

ALEMANIA Y AMERICA LATINA EN LA EPOCA DEL IMPERIALISMO 1871-1914

*Walter L. Bernecher**

*Thomas Fischer**

1. Introducción

En las más recientes investigaciones históricas sobre el Imperialismo se ha generalizado la opinión de que bajo dicho término debe entenderse "aquel dominio tanto directo-formal como indirecto-informal que ejercieron los países industrializados bajo la presión de la industrialización y los problemas económicos, sociales y políticos que ésta conllevaba, y gracias a la vasta supremacía sobre las regiones de la tierra menos desarrolladas".¹ Haciendo referencia a Latinoamérica será principalmente el concepto de 'Imperialismo informal' el que encuentre cabida. Con ello se entiende la expansión de la influencia de los estados del Atlántico Norte debido a su supremacía tecnológica y económica, cuyo objetivo consistía en la venta de bienes industriales, la explotación de las materias primas y el aprovechamiento de las

* Docentes e investigadores alemanes.

oportunidades de explotación de inversión de capital.² Ronald Robinson y John Gallagher, basándose en el ejemplo del imperialismo comercial en África durante el victorianismo temprano, concretizaron la problemática de si los estados del Atlántico Norte debían intervenir formal o informalmente para asegurar el control sobre las relaciones comerciales existentes, concluyendo con la siguiente fórmula: "Trade with informal control if possible; trade with rule when necessary".³

Sin embargo, la conceptualización del término Imperialismo en los círculos de investigación histórica, tan necesaria para los estudios empíricos, se llevó a cabo sólo en sus albores. Las relaciones de los estados europeos con Latinoamérica mediante contratos comerciales, la expansión del comercio a gran escala, la penetración de capital con el fin de apropiarse de determinados sectores económicos y el desarrollo de una infraestructura adecuada para el transporte de mercancías, la llegada al poder de gobiernos estables y el apoyo que éstos recibían, la presión diplomática al igual que la intervención de las grandes potencias como última arma para asegurar y aumentar la influencia conseguida hasta el momento, han sido enjuiciados de muy diversas maneras en la bibliografía sobre el tema. Desmond C. M. Platt p. ej. rechaza categóricamente la interpretación según la cual Latinoamérica mantuvo en el siglo XIX una relación de dependencia unilateral con Europa, en especial con Inglaterra. Platt sostiene que las relaciones de dependencia nunca fueron de vital importancia en política internacional ("equality was all of treatment that was asked"). Por su parte, los defensores de la teoría de la dependencia diagnostican el sometimiento de la periferia por medio de la supremacía europea y, más tarde, norteamericana.⁴

Si se intentase aplicar el término 'Imperialismo informal' a la relación del Imperio Alemán con Latinoamérica, habría de preguntarse, qué clase de relaciones eran las que existían en la transición del imperialismo librecambista al imperialismo formal (entre 1871 y la Primera Guerra Mundial). ¿Existió una estrategia (política o económica) por parte del Imperio Alemán con respecto a Latinoamérica? Y si la hubo, ¿cuáles fueron las consecuencias derivadas de ella?

¿Cómo eran las relaciones entre política y economía? ¿Podría decirse, tal y como intenta demostrar Jürgen Hell utilizando como ejemplo la política alemana con Brasil, que al gobierno alemán el Imperio se le “había quedado pequeño”, que con anterioridad a 1914 había exteriorizado sus “intenciones colonialistas” sobre determinados territorios brasileños y que de ningún modo se comportó de forma pasiva carente de concepción?⁵ “En todas las formas de expansión participaban durante la época imperialista, bien directa o indirectamente, bien instigantes o expectantes, tanto el capital financiero como las instituciones de poder. Con respecto a la imposición de la hegemonía las instituciones políticas actuaron como fuerzas motrices. Por el contrario, en lo concerniente a recaudar las deudas, minimizar los riesgos del beneficio, asegurar las materias primas o los mercados de venta importantes, y torpedear las barreras arancelarias, el capital financiero originó presiones diplomáticas y comerciales”.⁶

¿O es que la política alemana era, tal como intenta demostrar Gerhard Brunn también con la ayuda del caso de Brasil, “una política mundial sin conocimiento del mundo”, “voluble y falta de una cooperación determinada”, que no llegaba a realizarse? “Las instituciones oficiales no quisieron ni ejercer una política económica de poder que actuase de forma global, ni coordinar los intereses económicos, ni tampoco asignar a estos objetivos previamente determinados en el marco de una política gubernamental global, como ocurriría luego en los años 30. De este modo, a la hora de actuar, la política podía remitirse a intereses según su propia conveniencia y, en caso dado, presionar [...] La política económica alemana en Brasil se limitó por falta de iniciativa propia y de oportunidades, en su mayor parte a proporcionar información, en gran cantidad mas no calidad, y a prestar ayuda ocasional, de lo cual se benefició en especial la industria armamentista”.⁷

Las posturas expuestas ponen de manifiesto el vasto abanico de interpretaciones posibles al tratar la ‘política’ alemana para con Latinoamérica en la época del Imperialismo. Las siguientes exposiciones analizan esta política; en especial, intentan contestar a la pregunta, cómo se produjo la

penetración de Latinoamérica por parte de Alemania y en qué medida tuvo éxito; y si ésta fue el resultado de una determinada estrategia ofensiva. Para ello, el ensayo enfoca principalmente aquellos aspectos en los que los investigadores han concentrado hasta el momento su atención: en primer lugar se consideran las relaciones comerciales y el papel jugado por el capital financiero. A continuación se analizan las exportaciones de armas y la función de los instructores militares; el tercer acápite se dedica a la problemática de la emigración (tan importante para ambos lados); el cuarto complejo temático gira en torno a la rivalidad de las dos grandes potencias, E.E.U.U. y Alemania, siendo Latinoamérica el punto conflictivo en las relaciones germano-americanas. El apartado final resume los resultados.

2. Comercio y Finanzas

Hasta la década de 1870 las relaciones comerciales entre Alemania y Latinoamérica se determinaban primordialmente según los intereses comerciales y navieros de las ciudades hanseáticas de Hamburgo y Bremen y, al mismo tiempo, según las necesidades exportadoras de la industria prusiana. Incluso el nacimiento y posterior desarrollo de la red de consulados y del sistema de contratos comerciales se hallaban estrechamente relacionados con dichos intereses.⁸ Desde la fundación del Imperio (1871) el tráfico mercantil se vinculaba cada vez con mayor frecuencia al intercambio con apoyo económico. Con este fin se establecían en los puertos latinoamericanos junto a los comerciantes tradicionales, cada vez más armadores, banqueros y empresarios a través de los cuales se desarrollaban las relaciones comerciales. El Imperio prestaba su apoyo político mediante la ampliación del servicio diplomático y consular. Los años a partir de 1871, o sea, durante la denominada "era de los fundadores", Alemania irrumpió entre los países más industrializados del mundo. Entre 1871 y 1914, el comercio alemán se cuatuplicó, superó a Francia y disminuyó la ventaja de Inglaterra.⁹ Los progresos de Alemania se pueden apreciar a su vez en los datos estadísticos de exportación. En 1910 el 74% de las

exportaciones alemanas consistía en bienes industriales, el 16% en materias primas y el 10% en productos alimenticios.¹⁰ También las exportaciones hacia Latinoamérica sufrieron cambios decisivos tras la fundación del Imperio. El intercambio comercial destinado únicamente a Sudamérica se triplicó entre 1873 y 1889, según las estadísticas oficiales del Imperio.¹¹ Entre 1890 y 1895 apenas tuvo lugar crecimiento alguno, si bien se destaca una ligera tendencia positiva. Desde entonces y hasta 1902 se produjo una fase de estancamiento, y a partir de 1902 (hasta 1914) se registró un crecimiento total de un 259% -pasando de 215,5 millones a 722,8 millones de marcos. En 1906/07 se produjo un descenso.¹² En contra de lo ocurrido en la década de 1880, durante las crisis económicas coyunturales sufridas en los períodos que se extendían desde 1890 hasta 1894 y desde 1900 hasta 1902, no pudo aumentarse el comercio exterior con Latinoamérica; los efectos anticíclicos no llegaron a aparecer en esta fase, a pesar de que así lo hubiesen deseado ciertos políticos y representantes económicos con tendencias "social-imperialistas".¹³

El comercio alemán con Latinoamérica consistente en artículos de hierro, maquinaria, instrumentos y artículos de algodón se situó muy por encima del comercio latinoamericano con Francia, Inglaterra y los E.E.U.U. Latinoamérica se convirtió entre 1890 y 1914 en uno de los principales consumidores. En ese intervalo de tiempo, su porcentaje en la exportación total alemana aumentó de un 5,1% al 7,7%.¹⁴ En comparación con sus competidores Gran Bretaña y E.E.U.U., los porcentajes sobre las importaciones de los distintos países en Latinoamérica cambiaron notoriamente en beneficio de Alemania, aún cuando Inglaterra y los E.E.U.U. mantuviesen su ventaja. El que Inglaterra perdiese "terreno" en aquellos tiempos radicaba en que prestaba mucha mayor atención al factor capital que al factor exportación, mientras que en Alemania el "ritmo de acumulación interna" era más acelerado,¹⁵ y por lo tanto se invertía más capital en la propia industria protegida por medidas proteccionistas.

Los principales países destinatarios de las exportaciones alemanas se encontraban en Sudamérica; eran los llamados Estados ABC, es decir Argentina, Brasil y Chile.

Además, Alemania gozaba de una posición relativamente fuerte en otros países como Venezuela y México, los cuales, sin embargo, sólo tenían una importancia secundaria. En todos los países Alemania se situaba aún tras Gran Bretaña, aunque se acercaba a ésta de forma continuada.¹⁶ Brasil, que desde un principio había adquirido una buena parte de la mercancía alemana como país comprador, se quedó después de 1898 cuantitativamente muy por detrás de Argentina llegando prácticamente a estancarse hasta 1908; pero a partir de 1909 incluso la capacidad del mercado argentino para absorber mercancía alemana cedía.

Cuadro 1
Estructura de las exportaciones alemanas a Latinoamérica
1890-1905

	1890		1895		1900		1905	
	mm	%	mm	%	mm	%	mm	%
Ferretería	29,0		45,2		41,1		68,5	
Maquinaria	11,2		13,1		132		37,2	
Mercancías de cobre	3,0		5,6		7,9		16,4	
	43,2	24,8	63,9	29,2	62,2	26,3	122,1	31,4
Mercancías de algodón	35,4		40,3		36,9		59,8	
Lana y mercancías de lana	28,0		22,9		21,6		24,5	
Mercería	7,5		6,7		21,6		54,8	
Ropa	10,1		6,3		5,2		8,6	
Mercancías de seda	4,2		4,2		4,4		6,4	
Mercancías de lino	2,0		1,8		2,9		2,2	
Textiles	87,2	50,1	82,2	37,7	92,6	39,1	156,3	40,2
Mercancías de cuero	6,0	3,1		7,9		3,6		
Mercancías de papel	6,6	4,0	5,0	2,3	10,1	4,6	14,0	3,6
Productos químicos	6,8	3,9	9,9	4,5	10,0	4,2	14,2	3,6
Alimentos	5,5	3,1	8,0	3,6	18,1	7,7	16,8	4,4
Demás	18,8	10,7	40,2	19,2	37,5	15,8	57,3	14,7
	174,1	100	218,8	100	236,6	100	389,2	100

Fuente: Fiebig-von Hase (nota 12), p. 146. mm= miles de marcos

La división de las exportaciones en categorías de mercancías muestra que la exportación de los diferentes artículos se producía de forma irregular, lo cual se remitía principalmente a la creciente necesidad de bienes de equipo en los países ABC. Es de especial importancia que se triplicase la exportación de artículos de hierro, maquinaria y artículos de metal entre 1890 y 1905, que ascendía a casi un tercio del total de exportaciones. El aumento de la exportación de bienes de acero y hierro, de maquinaria, herramientas y cemento ha de interpretarse como una muestra del esfuerzo de modernización (transporte, energía, industria) en los distintos países latinoamericanos. Así se explica el crecimiento de las exportaciones en un 654% de artículos de hierro (raíles, alambre galvanizado, hornos, etc.) a Brasil entre 1889 y 1913. La exportación de artículos eléctricos (maquinarias eléctricas, bombillas, instalaciones eléctricas de iluminación, cables) aumentó sólo entre 1906 y 1913 en un 356%. La exportación de cemento se multiplicó por 20 entre 1889 y 1913, mientras que la maquinaria (locomotoras de vapor, máquinas de coser, máquinas de transformación de metal y madera) hasta 1912 multiplicó su valor 18 veces.¹⁷ Un hecho sintomático de la creciente importancia de los bienes de equipo en comparación con los de consumo es, en la época que nos ocupa, el hecho de que las exportaciones de artículos textiles y de mercería hacia Latinoamérica, a pesar de aumentar en cifras absolutas, disminuirían su participación porcentual en el total de exportaciones alemanas hacia Latinoamérica de un 50,1% a un 40,2%.

Las exportaciones provenientes de los estados latinoamericanos hacia Alemania eran -con excepción de México- mucho mayores que las exportaciones alemanas hacia Latinoamérica. La balanza comercial era, por consiguiente, negativa para Alemania, aunque al mismo tiempo evolucionase de manera positiva para el Imperio. Si en 1890 las importaciones alemanas provenientes de América Latina sólo ascendían a 363 millones de marcos, en 1914 alcanzaron los 1.219 millones de marcos. Expresándolo en porcentajes, se puede decir que en 1890 un 8,4% y en 1914 un 11,3% del total de importaciones alemanas procedían de América Latina — y de ellas un 7,0% y un 10,2% respectivamente, de Sudamérica.¹⁸

Cuadro 2

Estructura de las importaciones alemanas de Argentina, Brasil y Chile, 1890, 1900 en millones de marcos

	1890		1900		1910	
	millones de marcos	%	millones de marcos	%	millones de marcos	%
Argentina						
Total:	75,2		234,5		357,2	
De ellos:						
Lana	53,8	71,6	91,4	39,0	98,6	27,6
Cereales	4,2	5,5	85,1	36,3	78,5	22,0
Pieles	12,2	16,2	37,0	15,8	59,6	16,7
	70,2	93,3	213,5	81,1	226,7	66,3
Brasil						
Total:	137,7		115,5		278,9	
De ellos:						
Café	98,2	71,3	73,5	63,6	131,4	47,1
Caucho	2,3	2,3	3,4	2,9	88,2	31,6
Tabaco sin elaborar	18,0	13,1	15,3	13,2	8,7	3,1
	118,5	86,7	92,2	79,7	228,3	81,3
Chile						
Total:	61,4		89,3		154,6	
De ellos						
Nitrato	51,1	83,1	77,4	86,7	133,3	86,2

Fuente: Fiebig-von Hase (nota 12), p. 148.

Si analizamos las mercancías exportadas desde Latinoamérica a Alemania obtendremos una imagen básicamente distinta a la resultante del intercambio de mercancías en la dirección contraria. Mientras que aproximadamente el 80% de las exportaciones alemanas consistía en productos manufacturados – datos válidos para 1912–, las materias primas constituían el 59% y los productos alimenticios el 38,3% de las importaciones alemanas de Latinoamérica, mientras que productos manufacturados apenas se contaban entre los productos a importar.¹⁹ A diferencia de la dinámica industria alemana que descollaba por los productos

de alta tecnología que ofrecía, el éxito económico de los estados latinoamericanos dependía del grado de especialización —y por lo tanto de las oscilaciones de precios y de las cosechas— de su producción agraria y minera.²⁰

La mayor parte de las casas comerciales hanseáticas hacían las veces de “avanzadilla” de los intereses exportadores alemanes y de intermediarios entre importación y exportación. En 1905 se registraban sólo en Brasil 150 grandes casas comerciales, mientras que en la región de Buenos Aires sumaban 500 entre grandes y pequeñas. En Chile se registraron entre 170 y 180, en Paraguay 8, en México cerca de 60, en Nicaragua 15, en Costa Rica 4, en El Salvador 12, en la República Dominicana 14, en Puerto Rico 4, en su mayoría grandes casas comerciales. En Colombia, al igual que en Venezuela, aproximadamente unas 50 sucursales alemanas controlaban la mayor parte del comercio de importación y exportación.²¹

Al preguntarse en qué se apoyaba la destacada posición de las casas comerciales alemanas podemos remitirnos primeramente a la toma de postura de los contemporáneos extranjeros y alemanes. Estos mencionaban los bajos precios de las mercancías alemanas, las conexiones con el interior, la concesión de créditos a largo plazo, la solidez de los vendedores, la elección y presentación del surtido a gusto del consumidor, y por último el apoyo de los bancos alemanes, las navieras y las autoridades políticas.²²

Otros factores también fueron de importancia. Si durante mucho tiempo el ofrecer un surtido lo más amplio posible había sido un argumento de gran validez, a partir de finales de la década de 1880 las grandes casas de importación-exportación optaron por la especialización en determinados productos, con lo cual, no fueron pocas las veces que se alzaron con el monopolio de éstos.²³ De esta manera se hizo más fácil la manipulación de los precios y de los aranceles. Además invirtieron con mayor intensidad en las plantaciones y la minería, lo cual algunas veces trajo consigo la eliminación de los intermediarios nacionales. Con menos frecuencia se invirtió en la industria de productos manufacturados. Frecuentemente asumían funciones bancarias actuando como aseguradores o concediendo créditos,

controlando de este modo a compañías navieras. Al conceder créditos a muchos países latinoamericanos, financiaron y gestionaron inversiones en infraestructura (construcción de ferrocarriles, instalaciones portuarias, electrificación) y el equipo armamentista; buenas relaciones con la industria y las altas finanzas europeas, con los cónsules y diplomáticos, con los políticos nacionales y con las autoridades resultaban indispensables. Su opinión contribuía a la postura que tomaría el Imperio alemán cuando los estados latinoamericanos interrumpían el pago de intereses, se alteraban los aranceles o los altercados sociopolíticos hacían temblar los cimientos sociales.

Un ejemplo de una de las casas de importación-exportación más conocidas en Latinoamérica era la Firma Theodor Wille operante en Brasil que entre 1900 y 1912 comercializó el 17% de toda la cosecha brasileña de café, la cual procedía en parte de sus propias plantaciones. Wille importaba gran parte de las mercancías de hierro y maquinaria necesarias en el Brasil, invirtió entre 1889 y 1890 grandes sumas en la construcción de las centrales eléctricas erigidas por Siemens y Halske en el estado de São Paulo, era representante general de importantes compañías navieras (sobre todo en el comercio costero), figuraba como acreedor del Estado.²⁴

En comparación con la práctica inglesa, la actividad inversora alemana era de poca importancia.²⁵ Pero no debe infravalorarse el papel de la exportación de capital entre Alemania y América Latina, comparativamente escasa. En 1905 habían sido invertidos entre unos 8 y 9,2 mil millones de marcos en ultramar, según fuentes del Departamento de Marina Imperial, de ellos aproximadamente un tercio en América Latina. El paquete principal recayó en el sector de comercio y el bancario.²⁶ Estos datos han de ser analizados en relación con la reestructuración del comercio con América Latina, que no sólo trajo consigo una reorientación del capital comercial sino que además fomentó instrumentos financieros bien provistos de fondos. Si hasta el momento la circulación de capitales y el negocio crediticio habían permanecido en manos de bancos ingleses y franceses, a partir de entonces las compañías navieras, las aseguradoras y los bancos alemanes incrementarían visiblemente sus negocios

en Latinoamérica.²⁷ Las grandes expectativas respecto a las posibles ganancias y la posibilidad de asegurar una parte del riesgo “por vías diplomáticas” explican el creciente interés en los negocios con América Latina. A ello hay que añadir la falta de otras formas de inversión durante la “Gran Depresión”; incluso la industria pesada sufría la escasez de pedidos. En Latinoamérica se ‘acudía’ a los acreedores, por lo que sus agentes disfrutaban de una posición negociadora muy desahogada. Para finales de siglo ya se había erigido una considerable red bancaria en América Latina.

El Deutsche Bank, se asoció con el banco germanobelga La Plata-Bank (hasta su liquidación) con sucursales en Montevideo y Buenos Aires. El Norddeutsche Bank de Hamburgo haría lo mismo con el Brasilianische Banc fundada en 1873, y en 1886 con el Deutsche Überseebank con sucursales en Buenos Aires, Chile, México, Perú, Bolivia, Uruguay y Brasil. En 1887 el Norddeutsche Bank junto a la Diskontogesellschaft (Berlín) fundaron el Banco Brasileño para Alemania, con filiales en São Paulo, Santos y Bahía y en 1896 el Banco para Chile y Alemania. En México, J.P. Morgan & Co., S. Bleichröder (Berlín) y la Deutsche Bank se asociaron para erigir el Banco Central Mexicano. El Desdner Bank participó, junto con el A. Schaffhausischer Bankverein y el Nationalbank für Deutschland, en la fundación del Deutsch-Südamerikanische Bank (Berlín) con filiales en Hamburgo, Buenos Aires, México, Río de Janeiro, Valparaíso y Santiago de Chile.²⁸ Estas compañías bancarias se caracterizaban por actuar con gran cautela, apenas asumir riesgo alguno y emprender muy pocos negocios especulativos. Hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial los bancos alemanes en Latinoamérica obtenían beneficios en la mayoría de los casos.²⁹ La principal diferencia con respecto al capital financiero francés e inglés radicaba en que el alemán no aspiraba única y exclusivamente a producir un máximo de ganancias, sino a desarrollar la economía alemana mediante inversiones en grandes proyectos caracterizados por sus altos costos y su alta tecnología. Para ello contaba no pocas veces con la ayuda del Ministerio de Asuntos Exteriores que pretendía acrecentar la influencia alemana mediante inversiones y ampliando su cobertura comercial.³⁰ Se

comprende pues que la materia prima utilizada para la construcción del ferrocarril en Venezuela en 1889-1894, financiada ésta enteramente por Diskonto-bank y Norddeutsche Bank, fuese suministrada en exclusiva por la industria alemana.³¹ La construcción entre 1907-1909 del ferrocarril Santa Catarina, que debía comunicar el asentamiento “colonizado” por la Hanseatische Gesellschaft en Brasil, brinda un ejemplo de cómo el Ministerio de Asuntos Exteriores y el gobierno del Imperio, amparándose en la preservación de los intereses económicos frente a los E.E.U.U., instaban a las altas finanzas alemanas (Deutsche Bank, Dresdner Bank) a comprometerse formalmente con esta causa.³² Si en un principio el apoyo de los bancos alemanes a través del Ministerio de Asuntos Exteriores se realizaba mediante el fomento de sus oportunidades de obtener beneficios, a partir de principios de siglo (sobre todo a partir de 1905) Berlín intervino cada vez más a menudo. Por otro lado, Young llama la atención sobre el hecho de que los banqueros no se dejaban instrumentalizar, con fines exclusivamente políticos, sino que sólo cedían ante las peticiones del Ministerio de Asuntos Exteriores si cabía esperar ventajas financieras.³³

El comportamiento de la gran industria alemana al establecer relaciones directas con América Latina con ayuda de esta nueva red de bancos se refleja de manera sintomática en la actividad de la industria eléctrica, altamente concentrada, la cual gracias a la intensiva utilización de la técnica de alta tensión registró a partir de 1895 un alza espectacular. Alemania se encontraba a la cabeza en este ramo con un 46% del total de exportaciones mundiales, por delante incluso de Inglaterra con un 22% y de los E.E.U.U. con un 16%.³⁴ Era en cierto modo típico de las grandes empresas Siemens y AEG que se desentendiesen del comercio institucionalizado y se dedicasen (en el caso de Siemens) a la fundación de filiales (“oficinas técnicas”), en contacto directo con las oficinas de exportación en Berlín, o a los llamados negocios empresariales (AEG). Esto tenía como finalidad la financiación previa de las empresas que se iban a crear lo cual se tramitaba usualmente a través de sus propias financieras. No se producía con el fin de satisfacer la demanda imperante en el mercado, sino en cierto modo para conservar “en almacén”

lo producido. "Las empresas normalmente hacían uso del siguiente método: solicitaban y obtenían una concesión para construir una central eléctrica, fundaban una sociedad explotadora a la que traspasaban la concesión y, a través de esta sociedad, se conferían a sí mismos el contrato de construcción. En los hipódromos adquirían la mayoría de las acciones de la compañía existente y decidían entonces la electrificación financiada mediante la emisión de nuevas acciones, que ellos mismos habrían de comprar después. El problema consistía en que las centrales eléctricas de intensivos costes y los tranvías tenían que ser financiados a largo plazo ya previamente, es decir, hasta que pudiese demostrarse cierta rentabilidad de la empresa, y las acciones y obligaciones pudiesen entonces ser cotizadas en el mercado de capitales a un curso razonable".³⁵

El éxito de la industria eléctrica alemana en América Latina se basaba pues no sólo en el producto deseado, o sea, la electricidad, sino también en la garantía de ayuda financiera, en el amplio control de la red de distribución y en sus buenas relaciones con las autoridades locales. A través de este ejemplo concreto se pone de manifiesto cómo la interacción entre el capital financiero y comercial benefició a los comerciantes, banqueros e industriales.

3. Exportación de armas e instructores militares

De especial importancia para la economía alemana era, junto con otros productos, la exportación de armamento de gran valía, mientras que la actividad de los oficiales alemanes como instructores militares en Latinoamérica desde el punto de vista financiero sobresalía menos. Más esta exportación de capital humano —al igual que la exportación de armamento— se encontraba estrechamente relacionada con la esfera política. Impresionados por la escuela militar y la tecnología alemanas, las repúblicas hispanohablantes más importantes y Brasil solicitaban desde 1870 armas alemanas para poder lidiar los conflictos fronterizos y los internos. El ejército moderno de los estados latinoamericanos reclamaba

ser "el elemento nacional y progresivo por excelencia en el Estado, el cual estaría en posición de imponer el orden y el progreso, tras alzarse con el poder, también en el conjunto de la sociedad, sin traicionar con ello los valores tradicionales".³⁶ La posición referente que gozaban los pedidos de armamento alemán se ponía de manifiesto en las paradas militares en Sudamérica, las cuales antes de la Primera Guerra Mundial muchas veces semejaban "una exposición de armas alemanas".³⁷

Uno de los suministradores más conocidos de armas en Europa era la firma alemana Krupp en Essen, que producía prácticamente sin competencia alguna cañones y chapas para tanques. Entre 1901 y 1913 Krupp suministró a sus principales clientes Argentina, Brasil y Chile, armas por valor de 115,4 millones de marcos.³⁸ También la firma Loewe luchó arduamente por conseguir una cómoda posición en el campo de las armas de fuego en América Latina. A principios de la década de 1890 envió a Argentina 120.000 fusiles Mauser. Para no quedarse atrasado en cuanto a tecnología armamentista se refiere, Chile hizo lo mismo. Después, esta arma se extendió por todo el continente.³⁹

Interesantes son, en el comercio de armas, las distintas modalidades en la compra de suministros.⁴⁰ La historia previa a la compra de armas en sí comenzaba en la mayoría de los casos con la creación de una comisión de expertos que debía elaborar propuestas. La elección de los componentes de la comisión determinaría el futuro de estos negocios. Si entre ellos se encontraban germanófilos, éstos pronto llegaron a ser los interlocutores predilectos para los representantes de la industria alemana y del Ministerio de Asuntos Exteriores (Chile a partir de 1899 encarna el mejor ejemplo de ello, cuando el oficial alemán Emil Körner fue ascendido allí a Jefe del Estado Mayor). Cuando las comisiones querían probar nuevos sistemas armamentistas, surgían otras formas de influenciar la toma de decisiones: el pago de sobornos o la promesa de un cierto porcentaje de la transacción eran sólo dos de los muchos métodos utilizados. Los representantes germanos instaban a que se visitara Alemania, firmas alemanas como Krupp y Loewe también invitaban a realizar visitas a sus empresas en Alemania e instaban al gobierno

del Imperio a conceder órdenes, propagaban campañas de calumnias y difamaciones contra la competencia, recalcando sus presuntos fracasos, hacían circular ciertas indiscreciones, instigaban las tensiones entre partidos conflictivos, se repartían el mercado entre sí, en caso de considerarlo necesario, colaboraban y se unían en la lucha contra los competidores extranjeros, o ejercían al mismo tiempo presión política sobre ciertos puestos de los gobiernos en Latinoamérica, cuando en la comparación de las distintas marcas Krupp no salía victoriosa. No debe menospreciarse la ayuda estatal, que evidencia el estrecho entrelazado entre industria armamentista y política: "Si los representantes estatales del Imperio Alemán se consideraban representantes de la economía germana, con la aprobación en cierto modo tácita, en cierto modo explícita del gobierno alemán, tanto en Chile como en Argentina se consideraban asimismo representantes de los intereses armamentistas en especial; los instructores alemanes se veían a sí mismos como órganos auxiliares".⁴¹ Los grandes negocios podían ser financiados mediante la concesión de préstamos del Estado. La casa Mendelsohn de Berlín concedió a Chile, en 1889, un préstamo por valor de 30,6 millones de marcos, lo que significó la irrupción del capital financiero alemán en este país.⁴² Una vez introducidos los sistemas alemanes, se derivarían entonces otros negocios, bien a través de la estandarización y ampliación del arsenal armamentista, bien mediante el envío de repuestos. A consecuencia de la carrera armamentista emprendida entre Chile y Argentina, ambos países acumularon altísimas deudas a partir de la década de 1890. La dependencia para con Europa aumentó, sin que fuese creada una industria propia.⁴³

Para cuando estalló la Primera Guerra Mundial, siete estados sudamericanos habían optado por introducir el sistema de formación militar alemán. Unicamente Perú y Uruguay, y en parte Brasil, optaron por otro camino; eligieron las armas y la formación francesas.⁴⁴ En el caso de México, los logros sólo pueden calificarse de modestos pese al gran esfuerzo realizado por la industria.⁴⁵ Al contrario Chile, que se alzaría con la victoria en la Guerra del Pacífico de 1879-1883 contra Perú y Bolivia, se hallaba a la cabeza de la carrera armamentista. La profesionalización del ejército

chileno debía garantizar la seguridad de las provincias productoras de nitrato conquistadas. En 1885 por mediación del Mariscal de Campo Moltke se halló un instructor apropiado para introducir el sistema de formación militar alemán, en la persona del capitán Körner, licenciado de la Academia Militar de Berlín. Körner, que impartía clases en las materias de artillería, infantería, dibujo de planos militares, historia de la guerra y táctica, se decantó como partidario del principio del rendimiento, que contrapuso al tradicional sistema clientelista de promoción. Durante la guerra civil chilena, no defendió el puerto Coronel, especializado en el comercio con carbón, tal y como le había sido ordenado, sino que desertó, adhiriéndose al "Partido del Congreso" y tomando a su cargo la organización, disciplina y formación de aquellas abigarradas tropas.

Si bien no se pudo demostrar que Körner hubiera sido utilizado por la industria alemana o por los representantes alemanes, la industria armamentista se benefició considerablemente de nuevos pedidos. En 1895 Körner pudo "seducir" al fin a todo un contingente compuesto por 26 oficiales alemanes. El sistema de formación se profesionalizó aún más con su ayuda. La disciplina y la "ética profesional" ascendieron hasta alcanzar la categoría de nuevos valores en el ejército chileno.⁴⁶ Los militares también procuraban hacer extensible su influencia al ámbito político y civil. En 1907, un grupo de oficiales fundó una logia secreta que planeó un golpe de Estado (que al fin fracasaría). Por otro lado, durante las dos primeras décadas del siglo XX el ejército fue movilizado en numerosas huelgas en contra de los obreros.⁴⁷ Desde Chile se "exportó" entonces este sistema de formación hacia Colombia, Ecuador, Bolivia, El Salvador y Venezuela.⁴⁸

Por consiguiente, puede afirmarse con toda seguridad que Alemania influyó decisivamente en el desarrollo de la idiosincracia militar en América Latina. Sin embargo, una política de infiltración o de instrumentalización de los estados latinoamericanos en interés de una superpotencia alemana no llegó a tener éxito. Pero las simpatías profesadas hacia la cultura alemana por parte de grupos sociales influyentes en América Latina alcanzaron dimensiones tales como para que

la mayoría de los estados, con excepción de Bolivia y Ecuador, se mantuviesen neutrales hasta finales de la Primera Guerra Mundial.

4. La problemática migratoria

También la emigración de un gran número de alemanes a finales del siglo XIX debía ser instrumentalizada en favor de los fines expansionistas alemanes, por lo menos según la concepción de algunos de sus propagandistas. Mas antes de ocuparnos de esta cuestión valga describir someramente y a modo de introducción tanto las dimensiones como el carácter de la emigración alemana hacia América Latina. Desde el punto de vista cuantitativo, la emigración alemana hacia América Latina no podría alcanzar nunca la importancia de la emigración masiva hacia los E.E.U.U. Entre 1871 y 1914 emigraron cerca de 108.000 alemanes en dirección a Latinoamérica, lo que representaría únicamente un 3,76% de la emigración alemana transoceánica total. Cerca de unos 51.000 emigraron hacia Hispanoamérica, unos 57.000 a Brasil.

Hasta 1899, el promedio quinquenal de emigración superaba las 10.000 personas, alcanzándose las cuotas más altas entre 1885 y 1899. Tras una notoria disminución se volvió a registrar una subida en el período antes de la Primera Guerra Mundial. Los porcentajes son los siguientes: en la segunda mitad de la década de 1880 un 1,5% de la totalidad de la emigración alemana optó por Hispanoamérica (especialmente Argentina y Chile); hasta el año 1890 el subcontinente absorbería el 5% de la corriente migratoria. De 1890 a 1894 la cuota era del 1%, de 1905 a 1909 del 5%, de 1910 a 1914 se registraría incluso un 12,8%. Brasil acogió a un gran porcentaje de emigrantes; entre 1875 y 1879 a un 6,2% y entre 1895 y 1899 a un 4,9% lo cual se hallaba relacionado en parte con la abolición de la esclavitud (1888) y en parte con la abolición del "Memorandum Heydt".⁴⁹ El "Memorandum Heydt" de 1857, que prohibía la propaganda a favor de la emigración y el transporte de emigrantes hacia

Brasil, fue sustituido en 1897 por una Ley de Emigración que autorizaba al Canciller del Imperio a otorgar concesiones a empresas coloniales.

Con base en su estructura social —la mayoría de aquellos dispuestos a emigrar provenían del campo—, los llamados *factores pull*, los cuales instaban a emigrar, consistían principalmente en el deseo de poseer tierra propia y de gozar, desde el punto de vista material, de una vida mejor que la abandonada en la antigua patria.⁵⁰ Algunos gobiernos mostraron especial interés por la inmigración, fomentando esta a través de campañas especiales, asesorías y una financiación de carácter selectivo. Mientras que los inmigrantes alemanes en Chile debían aumentar el porcentaje de población blanca y contribuir a la modernización mediante su experiencia en el cultivo de la tierra, en Brasil estaba previsto que los inmigrantes fuesen contratados como trabajadores en las plantaciones.⁵¹ Entre los denominados *factores push* destacaban la pobreza rural en Alemania y la miseria originada por la mala coyuntura. El fuerte aumento de los flujos migratorios hacia Latinoamérica resulta comprensible considerando el trasfondo de necesidad material y “entusiasmo colonizador” en el Imperio Alemán.⁵² Los comerciantes siempre representaron una minoría entre los emigrantes; además, gran parte de ellos quería regresar a su patria tras un tiempo determinado.⁵³ En Buenos Aires los artesanos, los comerciantes y los trabajadores urbanos desempeñaron un papel muy importante.⁵⁴ En general, la “Gran Depresión” (sobre todo entre 1890 y 1894) se reflejó visiblemente en las estadísticas de inmigración en América Latina. Los propagandistas en favor de la emigración, al igual que las campañas publicitarias de las agencias, los departamentos estatales y los armadores ejercieron cierta influencia sobre el lugar a elegir y la imagen del país de destino.⁵⁵

Con la abolición del “Memorándum Heydt” en 1897 tuvo lugar un cambio en la política de emigración alemana. Si hasta entonces los departamentos estatales habían supuesto un “freno” para la emigración, éstos se convirtieron a partir de entonces en propulsores de la emigración hacia América Latina, amparándose básicamente en los argumentos expansionistas de propagandistas tales como Friedrich

Fabri. De acuerdo con las exigencias económicas de aquellos tiempos (superávit económico y crisis coyuntural), el gobierno debía hacerse de un instrumento para dirigir y controlar la emigración mediante la concesión de compañías coloniales; principalmente se pretendía desviar los flujos de emigrantes del norte hacia el sur de América (al sur del Brasil), donde el gobierno del Imperio albergaba la esperanza de conservar mejor la “cultura alemana” y de reunir a todos los emigrantes en colonias agrícolas. En ellas debía mantenerse una postura leal a la “Madre Patria” alemana tanto cultural como políticamente; incluso habrían de consumirse productos alemanes.⁵⁶ La premisa para el éxito de esta estrategia era el crecimiento continuo del flujo emigratorio. Pero estas expectativas no se cumplirían; a pesar de que el porcentaje de emigrantes alemanes a América Latina (sobre todo a Hispanoamérica) aumentó respecto al número total de emigrantes, en cifras absolutas la emigración alemana hacia Latinoamérica se redujo a partir de la segunda mitad de la década de 1890.

¿Hasta qué punto, como quisieron hacer creer Friedrich Fabri y otros propagandistas de la emigración, los emigrantes se dejaron instrumentalizar para alcanzar objetivos expansionistas alemanes? La pregunta no se puede contestar fácilmente; por otra parte se puede afirmar con toda certeza que el resultado no correspondió a las expectativas de los propagandistas. Las condiciones en el país receptor y la composición social de los colonos determinarían las relaciones entre estos últimos y el Imperio alemán. Pese a que en Brasil vivían muchos más colonos alemanes que en otros países latinoamericanos, las relaciones comerciales a largo plazo fueron mucho más modestas que las mantenidas con Argentina. Ian L. D. Forbes concluye por esto que la intención de los propagandistas emigratorios que consideraban a las colonias agrícolas como futuros recursos para la “madre patria”, no llegó a materializarse.⁵⁷ El desarrollo ideal —esbozado por Peter Waldmann con respecto al ejemplo chileno— de las relaciones entre el grupo étnico germano-chileno y la “sociedad receptora” muestra un proceso diferente del que se habían imaginado los propagandistas emigratorios.⁵⁸ Después de una fase inmigratoria y de asentamiento en el nuevo

país, empezó la “reconstrucción” de la vieja patria, la fase colonizadora propiamente dicha, la cual –orientada en una imagen fija y tradicional– pronto sufrió una pérdida de conocimientos concretos sobre la vieja patria. Se opuso resistencia a la presión asimiladora valiéndose del culto religioso protestante, la intensificación de la lectura de periódicos alemanes y la educación escolar en alemán. En una cuarta fase se demostró que tras una fachada de enfática profesión de la “germanidad” (Deutschtum), al fin y al cabo prevalecían los intereses propios: “Interés en el aumento del comercio con la potencia económica en auge que era Alemania, en el continuo suministro de obreros especializados y de técnicos, y, no en último término, el deseo de sostener y justificar su posición predominante dentro de la sociedad chilena”.⁵⁹ Esta intención condicionó y determinó junto con otros factores la fundación del Deutsch-Chilenischer Bund durante la Primera Guerra Mundial. Las fuerzas asimiladoras no pudieron imponerse hasta después de finalizada la Segunda Guerra Mundial.

Con la ayuda del modelo arriba expuesto se comprende el “patriotismo alemán retrospectivo” identificado por Gerardo Jorge Omeda-Ebert en los colonos alemanes.⁶⁰ El identificarse con la nación alemana tenía para estos colonos un alto valor emocional. El continuar perteneciendo a la cultura alemana les brindaba la oportunidad de revalorizar su imagen como extranjeros, lo cual tenía lugar de forma complementaria a la modernización industrial y agraria en la nueva patria, donde muchos de ellos desempeñaban un papel importante.⁶¹

5. La rivalidad entre las potencias: Alemania vs E.E.U.U.

La política frente a Latinoamérica procedente de Berlín, el especial interés comercial y económico de los alemanes en el mercado latinoamericano, en los tiempos del Imperialismo habrían de desembocar forzosamente en una confrontación con aquella potencia que en el transcurso del siglo XIX consideraría a América Latina como el campo

“clásico” de su expansión: los E.E.U.U. Proclamando el “Panamericanismo” a finales del siglo XIX, los Estados Unidos procuraron promover la penetración económica de los estados latinoamericanos y hacer extensible su dominio político sobre todo el continente.

La doctrina Monroe y la expansión económica marcaron las pautas de la política de Washington frente a Latinoamérica. Pero dentro del contexto de la crisis económica mundial de 1873-1896 las exageradas expectativas de las elites estadounidenses no se vieron cumplidas; nació así un sentimiento de inferioridad y amenaza que se dirigió desde los albores de este siglo contra Alemania, sobre todo en el ámbito político, aspecto este estudiado a fondo por Ragnhild Fiebig-von Hase. El trasfondo de este creciente antagonismo (mucho más político que económico) era la política berlinesa respecto a América Latina.

Entre 1871 y 1914 las relaciones políticas alemanas con América Latina sufrieron visibles cambios. A finales de la década de 1880, a una competencia hasta aquel entonces de naturaleza económica entre Alemania y otras grandes potencias se superpuso una contradicción en el ámbito político. Un claro ejemplo de este giro lo encontramos en el intenso debate sobre las flotas, cuyos argumentos en el Imperio Alemán se hallaban cada vez más impregnados de tintes nacionalistas. Para aquel entonces, la vinculación comercial entre la industria, el comercio, el transporte marítimo y los bancos con América Latina era cada vez más intensa. Las expectativas de estos grupos se vieron amenazadas por las consecuencias derivadas de la “Gran Depresión”; al mismo tiempo, los logros alcanzados en el ámbito económico se resintieron sensiblemente. La crisis económica mundial presionaba a los estados industrializados a exportar, intensificando con ello la competencia en América Latina; allí Alemania se enfrentaba a la decisión de los E.E.U.U. de impedir una expansión de la influencia europea (p. ej. mediante aranceles preferenciales). No hay que olvidar, por otro lado, que las diferencias en materia de política interna en los distintos estados latinoamericanos supusieron un impedimento adicional para la expansión económica alemana.⁶²

Los grupos cuyos intereses estaban involucrados buscaron la solución a estos nuevos problemas en el fortalecimiento del potencial marítimo alemán; la flota debía potenciarse hasta convertirse en el instrumento con el cual el Imperio pudiese imponer sus exigencias en Latinoamérica, incluso contra los E.E.U.U. si fuese necesario. Con ello, Latinoamérica pasó a convertirse en otro importante capítulo de la "política mundial" alemana. Dos conflictos surgidos en 1891 demuestran que, según Berlín, no bastaban las gestiones diplomáticas y consulares de carácter ordinario para la protección de los intereses económicos alemanes. En contra del voto del Reichstag (Parlamento) y a petición de las casas comerciales hanseáticas afectadas, el gobierno alemán envió toda una unidad de cruceros a Chile. 300 marineros ocuparon el barrio alemán en Valparaíso cuando se preveía el triunfo inmediato de las tropas del Congreso.⁶³ En ese mismo año, cuando surgieron altercados políticos en Brasil, por gestiones efectuadas por el Canciller del Imperio, Caprivi, arribaron también allí barcos de guerra alemanes. No se llevó a cabo el bombardeo del puerto de Río de Janeiro (planeado en colaboración con Inglaterra) debido a la fuerte oposición de los círculos hanseáticos; los alemanes se contentaron con proporcionar escolta militar a sus barcos mercantes. Alemania, al haber permanecido formalmente neutral, pudo seguir manteniendo relaciones diplomáticas con Brasil, incluso después de que hubiera sido aplacada, con ayuda de los E.E.U.U., la rebelión antirrepublicana.⁶⁴

Estas diferencias en Brasil mostraron claramente y por primera vez una nueva dimensión de la competencia internacional a consecuencia de los distintos objetivos perseguidos por los E.E.U.U. y Alemania. Desde el primer Congreso Panamericano de 1889 en Washington, los E.E.U.U. intentaron integrar a los estados latinoamericanos en un mercado panamericano mediante contratos bilaterales a base de nación más favorecida. Mientras que Nicaragua, Ecuador, Argentina y la República Dominicana firmaron contratos comerciales bilaterales, fracasaron las negociaciones con Brasil, Guatemala y Venezuela. La rivalidad competitiva con los E.E.U.U., que habían extendido su interés a toda Latinoamérica, demostraron ser un importante

obstáculo para el desarrollo de los intereses alemanes, hecho éste que pudo ser aprovechado por los estados latinoamericanos afectados para mejorar su posición en las negociaciones.⁶⁵

Alemania podía indignarse ante las veleidades hegemónicas de los E.E.U.U.; sin embargo, eran las posibilidades de desarrollo de cada vez más intensas interacciones panamericanas, las que constituían con vistas al futuro una amenaza. El “peligro americano” llegó a convertirse en un fantasma de la política interior en Alemania, que unía tanto a agricultores como a industriales contra el común enemigo. Desde el nacimiento del “plan de flotas” alemán en 1897 resultó obvio que los agentes económicos podrían recurrir al fuerte apoyo estatal y militar.⁶⁶ El gobierno basaba sus argumentos en los intereses alemanes en América Latina presuntamente “amenazados”, para justificar una rápida ampliación de la flota. Esta ya no sólo debía garantizar la protección del comercio, sino que debía servir como instrumento de una estrategia de “amenaza y disuasión” contra los E.E.U.U. Mientras que Inglaterra se había conformado *nolens volens* con las pretensiones de dominio de Washington a mediados de la década de los 90, el Imperio Alemán no estaba dispuesto a aceptar la Doctrina Monroe y por consiguiente, a fijar su relación con los E.E.U.U. sobre nuevos pilares. Por ello, la política frente a Latinoamérica tanto de Washington como de Berlín habrían forzosamente de desembocar en una confrontación. Debido a que las “carencias” económicas de E.E.U.U. indujeron a una actuación político-militar aún más intensa en América Latina, los alemanes quisieron mejorar la posición económica de la que disfrutaban desde la década de 1890, tras haber superado la crisis económica. Sin embargo, apostaron por su parte por acciones político-militares a raíz de la oposición manifestada. La existencia de un plan militar de operaciones para el eventual estallido de una guerra contra los E.E.U.U., elaborado por el Estado Mayor de la Armada alemán, muestra las dimensiones de lo que se tenía por posible en Alemania.⁶⁷

Así de caldeado se encontraba ya el ambiente cuando en diciembre de 1902, tras laboriosas y largas preparaciones, Alemania decidió emprender una “expedición de

castigo”, la cual hubo planeado en un principio en colaboración con Inglaterra, sumándoseles luego Italia, contra Venezuela, país que durante mucho tiempo se había mostrado incapaz de saldar sus deudas (entre otras, con el Deutsche Diskonto Bank, el Deutsch-Benezolanische Sulphurgesellschaft, la Berliner Beton-und Monierbau y la Orinoco Asphalt Gesellschaft); en repetidas ocasiones trascendieron hasta Alemania noticias sobre empréstitos forzosos, saqueos y embargos de propiedades alemanas en Venezuela. Cuatro barcos de guerra venezolanos fueron decomisados, dos de ellos fueron echados a pique por cruceros alemanes. Barcos ingleses y alemanes abrieron fuego contra el fuerte Puerto Cabello. Otro tanto sucedió con el fuerte San Carlos. El punto de vista defendido por Alfred Vagts, de que no existían “por parte alemana objetivos más profundos que liderasen esta empresa”, hoy se considera desfasado. Más el poner de relieve factores “irracionales” como prestigio, honor e integridad tampoco basta para explicar la intervención del gobierno imperial.⁶⁸ Hemos de considerar que si no hubiesen peligrado intereses económicos alemanes, este país no hubiera brindado su apoyo al bloqueo. El verdadero alcance del conflicto se vio reflejado en el intento por parte de Alemania de ejercer una influencia permanente sobre el estado venezolano estableciendo un control financiero, lo cual pudo ser impedido por la diplomacia americana; la fuerte reacción de Washington tuvo como consecuencia una derrota diplomática alemana.⁶⁹

Incluso tras la reglamentación formal de la crisis venezolana no se puso término a la oposición germano-americana. Ello resultó aún más evidente en el transcurso de la revolución mexicana. El gobierno alemán propuso repetidas veces “soluciones” que le hubiesen garantizado el acceso a América Central. E.E.U.U., por otra parte, rehusaría un protectorado conjunto germano-anglosajón-galo-americano, idea originaria del bando alemán, cuyo objetivo consistía en conservar el sistema de Huerta; el plan contemplaba empréstitos y control financiero. También las propuestas de colaboración dirigidas al gobierno mexicano revolucionario y que culminarían en el denominado “Telegrama Zimmermann” de 1917, evidenciaron un carácter extremadamente ambiguo, al querer

obligar el Ministerio Alemán de Asuntos Exteriores al presidente mexicano Carranza a establecer una alianza contra los E.E.U.U., la cual hubiera resultado suicida para su país.⁷⁰ Las crisis en las relaciones germano-estadounidenses pusieron claramente de manifiesto que Berlín no estaba dispuesto a reconocer impasible y sin reservas la Doctrina Monroe y el derecho de intervención de los E.E.U.U. en América Latina reclamado por Theodore Roosevelt; las reticencias entre ambas potencias permanecieron. El telegrama Zimmermann representaría el punto final de una evolución que había demostrado la incompatibilidad de los objetivos establecidos en Latinoamérica por alemanes y estadounidenses. En general, sin embargo, las veleidades expansionistas del Imperio Alemán que habían aflorado mostrándose claramente en la crisis de Venezuela en 1902/03 y en la postura frente a México no coincidían en modo alguno con los logros alcanzados. El rival americano se había hecho cada vez más fuerte e influyente; por otra parte, era impensable una coalición con Inglaterra en el marco de la política mundial, opción ésta que nunca fue considerada.

6. Conclusiones

Las relaciones germano-latinoamericanas entre 1871 y 1914 abarcaron principalmente los ámbitos económico, militar y político, siendo también de importancia la emigración alemana hacia América Latina. Sobre un trasfondo de enormes esfuerzos económicos, Alemania (como lo harían los E.E.U.U.) se desarrollaría hasta convertirse en uno de los países industrializados más avanzados, siendo líder en ramos importantes como la tecnología y la organización de la producción.

Más este crecimiento no tuvo lugar de forma continua, sino que registró repetidas veces fuertes descensos condicionados por la coyuntura (1873-79, 1882-86, 1890-94, 1900-1902). Precisamente estos retrocesos coyunturales lograron acrecentar la consideración prestada hasta esos momentos por los círculos industriales alemanes a las exportaciones dirigidas hacia Latinoamérica; la creciente necesidad por parte de los estados ABC de costosos bienes de equipo

resultaría en extremo favorable. Mediante estas entregas, Alemania en cierta manera coadyuvó a los estados latinoamericanos en la modernización de sus economías. No debe menospreciarse tampoco la importancia de las exportaciones hacia Alemania –principalmente de materias primas y productos agrícolas– para el desarrollo de estas economías. Movidos por el deseo de lograr un crecimiento económico mediante una mayor integración en el mercado mundial, estos países mejoraron su infraestructura mediante capital y *know-how* europeos, disponibles únicamente en caso de que las expectativas de beneficios fuesen lo suficientemente satisfactorias. Se carecía de una planificación general, a los gobiernos latinoamericanos les faltó la oportunidad de imponer criterios de planificación. Consecuencia de ello fueron tanto el desigual desarrollo de los países latinoamericanos (formándose en su seno economías de enclave) como la integración dependiente de estos estados en la economía mundial.

Las casas comerciales alemanas desempeñaban tradicionalmente en casi todos los países latinoamericanos un papel vital a pesar de competir con otras casas comerciales europeas. Algunas de ellas, especializándose en determinados sectores como café, tabaco, trigo y nitrato lograron alzarse con una posición cuasimonopolística en la exportación de estos productos. Algunas otras lideraban el campo de la venta de bienes de equipo de alta tecnología o de textiles hacia Latinoamérica. Invertían en producción, concedían créditos, sufragaban líneas de transporte marítimo, y en grandes proyectos cooperaban con el capital bancario alemán que pudo consolidarse en América Latina principalmente gracias a los lucrativos pedidos militares y de infraestructura– aunque nunca en la misma medida que Inglaterra y Francia. Los bancos alemanes eran especialmente cautelosos con las inversiones en la construcción de ferrocarriles, más de lo que hubiese deseado el Ministerio de Asuntos Exteriores. La concesión de créditos estatales y la inversión en empresas monopolísticas eran muy corrientes en el campo de la industria eléctrica y la pesada. En su totalidad se puede afirmar que el capital alemán en Latinoamérica se invirtió de forma más bien moderada y dosificada. fue invertido en sectores donde podía servir de apoyo a las posibles ventas de la gran industria alemana.

La influencia de las casas comerciales y de los bancos alemanes en el desarrollo de la infraestructura, la circulación de capitales y de mercancías les permitió desempeñar una función clave en el proceso de modernización de los estados latinoamericanos. La “explotación imperialista informal” no consistía en el hecho de que los alemanes se erigiesen como acreedores, invirtieran y comerciaran, sino en su manera de establecer las condiciones de crédito y el control que ejercían. Su interés no radicaba primordialmente en el desarrollo ordenado de las economías latinoamericanas, sino en su propio beneficio. Ello se reflejó con extrema claridad en la crisis de Venezuela, durante la cual las empresas alemanas procuraron recaudar sus cobros pendientes con la ayuda del despliegue de poder militar.

“Productos alemanes de marca” eran también los cañones de Krupp y los fusiles Loewe, cuya demanda en muchos países latinoamericanos –que se inició en Chile a finales de la década de los ochenta– iba en constante aumento. Tanto militares alemanes como representantes diplomáticos y del gobierno, al igual que empresarios y casas de comisión hicieron de la venta de armas alemanas un asunto de interés nacional; para inclinar la decisión en favor de los productos alemanes, prácticamente cualquier medio estaba justificado. La demanda de los países latinoamericanos no se limitaba al armamento, sino que abarcaba incluso al capital humano en forma de instructores militares y profesores de academias militares. En este sentido Alemania contribuyó a la modernización, profesionalización y militarización del ejército, de la sociedad y del Estado latinoamericanos. En este contexto solo podríamos hablar de una “estrategia” alemana en cuanto que a los estados latinoamericanos se les hizo dependientes de la tecnología y el ‘know-how’ alemanes (a cambio de una buena suma de dinero). Lo que hiciesen estos estados con sus ejércitos ya modernizados, no podía ser controlado por parte alemana.

En lo referente al tema de la emigración el gobierno imperial alemán hizo de la necesidad una virtud. Entendiendo la emigración como una derivación “hacia afuera” del potencial de conflicto social, esta debía ser aceptada en una primera instancia pese a ir en contra de los intereses de los

agricultores, si bien más tarde sería encauzada y concentrada en colonias, como habían exigido en un principio los 'entusiastas coloniales', las empresas de emigración y los dueños de las compañías navieras. De este modo debía ser posible preservar la 'cultura' alemana y aplicarla con fines expansionistas tanto en el ámbito político como económico. Ciertamente, tampoco en este caso coincidirían intención y resultados, ya que muchos inmigrantes, con el transcurrir del tiempo se enajenaron de su cultura y de su patria, sumiéndose en un proceso de asimilación que se extendería a lo largo de generaciones.

El creciente interés del gobierno del Imperio por Latinoamérica se advertía también en la repetida utilización a partir de 1890 de barcos de guerra alemanes para proteger las propiedades alemanas. Durante la crisis de Venezuela entre 1902 y 1903 la pretensión de intromisión fue tan lejos que se llegó a exigir un control financiero para un desarrollo ordenado y estable. Los medios diplomático-militares también sirvieron como instrumentos de amenaza y disuasión contra su rival, los E.E.U.U. Los planes de operaciones militares existentes desde 1898 llaman la atención sobre un potencial de conflicto germano-estadounidense, que había incorporado en el cálculo político como apartado de "política mundial" las rivalidades existentes desde tiempo atrás. La enemistad con los E.E.U.U. alcanzó su clímax con el intento alemán de instrumentalización de México contra los E.E.U.U. durante la Primera Guerra Mundial. La expansión alemana hacia América Latina no fracasó por falta de intención, sino por falta de oportunidades. Por otro lado hay que resaltar que por parte alemana no existía una estrategia global de penetración y de dominio en América Latina, que comprendiera relaciones políticas, militares y económicas.

El dominio imperialista-informal tuvo éxito solo de manera parcial, limitándose en ciertos ámbitos regionales y sectoriales. En la mayor parte de los casos habría de ser compartido por los rivales Inglaterra y E.E.U.U. El peso militar y político no bastaba para cubrir satisfactoriamente los intereses económicos alemanes.

(Traducido del alemán por Zitta Moncada)

Notas

1. Hans-Ulrich Wehler: *Bismarck und der Imperialismus*. Köln 1969, 23.
2. Ian L. D. Forbes: "German Informal Imperialism in South America before 1914". En: *Economic History Review* (EHR) 2 Serie 31, 1978, 384-398.
3. Ronald Robinson/John Gallagher: "The Imperialism of Free Trade". En: *EHR* 2, Serie 6, 1953, 13. Resumen de la discusión por Roger W. M. Luis (Ed.): *Imperialism*. New York-London 1976.
4. Respecto al papel de los comerciantes, banqueros y financieros ingleses en Latinoamérica, comp. Desmond C. M. Platt: *Finances, Trade, and Politics in British Foreign Policy, 1815-1914*. London 1968, 309-352; Hans Jürgen Puhle ofrece una valoración crítica del enfoque dependentista: "Dependencia - eine Kategorie der historischen Lateinamerika-Forschung?" En: *Idem* (Ed.): *Lateinamerika - Historische Realität und Dependencia-Theorien*. Hamburg, 1976, 15-32. Walter L. Bernecker adopta una postura "revisionista" entre el enfoque "autonómico" y el dependentista: *Wirtschaftsimperialismus und Neokolonialismus. Zur Diskussion über die abhängige. Entwicklung Mexikos im 19. Jahrhundert*. En: *Geschichte und Gesellschaft* 1988-2, 193-219.
5. Jürgen Hell: "Deutsche Expansion und interimperialistische Rivalität in Brasilien vor 1914". En: Fritz Klein (ed.): *Neue Studien zum Imperialismus vor 1914*, Berlín (Este) 1980, 83, Comp. *idem*: *Die Politik des Deutschen Reiches zur Umwandlung Südbrasilien in ein überseeisches Neudeutschland (1890-1914)*, Rostock (tesis doctoral) manuscrito, 1966.
6. *Ibid.*, 108.
7. Gerhard Brunn: *Deutschland und Brasilien (1889-1914)*. Köln 1971, 285.
8. Catalina Banko: "Los comerciantes alemanes en La Guaira, 1821-1848". En: *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas (JbLA)* 25/1988, 61-81; Manfred Kossok; *Im Schatten der Heiligen Allianz*. Berlín (Este) 1964; Hendrix Dane: Die wirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands zu Deutschland, Diaz und die Mexikanische Revolution. Die deutsch Politik in Mexiko 1870-1920. Berlín (Este) 1964; Thomas D. Schoonhover: Costa Rican Trade and Navigation Ties with the United States, Germany and Europe 1840-1885. En: *JbLA* 14/1977. 269-309; Hermann Kellenbenz: Relaciones consulares entre las Ciudades Hanseáticas y Chile: El caso de Valparaíso hasta los años de 1850. En *JbLA* 25/1988, 117-139; Rolf Walter L. Bernecker; Die Handelskonquistadoren. *Europäische*

Interessen und mexikanischer Staat im 19. Jahrhundert. Wiesbaden 1988; Jörn Helmut Arfs: *Die Beziehungen der Hansestadt Hamburg zu den La Plata-Staaten 1815-1866.* Hamburg 1991; Horst Pietschmann; "Hamburg und Lateinamerika in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts". En: Felix Becker (ed. entre otros); *Iberisch Welten. Festschrift zum 65. Geburtstag von Günter Kahle.* Köln-Weimar-Wien 1994, 381-407.

9. Knut Borchardt: Die Industrielle Revolution in Deutschland 1750-1914. En: idem (ed.): *Europäische Wirtschaftsgeschichte*, tomo 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaft. Stuttgart-New York, 1985, 169; 173, 177-184; Wolfram Fischer; Deutschland 1850-1914. En: idem (ed. entre otros): *Handbuch der europäischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, tomo 5, Stuttgart 1985, 410.
10. Karl Erich Born: Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Köln 1986, 73; Fischer (nota 9), 410-412; Borchardt (nota 9), 185s.; Walther G. Hoffmann; Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts. Berlin-Heidelberg- New York 1965, 530-532.
11. El material estadístico no es muy fiable. Datos fidedignos solo existen para la época a partir de finales de los años ochenta. Véase Forbes (nota 2), 291.
12. Ragnhild Fiebig-von Hase: *Lateinamerika als Konfliktherd der deutsch-amerikanischen Beziehungen 1890-1903. Vom Beginn der Panamapolitik bis zur Venezuelakrise von 1902/03.* Göttingen 1986, 143.
13. Respecto a las relaciones sociopolíticas de la "Gran Depresión: Hans Rosenberg: *Große Depression und Bismarckzeit. Wirtschaftsablauf, Gesellschaft und Politik in Mitteleuropa.* Berlin 1967. Respecto a la teoría del socialimperialismo: Wehler (nota 1); *idem*: Sozialimperialismus. En: *idem* (ed.): Imperialismus. Köln 1970, 83-96.
14. Fiebig-von Hase (nota 12), 140s.
15. Hell (nota 5), 88; Ross J. S. Hoffman: *Great Britain and the German Trade rivalry 1875-1914.* Philadelphia 1933, 191-197.
16. Karl Papendieck: *Die Stellung Großbritanniens, Deutschlands und der Vereinigten Staaten im Handelsverkehr Südamerikas, Mittelamerikas und Westindiens.* Tübingen (tesis doctoral), s.a., 28-50.
17. María da Guia Santos: *Außenhandel und industrielle Entwicklung Brasiliens unter besonderer Berücksichtigung der Beziehungen zu Deutschland (1889-1914).* München 1984, 139-157.
18. Fiebig-von Hase (nota 12), 141s.; los datos respecto a México: Katz (nota 10), 138.

19. Fiebig-von Hase (nota 12), 145. Los datos para el Brasil; da Guía Santos (nota 17), 88-133.
20. Véase la diferenciación realizada por Celso Furtado: *Economic Development of Latin America*. Cambridge 1970, 32-34, entre las distintas economías exportadoras latinoamericanas distinguiendo entre: 1. estados exportadores de productos agrarios de la zona templada (Argentina, Uruguay), los cuales se especializaron en cereales, carne y lana, logrando grandes beneficios; exportadores agrícolas de zonas tropicales (Brasil, Colombia, América Central, Caribe, Venezuela), que exportaban café, cacao, azúcar, tabaco o caucho; 3. exportadores de minerales (Chile, Perú, Bolivia, México).
21. Die Entwicklung der deutschen Seeinteressen im letzten Jahrzehnt. Zusammenge stellt im Reichs-Marine-Amt. Berlin 1905, 160-171; Richard van der Borcht; *Das Wirtschaftsleben Südamerikas. Insbesondere in seinen Beziehungen zu Deutschland*. Cöthen (Anhalt) 1919, 81-95.
22. Forbes (nota 2), 391; Hoffman (nota 15), 18-21; Klaus Kannapin: *Die deutsch-argentinischen Beziehungen von 1871-1914 unter besonderer Berücksichtigung der Handels- und Wirtschaftsbeziehungen und der Auswanderungspolitik*. Berlín (Este), tesis doctoral (manuscrito) 1968, 56; Katz (nota 8), 59s; Brunn (nota 7), 242-248.
23. Michiel Baud: German Trade in the Caribbean: The Case of Dominican Tobacco, 1844-1940, En: *JbLA* 25/1988, 86, 93-103.
24. Brunn (nota 7), 245; da Guia Santos (nota 17), 76/149.
25. Una visión global la proporciona J. Fred Rippy: "German Investments in Latin America". En: *The Journal of Business of the University of Chicago*. Vol. XXI, Abril 1948, No. 2, 63-73. Referente a las inversiones inglesas: Platt (nota 4), 308-352.
26. Die Entwicklung der deutschen Seeinteressen. Zusammenge stellt im Reichs-Marine-Amt. Berlin 1905, 173-175; Fiebig-von Hase (nota 12), 105s.
27. George F. W. Young: "German Banking and German Imperialism in Latin America in the Wilhelmine Era". En: *Ibero-Amerikanisches Archiv* (IAA) 18/1993, 31-66; Katz (nota 8), 97s., 114s; Schoonhover (nota 8), 43-52.
28. Young (nota 27), 33-40; Gerhard Jacob-Wendler: *Deutsche Elektroindustrie in Lateinamerika: Siemens und AEG (1890-1914)*. Stuttgart 1982, 51-53.
29. Young (nota 27), 44.

30. Forbes (nota 2), 394; Fiebig-von Hase (nota 12), 116; Katz (nota 8), 100s; Pablo F. Luna: "El Perú y el Imperio Alemán antes de la Primera Guerra Mundial". En: *JbLA* 25/1988, 197-205. Young recalca además el papel de la financiación del comercio de importación y exportación a través de la concesión de crédito a corto plazo. En aquellos estados que registraron un gran crecimiento económico los merchant bankers fueron poco a poco sustituidos por los grandes bancos. Cf. Young (nota 27), 40s.
31. Holger H. Herwig: *Germany's vision of empire in Venezuela 1871-1914*. Princeton, 33-46; Fiebig-von Hase (nota 12), 120-140. Rolf Walter: *Los Alemanes en Venezuela y sus descendientes*. Tomo 2: 1870-1914. Caracas 1991, 85-94.
32. Hell (nota 5), 89-92.
33. Young (nota 27), 55-65.
34. Jacob-Wendler (nota 28), 11.
35. *Ibid.*, 25.
36. Gerhard Brunn: "Deutscher Einfluß und deutsche Interessen in der Professionalisierung einiger lateinamerikanischer Armeen vor dem Ersten Weltkrieg (1885-1914)". En: *JbLA* 6/1969, 279.
37. *Ibid.*, 335.
38. *Ibid.*, 335.
39. Jürgen Schaefer: *Deutsche Militärhilfe in Südamerika. Militär- und Rüstungsinteressen in Argentinien, Bolivien und Chile vor 1914*. Düsseldorf 1974, 34-50; Kannapin (nota 22), 104-106.
40. Respecto a las siguientes exposiciones, véase Schaefer (nota 39).
41. *Ibid.*, 157.
42. Gerardo Jorge Ojeda-Ebert: *Deutsche Einwanderung und Herausbildung der Chilenischen Nation (1846-1920)*. München 1984, 109, 115-119; Schaefer (nota 39), 34.
43. Schaefer (nota 39), 50, 54.
44. *Ibid.*, 173; en lo referente a Brasil: Brunn (nota 36), 314-324.
45. Katz (nota 8), 130-137.
46. Jean-Pierre Blancpain: *Les Allemands au Chili (1816-1945)*, Köln 1974, 715-732; Schaefer (nota 39), 21-28, 50-54; Frederick Nunn;

- "Emil Körner and the Prussianization of the Chilean Army: Origins, Process and Consequences. 1885-1920". En: *Hispanic American Historical Review* 50, 1970. 300-322; Gerd Wunder: "Hauptmann Körner und der Bürgerkrieg in Chiloe 1891". En: *IAA* 9/1983, 225-237 (crítica respecto al juicio de Schaefer sobre Körner y al papel de la industria armamentista alemana en la guerra civil chilena).
47. Nunn (nota 46), 315-317.
 48. Brunn (nota 36), 290.
 49. Hermann Kellenbenz/Jürgen Schneider: "La emigración alemana a América Latina desde 1821 hasta 1936". En *JbLA* 13/1976, 388, 394. Una apreciación global sobre la emigración alemana hacia Latinoamérica la brinda: Walther L. Bernecker/Thomas Fischer: *Deutsche in Lateinamerika*. En: Klaus J. Bade (ed.): *Deutsche im Ausland - Fremde in Deutschland*. München 1992, 197-214; Jean Pierre Blancpain: *Migrations et mémoire germaniques en Amérique Latine*. Strasbourg 1994.
 50. Jean-Pierre Blancpain: "Origines et caractères des migrations germaniques en Amérique Latine au XIX e siècle". En: *JbLA* 25/1988, 369, confiere una gran importancia a la persecución política y a las ansias de aventura como motivos decisivos al emigrar. Véase *idem* (nota 44), 489-494.
 51. Ojeda-Ebert (nota 42), 26-32; Brunn (nota 7) 125s.
 52. Wehler (nota 13) resume los argumentos utilizados en el razonamiento de los motivos del imperialismo social.
 53. Ojeda-Ebert (nota 42), 40.
 54. Ronald C. Newton: *German Buenos Aires. 1900-1933. Social Change and Cultural Crisis*. Austin - London 1977, 3-31.
 55. Brunn (nota 7), 116-127; Klaus J. Bade: *Friedrich Fabri und der Imperialismus in der Bismarckzeit. Revolution - Depression - Expansión*. Freiburg 1975, 80-120.
 56. Forbes (nota 2), 397.
 57. Peter Waldmann: "Kulturkonflikt und Anpassungszwang. Ausgangslage und Entwicklung der deutschen Einwanderungskolonien in Südchile". En: Justin Stasgl (ed.): *Aspekte der Kulturosoziologie. Aufsätze zur Soziologie, Philosophie, Anthropologie und Geschichte der Kultur*. Zum 60. Geburtstag von Mohammed Rassem. Berlin 1982, 239-251. [Versión española en: *JbLA* 25/1988, 437-453.] Véase también: Dietrich von Delhaes-Guenther: "Einwanderung, Akkulturation und ethnische Rivalität zu Beginn des 20. Jahrhunderts in Brasilien". En: Hanns-Albert Steger y Jürgen Schneider (eds.): *Aktuelle Perspektiven*

Brasilien. Referate des 1. interdisziplinären Kolloquiums der Sektion Lateinamerika des Zentralinstituts 06. München 1979, 37-53.

58. Peter Waldmann; "Kulturkonflikt und Anpassungszwang. Ausgangslage und Entwicklung der deutschen Einwanderungskolonien in Südchile". En: Justin Stagl (ed.): *Aspekte der Kulturzoziologie. Aufsätze zur Soziologie, Philosophie, Anthropologie und Geschichte der Kultur*. Zum 60. Geburtstag von Mohammed Rassem. Berlin 1982, 239-251. [Versión española en: *JbLA* 25/1988, 427-453]. Véase también: Dietrich von Delhaes-Guenther: "Einwanderung, Akkulturation und ethnische Rivalität zu Beginn des 20. Jahrhunderts in Brasilien". En: Hanns-Albert Steger y Jürgen Schneider (eds.): *Aktuelle Perspektiven Brasilien. Referate des 1. interdisziplinären Kolloquiums der Sektion Lateinamerika des Zentralinstituts* 06. München 1979, 37-53.
59. Waldmann (nota 58), 247.
60. Ojeda-Ebert (nota 42), 100.
61. La contribución de los emigrantes alemanes a la industrialización en Brasil ha sido estudiada más a fondo por: da Guia Santos (nota 17), 212-220; Hermann Kellenbenz: *Deutsche Unternehmer in Brasilien im 19. und 20. Jahrhundert*. En: *Aktuelle Perspektiven Brasilien* (véase nota 58), 55-79; Dietrich von Delhaes-Guenther: *Industrialisierung in Südbrasilien*. Köln 1973.
62. Fiebig-von Hase (nota 12), 262.
63. *Ibid.*, 250-255; Ojeda-Ebert (nota 42), 112 s.
64. Brunn (nota 7), 22-52.
65. Fiebig-von Hase (nota 12), 283, 665-681.
66. *Ibid.*, 305.
67. *Ibid.*, 472-506.
68. Alfred Vagts. "Hoffnungen und Befürchtungen von 1870 bis 1915: Ein deutsch-amerikanischer Krieg?" En: *idem*; *Aufsätze zur internationalen Finanz und internationalen Politik*. Editado por Hans-Ulrich Wehler, Frankfurt/M. 1979, 203; Herwig (nota 31), 108 s.
69. Fiebig-von Hase (nota 12), 846-849.
70. Katz (nota 8), 274-281, 358-398; *idem*: "Einige Grundzüge der Politik des deutschen Imperialismus in Lateinamerika von 1898-1941". En: *- Der deutsche Faschismus in Lateinamerika 1933-1943*. Berlín (Este) 1966, 11-16; *idem*; *The Secret War in Mexico. Europe, the United States, and the Mexican Revolution*. Chicago 1981, ante todo 387-459. Thomas Backer: *Die Deutsche Mexikopolitik 1913/1914*. Berlín 1971.