
Las empresas exportadoras de granos en Argentina durante la etapa agroexportadora (1880-1914): indagaciones y problemas

Pablo Volkind y Renata Barlaro

Introducción

“Casi la totalidad de los negocios de cereales –me dijo el Sr. Bornse halla en manos de tres grandes casas exportadoras: la Bunge y Born –que es la nuestra-, la de Luis Dreyfus y Cía y la de Weil, hermanos, que compran y revenden por sí solas el 80% de la producción total. Existen, además, pequeños negociantes cuyas transacciones se realizan en reducida escala” (Huret, 1986: 220). Esta fue la explicación que Jorge Born ofreció a Jules Huret –periodista francés que visitó la Argentina hacia 1910- cuando fue consultado sobre el funcionamiento del comercio de granos en nuestro país: ¿a confesión de partes, relevo de pruebas?

A pesar de las palabras de los protagonistas de la época, que denotan un claro proceso de oligopolización de la comercialización de granos, este fenómeno ha sido objeto de un intenso debate que recobró centralidad en el ámbito científico en función de la relevancia que tiene la exportación de *commodities* agrícolas como fuente de generación de divisas genuinas para el país.

Particularmente, en lo que respecta a las inversiones extranjeras y las empresas exportadoras, las perspectivas historiográficas alcanzan fuertes grados de disparidad. Así, fundamentando una visión positiva del “crecimiento argentino”, se ha afirmado que la construcción de las líneas ferroviarias y la instalación de firmas cerealeras permitieron generar las condiciones para el crecimiento económico de la gran mayoría de los productores agrícolas (Miguez, 2008) y que las firmas encargadas de transportar y comercializar granos y carnes no hicieron uso de su posición de privilegio para incrementar sus ganancias y afectar los ingresos de los pequeños y medianos agricultores. En este sentido, se plantea que “hacia finales del siglo XIX, la comercialización internacional de cereales se fue concentrando en varias grandes empresas exportadoras, buena parte de éstas de capital alemán: Bunge y Born, Dreyfus, Weil Brothers y Huni y Wormser. No hay muchos análisis acerca de las razones que fueron provo-

cando esa concentración; pero parece que en ellos no sólo tuvieron papel la crisis del noventa y el progresivo descenso de los precios de los granos, sino también factores propios de una organización *más racional del negocio* [subrayado de los autores]. Los costos operativos y de intermediación sin duda se hacían mucho menos onerosos ampliando la escala, y la negociación con los importadores se podía también llevar a cabo en mejores condiciones para el vendedor. Resulta interesante señalar, además, que varios de los iniciadores de esas empresas provenían del mercado de cereales alemán de Mannheim; Hermann Weil, uno de los más importantes, modernizó y estandarizó la operatoria del mercado argentino al introducir la medida del gluten, el peso de 78 kilogramos para 100 litros de trigo y un porcentaje máximo garantizado de otros elementos, de manera de adaptarlo a la normativa internacional” (Djenderedjian, Bearzotti y Martirén, 2010: 567). Racionalidad en la asignación de recursos, eficiencia productiva, libre juego de oferta y demanda y emprendedurismo habrían sido –según esta perspectiva– las claves explicativas del papel auspicioso que tuvieron las empresas exportadoras de granos durante la etapa agroexportadora.

Por otro lado, sin desconocer que se trata de un período de crecimiento económico y expansión del régimen capitalista con eje agropecuario –con un rol fundamental de la exportación de granos y carne–, no fueron escasas las voces críticas a diversos aspectos de dicho desarrollo. Estos testimonios de época señalan, con mayor o menor claridad, los problemas y límites que parecían amenazar la proyección futura de la economía agraria, lo cual implicaba la percepción de un capitalismo menos intenso, sólido y extendido que la que presentaban sus más entusiastas defensores. Muchos de los elementos de juicio aportados por testigos de la época serían retomados por heterogéneas y amplias corrientes interpretativas que analizaron críticamente el período de formación de la Argentina moderna, remarcando el carácter dependiente y desintegrado del capitalismo que se construía, así como el peso del capital extranjero y el latifundio, lo cual –como señalara Juan Álvarez– “no es fórmula de democracia” (Bonaudo y Sonzogni, 1990; Scobie, 1968; Gaignard, 1989; Balsa, 2006; Palacio, 2004).

En este sentido, un grupo heterogéneo de autores han aportado perspectivas más críticas, tanto sobre el grado de regulación, control y fiscalización que ejercía el Estado sobre estas inversiones en materia de transporte y comercialización (Ortiz, 1971; Ferrer, 2010), como sobre la posición de privilegio que tenían estas firmas para imponer elevados precios por los servicios prestados (Scalabrini Ortiz, 1983; Scobie, 1968;

Gaignard, 1989). Así, se ha argumentado que las firmas exportadoras de granos contaban con una posición de privilegio que les permitía captar un elevado porcentaje de la renta generada por la producción y exportación de productos agrícolas ya que podían imponer condiciones de venta a los productores directos que terminaban recibiendo un precio que distaba mucho de la cotización de los granos en Buenos Aires (Morgan, 1984; Schvarzer, 1989; Rapoport, 2014; Volkind 2015).

Más cercanos a éstas interpretaciones de aquel pasado, nos propusimos realizar un primer trabajo exploratorio con el objeto de sintetizar los conocimientos sobre el funcionamiento de las principales firmas exportadoras de granos que operaban en nuestro país y avanzar en la indagación sobre los mecanismos que utilizaron para condicionar a los productores directos y fijar el precio al que adquirirían las cosechas en el ámbito interno entre 1880 y 1914.

Origen y funcionamiento de las empresas exportadoras de granos

El negocio de la exportación de granos en Argentina se fue organizando alrededor de un reducido número de empresas de capitales extranjeros que se instaló hacia fines de la década de 1880 en un contexto caracterizado por la expansión imperialista y la plena incorporación de nuestro país al mercado mundial como proveedor de materias primas y alimentos. Este fenómeno se inscribió en un proceso en el cual las burguesías metropolitanas pretendían valorizar sus capitales a tasas más elevadas y obtuvieron el control directo de ramas decisivas de la producción y los servicios en los países dependientes mediante la inversión directa. Al combinarse dicho control directo “con la estructura oligopólica de los mercados internacionales se lograban reforzar los anteriores mecanismos de extracción de plusvalía a través del intercambio” (Cimillo *et al.* 1973: 26). La penetración de los capitales extranjeros provenientes de las principales potencias mundiales -respaldada por los respectivos aparatos estatales- sólo pudo materializarse por la alianza y subordinación de los diferentes sectores de la oligarquía local que le “abrió las puertas” a la inversión extranjera debido a que de ese modo se garantizaba un porcentaje de los beneficios generados en torno a la explotación de la tierra (Romero, 2016: 37; Ciafardini, 1990).

En esta actividad, a diferencia de lo sucedido con los ferrocarriles, los frigoríficos o el sistema bancario, se evidencia un claro predominio de

las empresas de origen alemán que controlaban directa o indirectamente alrededor del 70% de las exportaciones de granos de la Argentina. Entre las principales firmas, Louis Dreyfus & Co. era la única gran empresa cuyos capitales no provenían de Alemania, aunque tenía “un gran número de empleados alemanes y austríacos y una historia de colaboración de pre-guerra con las compañías alemanas en el notorio Big Four” (Gravil, 1977: 63).

La historia del Dreyfus se remonta a 1852 cuando Leopold Louis-Dreyfus -campesino triguero oriundo de Sierentz- abrió su propio comercio de cereales a trece kilómetros de la granja de su padre, en Basilea. Pronto extendió sus operaciones comerciales hacia el este rumbo a Europa Central. Hacia fines de la década de 1860, Leopold visualizó posibilidades de expansión sobre el mercado de trigo ruso e “invirtió el capital que había adquirido con su propio comercio, pidió prestado a financistas franceses de París para adquirir elevadores de granos, y envió a sus propios agentes al campo para comprar el cereal en el lugar. En 1870 comenzó a importar trigo ruso a Marsella. Poco después lo vendía a través de una red de oficinas de Hamburgo, Bremen, Berlín, Manheim, Duisburg y París” (Morgan, 1984: 45). Además, Leopold entabló estrechas vinculaciones que con el rey Carol I de Rumania que le permitieron verse favorecido por las políticas reales en su actividad comercial, y a principios del siglo XX fue nombrado cónsul de Rumania en París. Morgan (1984) señala que Louis-Dreyfus supo aprovechar las nuevas instituciones vinculadas a la modernización del sistema de comercialización de granos asociada con los cambios tecnológicos de la Revolución Industrial que permitieron un aumento de la eficiencia, como los instrumentos de “futuros”. Así, plantea que “cuando el agente de Leopold compraba granos a los campesinos rusos del interior, más allá de la costa del mar Negro, los agentes de Louis Dreyfus en Liverpool recibían la orden de vender cantidades similares de trigo, a precios provechosos, para futuras entregas. Este ‘arbitraje’ reducía algunos de esos riesgos” (Morgan, 1984:46). De esta manera, y con la ayuda de los tres hijos de Leopold – Louis, Charles y Robert- la compañía se extendió y llegó a abarcar Rusia, Argentina, Estados Unidos, Canadá y toda Europa. Esta expansión en distintos continentes le permitía obtener flujos de trigo en distintas épocas para vender en sus mercados.

El caso de Bunge & Born presenta ciertas similitudes ya que en 1818 se fundó en Ámsterdam la Sociedad Bunge & Cía, dedicada a comerciar productos provenientes de las colonias (principalmente holandesas) como maderas preciosas, especias, algodón y caucho. En 1850, el hijo del fundador, Charles Bunge, trasladó la compañía a Amberes, en Bélgica.

Desde allí “los dos hijos de Charles – Edouard, en Amberes, y Ernesto, que emigró a Buenos Aires en 1876- establecieron una doble monarquía mercantil que se apoyaba a ambos lados del Atlántico” (Morgan, 1984: 48). Al igual que Leopold Louis-Dreyfus, los Bunge también contaban con vinculaciones con el poder político: Edouard Bunge era el corredor del rey Leopoldo II de Bélgica, y parece haber estado vinculado con las actividades que se desarrollaban en el Estado Libre del Congo, colonia belga y productora de marfil y caucho. Además de estos productos, Bunge entra en el negocio de comercialización de granos, favorecido por el aumento de las necesidades de alimentación de las poblaciones urbanas en desarrollo y aprovechando su ubicación geográfica central. Así, en Amberes *“en cuarenta años las importaciones de trigo candeal se multiplican por 25 para alcanzar 18 millones de hectolitros en 1889”* (Green y Laurent, 1988: 22). El éxito de sus actividades le permitió a la firma expandirse hacia otras áreas, como actividades financieras. Ernesto Bunge se estableció en Argentina para controlar el mercado de exportación de granos y utilizó parte de sus ganancias para diversificar sus actividades productivas. Schvarzer (1989) señala que su llegada al país no fue una casualidad: su tío Carlos Augusto Bunge (que había sido cónsul de Prusia y de Holanda en la Argentina) se había instalado en Argentina y había radicado una representación de firmas alemanas y holandesas y una casa financiera. De este modo, *“Ernesto Bunge llegó a la Argentina disponiendo de contactos con la elite local que le permitieron, sin duda, establecer sus negocios con mayores facilidades que las imaginables para un inmigrante con algo de capacidad, cierto capital y buenos contactos en Europa”* (Schvarzer, 1989:14). En 1884, producto de la asociación entre Ernesto Bunge y su cuñado Jorge Born, se crea la empresa Bunge & Born, dedicada a la exportación de cereales. En 1897, los alemanes Alfredo Hirsch y Jorge Oster se asocian a la compañía, aportando capitales para la expansión de sus actividades.

Por su parte, Huni y Wormser Ltda. era una empresa suizo-francesa creada fundamentalmente por dos empleados que trabajaron para la compañía Louis Dreyfus & Cía. Y finalmente, Weil Hermanos & Cía. fue una firma creada por Hermann Weil que provenía de una familia de pequeños comerciantes de productos agropecuarios de la región alemana de Mannheim (nudo fundamental del comercio europeo de granos). Allí, Hermann se fue labrando una reputación en el negocio y fue contratado por una importante compañía de Amberes para dirigir una filial en Buenos Aires. Llegó a estas latitudes en 1888 y para 1896 ya había logrado acumular una importante fortuna que le permitió dos años más tarde abrir su propia firma junto con dos hermanos (que se trasladaron desde Estados

Unidos y un amigo). Según la investigación de Rapoport “*en poco tiempo Weil Hermanos & Cía. se expandió y se transformó en una multinacional con sucursales en distintas partes del mundo, sobre todo en Europa (Rotterdam, Frankfurt, Mannheim, Copenhague, Génova y Londres) y cientos de filiales en la Argentina, empleaba a más de tres mil trabajadores, disponía de silos en los puertos y tenía entre sus negocios una empresa marítima que llegó a poseer alrededor de sesenta barcos. Su sede principal se hallaba en la calle Reconquista 450, en pleno centro de la pujante urbe a orillas del Río de la Plata*” (Rapoport, 2014: 81).

De este modo, Bunge & Born (belga-alemana) que se había instalado en el país en 1884, Louis Dreyfus (francesa) que se había radicado en 1897, Huni & Wormser (franco-suiza) y Weil Hermanos & Co. (también alemana) que había abierto sus operaciones en 1898, prácticamente monopolizaron la exportación de granos argentinos hasta la Primera Guerra Mundial.¹ Operaban también otras compañías de menor porte: General Mercantile Company que manejaba el 9,5% de las ventas al exterior; Hardy y Mühlenkamp el 7%; H. Ford y Co. Ltd. el 7%; Sanday y Co. el 6%; y Proctor, Garratt y Marston Ltd. el 3%. Entre estas firmas, sólo las dos últimas eran de capitales británicos: Sanday y Co. de Liverpool que tenía una filial en Buenos Aires y otra en Rosario y Proctor, Garratt y Marston; entre ambas sólo controlaban 9% de la exportación de granos (Escudé y Cisneros, 2000).

De las cuatro empresas más importantes, Bunge y Born, Dreyfus y Huni & Wormser eran sucursales de poderosos intereses comerciales europeos mientras que Weil Hermanos era una compañía de capital mayoritariamente argentinos, aunque con estrechos vínculos con Alemania.

Estas exportadoras tenían una posición de privilegio en el mercado local que devenía además de sus múltiples contactos y de una operatoria que abarcaba puntos distantes del globo. Dichas vinculaciones con el mercado mundial son reconocidas por el propio Jorge Born: “*todas las mañanas, al abrirse nuestros despachos –y en relación con la diferencia de hora que rige con Europa- recibimos cablegramas de Londres, Chicago, Liverpool y Hull, y luego de Amberes, Rotterdam, Hamburgo, Génova, Nápoles, Livourne, Venecia, Marsella, Denkerque, el Havre, Barcelona, de la Escandinavia y del Brasil. Esos cablegramas nos dan cuenta del curso del mercado de granos en las distintas partes del mundo. Inmediatamente telegrafiamos a nuestros agentes de Bahía Blanca, Rosario y Santa Fe, dándoles nuestras órdenes de compra y el precio que ofrecemos. Estos agentes telegrafían a su vez, sin per-*

1 Según Gravil, para 1914 Bunge y Born exportaba el 23% de los granos; Louis Dreyfus y Co. el 22%; Huni y Wormser el 10,5% y Weil Brothers el 10%. (Gravil, 1985: 37-41)

der un instante, a nuestras cuarenta sucursales, las órdenes que acaban de recibir. Esas sucursales, que están relacionadas con todos los centros de las estaciones ferroviarias de su jurisdicción, telegrafían por su parte para llevar a término las compras ordenadas por nosotros. Realizadas esas compras, se nos comunica el hecho y, aquella misma tarde, antes de cerrar nuestros despachos, cablegrafiamos a nuestros representantes en Europa las proposiciones de venta, a las cuales contestan al día siguiente” (Huret, 1986: 221).

Los tentáculos de estas grandes empresas exportadoras que controlaban el mercado y un porcentaje significativo del crédito agrario se extendían desde los molineros, los dueños de almacenes de campaña y los operadores independientes hasta los comerciantes de cereales y los acopiadores que eran agentes de las grandes compañías para llegar finalmente hasta los principales puertos del país donde los “Cuatro Grandes” virtualmente monopolizaban las operaciones en función de sus estrechas vinculaciones con el mercado mundial (Scobie, 1968: 119-120). En las propias estaciones de ferrocarril y en los lugares de embarque estas firmas contaban con silos y elevadores que les permitían acopiar los granos y accionar en función de la variación de las cotizaciones mundiales, operaciones especulativas muy distantes de las posibilidades concretas que tenían los agricultores para aprovechar los diferenciales de precios.²

En esta cadena, los acopiadores tenían un rol muy importante. En su mayoría estaban personificados por los comerciantes locales –dueños de almacenes de ramos generales- que eran los principales dispensadores de crédito para los agricultores arrendatarios. Resulta que entre fines del siglo XIX y el inicio de la Primera Guerra Mundial, el crédito formal no estuvo a disposición de los pequeños y medianos productores agrícolas que alquilaban una parcela (Lahitte, 1916: 59). Éstos, al no poder ofrecer un bien inmueble como garantía, quedaban condenados a tomar los préstamos de estas casas cerealeras, de las compañías colonizadoras, de los dueños de los comercios de campaña y hasta de los agentes de las casas importadoras de maquinaria agrícola que les imponían intereses usurarios que oscilaban entre el 25% y el 40% (Girola, 1904: 355).³

2 Según Schwarzer *“casi todos los silos ferroviarios se alquilaban al mejor postor, impidiendo que los agricultores pudiesen acceder directamente a estas instalaciones”* (Schwarzer, 1989: 19-20).

3 Al respecto, Joseph Tuchin afirma que *“en 1910 existían dos sistemas de crédito en la Argentina. Uno, el formal e institucional, estaba representado por los bancos nacionales. El otro, no institucional, comprendía a las compañías comerciales privadas que usaban los servicios del sistema bancario pero actuaban con indiferencia de éste. [...] Dicho capital, en manos de empresas cerealistas, agentes consignatarios y mayoristas, se usó en gran medida para financiar la producción agrícola. Este sistema no formal de crédito dio como*

El capital del que disponían dichos acopiadores era provisto, en última instancia, por las compañías exportadoras que contaban con ese dinero o lo conseguían con mayores facilidades en los bancos locales y en el exterior a tasas mucho más bajas. Por ejemplo, *“Bunge y Born utilizaba esos créditos en los bancos locales para redistribuirlos a través de estos intermediarios de manera de asegurar su papel central en todo el proceso. La enorme masa de capital de giro utilizada en el negocio, parte de la cual debía proceder de las vinculaciones del grupo con Amberes y sus bancos asociados, representaba un elemento más de ese portentoso proceso de acumulación, basado en la presencia simultánea de empresarios en diferentes núcleos claves del sistema”* (Schvarzer, 1989: 19-20). De este modo, el capital monopolista extranjero operaba sobre la base de movilizar para sus fines ahorro interno. *“Esto no sólo en el sentido de que reinvertían y/o remitían al exterior ganancias que constituían trabajo excedente generado en el país, plusvalía extraída allí por las empresas extranjeras a sus propios trabajadores y expropiada a otros burgueses a través de la concurrencia en la que llevan la mejor parte y a través del establecimiento de precios monopólicos; no sólo en este sentido, sino también en el de la obtención preferencial de crédito, para lo cual basta en principio la innegable superioridad competitiva de estas empresas aunque a menudo cuenten, además, con el control directo o indirecto de fuentes de crédito importantes o ventajas oficiales en la materia”* (Cimillo et al. 1973: 51).

Aludiendo al mismo fenómeno, Green y Laurent afirman que *“dadas las estrategias de acción de los financistas europeos a nivel internacional y a la debilidad del mercado financiero argentino”* estas empresas lograban controlar directa o indirectamente porciones significativas de la producción de granos en la región pampeana (Green y Laurent, 1988: 31). En un inicio de la expansión agrícola dichos acopiadores tuvieron cierto grado de independencia y le disputaron un porcentaje de la ganancia a las compañías exportadoras. Sin embargo, con el objetivo de circunscribir el número de intermediarios y concentrar las ganancias que generaba el negocio, estas grandes firmas establecieron sus propias oficinas y agentes en la región pampeana para contratar en forma directa los embarques. Al respecto, Mario Rapoport, basado en un pormenorizado estudio sobre diversos documentos familia Weil (propietarios de una de las principales

resultado un mayor control económico a las firmas exportadoras [...] e impedía la acumulación de capital a la mayoría de los productores pequeños, quienes obligadamente debían recurrir a este sistema de crédito. [...] La gran mayoría debía recurrir a los acopiadores para pedir un crédito. Estos eran los minoristas del crédito agrario y estaban financiados por grandes firmas exportadoras y consignatarias de Buenos Aires, que sí controlaban el crédito comercial” (Tulchin, 1978: 381-382).

exportadoras que operaban en Argentina) comenta que *“muchos grandes exportadores desplegaron una extendida red de empleados propios por todo el país, los cuales compran directamente a los agricultores, a los terratenientes o también a los acopiadores”*. Inclusive, Felix Weil -hijo díscolo del propietario de la firma- afirmaba que no había un solo lugar que no contara con una filial de alguna de las grandes cerealeras que además cumplían la función de dispensar el crédito en el ámbito rural (Rapoport, 2014: 61).

Tal como mencionamos anteriormente, estas firmas diversificaron sus operaciones económicas con el objeto de controlar diversas fases del proceso de producción y comercialización de granos. Así, ya para 1880 la empresa Bunge & Cía., con sede en Amberes, se asoció con otros capitales y fundó en Chile y Argentina el Banco de Tarapaca y el Banco de Argentina. Luego, para 1905, se fusionó con el Banco Anglo-Argentino en el que Bunge & Cía. de Amberes y Bunge & Born poseían participaciones. En 1907 pasó a llamarse Banco Anglo-sudamericano y para 1925 se había transformado en el banco extranjero más importante de la Argentina por su capital. Un derrotero similar transitó el Banco Hipotecario Franco-Argentino que se creó en París en junio de 1905 con la participación del Banco de Unión Parisina (París), la Sociedad General de Bélgica (Bruselas), el Heine y Cía (París), De Neuflyze y Cía (París), Verves y Cía (París), Bunge y Cía (Amberes). Este banco tenía por objeto participar en las operaciones de crédito hipotecario en la República Argentina y en Francia, sus colonias y en los países del protectorado. Su capital creció de manera vertiginosa y para 1915 más del 90% de los préstamos acordados estaban destinados al sector rural (Green y Laurent, 1988: 57).

Además de su diversificación en el sistema bancario y financiero, entre fines del siglo XIX e inicios del XX, Bunge y Born compró un taller que dio origen a una empresa de envases metálicos para alimentos, luego se insertó en la industria alimenticia a través de la creación de *“Molinos Río de la Plata”* y finalmente también comenzó a operar en el rubro de la confección de bolsas de yute para el transporte de cereales a través de la Compañía Industrial de Bolsas. Esta diversificación y expansión de sus actividades -en muchos casos mediante la compra de las empresas competidoras- le permitió a Bunge & Born incrementar exponencialmente sus ganancias mediante el control de otros rubros conexos a la exportación de granos (Schvarzer, 1989: 16). Uno de los mecanismos consistía en exigir que los agricultores vendieran su trigo embolsado. Como el gobierno había colocado un elevado impuesto a las importaciones de bolsas para granos pero prácticamente había liberado de gravámenes la compra de piezas de yute cortadas que ingresaban desde la India, la empresa de

Bunge & Born detentaba el monopolio de la provisión de ese insumo fundamental para la venta de trigo que no podía realizarse a granel (Morgan, 1984: 49). James Scobie calculó que el 4% del costo de la producción de trigo estaba representado por el gasto en bolsas de yute y *"el experto canadiense W. J. Jackman estimó que el gasto de Argentina en las 100.000.000 bolsas necesarias para cada cosecha era 'lo suficientemente grande como para construir una línea de depósitos de granos cada año'"* (Solberg, 1987: 144). De este modo, en virtud del volumen de las inversiones que estaban en condiciones de emprender, de las alianzas que tejían con diversos sectores de las clases dominantes locales y de su estructuración internacional como "corporaciones", las empresas extranjeras se ubicaban inmediatamente en ramas antes inexistentes en el país "receptor de capitales" o bien lograban desplazar con rapidez a los competidores de significación que podían existir. Terminaban colocándose en posiciones de monopolio bajo la protección de tarifas aduaneras -que en muchos casos era una condición negociada para su instalación en el país- que les garantizaban el control del mercado interno argentino frente a la competencia internacional de otras empresas extranjeras. Todas estas ventajas les facilitaban operaciones como la absorción de empresas locales (desnacionalización de empresas) y un crecimiento mucho mayor que el del conjunto de la economía, con lo que su incidencia en el conjunto de ésta se incrementaba sin cesar. Sus beneficios, superiores a la media, se canalizaban por dos vías: remisión de utilidades al exterior (que era la operatoria fundamental) y reinversión de las utilidades en el país (Cimillo *et al.* 1973: 49).

Este sistema de comercialización estuvo estrechamente vinculado con el problema de la fiscalización de la calidad del grano. En este sentido, matizando aquellas interpretaciones apologéticas que jerarquizan el proceso de mejoramiento de los granos y del logro de estándares internacionales, Solberg considera que en los inicios de la expansión agrícola el único control de calidad que existía era en las estaciones ferroviarias donde los representantes de los compradores insertaban un tubo puntiagudo en cada bolsa a medida que los peones las trasladaban desde las pilas hasta los vagones de carga. *"En los puertos las compañías llevaban a cabo un rudimentario sistema de inspección para clasificar el grano en varias categorías, pero no existía un método efectivo para limpiar el grano previo a la exportación"* (Solberg, 1987:144). Justamente, el uso de bolsas limitaba severamente la posibilidad de imponer estándares oficiales de clasificación de los trigos para exportación. A medida que pasaron los años y se elevó la exigencia en los mercados compradores, las firmas exportadoras impusieron un estricto sistema de inspección del producto que si bien

obligó a mejorar la calidad de la cosecha también fue utilizado como excusa para abonar un precio menor por cada quintal de grano aduciendo que no se ajustaba a los “estándares internacionales”. Este proceso estuvo acompañado por la construcción de depósitos y elevadores en los puertos de embarque y para 1907 más de la mitad del trigo argentino se exportaban a granel. En el caso del maíz y del lino, por el contrario, prácticamente el total de la cosecha de vendía al exterior en bolsas de arpillera.⁴

¿Cómo se fijaba el precio de compra/venta de los granos en la región pampeana?

La expansión agrícola y la plena incorporación de la Argentina en el mercado mundial de granos introdujeron una nueva problemática: ¿cómo se fijaban las cotizaciones a nivel mundial?, ¿qué peso tenían en la determinación de los precios las grandes casas exportadoras que manejaban el negocio y cuál era el monto de dinero que recibían los productores agrícolas por cada quintal entregado? Al respecto, hay quienes afirman que hacia inicios del siglo XX se fueron generando mecanismos e instituciones que fortalecieron la posición de los productores directos frente al poder de las compañías comercializadoras de granos. Así, la Bolsa de Cereales se habría convertido en centro de comercialización donde sólo participaban el Ferrocarril del Oeste, productores rurales y un “grupo de comerciantes especializados”, y quedaron excluidas las firmas exportadoras. “La relación mercado-ferrocarril-chacareros fue así consolidándose y adquiriendo un rol fundamental, no sólo en la formación de precios, sino incluso en la defensa de los intereses de los productores ante los exportadores, en la proposición de medidas para promover determinados segmentos, para solucionar problemas operativos o para favorecer ciertos renglones productivos. La circulación de información se fue haciendo cada vez más intensa, y permitió por primera vez al productor conocer con detalle y con rapidez los precios de los mercados principales”. Inclusive, se postula que la Bolsa de Cereales impulsó una serie de iniciativas – creación de un Tribunal Arbitral, del Mercado de Cereales a Término-, y que para 1908 “logró hacer ingresar sus cargamentos directamente al puerto de exportación. Salteó así la intermediación de las grandes firmas

4 Fuente: Ministerio de Agricultura de la República Argentina (1907). *Boletín Mensual de Estadística y Comercio*.

exportadoras, y benefició a sus socios con costos menores que los de éstas” (Djenderedjian, Bearzotti y Martirén, 2010: 566).

En contraposición a estas lecturas apologéticas del “libre” funcionamiento del mercado, Roger Gravil –a partir de un detallado análisis sobre el comercio de granos durante la Primera Guerra Mundial–, argumenta que *“una elevada proporción de los granos para exportación argentinos se vendían mediante los Mercados a Término de Buenos Aires y Rosario. En los tiempos de paz, y también en la guerra, las grandes compañías podían dominar las operaciones en estos mercados y fijar precios contra las firmas aliadas”* (Gravil, 1977: 64).

Estos grandes monopolios exportadores no sólo operaban en el terreno del Mercado a Término. Eran estas empresas quienes, en lo fundamental, establecían *“el precio de la cosecha, y lo hacían sobre la base de su conocimiento exclusivo del precio (fijado según el valor oro del trigo) en los mercados europeos. Todas las disputas sobre los precios y los contratos se dirimían mediante los procedimientos de arbitraje de la Comisión Arbitral de Cereales, organismo fuertemente influido por las firmas exportadoras”* (Morgan, 1984: 49). Según Solberg esta relación entre agricultores y casas exportadoras podía calificarse como “odiosas” dado que estas firmas operaban en Argentina como “un patio de juegos sin supervisión”. Según este investigador, *“a pesar de todos los abusos que los productores canadienses enfrentaban de cara al comercio de granos, el hecho es que en Canadá el trigo depositado en los almacenes de granos del país se tornaba un instrumento negociable. La compañía de almacenamiento le emitiría una garantía al productor - un certificado de depósito - contra el cual podría tomar prestado dinero en cualquier lado. Pero en Argentina, que no tenía casi depósitos de granos u otras instalaciones de almacenamiento, el trigo no funcionaba como instrumento comercial”*, situación que colocaba al agricultor en peores condiciones a la hora de negociar el valor de su cosecha (Solberg, 1987: 142).

Hasta entradas las primeras décadas del siglo XX, existían distintas formas de comercializar los granos. Por un lado, se podía realizar la transacción mediante la llamada venta al contado que consistía en una transacción directa entre el productor y el comercializador a un precio que ambos juzgaran teóricamente satisfactorio y que se abonaba en el momento en que se entrega la cosecha. Por el otro, se realiza mediante la venta a término. En teoría ésta modalidad tenía dos variantes: la venta a término “sensu stricto” (a fijar precio) que consistía en que luego de un plazo fijado al momento del envío de la cosecha el comprador (acopiador o comerciante) le pagaba al productor según la cotización vigente en ese

día. Sobre este monto había que descontar los adelantos que había realizado el comprador, los intereses devengados por el mismo y los gastos de almacenaje y seguro. Los productores podrían recurrir a este sistema cuando preveían un aumento de las cotizaciones después de la cosecha (Schonfeld, 1959: 63). La otra modalidad era la venta en consignación que presentaba como única diferencia que en lugar de representar una venta firme sólo acordaba una venta condicional ya que el productor se reservaba el derecho de ceder su cosecha, a plazo vencido, a otro comprador que le haya propuesto un mejor precio que el acopiador. En ese caso, el agricultor debía reembolsar al acopiador el dinero adelantado, sus intereses y los gastos de administración (Green y Laurent, 1988: 29).

Aunque estos fueron los mecanismos que teóricamente rigieron a la hora de comercializar los granos, en la mayoría de los casos se impusieron variantes que afectaban los intereses de los agricultores y que se derivaban de la correlación de fuerzas específica que existía entre el productor directo y el acopiador/exportador producto de las condiciones económico-sociales que prevalecían en el agro pampeano.

En relación a la "venta directa", como el chacarero tenía dificultades para financiarse y saldar las deudas contraídas durante el proceso productivo, se encontraba prácticamente obligado a vender su cosecha con anticipación o apenas trillado el grano y "casi siempre como pago de mercaderías o precio de jornales anticipados durante el año". A su vez, si el productor directo no era propietario de la parcela que trabajaba, solía acordar contratos de arrendamientos que limitaban la posibilidad de construir galpones en las chacras y de este modo carecía de estructuras de almacenamiento que le permitieran proteger los granos de las lluvias estivales. De esta manera, no podía retener el grano por períodos prolongados y debía "*lanzar sus cosechas al mercado en el momento del año en que los precios caían al mínimo*" (Scobie, 1968: 118 y Green y Laurent, 1988: 30). Esta situación se combinaba con otras cláusulas contractuales que fijaban expresamente a quién se debía vender la producción y así quedaba imposibilitado de alcanzar algún beneficio del libre juego de oferta y demanda. En definitiva, un porcentaje significativo de los chacareros debía desprenderse de la cosecha apenas trillado el grano, lo que generaba una baja del precio por la abundante oferta simultánea que no tenía referencia con las cotizaciones oficiales de Buenos Aires.

Cuando el acuerdo de compra-venta estipulaba la obligación de entregar los granos en la estación de ferrocarril más próxima, el agricultor además debía correr por su cuenta con los gastos de traslado que incrementaban sus costos y disminuían los de acopiadores y exportadores

(Lahitte, 1908: 363). Estos acopiadores, que en un significativo porcentaje funcionaban como “tentáculos” de las grandes empresas cerealeras, contaban con los medios para aprovechar las variaciones en las cotizaciones de los granos en detrimento de los agricultores. En general, los aumentos de precios se producían una vez que los comerciantes ya habían adquirido las cosechas a un valor mucho menor. De este modo, en el caso particular de la campaña 1918/19, la Federación Agraria Argentina desde su periódico *La Tierra* denunciaba que los chacareros habían tenido que vender el maíz a \$2 el quintal, el trigo a \$8 o \$9 y el lino a \$12 o \$14. Sin embargo, a la hora de exportarlo los cerealistas obtuvieron \$18 por el trigo y \$45 por el lino.⁵ Tal como referimos anteriormente, en muchos casos los rameros generales podían llevar adelante este tipo de operaciones porque alquilaban los galpones que tenían las empresas ferroviarias en las estaciones y de ese modo contaban con los depósitos para almacenar los granos a la espera de mejores cotizaciones.⁶

Pero la mayoría de las ventas se efectuaban a través de diversos mecanismos que podrían calificarse como modalidades del sistema “a fijar precio”. En algunos casos, los empleados de las grandes firmas exportadoras -que se ubicaban en las principales estaciones de ferrocarril- se encargaban de comprar las cosechas a los valores que se establecían diariamente. Las adquisiciones que realizaban eran sobre granos puestos en la bodega de los buques, con lo cual todos los gastos corrían por cuenta del vendedor (Lahitte, 1908: 364). Estos comerciantes recibían el cereal, registraban el volumen entregado, realizaban las operaciones con las exportadoras, pero no pagaban inmediatamente. Luego de pasado un tiempo, ofrecían un monto por quintal que solía ser inferior a la cotización de los granos al momento de la entrega y el agricultor, necesitado del dinero para reiniciar la producción, muchas veces terminaba aceptando de “mala gana” la plata que le ofertaban.⁷

Otra variante del método “a fijar precio” que se impuso durante la etapa agroexportadora consistía, tal como se relata Felix Weil, en que las grandes firmas comercializadoras ofrecían a los agricultores la posibilidad de entregar sus cereales a un exportador para su embarque inmediato, pero sin operación de venta. “*Es decir, se acordaba un plazo, por ejemplo de 90 días, durante el cual el agricultor elegía, con 24 horas de anticipación, un precio fijo de venta en base a la cotización de apertura del día siguiente [...]* Si el productor quería un adelanto, podía obtener el 80% del precio del día,

5 Fuente: *La Tierra*, 25/7/1919, p. 1; *La Tierra*, 5/9/1919, p. 1; *La Tierra*, 23/1/1920, p. 1.

6 Fuente: *La Tierra*, 8/8/1919, p. 1.

7 Fuente: *La Agricultura*, N° 530, 26/3/1903, p. 222.

pero para eso tenía que pagar intereses (en vez de que el exportador le pagara intereses sobre el 20% aún no pagado)”. Si bien en abstracto este tipo de acuerdos podía resultar razonable para ambas partes, el poder monopólico que tenían las grandes firmas exportadoras les permitía imponer sus condiciones a través de la manipulación de las cotizaciones de los granos. Al respecto Felix Weil afirma que “antes de la apertura de la bolsa y una vez más alrededor del mediodía, los tres grandes hablaban entre sí por teléfono [...] y se ponían de acuerdo en el precio a fijar. Después, inmediatamente en la apertura, uno de los tres le vendía al segundo, una cantidad determinada a un precio 15 centavos por debajo del que correspondía al cierre del día anterior. El segundo lo colocaba a ese mismo precio al tercero y este a su vez le revendía al primero. O sea, si ayer el trigo con peso específico de 78 kg valía 11.20 por 100 kg, entonces había al día de hoy en la apertura tres ventas de aproximadamente la misma cantidad de toneladas a 11.05 cada una. Estas transacciones que por supuesto se hacían de forma encubierta a través de agentes de bolsa, eran seguidas luego por verdaderos vendedores al precio de 11.30, pero el granjero ya no sacaba ningún provecho de eso, ya que para él su precio de venta era el de apertura” (Rapoport, 2014: 63-64). Según Rapoport (2014: 67) “el resultado de esa modalidad de venta (precio fijo) era que los compradores disponían libremente de los granos pagando el 70% del precio del día que se entregaba la mercadería, y, al mismo tiempo, le cobraban al agricultor un interés por ese monto que consideraban un anticipo. Evidentemente, un ‘robo a contrato armado”’.

Refiriéndose a una problemática similar y a los perjuicios que generaba para el país –sin distinguir el impacto diferencial que producía para cada clase y sector social agrario- Eduardo Larguía, funcionario del Ministerio de Agricultura del gobierno nacional, afirmaba que, aunque la Argentina tenía un peso muy relevante en el comercio mundial de maíz, no poseía su contralor, que era ejercido por las grandes casas cerealistas “ramificadas por todo el orbe, que con sus ingentes capitales y su admirable organización dominan por completo todos los mercados así productores como de consumo. Nuestra posición como productores de ese grano es de inminente peligro, no sólo porque el precio a que lo vendemos desde varios años atrás no resulta remunerativo, ni cubre en muchos casos su propio costo, como lo demuestra el hecho de que el productor se arruina, sino porque corremos de año en año el peligro de una gran cosecha”.⁸ De este modo, con el inicio de la guerra, se había agravado “la tiranía de los bajos precios” impuestos por los exportadores.

8 Fuente: reportaje a Eduardo Larguía publicado en el diario *La Prensa* y reproducido por el periódico *La Tierra*. *La Tierra*, 17/12/1915, p. 2.

Reflexiones finales

En este trabajo inicial nos propusimos realizar una síntesis sobre aspectos fundamentales del funcionamiento de las empresas exportadoras que operaban en Argentina y los diversos mecanismos puestos en práctica para fijar el precio de compra/venta de los granos atendiendo, a su vez, a las diversas interpretaciones que se han elaborado sobre estas problemáticas.

Al respecto, se pudo ratificar la posición dominante que dichas firmas exportadoras tenían y que devenía del control de las estructuras de almacenamiento, de los contactos con los diversos mercados a lo largo y ancho del mundo, de los estrechos vínculos con el sistema financiero internacional, de la red de empleados que tenían en las principales estaciones ferroviarias de la región pampeana y de los acuerdos que establecieron con diversos sectores de las clases dominantes locales que les permitieron diversificar sus operaciones bajo la protección y el auspicio del poder político de turno. A través de sus oficinas en puntos distantes del globo podían disponer de un conocimiento privilegiado acerca de los cambios en las temperaturas, las inclemencias climáticas o de cualquier modificación que impactaba en las cotizaciones y de este modo estaban en condiciones de especular con el precio de los granos.

En el otro extremo de la cadena de comercialización se encontraba el eslabón inicial, aquel que generaba la mercancía. La mayoría de los agricultores pampeanos eran pequeños y medianos arrendatarios y esas condiciones de producción no sólo incidieron en sus posibilidades de financiamiento sino también en la libertad con la que pudieron comercializar la producción. Estos productores directos no vendían directamente sus cereales, sino que generalmente lo hacían a través del comerciante o del agente de las grandes exportadoras. Estos sectores, vinculados con los monopolios comercializadores, se constituían en el acopiador natural de la localidad al cual el “colono” debía venderle obligadamente sus cosechas para saldar las deudas que había contraído a lo largo del año. Incluso, en algunas oportunidades los acopiadores establecían contratos de compra-venta con los chacareros que luego no cumplían, aprovechando que éstos requerían de dinero para atender sus deudas e iniciar el nuevo ciclo productivo y no tenían mucho margen para buscar nuevas fuentes de financiamiento.

Luego de esta breve reconstrucción sobre la relación desigual que se establecía entre el agricultor y las empresas exportadoras de granos es preciso indagar en futuros trabajos otra serie de problemáticas que

permitirán profundizar el conocimiento sobre los múltiples vínculos que existieron entre los modos de funcionamiento de las grandes firmas que comercializaban las cosechas pampeanas y los procesos de capitalización de los pequeños y medianos productores agrícolas.

Bibliografía

- Adelman, Jeremy (1994). *Land, labour and capital on the wheatlands of Argentina and Canada, 1880-1914*. Nueva York, Oxford University Press.
- Balsa, Javier (2006) *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense 1937-1988*. Bernal, Editorial Universidad Nacional de Quilmes.
- Bonaudo, M. y Sonzogni, E. (1990) "Viejos y nuevos colonos. Su convergencia en un mundo en transición", en *Ruralia* N°1.
- Ciafardini, Horacio (1990). *Crisis, inflación y desindustrialización en la Argentina dependiente*. Buenos Aires, Editorial Agora.
- Cimillo, E.; Lifschitz, E.; Gastiazoro, E.; Ciafardini, H. y Turkieh, M (1973). *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. Buenos Aires, Editorial Tiempo Contemporáneo.
- Djenderedjian, Julio; Bearzotti, Silcora y Martirén, Juan (2010). *Expansión agrícola y colonización en la segunda mitad del siglo XIX*. Buenos Aires, Teseo/Editorial Universidad de Belgrano.
- Dos Santos, M. y Gravil, R. (1970). "La intervención estatal en el comercio de exportación argentino entre las dos guerras". *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 10, N° 39/40, p. 395-428.
- Escudé, Carlos y Cisneros, Andrés (dir.) (2000). *Historia de las relaciones exteriores argentinas*. <http://www.argentina-rree.com/10/10-004.htm>
- Ferrer, Aldo (2010). *La economía Argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Gaignard, Romain (1989). *La pampa Argentina*. Buenos Aires, Ediciones Solar.
- Girola, Carlos (1904). *Investigación agrícola en la República Argentina*. Buenos Aires, Compañía Sudamericana de Billetes de Banco.
- Gravil, Roger (1977). "The anglo-argentine Connection and the War of 1914-1918". *Journal of Latin American Studies*, Vol. 9, N°1, p. 59-89.
- Gravil, Roger (1985). *The Anglo-Argentine Connection, 1900-1939*. Boulder & London, Westview Press.
- Green, Raúl y Laurent, Catherine (1988). *El poder de Bunge & Born*. Buenos Aires, Editorial Legasa.
- Huret, Jules (1986). *De Buenos Aires al Gran Chaco*. Buenos Aires, Hyspamérica.
- Lahitte, Emilio (1908). *Informes y estudios de la Dirección de Economía Rural y Estadística*. Buenos Aires, Talleres gráficos del Ministerio de Agricultura de la Nación.

- Lahitte, Emilio (1916). "La situación agrícola. Sociedades cooperativas". *Informes y estudios de la Dirección de Economía Rural y Estadística*. Buenos Aires, Talleres gráficos del Ministerio de Agricultura de la Nación.
- Miguez, Eduardo (2008). *Historia económica de la Argentina. De la conquista a la crisis de 1930*. Buenos Aires, Sudamericana.
- Morgan, Dan (1984). *Los traficantes de granos. La historia secreta del pulpo mundial de los cereales: Cargill, Bunge, André, Continental y Louis Dreyfus*. Buenos Aires, Editorial Abril.
- Ortiz, Ricardo (1971). *Historia Económica de la Argentina*. Buenos Aires, Plus Ultra.
- Palacio, Juan Manuel (2004). *La paz del trigo. Cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano 1890-1945*. Buenos Aires, Edhasa.
- Rapoport, Mario (2014). *Bolchevique de salón. Vida de Félix J. Weil, el fundador argentino de la Escuela de Frankfurt*. Buenos Aires, Editorial Debate.
- Romero, Fernando Gabriel (2016). *El imperialismo y el agro argentino*. Buenos Aires, Ediciones CICCUS/UNILA/CIEA-UBA.
- Scalabrini Ortiz, Raúl (1983). *Historia de los ferrocarriles argentinos*. Buenos Aires, Plus Ultra.
- Schonfeld, Luis. (1959) *El trigo y algunos aspectos de su comercialización*. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires. http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-0725_SchonfeldL.pdf
- Schvarzer, Jorge (1989). *Bunge & Born: Crecimiento y diversificación de un grupo económico*. Buenos Aires, CISEA-Grupo Editor Latinoamericano.
- Scobie, James (1968). *Revolución en las pampas. Historia Social del trigo argentino 1860-1910*. Buenos Aires, Solar/Hachette.
- Solberg, Carl (1987). *The Prairies and the Pampas agrarian policy in Canadá and Argentina, 1880-1930*. Stanford, Stanford University.
- Tulchin, Joseph (1978). "El crédito agrario en la Argentina 1910-1926". *Desarrollo Económico*, vol. 18, nº 71, pp. 381-408.
- Volkind, Pablo (2015). *Entre la agricultura de punta y la "canción de otoño": procesos de trabajo, niveles tecnológicos y relaciones sociales en los núcleos maiceros y trigueros bonaerenses, 1895-1920*. Tesis Doctoral, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires. (mimeo)