

Las grandes compañías exportadoras de granos alemanas durante la Primera Guerra Mundial. La neutralidad argentina y las disputas anglo-germanas.

Ricardo Lazzari.

Cita:

Ricardo Lazzari (2013). *Las grandes compañías exportadoras de granos alemanas durante la Primera Guerra Mundial. La neutralidad argentina y las disputas anglo-germanas*. XIV Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-010/408>

**XIV Jornadas
Interescuelas/Departamentos de Historia
2 al 5 de octubre de 2013**

ORGANIZA:

Departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras

Universidad Nacional de Cuyo

Número de la Mesa Temática: 47

Título de la Mesa Temática: Historia de las relaciones internacionales, de los proyectos de integración regional y de la política exterior de los países de América Latina desde las revoluciones de independencia hasta la actualidad

Apellido y Nombre de las/os coordinadores/as: Morgenfeld, Leandro, Kan, Julián y Simonoff, Alejandro.

**LAS GRANDES COMPAÑÍAS EXPORTADORAS DE GRANOS ALEMANAS
DURANTE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL. LA NEUTRALIDAD
ARGENTINA Y LAS DISPUTAS ANGLO-GERMANAS.**

Lazzari Ricardo

IIHES-IDEHESI – UBA/CONICET

rilazzari@gmail.com

Introducción

La Gran Depresión de 1873-1896 significó un cambio estructural en el orden capitalista mundial decimonónico. La disputa de la hegemonía británica como “taller del mundo” por otras potencias europeas reforzó, paradójicamente, la posición central de los ingleses a la hora de equilibrar los déficits que aquellos países tenían con el mundo subdesarrollado. Gran Bretaña no sólo importaba mayor cantidad de productos manufacturados de sus rivales, sino que también incrementaba sus exportaciones de bienes industriales a la periferia pero, especialmente, aumentaba sus servicios financieros internacionales y acentuaba su posición como principal acreedor mundial gracias a sus ingentes inversiones extranjeras. La creciente “financiarización” sustentó procesos de reestructuración de la producción capitalista en base a la centralización de capitales, su monopolización y exportación hacia países periféricos junto a Estados que dejaban de ser los guardianes nocturnos del *laissez faire* para convertirse en Estados fuertes, activos e imperialistas que auspiciaban luchas inter-capitalistas.

Argentina se insertaría al sistema mundial delineado por la *Pax Británica* como una economía agroexportadora en la cual los capitales ingleses dominarían ramas sensibles como el transporte ferroviario y naviero, la importación de manufacturas, el sistema financiero y, sobre todo, el refinamiento del ganado y la industria frigorífica como base de su vinculación con la clase dominante pampeana. Sin embargo, el predominio del Reino Unido no alcanzó un sector tan importante dentro del esquema agroexportador como el agrícola. Por el contrario, el control de la producción y la comercialización de los cereales argentinos quedaría en manos de grandes compañías exportadoras de Europa continental, principalmente de origen alemán, que lograron apropiarse de parte de la renta agraria argentina.

De este modo, las disputas entre los intereses británicos y alemanes dentro de la economía local reflejaban una pugna de carácter global entre las potencias imperiales por el control de las materias primas necesarias para el desarrollo industrial de cada uno de estos países, situación que recrudecería durante la Primera Guerra Mundial. A pesar de la posición neutral adoptada por el gobierno nacional, la Argentina sería escenario de un feroz conflicto comercial entre los colosos europeos, en la cual las compañías exportadoras de cereales tendrían un rol crucial.

El presente trabajo pretende indagar sobre el rol de esas grandes empresas comercializadoras de granos de origen alemán dentro del modelo agroexportador

argentino, y analizar el papel que éstas jugaron durante la gran conflagración mundial en el seno de las disputas anglo-germanas.

Las grandes compañías exportadoras de cereales en la Argentina

A pesar de ser algunas de las corporaciones más importantes del mundo, pocos han oído hablar de ellas y es muy sorprendente el manto de silencio que se posó sobre éstas en los análisis historiográficos. En la Argentina, se ha prestado poca atención al lugar que estas empresas ocupaban en la estructura del sector agropecuario argentino, su disputa por la renta agraria con la clase dominante pampeana y a la forma en que éstas incidían sobre la política económica local.¹

Estas compañías nunca fueron dueñas o controlaron directamente los recursos a partir de los cuales montaron sus grandes negocios. Tal vez esta razón haya hecho que no fueran tenidas en cuenta en las relaciones que se tejían al interior de los bloques de poder de los distintos Estados nacionales. Los granos eran cultivados por millones de agricultores en todo el mundo, pero estas pocas empresas eran indispensables pues controlaban el sistema de distribución, las fábricas de elaboración, la tecnología, el capital y las comunicaciones entre compradores y vendedores (Morgan, 1983: 20-21).

Las grandes firmas exportadoras de granos tienen sus orígenes en el último cuarto del siglo XIX cuando las metrópolis de Europa, en especial las del Reino Unido, requerían de trigo extranjero para satisfacer las necesidades de sus crecientes “ejércitos industriales”. La decisión del parlamento británico, por iniciativa del primer ministro Sir Robert Peel, de derogar las *Corn Laws* en 1846 luego de la hambruna que se desató en Irlanda por la escasez de papas, abrió las islas a los granos de todo el mundo, creando incentivos para la colonización de vastos territorios transoceánicos y estableciendo las condiciones del comercio internacional moderno, con nuevas rutas marítimas y modernos imperios comerciales (ibíd.: 42).

La producción agrícola argentina vivió una expansión sin precedentes a partir de la década de 1890. De importar trigo y otros cereales provenientes de Chile y Europa para abastecer el modesto mercado interno, la superficie sembrada en el país pasó de 580 mil hectáreas en 1872 a más de 14 millones en 1914.² El boom agrícola se produjo como una consecuencia de la maduración de inversiones anteriores (transporte

¹ Una historia general de las grandes corporaciones exportadoras de granos puede encontrarse en Morgan (1983). El caso de Bunge & Born es analizado por Green y Laurent (1988), Schvarzer (1989) y Anaya Franco (1997) y el de Weil Hnos. & Cía. por Weil (1984).

² Datos obtenidos del *Segundo Censo de la República Argentina*, Tomo III, Buenos Aires, 1898, p. XXI, y del *Tercer Censo Nacional*, Tomo V, Buenos Aires, 1919, p. 909.

ferroviario, infraestructura rural y urbana, puertos, manufacturas y materias primas industriales), en su mayoría inglesas, que permitieron consolidar las bases del esquema agroexportador. El peso de los capitales y el comercio británicos fue sin duda decisivo, desde mediados del siglo XIX (e incluso desde los años de la independencia) y al menos hasta la década de 1940. La Argentina mantuvo relaciones privilegiadas y desiguales con este país, que llegó a tener el 65% del total de inversiones extranjeras y un tercio del comercio exterior en la segunda década del siglo XX, además de una considerable influencia política (Rapoport, 2007: 49, 81).

El desarrollo del sector agrícola estuvo, como la economía argentina en general, orientado hacia los mercados externos. De exportar 300.000 toneladas en 1888, ocupando el sexto lugar entre los proveedores de esos productos, pasó a vender 4.200.000 en 1907, llegando a ser la tercera exportadora mundial detrás de Estados Unidos y Rusia (Vázquez Presedo, 1971: 158). Esta notable expansión en el comercio exterior argentino de granos estuvo patrocinada por las grandes empresas exportadoras de cereales que, no casualmente, comenzaron a instalarse en la Argentina hacia fines del siglo XIX. A pesar de que la vinculación económica y comercial con Inglaterra, tanto en el rubro inversiones como en el intercambio comercial, era la más importante, la mayor parte de esas compañías tenían su origen en países de Europa continental y habían comenzado su negocio en las regiones agrícolas del Este donde algunas ya dominaban el comercio de granos. Todas esas firmas se volcaron al mercado argentino dado que el norteamericano y el canadiense habían sido monopolizados por otras compañías, algunas de las más importantes, como Cargill, integrada con capitales propios de esos países. En cambio, las casas exportadoras radicadas en la Argentina pasaron de controlar los granos rusos y europeos a manejar los del país sudamericano (Morgan, 1983: 18-21).

En efecto, las seis empresas no británicas más importantes dentro del rubro manejaban, al menos, el 82% de los granos argentinos comercializados en los mercados externos en el año 1914, cuando se desató la guerra (Gravil, 1985: 114). De acuerdo a las declaraciones de un miembro de la familia Born, sólo tres empresas, Bunge & Born, Louis Dreyfus y Weil Hnos. & Cía. controlaban esa proporción del comercio exterior argentino de granos en el año 1910, dejando el resto en manos de un gran número de pequeñas compañías (Green y Laurent, 1988: 33).

Tabla N° 1. Principales compañías en el manejo del comercio argentino de exportación de granos. Año 1914.

Compañías	Origen	%
Bunge & Born	Alemania	23,0
Louis Dreyfus and Co.	Francia	22,0
Huni & Wormser	Suiza-Francia	10,5
Weil Hnos. & Cía.	Alemania	10,0
General Mercantile Co.	Holanda	9,5
Hardy & Mühlenkamp	Alemania	7,0
H. Ford & Co.	¿Inglaterra?	7,0
Sanday and Co.	Inglaterra	6,0
Proctor, Garratt and Marston Ltd.	Inglaterra	3,0
Otros		2,0
Total		100,0

Fuente: elaborado en base a datos de Gravil (1985)

El dominio de estas empresas “concernía no sólo a la comercialización del producto, sino que incluía también el control del proceso de producción mismo a través de agentes locales” (Gravil, 1985: 41). Estos eran los denominados acopiadores, en su mayoría comerciantes y muchos de ellos dueños de pulperías –almacenes de ramos generales que funcionaban al mismo tiempo como casas de comida y bebida–, que ejercían el rol de intermediarios entre los productores y aquellas compañías. Entre sus múltiples actividades estaba la de arrendar las tierras a los estancieros, subdividir las y subarrendarlas a los inmigrantes. Pero su tarea más importante se hallaba vinculada al crédito agrario, imposible de obtener por los agricultores en el sistema bancario nacional, y a la intermediación con los exportadores para su financiamiento. El capital provenía, en última instancia, de las grandes cerealeras que disponían de él o lo conseguían fácilmente en Europa. Las grandes exportadoras de granos y los acopiadores llegaron también a enfrentarse, siendo una de las principales razones por la cual las primeras, molestas por la cadena de intermediarios, establecieron sus propias oficinas y agentes en la zona triguera para contratar en forma directa los embarques (Scobie, 1968: 129-130).

La existencia de los acopiadores se debía al hecho que, a diferencia de Canadá, Australia y Estados Unidos, la explotación agrícola en la Argentina se basaba no en la propiedad de la tierra sino en el arrendamiento, en especial a los inmigrantes que llegaban de Europa (Tulchin, 1978: 392-393; Adelman, 1992: 5). La mayoría de los arrendatarios provenían de familias que nunca fueron propietarias de tierras y ellos tampoco nunca lo serían. Gran parte de los inmigrantes se iniciaron en la actividad agrícola como peones y se elevaron al estatus de arrendatarios, la jerarquía más alta que

alcanzarían dentro de la estructura social, aunque unos pocos llegaron a ser propietarios (Taylor, 1948: 174-175).³

De este modo, los flujos de crédito respondían al sistema de tenencia de la tierra y a las relaciones de producción que le eran propias. Mientras los bancos en Canadá financiaban a los agricultores, en la Argentina éstos sólo podían acceder a un crédito informal, de corto plazo, en el que, para atraerlos, intervenían al principio los terratenientes suministrando animales de trabajo, algún dinero para la adquisición de implementos agrícolas, etc., pero luego de ese impulso inicial, pronto prevalecían sectores intermediarios y, detrás de ellos, las grandes empresas de granos (Adelman, 1992: 13).

El crédito era absolutamente necesario para los agricultores que sólo tenían un momento en el año para obtener el dinero que le permitiera pagar sus rentas y poder vivir: el de la cosecha. Muy pocos poseían o disponían de pequeños lotes para proveer sus necesidades, algo que por lo general los estancieros les vedaban. De modo que se veían en la necesidad de endeudarse, a veces con tasas de interés usurarias. La cuestión principal radicaba en que al no ser propietarios de sus tierras no podían hipotecarlas para obtener ese crédito.

Pero otras circunstancias agravaban su vulnerabilidad y, por ende, sus condiciones de vida. Entre ellas, el hecho de que no existían tipos de granos estandarizados. El proceso de normalización recién se producía en los últimos eslabones de la cadena de comercialización de la mano de las grandes compañías exportadoras, que compraban barato, porque la calidad y cantidad de los productos no estaba certificada, y luego vendían en el exterior cereales ya tipificados a precios internacionales. Esa estandarización estaba ligada, sobre todo, al problema del almacenamiento, ya que los escasos elevadores de granos existentes pertenecían o se hallaban controlados por esas compañías y ubicados, por lo general, en los puertos o en lugares alejados de las zonas de producción. En consecuencia, los productores tampoco podían presentar las cosechas como avales para la obtención de créditos.

Las grandes exportadoras, además, manejaban los mercados a término abiertos en Buenos Aires y Rosario y en algunas estaciones ferroviarias, donde operaban manipulando hacia abajo, en subastas previamente arregladas entre ellas, los precios que debían pagar por los granos. Concertaban también con las empresas ferroviarias

³ Respecto al proceso histórico de conformación de la estructura de propiedad de la tierra en Argentina pueden consultarse, entre otros, los trabajos de Gagnard (1989) y Tenenbaum (1946).

británicas el transporte de las mercancías agrarias, en la única porción del negocio en que intervenían intereses del Reino Unido. En cuanto al transporte fluvial y marítimo, todas ellas obtenían ventajas en los fletes porque estaban ligadas a empresas navales europeas o tenían su propia flota. Si un nuevo competidor aparecía en el mercado de granos era rápidamente controlado o barrido de él, ya que las compañías, y especialmente, las cuatro de mayor participación en el negocio –las *Big Four*–, presionaban para que el recién venido tuviera costos prohibitivos. Existían también mercados de futuro que tendían a asegurar, como en nuestros días, los precios de los cereales en el tiempo y se prestaban a maniobras especulativas de todo tipo. Los agricultores que querían fijar un precio antes de la cosecha, porque en ese momento, dada la mayor competencia, llegaban a su nivel más bajo, eran esquilmas por parte de las exportadoras que dominaban el mercado (Gravil, 1985: 49; Scobie, 1968: 131; Weil, 2010: 243-244).

A esto se les sumaban otras tantas desventajas para los chacareros: muchos de ellos eran inmigrantes e iletrados, lo que facilitaba cualquier tipo de estafa en el momento en que se efectuaba el pago de las cosechas; carecían por lo general de viviendas permanentes, dado que sus contratos eran por plazos muy breves; las zonas de cultivo rotaban y les impedían estabilizarse en algún lugar; la gran mayoría no contaba de suficiente capital para comprar maquinarias; etc. (Gravil, 1985: 44-45).

El sistema de arrendamientos agravado por estos mecanismos de explotación determinó un diferencial internacional de costos que, junto a la calidad de los recursos naturales, explicaba la sustanciosa renta diferencial que los terratenientes obtenían. Una renta diferencial a nivel internacional que permitía a sus poseedores beneficiarse de las plusvalías producidas por los trabajadores extranjeros e ingresadas al país en proporción a la demanda externa de los granos, gracias a la constitución de un plexo específico de relaciones de producción entre chacareros con poco o ningún capital y propietarios del suelo (Laclau, 1969: 293-294; Flichman, 1982: 76-77; Arceo, 2003: 230).

Cabe destacar que los análisis precedentes sobre el proceso de apropiación de la renta diferencial a escala internacional han descuidado la capacidad de las grandes compañías exportadoras, que oficiaban como capital de circulación, para participar activamente en él. Pues si el imperialismo británico montó el aparato económico agroexportador en la Argentina para absorber no sólo la plusvalía generada fronteras adentro, sino también aquella originada en Europa y captada gracias a las ventajas de que gozaba la producción pampeana, la irrupción de los capitales del viejo continente,

particularmente los alemanes, materializados en las grandes cerealeras que operaban el comercio exterior argentino, significaba una nueva disputa por el excedente entre dos polos imperialistas que se cruzarían, posteriormente, en la gran conflagración mundial que comenzó en 1914.

La Argentina neutral: campo de batalla entre los intereses imperialistas de Gran Bretaña y Alemania durante la Primera Guerra Mundial.

El estallido de la gran guerra a mediados del año 1914 inició un proceso de transformaciones en el orden mundial decimonónico que se resolvería recién a partir de los acuerdos de Bretton Woods en 1944. La intención del gobierno británico, como lo declarara uno de sus funcionarios durante el conflicto, era que “todo interés privado se subordinara a la prosecución exitosa de los objetivos de guerra”, procurando que exista “la menor interferencia posible sobre los canales normales del comercio” (citado en Broadberry y Howlett, 2003: 2). Frente a los obstáculos que efectivamente se erigieron al normal desenvolvimiento del comercio internacional, la política encarada por el premier británico Asquith fue la de buscar asegurar a Latinoamérica como fuente crucial en el abastecimiento de producción primaria para las islas, teniendo en cuenta, en primer lugar, la creciente presencia del enemigo germano en la región y, en segundo, la elevada dependencia del Reino Unido de la importación de alimentos, resultante de la política librecambista de mediados del siglo XIX y que dio lugar a la “invasión de granos” desde el nuevo mundo (ibíd.: 6).

Desde fines del siglo XIX capitales alemanes habían ganado una gran participación en el comercio exterior argentino, situación que era vista por Gran Bretaña como de sumo peligro ya que Argentina era la principal fuente de bienes primarios que mantendría la neutralidad durante toda la guerra. Para los alemanes, el control de la comercialización de los granos argentinos poseía una notable importancia estratégica dado que apartaba del manejo de las provisiones a los británicos y, a la vez, les permitía acumular reservas y stocks de granos, política sensible en tiempos de guerra. De hecho, el gobierno británico sospechaba que Bunge & Born, en asociación con Weil Hnos. & Cía., Hardy & Mühlkamp y General Mercantile Co., todas controladas directa o indirectamente por alemanes, cooperaban bajo determinadas formas que les permitía asegurarse el mercado argentino de trigo y maíz.⁴ Por otro lado, al tiempo que se aseguraban el suministro de ciertos bienes primarios que no se producían a nivel

⁴ Véase FO 902/2, WTID Weekly Bulletin, 10 de marzo de 1916, citado en Gravil (1985: 114-115).

doméstico, la presencia germana en el negocio exportador promovía el comercio de importación de productos manufacturados desde la Argentina, una forma en que los capitales alemanes intentaban subsanar el terreno perdido durante el auge del modelo agroexportador argentino a manos del Reino Unido (Musacchio, 2000: 249).

Un informe del Foreign Office de 1913, ponía el acento en este último hecho, aunque su objetivo era, sobre todo, señalar una cierta alarma porque a pesar del creciente predominio de Gran Bretaña sobre la economía argentina, en sus inversiones y en su comercio exterior, esto no incluía un sector tan importante como el agrícola. Esta situación dejaba el mercado británico para los productos agrícolas argentinos en manos de empresas europeas no provenientes del Reino Unido. Un caso distinto al de la ganadería y el transporte ferroviario y marítimo, bien controlado por intereses de ese país y conformado de acuerdo a sus necesidades y a los de la demanda interna de las islas. Además, en ese documento se señalaba que esas empresas europeas actuaban en forma de trust, lo que implicaba un peligroso dominio oligopólico de sus mercados que podía encarecer los productos que se dirigían a puertos ingleses, aunque muchos de ellos se repartían hacia otros lugares de Europa (Gravil, 1985: 41).

Por otro lado, era notable la dependencia que Gran Bretaña tenía de las compras externas de alimentos. En el quinquenio 1909-1913, la importación de trigo y harinas representó el 78,7% del consumo doméstico del Reino Unido. Analizando otros bienes esenciales para la alimentación de la clase obrera británica como la carne, la manteca y el queso, sus importaciones representaron, para el mismo período, un 35,7%, 43,4% y 74,2%, respectivamente, del consumo local de estos productos (Beveridge, 1928: 359). En este sentido, la Argentina era una fuente vital de provisión de granos para el imperio británico, alcanzando más del 25% de las cantidades de trigo y el 50% del maíz importados por las islas. De esta manera puede comprenderse la centralidad que el control de la exportación de granos argentinos tenía para las potencias en pugna durante el conflicto bélico.

Tabla N° 2. Incidencia de las cantidades importadas desde Argentina sobre el total de las cantidades importadas de trigo y maíz por Gran Bretaña. 1892-1906.

Año	Trigo	Maíz
1892	5%	13%
1893	12%	1%
1894	19%	1%
1895	14%	21%
1896	7%	31%
1897	1%	7%
1898	6%	6%
1899	17%	12%
1900	27%	12%
1901	12%	20%
1902	5%	30%
1903	16%	37%
1904	22%	54%
1905	24%	45%
1906	21%	50%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Statistical Abstract for the United Kingdom, Issues 1892-1906, pp. 63-137.

Con estos intereses en juego, la Primera Guerra Mundial repercutió con fuerza en la comunidad alemana en la Argentina y afectó las relaciones argentino-germanas así como los intereses de Alemania en el país del Plata. Bajo dos diferentes gobiernos; el conservador de Victorino de la Plaza y el radical de Hipólito Yrigoyen, se mantuvo la neutralidad en la guerra, situación que generó ásperas polémicas internas así como la presión de las potencias beligerantes, con quienes se produjeron diversos conflictos.

La política de neutralidad argentina respondió a una serie de razones, algunas de las cuales se repitieron en la Segunda Guerra Mundial, y no puede argumentarse seriamente que fuera el resultado de una oculta inclinación proalemana. Además, las respectivas políticas exteriores de De la Plaza e Yrigoyen fueron muy diferentes, aún en la forma de encarar la neutralidad, así como las épocas fueron también distintas porque Yrigoyen llegó al poder casi simultáneamente con la entrada en el conflicto de los Estados Unidos, con lo que los elementos de presión para entrar en el conflicto en Sudamérica aumentaron.⁵

La diferencia esencial en política exterior entre la élite oligárquica que gobernó hasta 1916 e Hipólito Yrigoyen radicaba en los matices más nacionalistas y latinoamericanistas que este último imprimió a su gestión y con las diferentes concepciones jurídicas de la neutralidad, pues el gobierno radical sostenía que la paz era un estado natural entre las naciones y que sólo si la Argentina se veía involucrada en el conflicto debía participar en él. De la Plaza, en cambio, había dictado en cambio una declaración formal en ese sentido.

⁵ El lector puede remitirse a los trabajos de Van der Karr (1974), Solveira de Baez (1994), Weinmann (1994) y Siette (1992).

Sin embargo, los motivos reales debían buscarse en la necesidad de alejarse del escenario de guerra ante el peligro que una intervención podía tener para el comercio con Europa y, sobre todo, con Inglaterra, y por otra parte, en el mantenimiento de una política de cierta autonomía respecto a los Estados Unidos. Pero, en verdad, la neutralidad fue benévola para el bloque anti-germánico mientras que las relaciones económicas y comerciales con Alemania resultaron muy afectadas. La Argentina reconoció las “listas negras” establecidas por los ingleses e interrumpió casi totalmente su comercio con las potencias centrales. Un factor importante que jugó en la política local, remarcado por prácticamente todos los autores citados, es el hecho de que esa “neutralidad benévola” convenía más a Gran Bretaña que el involucramiento argentino en la guerra, dada la importancia de la producción agropecuaria argentina en su abastecimiento.

La gran mayoría de la sociedad argentina y de sus élites adoptó la causa anglo-francesa, aún defendiendo la posición neutralista de los gobiernos, y la guerra fue inclinándose en contra de los imperios centrales a la par que se tomaban distintos tipos de represalias sobre la colectividad germana. Desde “listas negras” y la casi interrupción de las relaciones comerciales, pasando por actitudes en contra de empresas de las potencias centrales, hasta el despido o la rebaja de sueldos de empleados de origen alemán, varias fueron las medidas que iban a afectar profundamente por algunos años la otrora importante influencia comunitaria. El único éxito aparente es que, haciendo frente a las presiones norteamericanas, el gobierno de Yrigoyen mantuvo la neutralidad hasta el fin de la guerra, a pesar de algunos episodios que casi conducen a un rompimiento, como el “affaire” que llevó a la expulsión del embajador germano en Buenos Aires o el hundimiento de un par de barcos mercantes argentinos por navíos de guerra alemanes.

Este fue el contexto en que las buenas perspectivas para los negocios de las exportadoras alemanas comenzaron a oscurecerse, pues a pesar de la neutralidad adoptada por los gobiernos argentinos, la guerra comercial británica en Sudamérica significaría grandes esfuerzos por parte de los anglo-argentinos por socavar la influencia alemana en los negocios locales. Buscaban, de ese modo, no sólo destruir el control germano en determinadas actividades locales sino también que las compañías de origen británico aprovecharan ese vacío y se impusieran como nuevas empresas líderes.

Iniciada la conflagración, los británicos utilizaron su dominio naval sobre el océano Atlántico y su poderío financiero para perpetrar un bloqueo a Alemania que restringiera su acceso a materias primas y alimentos, así como también encararon tratativas diplomáticas para coaccionar a los países neutrales a fin de que redujeran su

intercambio comercial con el enemigo. No obstante ello, las compañías cerealeras de origen alemán en Argentina, si bien enfrentando una fuerte persecución, encontraron las artimañas para poder sortear estas trabas a sus negocios. Se sabe que Bunge & Born y Weil Hnos. & Cía. exportaron, en los primeros diez meses de 1915, 860 mil toneladas de maíz a países como Holanda, Dinamarca y Suecia, que antes de la guerra eran mercados insignificantes para el país del plata (Dehne, 2009: 14; Gravil, 1985: 115).

Asimismo, comenzaron a proliferar cargas de granos consignadas a lugares como St. Vincent, en el Caribe, o Las Palmas, en las Islas Canarias, últimos reductos neutrales en camino hacia Europa. Todos estos envíos tenían, por seguro, a Alemania como puerto de destino, pero dado que la mayor parte de las exportaciones argentinas se realizaban “por orden”, era imposible controlar su destino final. Esta extraña calificación estadística se utilizaba para exportaciones que generalmente iban a puertos británicos pero tenían luego otro destino. Esto tendía a sobrevalorar las ventas de cereales al Reino Unido. De todos modos, las *Big Four* llegaron controlar más del 70% de los embarques de trigo, el 73% de los de maíz y el 90% de las de lino.

Adicionalmente, el Cónsul General británico Mackie reconoció que las compañías germanas utilizaban el 85% de la capacidad de carga de los buques británicos disponibles en el puerto de Buenos Aires.⁶ A pesar de violar la *Trading with the enemy Act* de 1914, los empresarios navieros dueños de esos barcos, igual que los de los ferrocarriles, aceptaban transportar cargas del “enemigo”, demostrando el peso que las compañías cerealeras germanas tenían dentro de la estructura productiva local y la dependencia que generaban en varios sectores de la actividad económica.

Ante esta situación, el gobierno británico decidió extender la política de listas negras comerciales (*Statutory Blacklist*), inicialmente pensada para afectar los intereses de firmas localizadas en territorio enemigo a la América Latina neutral. Bajo fuertes presiones de los empresarios anglo-argentinos por la persistencia del comercio trasatlántico alemán durante la guerra, y frente a las sospechas de que las grandes cerealeras en Argentina abastecían a los barcos de guerra germanos en el océano Atlántico, la Corona británica emitió la primera lista negra para Sudamérica el 16 de marzo de 1916. Weil Hnos. & Cía., importante compañía cerealera alemana, era una de las principales empresas que estaban en la mira de Londres.

El caso de Weil Hnos. & Cía y Bunge & Born

⁶ FO 118/342, Mackie to Tower, 7 de octubre de 1914, citado en Dehne (2009: 14).

Desde el estallido de la guerra Hermann Weil, fundador y principal accionista de la empresa que llevaba su apellido, trabajaba, como confiesa su hijo en sus memorias, para el gobierno alemán. De hecho, a principios de 1914, Weil pagó voluntariamente un impuesto especial para la fabricación de armamentos para el ejército germano. A pesar de que ya no era alemán dado que se había naturalizado argentino por “motivos prácticos”, su pretensión de asistir al Imperio de Wilhelm II remitía, según cuenta su primogénito, a un sentimiento patriótico que no sólo se había despertado en la comunidad alemana en Argentina, sino también en las comunidades inglesas y francesas residentes en el país respecto al bando aliado (Weil, 1984: 34-35). Pero por fuera del idílico llamamiento de la patria a sus hijos cuando ésta se encontraba en pena, Weil Hnos. & Cía. había realizado acuerdos bien concretos con el gobierno del Káiser.

La firma había recibido 20 millones de pesos oro por parte del Estado alemán en base a un acuerdo secreto con el embajador alemán en Buenos Aires, para que con ese dinero junto al capital propio de la compañía, comprara cereales en la Argentina y los almacenara durante el tiempo que durase la guerra o, en caso de que fuera necesario, “destruirlos, para impedir que Inglaterra los obtuviera” (ibíd.: 36-37).⁷ Asimismo, la empresa actuó como informante del estado mayor de la armada alemana, teniendo a su cargo la tarea de anoticiarla sobre aquellos barcos que zarpaban desde los puertos argentinos cargados de cereales hacia Gran Bretaña o hacia otros destinos que podían ser simples puertos de tránsito hacia las islas. Debido a que los telegramas eran normalmente despachados por las compañías telegráficas transatlánticas, todas inglesas sin excepción, los mensajes que Weil transmitía al gobierno alemán eran enviados a destinos encubiertos en Holanda o Suiza con textos sobre eventos familiares. Así podían leerse –cuenta Félix Weil– telegramas que decían “Tía María gravemente enferma” que, en realidad, informaban que el “barco Thetis zarpó con 8.000 toneladas de trigo” (ibíd.: 40).

Efectivamente, Hermann Weil era considerado por el estado mayor de la Marina germana como experto en el mercado mundial de cereales y sobre los modos de abastecimiento de Gran Bretaña. De modo tal que le fue asignada la tarea de confeccionar informes semanales sobre la situación alimentaria de Inglaterra y de las potencias beligerantes. El teniente coronel von Braun-Behrens, jefe de la oficina de

⁷ Weil hijo relata, además, que “una de mis primeras tareas para nuestra firma después de la guerra – inmediatamente después de la aceptación de la constitución de Weimar – consistió en viajar a Berlín y entregarle al ministro de finanzas cheques por el valor de 22 millones de pesos oro (los 20 millones de préstamo más 10% de ganancia)”.

guerra en Frankfurt, concurría una vez por semana a la mansión de los Weil para retirar los informes que enviaba, a través de las altas jerarquías del ejército alemán, al Káiser Wilhelm II.

La participación de Hermann Weil en la guerra despertó polémicas. Eisenbach (1994-1995: XI-XII) afirma que dado que Weil Hnos. & Cía. suministraba, en tiempos de hambruna, granos argentinos a Alemania custodiados por los submarinos de la armada germana (*Unterseeboot* o *U-Boote*), esos barcos eran conocidos como “*U-Boote Weil*”. Sin embargo, esta relación entre Weil Hnos. & Cía y la Marina era mucho más profunda, y varios historiadores alemanes señalaron a Hermann Weil como un ferviente promotor de la guerra submarina irrestricta (Weil, 1984: 39-40).⁸ Su hijo, si bien no niega estos hechos, les pone un matiz basado en la ignorancia que su padre tenía sobre las verdaderas intenciones de la Marina alemana.

En el otoño de 1916, un almirante en representación de la Armada se apersonó en la casa de los Weil en Frankfurt y preguntó a Hermann, experto en temas relacionados al comercio de granos internacional, cuántas toneladas de cereales debían hundir diariamente los submarinos para desabastecer a Inglaterra en un período corto de tiempo. Hermann contestó de forma concreta: “30.000 toneladas diarias, seis barcos cerealeros”. La respuesta del almirante fue contundente: “es poca cosa para nosotros” (ibíd.: 39).

Los informes de Hermann, por otro lado, poseían un fuerte contenido chauvinista y optimista respecto a la derrota inminente de Inglaterra a través de la guerra submarina irrestricta. Esta era la imagen que existía de Weil y sus informes dentro de la Marina, aunque su hijo cuestiona que esta representación tenía su origen en la deformación que sufrieron los informes de su padre a manos del coeditor de una revista ultranacionalista *Deutsche Politik*, que publicó cuatro artículos con la firma de Hermann entre octubre de 1916 y julio de 1917 (ibíd.: 38-39).

Resulta poco convincente que un hombre de la experiencia de Hermann Weil sufriera todo este tipo de infortunios por su “ingenuidad” y que tampoco supiera del contenido de la guerra submarina irrestricta. Igual de ingenuo parece el asombro que demostró el susodicho cuando se habría enterado, por palabras del Káiser, que sus artículos habían sido “maravillosos, tan importantes para resistir”. A fines de agosto de

⁸ Hasta febrero de 1917, los submarinos alemanes torpedeaban a los buques comerciales de países enemigos desde la superficie, una vez detenidos y que sus tripulantes habían abordado los botes salvavidas. Pero desde esa fecha en adelante, los submarinos estaban autorizados a atacar dichos buques sin previo aviso o detención.

1917, el comerciante alemán fue invitado al cuartel general de las fuerzas armadas alemanas en Bad Kreuznach. Allí, los mariscales Hindenburg y Von Luddendorf, máximas autoridades de las fuerzas, y el mismísimo Káiser Wilhelm II, querían conocer personalmente a su “gran experto”.

Mientras tanto, en los confines sureños de la América del Sur, la lista negra británica incluía, sin sorpresa alguna, a las firmas alemanas exportadoras de granos: Bunge & Born, Weil Hnos. & Cía. y Hardy & Mühlkamp, y más tarde se agregarían los depósitos alemanes de carbón, flotas mercantes del mismo país tales como Hansa y otras compañías (Dehne, 2009: 7). Estas empresas se veían, desde entonces, privadas de utilizar buques, carbón y servicios bancarios de origen británico; incluso sus cargas y correspondencia a bordo de buques de países neutrales serían confiscadas por los barcos de guerra de la Corona en el Atlántico.

El primer impacto de la *Blacklist* para las exportadoras alemanas fue tremendamente negativo, reduciendo los flujos comerciales que éstas llevaban adelante con Europa. Sin embargo, la respuesta de estas compañías no se hizo esperar. Además de las exportaciones “por orden” hacia Escandinavia o puertos neutrales en el Atlántico, las firmas listadas comenzaron a operar bajo otros nombres o mediante empresas o personas intermediarias, conocidos como los “tapados” (*cloak*), que no estaban incluidos en la lista negra. De esta forma, las operaciones se documentaban a nombre de estos “tapados”, tanto las de exportación de granos, como la de importación de insumos, permitiendo que, en definitiva, las cerealeras pudieran disponer indirectamente de todas las facilidades que les fueran negadas por la lista. Entre los “tapados” se encontraban empresas tales como la Sociedad Financiera e Industrial Sud-Americana, y la *Société Anonyme des Minoteries et d’Elevateurs a Grains*, las que aparentemente eran de propiedad o estaban vinculadas con Bunge & Born. A pesar de que los oficiales británicos pudieron incluir algunas de estas firmas en la lista, reconocían que hacerlo de forma exhaustiva sería una tarea interminable (ibíd.: 17).

El montaje de las apariencias continuaba con la exacerbación de las operaciones en los mercados de opciones de Buenos Aires y Rosario durante todo el período de guerra. A través de este mecanismo, las germanas Weil Hnos. & Cía., Bunge & Born y Hardy & Mühlkamp alineaban sus acciones en el mercado y lograban forzar al alza los precios que debían pagar las empresas de los países aliados. El mercado de opciones permitía, a su vez, que se desconociera el destino final de los granos tranzados. De esta forma, las compañías alemanas se involucraban en una cadena de intermediaciones que

terminaba por “blanquear” sus granos. Las mismas firmas británicas se veían envueltas en la compra de granos comercializados, en primera instancia, por empresas alemanas incluidas en la *Blacklist*. Grivil (1985: 115) señala que el 60% de los 200 *brokers* que intervenían en los mercados de opciones de Argentina estaban en condiciones de hacer contratos con países “enemigos”. Por lo tanto, los capitales británicos y la Cámara de Comercio británica en la Argentina veían al mercado de opciones como una importante fuente de ganancias, a pesar de que atentara contra los objetivos estratégicos de la Corona.

El gobierno británico entendió en ese momento que dejar el comercio de granos en manos de esas empresas privadas podía poner en jaque todo el esfuerzo bélico. Tal es así que sólo siete meses después de la primera lista negra, la Corona constituyó la *Royal Commission on Wheat Supplies*, encargada de adquirir todo el trigo que entrase al Reino Unido, realizando en Argentina compras por nueve millones de toneladas de cereales entre octubre de 1916 y el final de la guerra, lo que representaba en la temporada 1917-1918 el 45% de la cosecha argentina de trigo (Dehne, 2009: 19; Dehne, 2011: 73).

Bajo este esquema, las firmas británicas que no habían podido aprovechar el ataque contra las cerealeras alemanas, pasaron a ser meras agencias de compra de la Corona británica. La *Royal Commission* intentó adquirir los granos de firmas que no estuvieran dentro de la lista negra, pero era muy difícil determinar si éstas eran “tapados” o si los granos provenían de alguna de las empresas consignadas en la lista. Dehne (2009: 22) documenta que la comisión británica hizo compras desde 1917 a Molinos Harineros y Elevadores de Granos, un supuesto molino de origen belga, cuya vinculación con la empresa Bunge & Born era sospechada por las autoridades británicas en Argentina.

La impotencia del gobierno británico frente a los recursos y el poderío de las grandes compañías exportadoras alemanas lo llevó a crear una comisión de control de la importación de yute, producto esencial para el cargamento de cereales desde las estancias a los depósitos ferroviarios y, en un país como la Argentina con pocos elevadores de granos, el uso de bolsas de yute para el transporte de granos era la norma (Solberg, 1987: 142). La oferta de este producto era monopolizada por los británicos a través de la producción de la India, por lo que la comisión del yute se encargaría de controlar las importaciones a través de la conformación de una lista de importadores aprobados, buscando descartar a firmas “enemigas” y privar de insumos a aquellas empresas incorporadas a la *Blacklist*. Sin embargo, el yute llegaba a las empresas

germanas a través de sus intermediarios e incluso Bunge & Born creó su propia fábrica de estos productos, que además de asegurarle el autoabastecimiento le permitía vender los excedentes en el mercado y así desafiar las trabas impuestas por el imperio británico.

Antes de que el conflicto bélico finalizara, Gran Bretaña dio cuenta de su incapacidad para luchar contra la división social del trabajo en su forma capitalista. Así, las grandes cerealeras germanas lograron sortear la guerra comercial británica y retomaron por completo el control del comercio exterior de granos argentinos después del armisticio. La *Blacklist* había resultado infructuosa, al fin de cuentas, en su afán de socavar el poderío de las firmas alemanas y potenciar a las empresas británicas. Por ello, éstas esperaban que las sanciones continuaran después de la guerra. En febrero de 1919, las corporaciones del Reino Unido enviaron un telegrama al Primer Ministro Lloyd George para que prohibiera la competencia de Bunge & Born, Weil Hnos. & Cía., Hardy & Mühlkamp y General Mercantile Co. en los mercados aliados.⁹ El mismo Lord D'Abernon, en su misión a la Argentina en 1929, reclamaba una mayor participación de las empresas británicas en el intercambio comercial de granos entre Argentina y el Reino Unido, ya que la totalidad de éste permanecía bajo control de comercializadoras de Europa continental (Lord D'Abernon, 1930: 239).¹⁰

De este modo, las exportadoras alemanas salían airoosas, aunque disminuidas, de la guerra comercial iniciada por Gran Bretaña.

Conclusiones preliminares

La presente investigación intenta realizar un aporte a un tema poco indagado en la historiografía local: el rol de las grandes compañías exportadoras de granos dentro de las relaciones de producción que se constituyeron durante el modelo agroexportador argentino.

Las transformaciones que vivió el capitalismo decimonónico a partir de la crisis de 1873 engendraron las condiciones para la emergencia de estos gigantes del comercio mundial. En la Argentina, su desarrollo se remontó a la última década del siglo XIX, a la par del boom agrícola que, amparado en las condiciones excepcionales del suelo pampeano y en diversos mecanismos de explotación aplicados sobre los chacareros, permitió la generación de enormes masas de renta diferencial a escala internacional,

⁹ FO 118/507, Tower to Foreign Trade Department, N° 36, 15 de febrero de 1919, citado en Dehne (2009: 23).

¹⁰ Lord D'Abernon, "Informe sobre las relaciones comerciales anglo-argentinas", en *Revista de Economía Argentina*, marzo de 1930, año 12, N° 141.

captando los poseedores de los suelos no sólo plusvalía local sino también aquella extraída de los trabajadores europeos.

A pesar de la fuerte presencia de capitales ingleses en la estructura económica agroexportadora, éstos no controlaban los resortes de la producción agrícola. La singular estructura de tenencia de la tierra en la región pampeana habilitó al poderío económico de las grandes exportadoras de Europa continental disputar a la clase dominante local los excedentes generados por el agro argentino. Esa lucha a nivel interno por la apropiación de la renta del suelo no hacía más que reflejar pugnas de carácter global entre las potencias imperialistas, Gran Bretaña y Alemania.

Estas contradicciones estallarían en la Primera Guerra Mundial, donde el territorio neutral argentino, fuente vital de aprovisionamiento de las islas británicas, se convertiría en un campo de batalla comercial entre los intereses del Reino Unido y los de Alemania.

A través del estudio de casos particulares de compañías exportadoras de origen alemán, como Weil Hnos. & Cía. y Bunge & Born, se intentó demostrar la dimensión que adquirieron las disputas anglo-germanas durante la conflagración mundial.

Referencias bibliográficas

- Adelman, Jeremy (1992), “Financiamiento y expansión agrícola en la Argentina y el Canadá, 1890-1914”, *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 3, Buenos Aires, pp. 3-22.
- Anaya Franco, Eduardo (1997), “La Bunge & Born: un conglomerado multinacional”, *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM*, 2(5), Buenos Aires, pp. 111-119.
- Arceo, Enrique (2003), *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*, Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Beveridge, William H. (1928), *British Food Control*, London: Oxford University Press.
- Broadberry, Stephen y Howlett, Peter (2003), “The United Kingdom during world war I: business as usual?”. University of Warwick (<http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/academic/broadberry/wp/wwipap4.pdf>, 15/02/2013)

- Dehne, Phillip (2009), "The First World War in South America: the difficulties of using globalization as a weapon", ponencia presentada en *2009 Meeting of the Latin American Studies Association*, Río de Janeiro, Brasil.
- _____ (2011), "Britain's global war and argentine neutrality", Johan Den Hertog y Samuël Kruizinga (eds.), *Caught in the middle. Neutrals, neutrality and the first world war*, Amsterdam: Amsterdam University Press, pp. 67-84.
- Flichman, Guillermo (1982), *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*, Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Gaignard, Romain (1989), *La Pampa argentina, (1550-1930)*, Buenos Aires: Solar-Hachette.
- Gravil, Roger (1985), *The Anglo-Argentine Connection, 1900-1939*, Boulder and London: Westview Press.
- Green, Raúl y Laurent, Catherine (1988), *El poder de Bunge & Born*, Buenos Aires: Legasa.
- Laclau (h.), Ernesto (1969), "Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno", *Revista Latinoamericana de Sociología*, V(2), Buenos Aires, pp. 276-316.
- Lord D'Abernon (1930), "Informe sobre las relaciones comerciales anglo-argentinas", *Revista de Economía Argentina*, 12(144), Buenos Aires, pp. 239-240.
- Morgan, Dan (1983), *Los traficantes de granos*, Buenos Aires: Editorial Abril.
- Musacchio, Andrés (2000), "Los capitales alemanes en la Argentina en la década del 30", *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 37, Colonia, pp. 245-270.
- Rapoport, Mario (2007), *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*, Buenos Aires: Emecé.
- Schvarzer, Jorge (1989), *Bunge y Born. Crecimiento y diversificación de un grupo económico*, Buenos Aires: CISEA.
- Scobie, James (1968), *Revolución en la pampas, 1860-1910*, Buenos Aires: Solar-Hachette.
- Sieppe, Raimundo (1992), *Yrigoyen, la Primera Guerra Mundial y las relaciones económicas*, Buenos Aires: CEAL.
- Solberg, Carl C. (1987), *The Prairies and the Pampas. Agrarian Policy in Canada and Argentina, 1880-1930*, Stanford: Stanford University Press.

- Solveira de Baez, Beatriz (1994), *Argentina y la Primera Guerra Mundial: según documentos del Archivo del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto*, Córdoba: Centro de Estudios Históricos.
- Taylor, Carl (1948), *Rural Life in Argentina*, Baton Rouge: Louisiana State University Press.
- Tenembaum, Juan L. (1946), *Orientación económica de la agricultura argentina*, Buenos Aires: Editorial Losada.
- Tulchin, Joseph (1978), “El crédito agrario en la Argentina, 1910-1926”, *Desarrollo Económico*, 18(71), Buenos Aires, pp. 381-408.
- Van der Karr, Jane (1974), *La Primera Guerra y la política económica argentina: un estudio de la legislación fiscal y presupuestaria durante los años de conflicto*, Buenos Aires: Troquel.
- Vázquez Presedo, Vicente (1971), *El caso argentino. Migración de factores, comercio exterior y desarrollo, 1875-1914*, Buenos Aires: Eudeba.
- Weil, Félix (1984), *Erinnerungen*, Frankfurt a. M.: Stadtarchiv Chroniken S5/421.
- _____ (2010), *El enigma argentina*, Buenos Aires: Biblioteca Nacional.
- Weinmann, Ricardo (1994), *Argentina en la Primera Guerra Mundial: Neutralidad, transición política y continuismo económico*, Buenos Aires: Biblos.