.36 (-1.66)	
L_EXPpci	-1.28* (-2.01)	-1.25* (-1.96)	-1.27* (2.01)	-1.06 (-1.66)	
L_EXPpcj	1.82** (2.69)	1.91** (2.86)	2.00** (2.97)	1.57** (2.43)	0.65** (2.19)
L_PERUN	0.006 (0.01)				
L_PERDOS		-0.230 (-0.39)			
L_NUM70			0.29 (0.74)		
L_RRNN				-0.59 (-1.35)	-0.80* (-1.92)
N	40	40	40	40	40
R ² - adj	0.656	0.657	0.662	0.675	0.675

Los resultados de estas estimaciones nos muestran variables significativas y signos esperados en las variables propias del modelo gravitatorio (PIB, Distancia, ...). En cuanto a la variable específica que nos interesa en este trabajo, la dependencia de los recursos naturales y su impacto sobre el comercio (y por ende, sobre el crecimiento del producto), nos muestra que sólo es significativa aquella variable que considera el porcentaje que representan las materias primas sobre el total del comercio. El signo es el esperado (negativo), señal de que una extrema dependencia del comercio de este tipo de productos, a largo plazo, tiene un impacto negativo sobre la evolución de la intensidad comercial entre estos países.

¹³ Es decir, los pares de países Chile – Argentina, Chile – Brasil, Chile – Bolivia y Chile – Perú (tanto exportaciones como importaciones).

Conclusiones

El comercio intra-regional en América del Sur entre las dos Guerras mundiales tuvo un comportamiento excepcionalmente positivo, tanto si se lo compara con el peso que tuvieron los flujos intra-regionales en los acuerdos de integración comercial a partir de la década de los 60, como si lo comparamos con la evolución del comercio dirigido a los grandes socios europeos y los EEUU, en claro declive durante las guerras y en los años treinta. Sin embargo, a pesar de este resultado aparentemente positivo, la naturaleza de este comercio intra-regional no difiere sustancialmente del que caracterizó el comercio total, siendo su principal característica la elevada dependencia en los recursos naturales. Precisamente esta dependencia se muestra en nuestro modelo como una variable significativa para explicar la debilidad del comercio intra-regional, una vez controlando por el efecto de los mercados y la distancia. De este modo, nuestros resultados parecen indicar que la dependencia en los recursos naturales habría sido un elemento determinante para que el comercio intra-regional se limite a ser un fenómeno coyuntural, con un peso marcadamente de desviación de comercio, y condenado a desaparecer cuando el comercio con los socios comerciales desarrollados se recuperó.

Bibliografía

- Albert, B. (1983). *South America and the World Economy from Independence to 1930: The Macmillan Press*.
- Bulmer-Thomas, V. (1997a). Regional Integration in Latin America before the debt crisis: LAFTA, CACM and the Andean Pact. In A. M. El-Agraa (Ed.), *Economic integration worldwide* (pp. 253-277). London: MacMillan Press Ltd.
- Bulmer-Thomas, V. (1997b). Regional integration in Latin America since 1985: open regionalism and globalisation. In A. M. El-Agraa (Ed.), *Economic Integration Worldwide* (pp. 230-253). London: MacMillan Press Ltd.
- Bulmer-Thomas, V. (2001). Debate: Regional Integration in the Latin America and the Caribbean. *Bulletin of Latin American Research*, 20(3), 360-369.
- Bulmer-Thomas, V. (2003). *The Economic History of Latin America since independence*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Hanes, C. (2006). Wholesale and producer price indexes. In S. B. Carter (Ed.), *Historical statistics of the United States: earliest times to the present*. New York: Cambridge University Press.
- Maizels, A. (1965). *Industrial growth and world trade: an empirical study of trends in production, consumption and trade in manufactures from 1899-1959, with a discussion of probable future trends*: University Press.
- Mitchell, B. R. (2007). *International historical statistics : the Americas, 1750-2005* (6th ed.). New York: Palgrave Macmillan.
- MOXLAD. (2011). Montevideo - Oxford Latin American Economic History Database (MOxLAD), from <http://oxlad.qeh.ox.ac.uk/>
- Peres Cajías, J., Badia-Miró, M., & Carreras-Marín, A. (2011a). *Comercio intra-regional en la América Latina de entreguerras. ¿Una oportunidad perdida? Los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile y Perú*. Paper presented at the X Congreso Internacional de la AEHE. Sesión 15: América Latina ante la globalización., Carmona, España.
- Peres Cajías, J., Badia-Miró, M., & Carreras-Marín, A. (2011b). *Regional Trade Integration In Latin America Between The World Wars: A Missed Opportunity?* Paper presented at the European Historical Economics Society Conference, Dublin, Ireland.
- Williamson, J. G. (2011). When, where, and why? Early industrialization in the poor periphery 1870-1940. *NBER Working paper series*, 16344.