

## Posición de privilegio y captación de renta: funcionamiento de las empresas exportadoras de granos en la argentina agroexportadora

Pablo Volkind (CIEA-FCE/FFyL-UBA)  
Renata Barlaro (CIEA-FCE-UBA)

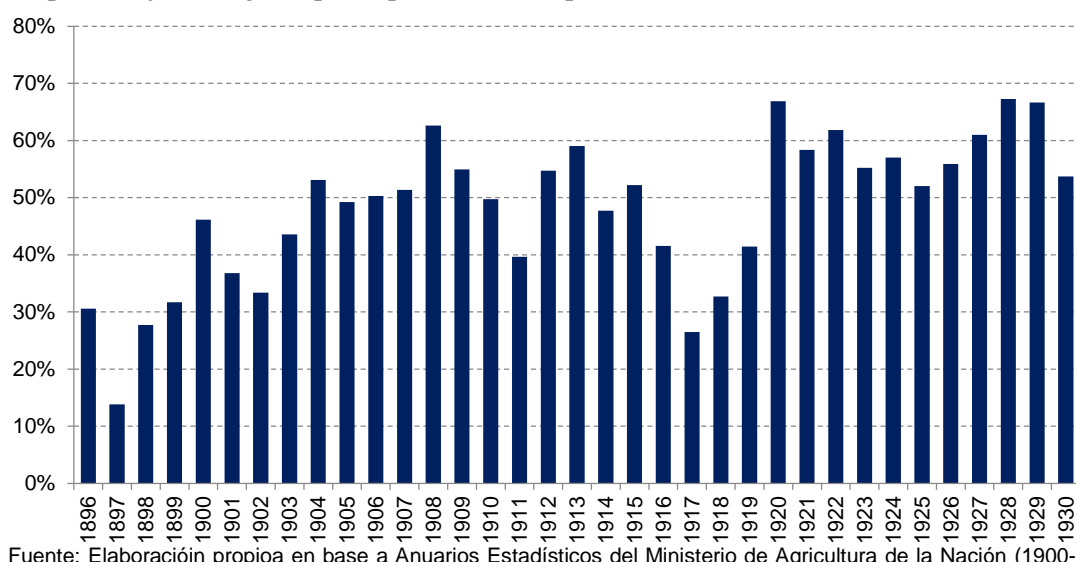
### Introducción

Durante la etapa agroexportadora (1880-1930), Argentina se insertó en el mercado internacional como proveedor de materias primas. Esto implicó que las exportaciones argentinas tuvieron un rol crucial en el panorama económico del país, tanto impulsoras del producto nacional como por su importancia por el ingreso de divisas necesario para importar aquellos bienes que no se producían en suelo argentino. Dada la importancia del comercio de cereales, la participación de las empresas exportadoras de los mismos fue clave en este período. En este sentido, este trabajo se propone demostrar que este reducido número de empresas, en su mayoría pertenecientes a capitales extranjeros, pudieron explotar una posición de privilegio en el mercado local que les permitió fijar las tarifas de los cereales y así apropiarse de un porcentaje del producto agrario en detrimento de los ingresos de los productores directos.

En el período comprendido entre 1896 y 1930, las exportaciones de granos promediaron la mitad de las exportaciones totales, llegando a representar casi el 70% de las mismas en años como 1920, 1928 y 1929, tal como lo muestra el Gráfico 1.

### Gráfico 1: Participación de las exportaciones de granos en el total del valor de las exportaciones argentinas

En porcentaje del ingreso por exportaciones en pesos oro

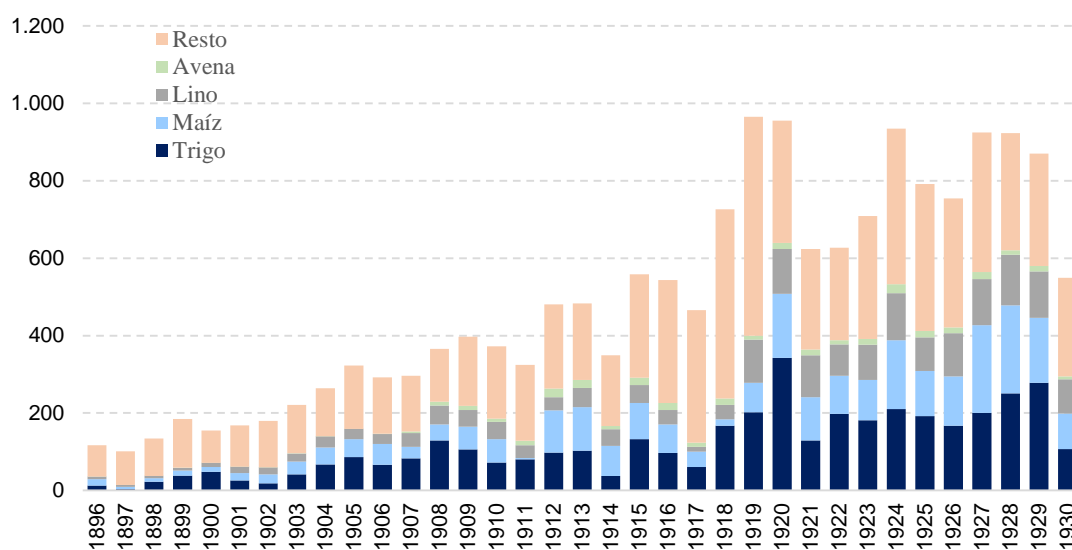


La baja participación de las mismas sobre el total a fines del siglo XIX (menor al 30%) se debió fundamentalmente a que durante la década de 1890 se produjo el despegue de la agricultura pampeana a gran escala, situación que paradójicamente se combinó con una caída de las

cotizaciones en el mercado mundial y con el impacto de los factores climáticos e invasiones de langostas que afectaron a las cosechas locales. También se ubicaron por debajo de este umbral las exportaciones de 1917 y 1918: en 1917 disminuyó la cosecha de trigo (por una sequía y plagas de langostas) y en 1918 la exportación de maíz cayó (por baja de precios y dificultades para ubicar los saldos exportables). Aun así, en la mayor parte del período las exportaciones de cereales aportaron cerca del 50% de las divisas que ingresaban en concepto de ventas al exterior, alcanzando los 639 millones de pesos fuertes en 1920.

### Gráfico 2: Ingreso por exportaciones argentinas de granos sobre el total de las exportaciones

En miles de pesos oro



Fuente: Elaboración propia en base a los Anuarios Estadísticos del Ministerio de Agricultura (1900-1925) y Vázquez-Preledo (1971: 143-156).

Resto: productos ganaderos (lana, cueros, vacunos congelados, vacunos enfriados, ovinos congelados, huesos, sebo, cerdas, tasajo, animales, cueros y extracto de carne).

Entre las exportaciones de granos, más de tres cuartas partes correspondían a trigo y maíz, y en menor medida, al lino y avena. De esta manera, en los primeros quince años del siglo XIX, Argentina osciló entre el segundo y tercer lugar como principal exportador mundial de trigo (siendo sus principales competidores Estados Unidos, Canadá y Rusia), y fue el principal proveedor de maíz y de lino a nivel global (aportando, en promedio, la mitad de las exportaciones de maíz y más de la mitad de lino). Como muestra el Gráfico 3, la mayor parte (en muchos casos, más de la mitad) de estos embarques se realizaba “A órdenes”, lo cual imposibilita identificar el destino final de los buques. Rayes señala que se trataba de destinos de “reexportación”: "Esta modalidad significaba destinar un cargamento a determinados puertos de conveniente proximidad a mercados de consumo, para que desde allí, y de acuerdo al estado de los mercados europeos al momento de su llegada, se

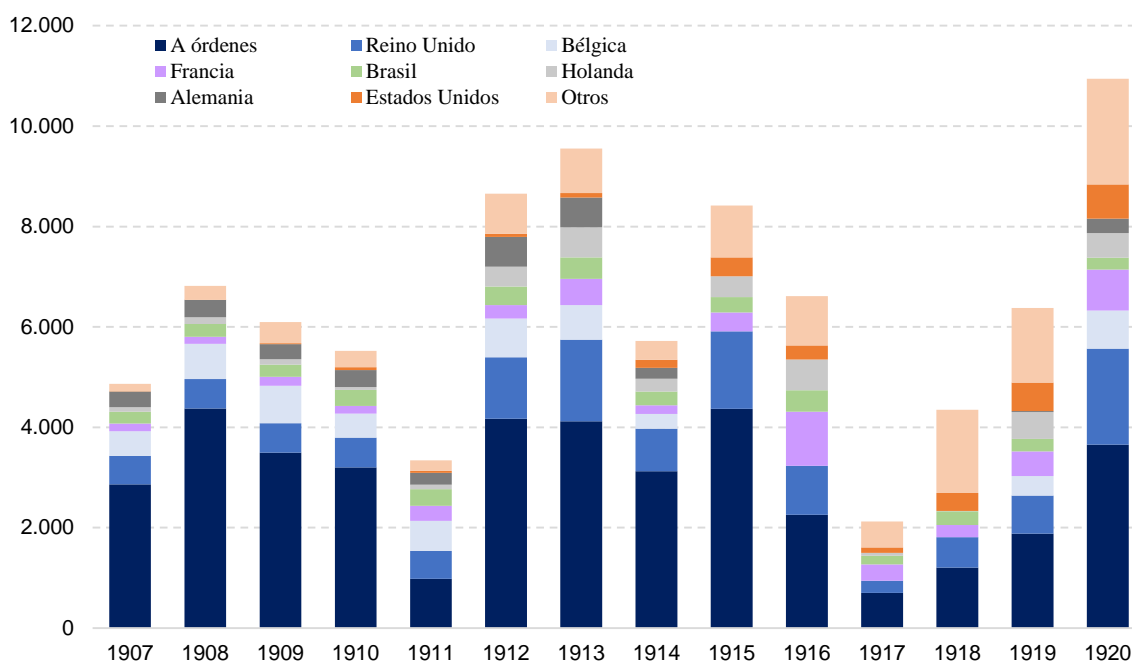
redireccionara a las plazas que mayor pagaban. En consecuencia, el ingreso definitivo quedaba establecido un tiempo después de salido el embarque y de terminadas las operaciones aduaneras correspondientes, base de la estadística oficial."(Rayes, 2013:9). Si bien el destino directo eran pequeñas islas (posesiones inglesas y portuguesas) con exenciones impositivas y una ubicación estratégica en el Océano Atlántico, luego se redirigían a distintos destinos europeos. En 1908, Roberto Pillado contrastó los datos de los años 1901-1905 de exportaciones argentinas con los de ingreso de mercancías de los países compradores, con el objetivo de descifrar el destino final de los embarques a órdenes. El resultado fue que aproximadamente la mitad se dirigían a Reino Unido, seguido por Alemania y Bélgica. Rayes (2013) también intentó descomponer por destino los embarques a órdenes para el período 1895-1913, pero tan sólo traspoló los coeficientes de participación en los embarques "a órdenes" encontrados por Pillado para todo el período, por lo que entendemos que los resultados resultan poco representativos de cambios en la situación internacional.

De las restantes exportaciones, el principal destino de los cereales argentinos era el Reino Unido: constituye aproximadamente un cuarto de los mismos. Más lejos, le sigue en importancia Bélgica, aunque las exportaciones a ese país fueron totalmente interrumpidas durante el conflicto bélico. Martirén y Rayes (2013) indican que este país no fue tan importante como mercado consumidor sino como redistribuidor, siendo los principales destinos de venta posterior Holanda, Alemania y Francia. Esta observación no es casual: en Amberes se encontraba el centro de operaciones de una de las principales compañías exportadoras de granos de la Argentina, Bunge & Born.

Las exportaciones hacia Bélgica no fueron las únicas interrumpidas por la Primera Guerra Mundial: también lo hicieron las destinadas a Alemania, a la vez que se observa un aumento en la participación de las ventas a Francia durante el mismo período. Al respecto, Rapoport (2014:94-95) señala que "con el desencadenamiento del conflicto bélico, los británicos utilizaron su dominio naval sobre el océano Atlántico, y su poderío financiero para perpetrar un bloqueo naval 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. De modo que en las estadísticas de comercio exterior argentino no figura durante toda la guerra ningún intercambio comercial con Alemania. No obstante, las compañías cerealeras de origen alemán en Argentina, si bien enfrentaron una fuerte persecución, realizaron artimañas para poder sortear estas trabas a sus negocios. Se sabe que Bunge & Born y Weil Hermanos & Cía. exportaron, en los primeros 10 meses de 1915, 860 mil toneladas de maíz a países como Holanda, Dinamarca y Suecia, que antes de la guerra eran mercados como insignificantes para el país del Plata. Lo que hace pensar que su dirección final podía ser Alemania".

### Gráfico 3. Exportaciones argentinas de granos por destino

En miles de toneladas



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos del Ministerio de Agricultura de la Nación (1907-1925)

### Funcionamiento de las compañías 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, Lifschitz, Gastiazoro, Ciafardini y Turkieh, 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: 37-38; 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. "Cuatro

fueron, según Roger Gravil, las compañías exportadoras de granos que monopolizaron ese negocio en la Argentina: Bunge & Born (belga-alemana), Louis Dreyfus (francesa), Huni & Wormser (franco-suiza) y Weil Hermanos & Co. (también alemana). Entre ellas controlarán en 1915 el 65.5% del mercado. Los propietarios de Dreyfus y de Weil eran de origen judío. En cuanto al resto, dos solamente eran británicas y poseían entre ambas un escaso 9% del total." (Rapoport, 2014: 53). 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.<sup>1</sup> 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).

Las cuatro grandes compañías 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 eran 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 perder 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, 1988: 221).

Los tentáculos de estas grandes empresas exportadoras que controlaban el mercado y un porcentaje significativo del crédito agrario se extendían a lo largo de toda la cadena: desde los molineros, los dueños de almacenes de campaña y los operadores independientes hasta los comerciantes de

---

<sup>1</sup> 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)

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 mismas 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.<sup>2</sup> La imposibilidad de los productores de almacenar su cosecha, dada la inexistencia de depósitos elevadores de granos, los obligaba a vender su producto a los acopiadores inmediatamente y en condiciones muy desfavorables. La falta de información acerca de los precios vigentes en los mercados a término y la urgencia por ubicar la producción hicieron que, en las estaciones de ferrocarril, los acopiadores consiguieran los cereales a precios entre un 20% y 15% por debajo del precio oficial según los registros del propio Ministerio de Agricultura. En los Gráficos 4 y 5, se puede observar la diferencia entre el precio del quintal de trigo y maíz ofrecido en las estaciones de ferrocarril (se construyó un precio promedio ponderado por año para todas las provincias de la región pampeana) y las cotizaciones de los granos en la Ciudad de Buenos Aires según los registros oficiales informados por el Ministerio de Agricultura de la Nación<sup>3</sup>. Dado que se trata de estadísticas oficiales, es posible también que el precio estuviese incluso por debajo del mismo.

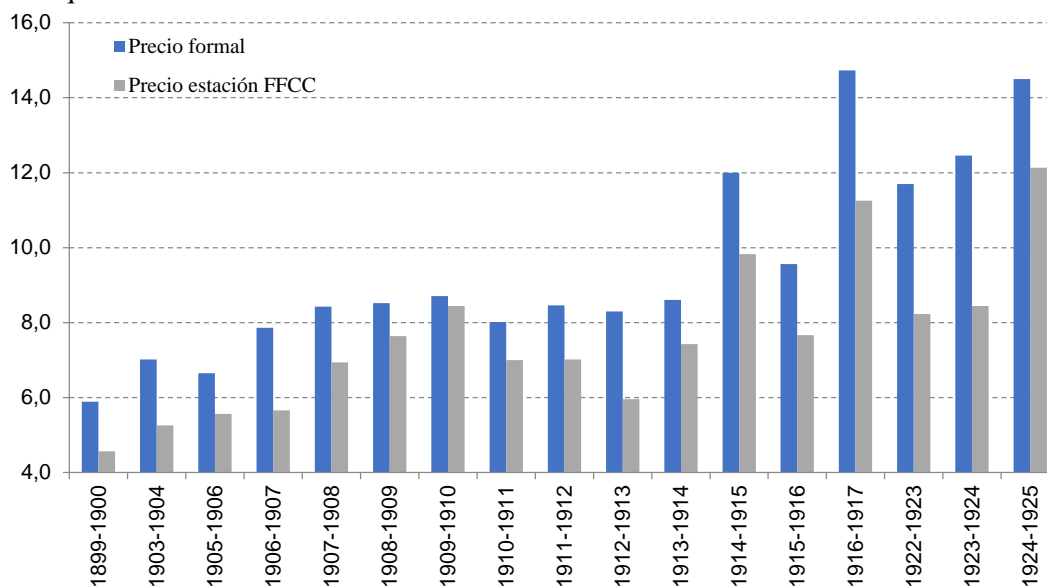
---

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

<sup>3</sup> Para construir la estructura de ponderación, se tomaron en cuenta la producción en toneladas de las siguientes provincias: Buenos Aires, Entre Ríos, Santa Fe, Córdoba y Pampa Central. Es decir, se consideró que porcentaje del total producido por esas regiones correspondía a cada una. Para los años sin información disponible se realizó un promedio de la estructura de los años restantes.

#### Gráfico 4: Diferencia entre la cotización oficial de trigo y precios pagados en estaciones de ferrocarril

Por quintal en \$ ctes m/n



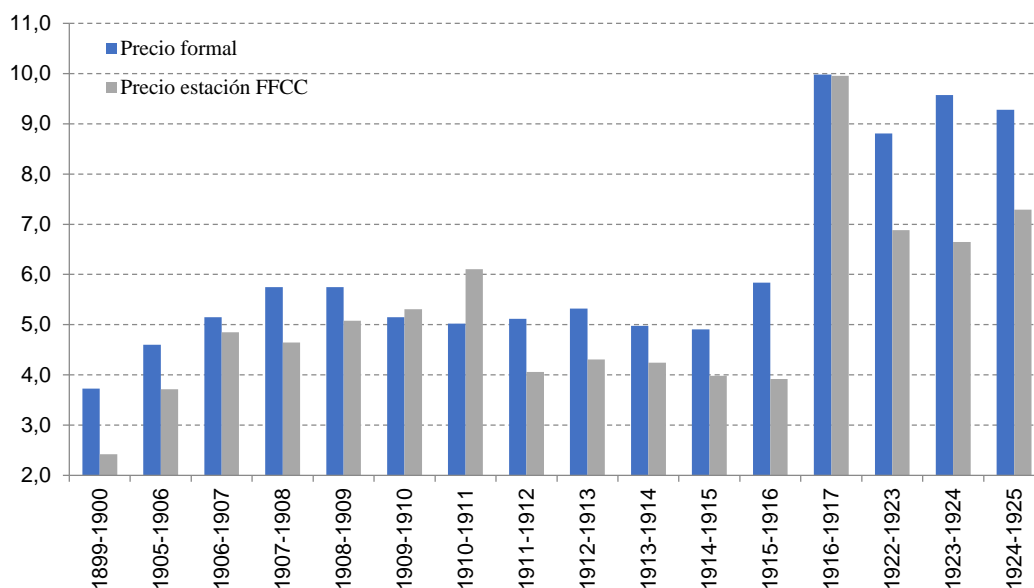
Fuente: Elaboración propia en base Anuarios del Ministerio de Agricultura de la Nación (1900-1925).

En el caso del trigo, los precios de venta en estaciones de ferrocarril fueron, en promedio, un 20% menores a los oficiales. En la campaña de 1909-10, la brecha pareciera haberse achicado hasta 3%, y entre 1922 y 1924 encontró su máxima amplitud, rondado el 30% de diferencia.

el caso del maíz presenta más irregularidades. en la campaña de 1910-11, los productores enfrentaron fuertes sequías que generaron cuantiosas pérdidas, por lo que no resulta extraño que el precio de las estaciones de ferrocarril que registra el ministerio de agricultura sea superior al oficial. la campaña 1916-17 también fue afectada por factores naturales (sequías y plagas de langostas), que podría haber reducido la brecha a niveles muy bajos (casi sin diferencia). no obstante, si excluimos estos dos casos, el precio obtenido por los chacareros en las estaciones fue, en promedio, un 18% menor a la cotización vigente del grano, con picos de más de 30% de diferencia en las campañas de 1899-900, 1915-16 y 1923-24.

### Gráfico 5: Diferencia entre la cotización oficial de maíz y precios pagados en estaciones de ferrocarril

Por quintal en \$ ctes m/n



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura

A su vez, también se pudo advertir que esta tendencia se reiteraba en el caso del lino como en la cotización de la avena, donde los precios que se ofrecían de las estaciones de ferrocarril fueron, en promedio, 18% menores que los oficiales para este período.

Esta diferencia que oscilaba en torno al 20% no era captada en su totalidad por las empresas exportadoras ya que debía descontarse el costo del transporte ferroviario, el trabajo de manipulación y limpieza y la carga portuaria de los granos. Sin embargo, el mayor porcentaje de esta diferencia era apropiado por las grandes compañías exportadoras que no ganaban solamente por su posición privilegiada en el mercado sino también por controlar un negocio oligopolizado donde un número muy reducido de firmas acaparaba la exportación de la totalidad de los granos argentinos.

### ¿Cómo lograban las compañías exportadoras fijar el precio de venta? Mercados a término y modalidades de venta

Ante esta situación enfrentada por los productores en medio de 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? Al respecto, hay quienes afirman que a comienzos 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 exportadoras, y benefició a sus socios con costos menores que los de éstas” (Djenderedkian, Bearzotti y Martirén, 2010: 566-567).

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).

Rapoport (2014) señala que los Mercados a Término no funcionaron como una institución a favor de los productores en la cual habrían podido negociar su cosecha en cualquier momento en que les fuese favorable, sin obligación de tener que entregar inmediatamente sus productos cosechados. De hecho, sostiene que estas empresas manipularon los mercados arreglando transacciones entre ellas para poder presionar a la baja el precio del cereal que pagaban a los agricultores en las ventas a plazo fijo. Los datos sobre las transacciones en estos mercados son insuficientes para probar esta hipótesis. Aun así, lo cierto es que analizando la información obtenida en los Boletines del Ministerio de Agricultura sobre las cotizaciones en el Mercado a Término de Buenos Aires entre los años 1913 y 1918, se puede observar que, en general, los productores podrían haber obtenido precios mejores a los precios de sus ventas si hubiesen tenido la posibilidad de participar de los mismos. Sin la posibilidad de almacenar los granos, las ventas a término no eran una salida para los pequeños y medianos productores.

La elaboración de los Cuadros 1 y 2 se permiten analizar los rendimientos de las ventas a término en el Mercado a Término de Buenos Aires durante los primeros meses posteriores a la cosecha de cada cereal, es decir, los meses en los que los productores directos se desprendían de los mismos. Para el caso del trigo cosechado en diciembre, enero y febrero de cada año, se contemplan los meses de enero, febrero y marzo; para el caso del maíz, cosechado en marzo y abril, se toman en consideración los meses de abril y mayo. El rendimiento de los instrumentos se calcula como la

diferencia entre el precio de venta inmediato y el precio de venta a término. El objetivo del ejercicio es investigar cuánto podrían haber ganado los productores si hubiesen contado con elevadores donde almacenar sus granos y cuánto ganaron las compañías exportadoras, que sí los tenían.

**Cuadro 1: Rendimientos promedio de la venta a término del trigo durante el trimer trimestre del año**

Año	A 1 mes	A 2 meses	A 3 meses	A 4 meses	A 5 meses	A 6 meses
1913	3,1%	1,7%	0,8%	5,2%	-	-
1914	2,6%	2,3%	3,9%	6,1%	9,3%	10,2%
1915	4,1%	4,2%	6,5%	8,1%	12,3%	-
1916	2,1%	2,0%	2,9%	0,8%	-	-
1917	0,9%	2,5%	3,3%	5,8%	10,0%	-
1918	0,1%	0,9%	3,2%	5,2%	5,2%	-

*Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura*

En el caso del trigo, no efectuar ventas inmediatas posteriores a la cosecha siempre fue ventajoso en el período bajo análisis. Los precios van aumentando continuamente a medida que se aleja el período en el cual se efectúa la venta: en promedio, las ventas a un mes se hicieron a un precio un 2,2% superior al inmediato, las ventas a dos meses a un 2,3% superior, a tres meses a 3,5% más, a cuatro meses a 5,2%, a cinco meses a 9,2% y a seis meses sólo se realizaron transacciones en 1914 a un precio 10,2% más que el precio del trigo disponible.

**Cuadro 2: Rendimientos promedio de la venta a término del maíz durante los meses de abril y mayo**

Año	A 1 mes	A 2 meses	A 3 meses	A 4 meses	A 5 meses	A 6 meses
1913	1,8%	-8,3%	1,4%	1,4%	3,6%	-
1914	5,0%	-1,6%	-5,2%	-5,4%	-4,5%	-
1915	5,6%	2,3%	-2,6%	-5,2%	-	-
1916	4,2%	4,1%	5,2%	6,7%	4,2%	-
1917	1,7%	4,2%	4,0%	5,0%	12,3%	-
1918	8,4%	6,6%	6,9%	8,0%	6,5%	-4,5%

*Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura*

El caso del maíz presenta más irregularidades. Si bien en 1913, 1916 y 1917 parece haber sido ventajoso realizar las ventas a término en todos los plazos (a excepción de a seis meses en 1918), el año 1914 presenta rendimientos positivos sólo para la venta a un mes y el año 1915 presenta rendimientos positivos sólo para la venta a uno y dos meses. Las expectativas de deficiencias de demanda para el maíz producido por las dificultades para exportarlo podrían haber ocasionado esta baja de precios. En los demás años, los beneficios de realizar ventas a términos llegan hasta un 12,3% de plus sobre el precio de venta inmediato por un plazo de cinco meses en 1917.

Así, eran estas grandes empresas que actuaban en forma monopólica 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). Inclusive, el diario *La Nación* denunciaba la posición privilegiada que detentaban estas firmas extranjeras que controlaban la exportación de granos, situación que les permitía pagar 20 o 30 centavos menos por tonelada e inclusive "cometer abusos en las liquidaciones por falta absoluta de reglamentación o por ser obra de ellos mismos".<sup>4</sup>

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 esta 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: 29-30).

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

---

<sup>4</sup> *La Nación*, 1/2/1913, p. 8.

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 adelantadas a lo largo del año.<sup>5</sup> 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.<sup>6</sup>

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.<sup>7</sup> Si bien no hay registros oficiales del precio efectivamente obtenido por los productores, es cierto que el precio del maíz de esa campaña promedió los \$7,25, el del trigo los \$12,9 y el del lino los \$29,5, según el Ministerio de Agricultura. 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.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup> *La Semana Comercial*, Bahía Blanca, 30/12/1911, N° 21, p. 1; *La Semana Comercial*, 30/11/1911, N° 8, p. 1.

<sup>6</sup> Ver “Colonos en mala situación”. *La Agricultura*, N° 530, 26/3/1903, p. 222.

<sup>7</sup> *La Tierra*, 25/7/1919, p. 1; *La Tierra*, 5/9/1919, p. 1; *La Tierra*, 23/1/1920, p. 1.

<sup>8</sup> *La Tierra*, 8/8/1919, p. 1.

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.<sup>9</sup>

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, 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 Mario Rapoport, “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

---

<sup>9</sup> *La Agricultura*, N° 530, 26/3/1903, p. 222.

'robo a contrato armado'."(Rapoport, 2014: 67). Lamentablemente, la falta de registros sobre montos y cantidad de operaciones no nos permiten confirmar estas operaciones, dado que sólo contamos con las cotizaciones de las ventas en los Mercados a Término.

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”.<sup>10</sup> De este modo, con el inicio de la guerra, se había agravado “la tiranía de los bajos precios” impuestos por los exportadores.

### **El problema del crédito agrario y la diversificación de los grupos económicos**

Los acopiadores, en representación de las grandes compañías exportadoras, también cumplían otro rol fundamental en la cadena: 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).<sup>11</sup> Esta situación reducía sensiblemente las posibilidades de negociación del precio de venta de las cosechas con quienes buscaban adquirirla ya que estos últimos no sólo operaban como el eslabón final del proceso sino que a su vez resultaban

---

<sup>10</sup> Reportaje a Eduardo Larguía publicado en el diario *La Prensa* y reproducido por el periódico *La Tierra*. *La Tierra*, 17/12/1915, p. 2.

<sup>11</sup> 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 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).

actores fundamentales para poder reiniciar el nuevo ciclo productivo dado que podían adelantar el dinero que requería el agricultor para cultivar la tierra en la siguiente campaña. Esta situación debe haber sido bastante generalizada ya que la propia Sociedad Rural Argentina se vio en la necesidad de reclamar a los poderes públicos la creación de bancos de crédito rural -como sucedía en otros países europeos- o la instrumentación de un sistema de warrants sobre mercaderías. Este sistema consistía en que un cultivador que necesitaba dinero y tenía una cantidad de bolsas en su granero, hacía comprobar la existencia de su mercadería (de la que quedaba como depositario y guardián) y percibía la suma en cuestión por la que pagaría un interés muy reducido. Bajo estas condiciones podía esperar con más comodidad las mejores cotizaciones de los granos y vender en esa coyuntura, limitando el accionar de los especuladores (*Anales de la Sociedad Rural Argentina*, 1900: 311-312). 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 cuentan, además, con el control directo o indirecto de fuentes de crédito importantes o ventajas oficiales en la materia” (Cimillo, Lifschitz, Gastiazoro, Ciafardini y Turkieh, 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 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 que tenía una posición ideológico-política contraria a la de su padre- 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. Durante la década de 1890 estrecharon sus vínculos con capitales franceses con quienes confluían en la creación de un nuevo grupo inversor: el Banque de l'Union Parisienne. “Se trataba, por una parte, de los empresarios Ernest Bunge y Georges Born, que pronto adquirieron una posición preponderante en el comercio de exportación de cereales. Hacia 1896, junto a De Bruyn, se incorporaron al comité local de un banco británico, el Anglo Argentine Bank. En dicho banco tenía una fuerte participación Edouard Bunge, el asociado de Bunge y Born en Amberes. El grupo lograría poco después incorporar a la Société Générale Belge, y en 1898 formalizaría la creación de una compañía de créditos hipotecarios en la Argentina” (Regalsky, 2002: 151). 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, Lifschitz, Gastiazoro, Ciafardini y Turkieh, 1973: 49-50).

Este sistema de comercialización estuvo estrechamente vinculado con el problema de la fiscalización de la calidad del grano. En este sentido, a diferencia de aquellas interpretaciones apologéticas que jerarquizan el proceso de mejoramiento de los granos y del logro de estándares internacionales, Solberg considera que “el único control de calidad existía en las estaciones ferroviarias, donde los representantes de los compradores insertaban un tubo puntiagudo en cada bolsa a medida que los peones las llevaban pasando el inspector 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: 144-145). Justamente, el uso de bolsas limitaba severamente la posibilidad de imponer estándares oficiales de clasificación de los trigos para exportación.

## **Reflexiones finales**

En este trabajo permitió sintetizar y avanzar en el conocimiento acerca de 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 y profundizar la investigación sobre 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. Inclusive, 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.

## **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*. Buenos Aires, Editorial Universidad Nacional de Quilmes.

- Bonauco, 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, Sílcora 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 (1970). *La economía Argentina. Las etapas de su desarrollo y problemas actuales*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económico.
- 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.
- 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.
- Martirén, Juan Luis y Rayes, Agustina (2013). "La evolución de la producción de trigo en la región pampeana y su peso en las exportaciones argentinas (1880-1913). *Anuario Digital. Escuela de Historia*, N° 4, Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional de Rosario.
- 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.
- Regalsky, Andrés (2002). *Mercados, inversiones y elites. Las inversiones francesas en la Argentina 1880-1914*. Buenos Aires, EDUNTREF.
- Rayes, Agustina (2013). "Bestias negras de la estadística`. Las exportaciones argentinas `a órdenes` (1895-1913)". *Estatística e Sociedade*, N° 3.
- Romero, Fernando Gabriel (2016). *El imperialismo y el agro argentino*. Argentina, 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](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, n° 71, pp. 381-408.
- Vázquez-Presedo, Vicente (1971). *El caso argentino. Migración de factores, comercio exterior y desarrollo 1975-1914*. Buenos Aires, EUDEBA.
- 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)