

*Aliados en guerra. Gran Bretaña y el comercio neutral (1914-1916)**

Carolina García Sanz
EEHARoma-CSIC

Resumen: Este artículo analiza las barreras que los intereses nacionales de los aliados representaron para la aspiración de un frente único durante la Primera Guerra Mundial. Aborda las contradicciones políticas de la guerra económica hasta junio de 1916, cuando se celebró la Conferencia Económica Interaliada de París. Con ello pretende contribuir no sólo a conocer mejor los estímulos para la fijación de la política británica de bloqueo, sino también de las injerencias sobre países neutrales, avanzando en la inserción del caso español en las mismas.

Palabras clave: Primera Guerra Mundial, Gran Bretaña, bloqueo comercial, listas negras.

Abstract: This article analyzes the national barriers to the aim of an inter-allied united front during the First World War. It deals with the political inconsistencies of the economic warfare until the First Interallied Conference was held in Paris in June 1916. The purpose is not only to assess the British scheme motivations for the commercial retaliation but also the interferences on neutral grounds, approaching as well to the Spanish case-study.

Keywords: First World War, Great Britain, commercial blockade, blacklists.

* Este trabajo se inscribe en el marco del proyecto «El Mediterráneo en las relaciones internacionales de España durante la Primera Guerra Mundial» (HAR2010-16680), y su elaboración definitiva se ha producido durante el disfrute de sendas becas posdoctorales en Londres (MEC) y en Roma (Programa JAE-DOC).

La crisis actual ha puesto en entredicho a las instituciones y mecanismos de cooperación económica internacional, que han intervenido tarde y descoordinadamente. Pero algunos de los desafíos a los que se enfrenta la regularización política de la economía en el presente, especialmente en el marco común europeo, no son más complejos que otros ya planteados en el pasado y en condiciones de desajuste igualmente inéditas, aunque más conflictivas y traumáticas. Un ejemplo de ello fue lo ocurrido durante la Primera Guerra Mundial, a cuyo centenario nos aproximamos, y en concreto con el conato de unidad económica impulsado en el seno de la Entente por Francia¹. Entonces la imperativa coordinación fue cercenada por la falta de consenso interaliado. El carácter perentorio de las medidas a adoptar, junto al intrincado haz de factores políticos, económicos, estratégicos y militares convergentes, impuso un exceso de acción que impidió a los gobiernos vislumbrar con claridad tanto los estímulos como las consecuencias inmediatas de sus decisiones. Pero aunque el fragor de las acciones oscureció muchas veces su auténtica finalidad, no siempre los objetivos sin declaración formal resultaron poco evidentes².

Así, los pronósticos fallidos de una guerra corta se entreveraron con la idea de oportunidad económica interpretada según las tradicionales coordenadas nacionales. Las potencias más industrializadas de Europa no tardaron en ambicionar, más allá de la derrota del enemigo, una posición aventajada en un orden posbélico que se intuía radicalmente distinto al anterior. Incluso aquellos países que optaron por permanecer al margen del conflicto, con el transcurso de los meses no pudieron mantenerse ajenos —ya fuera por causas

¹ No sin controversia, se señala la Primera Conferencia Económica Interaliada de junio de 1916 como un paso más en el camino fundacional europeo a partir de los objetivos y motivaciones de los representantes franceses. Encontramos a Jean Monnet como asistente de Etienne Clémentel, ministro de Comercio francés y uno de los principales promotores de la misma. Véase Jay WINTER y Antoine PROST (eds.): *The Great War in History*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005, p. 118. Respecto al trasfondo político-diplomático de las negociaciones interaliadas tendentes a un sistema aduanero preferencial, la obra de obligada referencia es la de Georges-Henri SOUTOU: *L'or et le sang. Les buts de guerre économiques de la Première Guerre Mondiale*, París, Fayard, 1989.

² Una de las reflexiones más sugestivas la hallamos en el prefacio de Duroselle a la obra de Georges-Henri SOUTOU: *L'or et le sang...*, p. iii.

endógenas y/o exógenas— a las fuertes dinámicas fundacionales del periodo. Se asistía al final del ciclo de la gran economía mundializada. El capitalismo dejaba de ser cosmopolita para ponerse incondicionalmente al servicio de las respectivas causas soberanas que, en uno u otro bando, combatían atrincheradas³. De hecho, la unidad de acción exigida por la disciplina de bando se plasmó más veces en un difuso *wishful thinking* que en un compromiso efectivo. Aquello se tradujo en una forma de entender y llevar políticamente la guerra, de una Europa contra otra Europa (*Mitteleuropa*), que entraría en abierta contradicción con la inesperada naturaleza y dimensiones totalizadoras de la misma.

En este artículo partimos de los retos que entrañó desde un principio la aspiración del frente único en el bando vencedor para cuestionar el trasfondo político de la guerra económica. En concreto, nos centraremos en un asunto tan trascendental para la comprensión del colapso alemán como la definición del bloqueo comercial en el marco de la inevitable polémica sobre la intervención en países neutrales. La coherencia en la lucha económica introdujo la neutralidad en el primer orden de la agenda aliada, pues las dinámicas bélicas no respetaban fronteras geográficas ni legales⁴. Sin embargo, no todos los países de la Entente exhibieron un mismo grado de compromiso sobre las estrategias en general, ni sobre las

³ La bibliografía acerca del colapso del denominado «capitalismo cosmopolita» es amplísima. Para evitar el farrago de citas consideramos útil para el caso británico la consulta de Martin DAUTON: «Britain and the globalisation since 1850: The rise of insular capitalism, 1914-1939», *Transactions of the RHS*, 17 (2007), pp. 1-33, y Niall FERGUSON: *The pity of war. Explaining World War One*, Nueva York, Basic Books 1999, pp. 34-11 y 148 y ss. Véanse también obras más generales como las de Stephen BROADBERRY y Mark HARRISON (eds.): *The Economics of World War I*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005, y Charles A. JONES: *International Business in the Nineteenth Century: The Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoisie*, Brighton, Wheatsheaf Books, 1987. Muy clarificadora es la síntesis de Christof DEJUNG y Andreus ZANGGER: «British Wartime Protectionism and Swiss Trading Companies in Asia during the First World War», *Past and Present*, 207 (2010), pp. 181-183.

⁴ La privación al enemigo de los medios materiales a través de la acción indirecta sobre el comercio neutral forma parte de la definición ya clásica que sobre el bloqueo hiciera William N. Medlicott. Para la experiencia de pequeñas y medianas potencias nos remitimos a la síntesis sobre los países neutrales del norte de Europa de Marc FREY: «The Neutrals and World War One», *Defence Studies*, 3 (2000), pp. 1-39.

acciones en países neutrales en particular. Hubo diferencias nacionales, aparentemente no resueltas hasta la Primera Conferencia Económica Interaliada de París en 1916.

Desde ese punto de vista, nos interesa aquí el periodo comprendido entre 1914 y 1916 como estadio formativo en el cual se identificaron las principales necesidades bélicas y las posibles vías de satisfacerlas. Son años claves para construir una explicación no tanto del qué como del porqué de la evolución de la guerra. Sin embargo, esa fase inicial, pese a las continuas aportaciones al mercado editorial, aún representa un campo abierto para la investigación histórica en lo que se refiere a los aspectos más problemáticos de la fijación de la política británica de bloqueo comercial (la más efectiva de las beligerantes) e inexplorado por lo que respecta al lugar ocupado por los intereses españoles en ella.

Con la pretensión de contribuir en ambas vertientes, partiendo de las contradicciones de la guerra económica al más alto nivel, encajaremos la particular posición británica respecto a los vetos comerciales en países neutrales, revisando algunas de las tesis clásicas sobre el abandono del *business as usual*. Y, por último, tras la aproximación de corte historiográfico, introduciremos el caso español como uno de los más significativos para comprender los estímulos que pudieron informar la estrategia inglesa en la periferia del conflicto. La historia del cerco activo a las potencias centrales, más allá de las acciones en el plano militar, está muy lejos de ser sólo la historia de las operaciones navales en el mar del Norte o de las negociaciones comerciales y financieras con los países neutrales fronterizos: los países escandinavos, Holanda y Suiza. Aspectos sobre los que ha gravitado el interés desde la historia oficial de Bell⁵.

⁵ Las historias oficiales marcaron la singladura. Véase Archibald C. BELL: *A history of the Blockade of Germany and the countries associated with her in the great war Austria-Hungary, Bulgaria and Turkey*, Londres, Her Majesty's Stationery Office, 1961. Cfr. William ARNOLD-FORSTER: *The Blockade, 1914-1919*, Oxford, Clarendon Press, 1939. Al interés sobre los países neutrales fronterizos hay que añadir el del subcontinente americano como ámbito de competencia anglo-germana. Véase Phillip DEHNE: «From "Business as Usual" to a More Global War the British Decision to Attack Germans in South America during the First World War», *Journal of British Studies*, 44 (2005), pp. 516-535, e íd.: *On the Far Western Front: Britain's First World War in South America*, Nueva York, Manchester University Press, 2009. No obstante, aquí nos interesa propiamente el aspecto político de la rivalidad interaliada. Como su-

El Frente Único Económico ¿cuestión de funambulismo?

La importantísima dimensión económica de la guerra continúa siendo objeto de un debate abierto cuyos puntos más polémicos, al margen de las consecuencias a nivel humanitario, radican no tanto en los logros obtenidos por los aliados como en el grado de coordinación de las estrategias. A ello se añade la problemática imbricación de los intereses soberanos en el escenario global de la conflagración y las relaciones profundamente distorsionadas que se establecieron entre las esferas pública y privada/militar y civil dentro de los Estados⁶. Todas ellas componen cuestiones muy amplias y extraordinariamente complejas que exceden con mucho los objetivos del presente trabajo, pues abarcan no sólo aspectos relativos a las políticas de bloqueo comercial y marítimo, sino también otros como los derivados de la guerra submarina, la intervención del crédito, la integración de la producción y su distribución, los proyectos malogrados de unidad aduanera, e incluso los significados cambiantes de las ideas sobre el liberalismo económico vigentes en Londres, París, Washington o, con sus singularidades, Berlín. Facetas de las que en sí mismas poseemos un conocimiento desigual.

Con todo, dos son a grandes rasgos las posiciones de la historiografía sobre la guerra económica desde el punto de vista que nos interesa⁷. Por un lado se encuentra la que sostiene que, pese a las evidentes carencias, la acción interaliada se realizó de un modo más satisfactorio que el de las potencias centrales en cuanto al control sobre el sistema de precios y suministros para las industrias de guerra, en paralelo al progresivo aislamiento financiero y comercial del enemigo. Y, por otro, existe una corriente que matiza esa visión positiva, incidiendo en el bajo nivel de concreción de los acuerdos tomados por las comisiones interaliadas y, en consecuencia, la muy

cedió con la entrada en guerra de Estados Unidos. Agradezco a José Antonio Montero su primera orientación y acceso a la bibliografía utilizada sobre ese caso.

⁶ De obligada cita para el caso británico, Avner OFFER: *The First World War. An Agrarian Interpretation*, Nueva York, Oxford University Press, 1989; para el francés, Georges-Henri SOUTOU: *L'or et le sang...*, y para el norteamericano, Robert D. CUFF: *The War Industries Board*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1973.

⁷ Para evitar una excesiva prolijidad de citas remitimos de nuevo a Jay WINTER y Antoine PROST (eds.): *The Great War...*, pp. 109-123.

deficitaria cooperación por las fortísimas dinámicas de competencia interna afectando a la eficiencia. Se dio, por tanto, un inestable equilibrio entre la necesidad de lucha conjunta y los recelos hacia el multilateralismo. La posición anglosajona reflejaría muy bien, en el marco aliado, esos continuos juegos de equilibrios.

Normalmente la dimensión financiera de la guerra se toma como ejemplo temprano, y en un ámbito crucial, del miedo cerval a dejar de transitar políticamente por una vía propia, construida sobre intereses y objetivos particulares⁸. Los empréstitos británicos desde 1915, financiados por la banca JP Morgan, provocaron temor no sólo en Londres, sino también en el resto de capitales aliadas, por la independencia de sus respectivas economías. De hecho, en el verano de 1915 arreció la polémica sobre los límites del endeudamiento fuera y dentro de la Entente tras la decisión de transferir a los norteamericanos 200 millones de dólares en oro para contener los tipos de interés del préstamo acordado en marzo anterior⁹. Hubo entonces quienes advirtieron públicamente, como Reginald McKenna, a la sazón *Chancellor of the Exchequer*, de la circunstancia de que Gran Bretaña pudiese perder la guerra económica saliendo victoriosa militarmente¹⁰.

El cisma en el gabinete británico entre la implementación de la política de fuerza que supondría la demolición de muchos de los parapetos legales del liberalismo y la opción conservadora ha sido uno de los temas más tratados por la historiografía. Las discrepancias respecto a cómo sufragar las operaciones militares y el rechazo a las hipotecas del futuro evidenciaron la dicotomía entre las tesis maximalistas sobre el alcance de los compromisos internacionales contraídos y las garantías al equilibrio presupuestario¹¹. Sin

⁸ Una visión actualizada sobre la vertiente financiera en David STEVENSON: *With our backs to the wall. Victory and Defeat in 1918*, Londres, Allen Lane, 2011, pp. 350-356.

⁹ Georges-Henri SOUTOU: *L'or et le sang...*, pp. 221 y ss.

¹⁰ Martin FARR: «Strategy, 1915-1916. A Compelling Case for Voluntarism: Britain's Alternative», *War in History*, 9, 3 (2002), pp. 279-306.

¹¹ Aunque estuvieron sujetas a cambios según la coyuntura, podríamos oponer las posiciones del presidente del *Board of Trade*, Walter Runciman; el *Home Secretary*, John Simon, o el mismísimo gobernador del Banco de Inglaterra, Walter Cunliffe, al ala más intervencionista encabezada por Lloyd George o Winston Churchill. Respecto a la discusión de la estrategia en el gabinete liberal remitimos al

embargo, lo más relevante para este trabajo es que el celo por la ortodoxia no se manifestó tan definido en todos los frentes económicos por las mismas razones partidistas esgrimidas en relación con la cuestión financiera¹².

Así, por ejemplo, la prevalencia inicial de las tesis liberales no obstaron para que creciese, incluso entre quienes defendían en el gabinete la «normalidad» económica, un afán de expulsar al enemigo de todos los mercados, neutrales o beligerantes, que abrió la veda para alterar por la vía de la excepción las reglas de la guerra comercial, con una visión más que adaptable del *business as usual*. Otra cosa distinta fue el compromiso de atar legalmente las acciones permitidas en aras de la interpretación de los intereses nacionales. De hecho, la legislación británica sobre el comercio neutral de febrero de 1916, que trataremos más adelante, obedeció, más que a las consabidas discusiones internas de un liberalismo en descomposición, a las presiones externas para la armonización de criterios entre aliados.

¿Quién es y dónde está el enemigo?

Los respectivos decretos sobre contrabando de guerra en Gran Bretaña y Francia de 20 y 25 de agosto de 1914 abrieron la brecha de la lucha económica, pero también el camino de las divergencias a la hora de determinar un aspecto tan importante como la naturaleza «enemiga» de una operación comercial. En esas primeras acciones legislativas, el criterio francés era más cerrado al considerar como excluyente la nacionalidad de las personas físicas y jurídicas, además del origen de las mercancías. Por el contrario, el británico consideraba a esos efectos sólo el domicilio de compañías y mercancías (origen y destino en un país enemigo)¹³. De ese modo, la prohibición de comerciar con alemanes residentes en países neutrales era vinculante

clásico de David FRENCH: *British Economic and Strategic Planning, 1905-1915*, Londres, George Allen & Unwin, 1982.

¹² Véase Hajime AKITOMI: «The British Trade Policy Plan during the First World War: a modified “Imperialism of Free Trade”?», *Journal of European Economic History*, 35 (2006), pp. 617-643.

¹³ *Enemy Proclamation*, núm. 2, 10 de septiembre de 1914.

(sobre el papel) para los nacionales franceses, pero no para los británicos¹⁴. Algo que no habría pasado de tener un carácter anecdótico si el desenlace del conflicto se hubiese producido en los plazos previstos. Fue su prolongación más allá de 1914, con la declaración alemana de guerra submarina en febrero de 1915 y la beligerancia de Italia en mayo, la que puso el foco en las repercusiones de esas discrepancias, aunque —entonces— no tan graves para el curso de las hostilidades como para la coherencia del discurso de la Entente. Por eso, 1915 sería clave en el modelaje de la organización aliada a través de sucesivos foros de discusión unitaria. La delegación francesa insistió en todos ellos sobre la conveniencia de celebrar uno específico sobre cooperación económica.

En general, existía un interés en crear cuanto antes un marco estable y compacto de concertación a todos los niveles. En la segunda conferencia interaliada de Chantilly en julio de 1915, coincidiendo con uno de los momentos más álgidos de la campaña en los estrechos orientales, se tocó el diseño de las acciones conjuntas cuestionando la estrategia seguida. Británicos y franceses se veían obligados a asumir el fiasco de Gallipoli y las acuciantes exigencias de la financiación bélica en una situación poco propicia a nivel interno. El ejecutivo de coalición británico había sufrido una remodelación a finales de mayo. A ello se añadió la creciente debilidad del gobierno de René Viviani, sometido a fuertes presiones por el fracaso de los programas armamentísticos que terminarían no sólo con la salida del ministro de la Guerra, sino con su sustitución por Aristide Briand en octubre¹⁵. La proliferación de frentes internos tampoco coadyuvaba a la clarificación de posiciones respecto a los externos.

Los franceses siguieron insistiendo en el tema económico y comercial. El 20 de diciembre de 1915, Etienne Clémentel, flamante ministro de Comercio, propuso una conferencia aliada del ramo. Desde el comité interaliado, celebrado en Londres en enero de

¹⁴ La posición francesa puede contrastarse en la obra de Denys Cochin, primer presidente civil del *Comité de restriction des approvisionnements et du commerce de l'ennemi*, más tarde subsecretario de Estado de bloqueo. Cfr. Denys COCHIN: *Les organisations de blocus en France pendant la Guerre*, París, Plon, 1926.

¹⁵ Sobre la inestabilidad francesa, acrecentada por la crisis búlgara, Marjorie FARRAR: «Politics versus Patriotism: Alexandre Millerand as French Minister of War», *French Historical Studies*, vol. 11, 4 (1980), pp. 577-609.

1916, se relanzó la idea de la *solidarité économique* como revulsivo para el estancamiento bélico. Sin embargo, no fue hasta la conferencia política de París en marzo cuando se terminó de despejar el camino. La preparación de la convocatoria de la primera conferencia económica aliada para el verano se visualizaba como el eslabón definitivo de la cadena que debía atar el frente único económico. Con todo, la plasmación del desiderátum francés no estuvo exenta de polémica en cuanto a su filosofía y objetivos. La sombra alargada de un principio de acuerdo, con vocación de perdurabilidad más allá de las circunstancias bélicas, levantó las suspicacias neutrales por la eventual exclusión de un sistema económico preferencial. La cuestión comercial despertó, sin lugar a dudas, la mayor expectación de las discutidas en París entre el 14 y el 17 de junio de 1916.

La Conferencia Económica de París

Tras el discurso inaugural del presidente del Consejo francés Aristide Briand se sentaron a la mesa el día 14 las delegaciones de Francia, Gran Bretaña (con representación australiana y canadiense), Italia, Rusia, Bélgica, Portugal, Japón y Serbia. El discurso francés expresó sin ambages lo que se esperaba del encuentro: una acción económica coordinada, imprescindible para acelerar la derrota del enemigo, pero que sirviera también de base para la hegemonía aliada en el futuro¹⁶.

Se constituyó un Secretariado General que, evitando el sistema de subcomisiones, buscaba facilitar el proceso decisorio. Clémentel presidía las sesiones. Entre los delegados más activos del resto de países sobresalieron el secretario de Estado británico para las colonias Andrew Bonar Law; los primeros ministros de Australia, William Morris Hughes, y Canadá, George Foster; el embajador italiano en París Tommaso Tittoni, y el ministro ruso Nicolás Pokrowsky. Los asuntos incluidos en la agenda se organizaron en tres apartados: 1) la armonización de criterios respecto al bloqueo comercial; 2) las medidas encaminadas a la recuperación económica

¹⁶ En las actas de la *Conférence économique des gouvernements alliés tenue à Paris les 14, 15, 16 et 17 juin 1916. Programme, procès-verbaux des séances et acte de la conférence*, 1916, p. 13 (recuperado de internet en <http://gallica.bnf.fr/ark>).

de los aliados tras el armisticio, y, por último, 3) las propuestas para una cooperación de carácter indefinido.

El significado político de la Conferencia de París fue abordado en profundidad por Georges Henri Soutou en su trabajo, ya clásico, sobre la guerra económica. De acuerdo al programa del encuentro, Soutou sostiene que éste escenificó la firme resolución franco-británica de socavar la posición de Alemania en el orden de posguerra, hasta el punto de que el contenido de las cláusulas económicas del tratado de Versalles recogería el espíritu de las propuestas debatidas en París en el verano de 1916. Los aliados fundamentaron allí la prolongación de los antagonismos tras la paz¹⁷. Sin embargo, Soutou no entró en el análisis de los aspectos más relevantes para este trabajo, aquéllos derivados de las discusiones sobre la legislación y praxis del bloqueo comercial, el papel reservado a los países neutrales, la consideración de los mismos y sus implicaciones para las relaciones interaliadas.

Precisamente estas cuestiones específicas fueron las primeras en dirimirse: las prohibiciones al comercio, el veto a las mercancías de origen dudoso, la rescisión de los contratos con firmas enemigas que operaban desde países neutrales, las medidas cautelares (confiscación y rescisión de contratos) sobre casas e intereses sospechosos, y la restricción a la exportación neutral.

Para empezar, había que lograr un consenso en torno a los criterios que atribuían el carácter de enemigo a una persona física o jurídica, una cuestión importantísima a la altura del verano de 1916. Así por ejemplo, como ya señalamos, mientras que la legislación francesa prohibía todo comercio con el enemigo asumiendo el criterio más excluyente de la nacionalidad, los británicos no habían establecido prohibiciones generales ni absolutas en relación con la nacionalidad de las personas. Pero, además, al margen del criterio de discriminación (residencia o nacionalidad), británicos y franceses manejaban listas de personas y firmas no gratas con las que se recomendaba a sus nacionales suspender cualquier tipo de relación contractual. En ese caso, los requisitos para la inclusión en las mismas poseían un elevado grado de discrecionalidad.

¹⁷ Georges-Henri SOUTOU: *L'or et le sang...*, pp. 233-271.

Se trataba de listas opacas o secretas que generaban inseguridad para los intereses neutrales, pero también para los del resto de los aliados. Los franceses se habían mostrado críticos en ese punto, al considerar que la ambigüedad de la legislación aprobada en Londres situaba a sus compatriotas en desventaja, al otorgar un mayor margen de maniobra a las colonias mercantiles británicas para hacer negocio en países neutrales. Las condiciones que se daban para los vetos británicos desde junio de 1915 habían variado según criterios geográficos y nacionales¹⁸. Por su parte, los italianos habían optado hasta entonces sólo por restringir la importación de mercancías de países enemigos, en tanto que los rusos se decantaron por los mismos criterios que los galos. Las diferentes legislaciones dejaron patente que no siempre se coincidía en la evaluación de los problemas inducidos por la guerra en los mercados neutrales, ni tampoco en el nivel de sacrificio —en términos de oportunidades comerciales— que las circunstancias imponían a los buenos patriotas residentes en los mismos.

En una valoración integral de los logros de la conferencia se suele señalar que es en el primer apartado donde se produjeron más acuerdos vinculantes por sus efectos jurídicos. A partir de julio de 1916 las prohibiciones se extendieron a países neutrales potenciándose el *black list system* británico, en funcionamiento desde el 29 de febrero anterior [*The Trading with the Enemy (Neutral Countries) Proclamation*]. Por eso se considera que la Conferencia de París dio carta de naturaleza a las listas negras (relaciones de personas físicas o jurídicas con las que se prohibía comerciar a los nacionales de la Entente). De acuerdo a los nuevos criterios se publicó la primera lista francesa en agosto de 1916¹⁹.

El compromiso en el resto de los asuntos relacionados con el bloqueo se limitó a la unificación de prohibiciones. Se ponía fin a cualquier exportación de productos considerados de contrabando, socavando la barrera entre contrabando condicional y absoluto

¹⁸ Los británicos inicialmente sólo admitieron el veto automático de nacionales en áreas geográficas excepcionales. Cfr. *Trading with the Enemy (China, Siam, Persia, and Morocco) Proclamation*, 25 de junio de 1915.

¹⁹ Marion SINEY: *The Allied Blockade of Germany, 1914-1916*, Ann Arbor, University of Michigan, 1957, pp. 173-185, y Marjorie M. FARRAR: *Conflict and Compromise. The strategy, politics and diplomacy of the French Blockade, 1914-1918*, La Haya, Martinus Nijhoff, 1974, pp. 34-35.

(distinción en la que se habían mantenido diferencias por países). Pero ciertamente la cuestión de fondo en este apartado fue el control de la exportación desde países neutrales, imprescindible para acabar con el contrabando. Y, en un punto tan esencial, los términos de los consensos alcanzados oscilaron desde los más cerrados a los más abiertos.

Mientras se llegaba a un acuerdo que permitía la entrada de mercancías procedentes de países neutrales que estuvieran fabricadas con materias primas de origen enemigo (siempre que no representasen más del 25 por 100 *ad valorem* de las mismas), se dejó abierta la institución de mecanismos interaliados de fiscalización de esos flujos comerciales²⁰. Todo quedó en una declaración de intenciones respecto a la disponibilidad conjunta de los recursos que cada uno de los países poseía para la extracción y gestión de información comercial en países neutrales. La cooperación de los servicios consulares aliados era esencial para ello. Sin embargo, la experiencia demostraba que, en esa faceta como en tantas otras, la pervivencia de las viejas dinámicas de rivalidad nacional era un obstáculo.

Como señalaba un miembro de la delegación francesa, Jean Gout, los intereses particulares —«antes que las necesidades del enemigo»— privaban de coherencia la lucha en algo tan básico como las prohibiciones a la exportación²¹. Aquél suponía un problema estructural que trascendía el capítulo de las exportaciones. Afectaba —incluso más decisivamente— a las propuestas para el posarmisticio incluidas en los dos siguientes bloques del programa, que, paradójicamente, fueron los que más revuelo internacional suscitaron al otro lado del Atlántico. La Secretaría de Estado norteamericana sobredimensionó claramente el significado de la Conferencia de París, pues la consideró como la base de un «inquietante proyecto de unidad económica» en Europa occidental que podría frenar la fulgurante proyección estadounidense en los mercados mundiales²². Esa percepción contrastaba con las coartadas defensi-

²⁰ *Conférence économique des gouvernements alliés...*, p. 25.

²¹ *Ibid.*, p. 27.

²² La percepción como amenaza de la conferencia en Estados Unidos fue trasladada por el secretario de Estado Robert Lansing a Woodrow Wilson. Véase David M. KENNEDY: *Over here. The First World War and American Society*, Oxford,

vas predominantes en la retórica empleada por los asistentes al encuentro de París.

La celebración a finales del mes de abril en Viena de una conferencia económica estuvo muy presente en las discusiones de París. Los británicos aludían a la alianza ofensiva contra el comercio ilegítimo aparentemente suscrita entre Alemania y Austria-Hungría²³. Para un sector de la historiografía francesa, el profundo sentimiento de inferioridad generado en Francia por el progreso industrial y comercial alemán desde principios de siglo explicaría el ejercicio de estigmatización de la competencia germana realizado en la conferencia. Se habló de malas prácticas como el *dumping*, el espionaje y, en general, de todo tipo de alianzas del enemigo con «intereses oscuros»²⁴. Por eso, la expulsión de los alemanes en todos los mercados constituía una legítima y proporcionada respuesta (preventiva). El mensaje era que los países de la Entente, aprendiendo de los errores cometidos en el pasado, no contemporizarían bajo ningún concepto con la ambición desmedida de Alemania.

Pero, más allá de la retórica de aquel ejercicio de fallida prognosis posbélica, el bajo nivel de concreción de los compromisos de París en el segundo y tercer apartado del programa delató las resistencias a profundizar en la unidad de acción por encima de las urgencias del presente. Los aspectos que quedaron pendientes tocaron a la financiación y gestión de la reconstrucción de los países invadidos, a las restricciones en el trato de nación más favorecida o a la negociación de la prioridad de los intercambios de materias primas durante la posguerra. Las delegaciones, a excepción quizás de la francesa, convencida de los réditos propios aparejados a un sistema económico antialemán, no deseaban atarse de manos tras un eventual armisticio. Los británicos no podían ofrecer garantías de arreglos vinculantes, que debían pasar por su obligado trámite parlamentario en Londres. Así lo habían acordado previamente con los

Oxford University Press, 1980, p. 309, y Burton I. KAUFMAN: *Efficiency and Expansion. Foreign Trade Organization in the Wilson Administration, 1913-1921*, Connecticut, Greenwood Press, 1974, pp. 166-167.

²³ *Conférence économique des gouvernements alliés...*, p. 58.

²⁴ La publicística que estigmatizaba al elemento judío como aliado económico de Alemania, iniciada por León Daudet, tomó nuevos bríos entre 1915 y 1916. Véase Georges-Henri SOUTOU: *L'or et le sang...*, pp. 141-153.

franceses. La posición italiana era muy particular. Aún sin declarar la guerra a Alemania, sólo aprobaron las «medidas relativas a los tiempos de guerra».

En general, fueron constantes las enmiendas a las resoluciones para la posguerra según «intereses nacionales», las «circunstancias particulares», la «independencia económica», la «defensa nacional» o las «situaciones o condiciones interiores». Se había insistido en suprimir la palabra «común» a la hora de fijar el criterio sobre la regulación del ejercicio profesional en industrias estratégicas. Los belgas —pese a apoyar la política de cuarentena sobre Alemania tras la guerra— aludieron a la particularidad de su posición en el Congo tras el Congreso de Berlín en 1885, mientras que para los rusos, las restricciones suponían la renuncia al mercado que había absorbido tradicionalmente el 40 por 100 de sus exportaciones de cereal. Tampoco se concretó el periodo de vigencia del veto a Alemania como nación más favorecida. Frente a las propuestas iniciales, que oscilaron entre los cinco años (la posición británica había comenzado siendo muy dura) y un periodo transitorio de dos, finalmente la redacción definitiva fue abierta subordinándola a un futuro acuerdo²⁵.

De igual modo, la mayoría de las cláusulas relativas a la reorganización posbélica quedaron a la espera de la formación de comisiones técnicas. Permanecieron también en el aire los términos de la colaboración en materia de producción, patentes, certificados de origen y mejora de las comunicaciones interaliadas. El significado presente de una alianza económica se diluía ante un inexorable horizonte de rivalidad. Existía una fuerte resistencia a abandonar la consideración de la economía en general y del comercio en particular como asuntos domésticos, y, más allá de la garantía sobre los suministros bélicos y la logística de retaguardia, continuaron en gran medida siéndolo hasta 1918.

En el balance final de resultados, las expectativas francesas sobre la conferencia quedaron defraudadas. Clémentel no consiguió arrancar a sus principales aliados ningún compromiso efectivo para la posguerra. Los objetivos expuestos en su discurso inaugural sólo tuvieron plasmación sobre el papel y de forma muy gené-

²⁵ *Conférence économique des gouvernements alliés...*, p. 80.

rica. Por eso, pese al esfuerzo realizado en aquel primer encuentro para aunar posiciones, la guerra económica continuó siendo auto-referencial para las principales potencias de la Entente²⁶.

El bloque británico: ¿«free» or «national» trade?

Gran Bretaña se resistió durante meses a reglamentar el *economic warfare*. Se suele considerar que hasta febrero de 1916 prevalecieron las posiciones garantistas respecto a la libertad de comercio, manteniéndose la legislación fiel a una seña de identidad nacional, pero también buscando, con ese vacío, proteger una economía multiconectada.

En el otoño de 1914 se había planteado, desde el Almirantazgo, la conveniencia de enmendar y ampliar la *Trading with the enemy Proclamation* para cohonestar las injerencias navales sobre el tráfico neutral²⁷. Pero entonces el *Board of Trade*, presidido por Walter Runciman, con el apoyo estratégico de los liberales de Asquith, se opuso a la aprobación de más restricciones que afectasen tanto a nuevos artículos como a firmas no residentes en Alemania o Austria. Runciman creía que con un excesivo intervencionismo los británicos terminarían siendo «mejores bloqueándose a sí mismos que a los alemanes»²⁸. No obstante, pronto se dieron excepciones a la norma y comenzaron las represalias a las transacciones con intermediación de alemanes (fuera de Alemania e involucrando a países neutrales). Para empezar, en la primavera de 1915, coincidiendo con la campaña submarina, el gobierno británico refrendó la confiscación de todas las mercancías transportadas «presumiblemente al enemigo» en pabellón neutral. A la *Reprisal Order* de 11 de marzo le sucedieron más disposiciones.

²⁶ El fracaso de su diseño económico habría llevado a Clémentel a buscar posteriormente el entendimiento con Estados Unidos. Trachtenberg, en la línea de Soutou, consideró que el fracaso de 1916 explica la intransigencia francesa durante la negociación de las condiciones económicas de la paz en 1919. Véase Marc TRACHTENBERG: «A New Economic Order: Etienne Clementel and French Economic Diplomacy during the First World War», *French Historical Studies*, vol. 10, 2 (1977), pp. 315-341.

²⁷ *Trading with the enemy Act*, 5 de agosto de 1914.

²⁸ Recogido por Martin FARR: «Strategy, 1915-1916...», p. 294.

Durante meses las medidas adoptadas para la restricción del comercio con el enemigo habían seguido las recomendaciones de 1912 de un subcomité dependiente del Comité de Defensa Imperial²⁹. Pero en la primavera de 1915 la necesidad de vigilar el comercio indirecto con Alemania exigía de nuevos instrumentos legales y ejecutivos. El principal problema que para ello se planteaba no tenía tanto que ver con el clima político interno como con las implicaciones que, para el discurso británico, entrañaba dejar atrás la jurisprudencia sobre comercio. El *Free Trade* se equiparaba en muchos sentidos al *Fair Play*, marcando la alteridad respecto a las tácticas atribuidas al enemigo. Las interferencias sobre el comercio neutral entraban además en conflicto con la coartada belga esgrimida como *casus belli*.

Precisamente en un memorándum del *Foreign Office* del mes de octubre de 1915 se exponían las implicaciones de «llamar a las cosas con un nombre distinto» o, en otras palabras, de ampliar legalmente el significado del término «enemigo»³⁰: «The creation of an offence, called “trading with the enemy” for the sake of convenience, but which really possesses no right to that name unless the old doctrine is to be greatly extended or tacitly ignored». La modificación del criterio comportaba mucho más que renunciar a un principio identitario. La magnitud de los efectos jurídicos derivados resultaba desconocida. Hasta ese momento, el criterio de la residencia se había mostrado maleable para los intereses dirimidos en cada caso, permitiendo versatilidad en la práctica y numerosas enmiendas posteriores.

Sin embargo, un sector importante de la opinión pública presionaba para la aprobación de una legislación más contundente contra el enemigo³¹. La ambigüedad de la existente, con sus diferentes

²⁹ Para una visión actualizada de las deliberaciones del llamado comité Desart véase Nicholas A. LAMBERT: *Planning Armageddon. British Economic Warfare and the First World War*, Boston, Harvard University Press, 2012, pp. 142-172.

³⁰ «Memorandum by Mr. Nugent on certain Aspects of the Proposal to extend the Prohibition of Trading with the Enemy to Neutral Countries», The National Archives (en adelante TNA), Londres, FO 833/18.

³¹ Sobre las discusiones que se generaron en este mismo contexto en la administración británica por las enmiendas a la *Trading with the Enemy Acts* véase John McDERMOTT: «Total war and the Merchant state: aspects of British economic warfare against Germany, 1914-1916», *Canadian Journal of History*, 21 (1986),

enmiendas, propiciaba todo tipo de pleitos para impugnar tanto las sanciones como los vetos a las compañías acusadas ante la Corte Criminal. La mayoría de ellos fueron recogidos por el *Times*, donde se abogaba por un endurecimiento de las condiciones de comercio³². En ese sentido destacamos la denuncia publicada en junio de 1915 por la Cámara de Comercio británico en Shanghai. Supuestamente, al calor de la inhibición de los vetos, los intereses alemanes se expandían en China con la inestimable colaboración de poderosos e influyentes socios en Manchester³³. El gobierno británico consideraba dichas alianzas «indeseables» pero no las prohibía legalmente, con la consiguiente «humillación» para los patriotas. Precisamente en ese mismo mes se aprobó el veto absoluto a los negocios alemanes en China, Siam, Persia, Marruecos, Abisinia o Liberia³⁴.

Pero a nivel local, como señalan Dejung y Zangger en su estudio para el sudeste asiático, el término «nacionalidad enemiga» o «asociación con el enemigo» todavía dejaba margen a la interpretación legal, tratando de beneficiar siempre a compañías británicas en mercados estratégicos como los del petróleo y el caucho (mientras se exponía a otras compañías, fundamentalmente suizas, a la temida lista negra)³⁵. Aun así, el 14 de septiembre de 1915 se publicaba un anuncio en la *Gaceta de Londres* recordando que el criterio fundamental para la asignación del término enemigo continuaba siendo la residencia en territorio hostil³⁶. Pese a las aclaraciones, comenzaba a tomar forma el proyecto que daría lugar a la inclusión de intereses propiamente neutrales en las prohibiciones al comercio.

Según figuraba en el documento técnico de octubre de 1915 al que hacíamos referencia, la extensión formal de las restricciones no

pp. 61-76, e ID.: «Trading with the enemy: British business and law during the First World War», *Canadian Journal of History*, vol. 32, 2 (1997), pp. 201-220.

³² Véase la crónica del proceso contra Albert Kupfer y el argumento del juez respecto a las obligaciones del buen inglés en tiempos de guerra, *The Times*, 19 de enero de 1915, p. 5 (recuperado de internet en <http://gdc.gale.com/products/the-times-digital-archive-1785-1985>).

³³ *The Times*, 3 de junio de 1915, p. 9 (recuperado de internet en <http://gdc.gale.com/products/the-times-digital-archive-1785-1985>).

³⁴ *Trading with the Enemy...*

³⁵ Christof DEJUNG y Andreas ZANGGER: «British Wartime Protectionism...», p. 187.

³⁶ *Gaceta de Londres*, 14 de septiembre de 1915.

tenía que ser necesariamente contraproducente para el comercio nacional. Podía actuar como un revulsivo para la clase empresarial británica haciéndola mucho más competitiva³⁷. La experiencia en el sudeste asiático resultaba reveladora a la vez que ejemplarizante. Jóvenes firmas se expandían absorbiendo las agencias antiguamente gestionadas por alemanes (o asimilados como los suizos, holandeses, etc.) gracias a lo que se consideraba como el más generoso espíritu de cooperación impulsado por³⁸ «sentiments of patriotism and that common hatred of the German [...] than rather childish resolutions which have passed by the British communities in other places».

Los exportadores alemanes siempre fletaban sus mercancías en barcos de pabellón nacional. Las navieras a su vez aplicaban una política de precios discriminatoria a favor de los productos alemanes, compensando los márgenes estrechos con subsidios. Si las reglas del juego no eran respetadas por el enemigo había que cambiarlas a favor de Gran Bretaña. Además, ello serviría para inducir la rectificación de determinados hábitos de la comunidad mercantil en el exterior, desaconsejables en aquellas excepcionales circunstancias por el flaco favor que prestaban a la «unión sagrada»³⁹.

Las dinámicas de rivalidad tradicional debían ser sustituidas por las de la cooperación nacional. En la costa pacífica de Suramérica incluso se habrían atestiguado lamentables incidentes protagonizados por compañías inglesas que, mientras despachaban mercancías alemanas hacia Estados Unidos, rechazaban carga destinada a puertos domésticos. Con ese tipo de casuísticas, reales o no, se argumentaba políticamente la conveniencia de la adopción de los parámetros monopolistas que, por otro lado, se denostaban en los alemanes. Resulta llamativa la percepción y oposición del músculo alemán frente a la desidia de las compañías británicas, cuyas estrategias de negocio eran tildadas abiertamente de antipatrióticas⁴⁰. Contrariamente a los argumentos expuestos más tarde en París, la lógica discursiva de la posición británica era más ofensiva que defensiva.

³⁷ TNA, FO 833/18.

³⁸ *Ibid.*

³⁹ *Ibid.*

⁴⁰ Esa misma visión en Ross J. HOFFMAN: *Great Britain and the German Trade Rivalry, 1875-1914*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 1933, pp. 28-72.

De ahí que la conclusión de aquel estudio del *Foreign Office* subrayase las ventajas del reconocimiento legal de los vetos al comercio en países neutrales. Por un lado, satisfacía las reiteradas solicitudes francesas en esa dirección y, por otro más primordial, contribuía a debilitar el potencial económico de Alemania de cara a la posguerra, fortaleciendo el británico⁴¹. Según ese informe, el sistema había comenzado a dar sus frutos en Asia y podría darlos también en los países neutrales europeos y americanos⁴². El poder disuasorio de las listas negras se multiplicaría si éstas pasaban de ser «secretas» (como ocurría cuando se consideraba conveniente, afectando a países neutrales) a públicas. Además, la nueva legislación dotaría al boicot contra Alemania de más medios políticos, económicos y propagandísticos.

Si bien la comisión técnica sugirió que el nuevo criterio mantuviera una «*superficial resemblance to the old policy*»⁴³. Premisa irrenunciable para la nueva regulación era la flexibilidad a fin de evitar perturbaciones y pérdidas innecesarias de clientes. Los criterios de inclusión y exclusión aparejados al término «enemigo» debían seguir dejando margen de maniobra para la iniciativa privada⁴⁴. A finales del mes de enero de 1916, el ejecutivo de Asquith tramitaba un proyecto de ley concediendo poderes discrecionales al *Board of Trade* para restringir la actividad de cualquier ciudadano o compañía, independientemente de su nacionalidad o su residencia⁴⁵. Sólo cuatro meses después de aquel informe de 1915, se daba vía libre a la extensión de las prohibiciones a países neutrales. Por entonces, algunos ya calificaban la ampliación de la *Trading with the enemy legislation* de «*tardy legislation*»⁴⁶.

⁴¹ TNA, FO 833/18.

⁴² Podría matizarse la tesis de David FRENCH: *British Economic...*, pp. 98-123.

⁴³ TNA, FO 833/18.

⁴⁴ *Ibid.*

⁴⁵ Las anomalías verificadas en ciertos casos explotados por la prensa también presionaron la acción legislativa. Véase el caso de *Continental Tyres* en «Trade with Germany», *The Times*, 22 de enero, p. 9 (recuperado de internet en <http://gdc.gale.com/products/the-times-digital-archive-1785-1985/>).

⁴⁶ Véase la opinión emitida por el combativo miembro del parlamento J. G. Butcher en «Tardy legislation», *The Times*, 14 de enero de 1916, p. 3 (recuperado de internet en <http://gdc.gale.com/products/the-times-digital-archive-1785-1985/>).

Pero la renuncia formal del *business as usual* no significó un cambio de rumbo de 180 grados, ni vino esencialmente motivada por un mayor compromiso de «hacer la guerra a fondo»; implicó el reconocimiento de una política que ya se estaba llevando a cabo por la vía de la excepción y con resultados positivos en determinados mercados. Por eso pensamos que, con la Conferencia de París en el verano de 1916, la supuesta rectificación de la doctrina oficial fue más bien un modo de seguir profundizando políticamente en la intervención económica que la había avanzado. De ahí nuestro interés en el estudio de la posición británica sobre los vetos comerciales; una política que pone de manifiesto el concepto variable de «nacionalidad enemiga» según los intereses particulares en juego. En este mismo contexto, creemos que las opiniones vertidas e información recabada sobre el caso español proporcionan otra vía para ejemplificar los incentivos y condicionantes de la extensión legal de las prohibiciones británicas en 1916.

El caso español en el contexto de la discusión

En un informe confidencial del *Foreign Office* de 20 de septiembre de 1915 ya se admitía que el servicio consular promovía en países neutrales una guerra encubierta contra nacionales alemanes. La representación consular por medios de persuasión extralegal usaba, desde hacía meses, su influencia local para romper los «indeseables» vínculos contractuales de la colonia británica residente en sus respectivos distritos⁴⁷. Incluso se afirmó en Londres que la enmienda discutida apenas produciría nuevos efectos de los ya conseguidos.

El 1 de junio de 1915 se enviaron instrucciones a los consulados para que remitiesen una relación completa de todos los agentes y consignatarios de nacionalidad enemiga o asimilables residentes en España, junto a los nombres de posibles sustitutos, preferente-

⁴⁷ B. C. Newton, «Trading with the Enemy. Confidential» [139228], núm. 1, 20 de septiembre de 1915, TNA, FO 833/18. Una pauta que ya ha sido estudiada para el sur de España por Carolina GARCÍA SANZ: *La Primera Guerra Mundial en el Estrecho de Gibraltar: economía, política y relaciones internacionales*, Madrid, CSIC, 2011, pp. 89-118.

mente de nacionalidad británica o afines⁴⁸. La petición coincidió en el tiempo con el desarrollo de la misión de la Oficina Nacional para el Comercio francés en España. El verano de 1915 sería un momento clave en el diseño y ejecución de las respectivas estrategias comerciales franco-británicas⁴⁹. El año transcurrido desde el inicio de las hostilidades permitía tomar perspectiva a la hora de evaluar tanto los medios empleados como los fines hasta entonces alcanzados. Preocupaba el impacto económico del conflicto⁵⁰, pero, sobre todo, los resultados de las injerencias de diversa naturaleza que desde el campo aliado se estaban produciendo en los circuitos de distribución españoles. De ahí que la aproximación francesa al bloqueo también sirviera de referencia para fijar las posiciones británicas. El excesivo intervencionismo galo o el oportunismo británico, según se mire, para suspender o prolongar relaciones contractuales se discutió sobre el terreno español por la representación consular⁵¹.

Sobre la base de la consulta de junio, a principios de octubre el embajador en Madrid, Arthur Hardinge, solicitó a los cónsules en Barcelona, Vigo, Bilbao, Málaga y Sevilla, además de al gobierno colonial en Gibraltar, un informe sobre los futuribles efectos de la aplicación «a ultranza» de los vetos en España. Las cuestiones abordadas fueron las siguientes: 1) las repercusiones de la ampliación de los vetos sobre las compañías navieras y, en general, el comercio británico; 2) la eventualidad de que las firmas vetadas sortearan las prohibiciones; 3) las dificultades planteadas por el uso de

⁴⁸ TNA, FO 833/18.

⁴⁹ Esta misión fue desempeñada por Marius André con una finalidad similar a la de Paul Claudel en Italia en septiembre de 1915. Las piritas terminaron ocupando un lugar preferente del análisis galo y, en especial, sus condiciones de producción y exportación bajo control británico. Sobre la misión de André véase Carolina GARCÍA SANZ: *La Primera Guerra Mundial...*, pp. 100-102.

⁵⁰ Fuera del objeto de estudio de este trabajo, que se centra en el significado de los países neutrales en la estrategia beligerante, las repercusiones económicas y sociales de la guerra han sido uno de los aspectos más tratados en relación con España. Para evitar un innecesario fárrago de citas véase el balance realizado por Miguel MARTORELL LINARES: «No fue aquello solamente una guerra, fue una revolución: España y la Primera Guerra Mundial», *Historia y Política*, 26 (2011), pp. 27-45.

⁵¹ Carolina GARCÍA SANZ: *La Primera Guerra Mundial...*

intermediarios, y, por último, 4) el impacto de las listas negras sobre el mercado español⁵².

La valoración de las previsibles consecuencias de la legislación en ciernes fue unánimemente positiva. Los representantes consulares incidían en que ésta les permitiría optimizar su lucha contra la organización alemana no sólo a nivel económico, sino también político y propagandístico. No obstante, algunas de las opiniones vertidas, como la de R. M. Nosworthy, presidente de la Cámara de Comercio británica en Barcelona, dejaban entrever que el impacto real de la nueva normativa sería insignificante⁵³: «As almost the total shipping between this country and Great Britain is done in Spanish or British bottoms, I consider the effect would be insignificant». Su antecesor en el cargo, Kendall Park, ya manifestó en septiembre que, por lo general, la colonia alemana experimentaba graves dificultades para el desarrollo de su actividad comercial (aunque se mantuvieran algunas conexiones con agencias británicas). El infranqueable control de las comunicaciones marítimas en la península ibérica desde Gibraltar impedía además el comercio directo con Alemania⁵⁴.

Fueron informaciones procedentes de los consulados mediterráneos las más entusiastas de las nuevas restricciones. Desde Valencia, el cónsul Harker expuso que era probable que no se percibiese tan claramente en otros distritos, como en el suyo, la existencia de agentes teutones que participaban en acciones hostiles. Según él, se trataba de exportadores de fruta que fletaban barcos ingleses y neutrales, reinvirtiendo sus ganancias en financiar tanto el espionaje como la propaganda enemiga en España. De ahí la necesidad de un criterio legal más restrictivo en materia de comercio para evitar confiar los vetos exclusivamente a la voluntariedad de los buenos patriotas que vivían y trabajaban en el levante⁵⁵.

Por lo general, parecía que los británicos residentes en España habían demostrado mayoritariamente un comportamiento intachable, poniendo fin «espontáneamente» a sus tratos con alemanes.

⁵² Arthur Hardinge a Edward Grey, «Trading with the Enemy. Confidential» [151318], 15 de octubre de 1915, TNA, FO 833/18.

⁵³ *Ibid.*, adjunto núm. 3.

⁵⁴ *Ibid.*, adjunto núm. 6.

⁵⁵ *Ibid.*, adjuntos núms. 8 y 9.

Y aquella minoría que aún no lo había hecho lo haría muy pronto obligada por ley. Otro asunto distinto era, como sostenía el cónsul general en Barcelona Charles Smith, hacer ejecutiva esa legislación sobre los británicos nacionalizados españoles y, por tanto, fuera de su jurisdicción⁵⁶. Smith al referirse a los «nacionalizados» ponía el acento en un aspecto controvertido: vincular las prohibiciones a ciudadanos e intereses españoles. Se buscaba una garantía contra posibles coladeros a la nueva legislación en España. Había que conseguir que la población autóctona y el resto de colonias extranjeras también acatasen los vetos. El objetivo implícitamente trazado era que se siguieran las «recomendaciones» sugeridas por la representación británica en cada distrito. Esa cuestión espinosa, patente desde 1915, minoraba la jurisdicción española con o sin refrendo legal de las prohibiciones en Londres.

El papel de los intermediarios constituía una de las variantes «españolas» más imprevisibles del escenario en discusión. Según el cónsul en Málaga, Henry M. Villiers, una de las soluciones «naturales» a esa problemática era el elevado coste de la política de testafierros. Desafiar las prohibiciones comportaría un riesgo que los consignatarios cobrarían muy caro, lastrando la competitividad de quienes intentarían burlar los controles navales británicos. Además, según escribía Villiers a Hardinge, en el distrito malagueño existían fórmulas para sustituir a los agentes enemigos por consignatarios de carácter «unobjectionable»⁵⁷. Otros, como el cónsul Harker, pensaban que algunas compañías españolas abrazarían el endurecimiento de la legislación británica como un medio definitivo para «liberarse» de viejos e incómodos socios⁵⁸. Más escéptico se mostraba el cónsul general en Sevilla Arthur Keyser, quien no estaba tan seguro de poder erradicar los intermediarios «no deseables», salvo en los sectores donde los británicos gozaban del monopolio, como sucedía con el carbón mineral⁵⁹. De ahí que propusiera reforzar las prácticas monopolistas activando la cooperación entre todos los in-

⁵⁶ Kendall Park, al contrario que Smith, estaba convencido de que el 99 por 100 de los británicos naturalizados seguirían las prohibiciones. Véase *ibid.*, adjunto núms. 1 y 4.

⁵⁷ *Ibid.*, adjunto núm. 9.

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ *Ibid.*, adjunto núm. 10.

tereses nacionales, financieros, productivos y comerciales que concurrían en España.

Pese a las incertidumbres lógicas, la conclusión general del servicio consular siempre volvía sobre la misma idea: el refrendo de las listas negras no modificaría sustancialmente de rumbo las cosas en España. Los alemanes ya estaban muy tocados comercialmente, a lo que se añadía el implacable control del tráfico marítimo en Gibraltar. No obstante, se señalaba que tendría efectos positivos elevando «el prestigio de la comunidad británica entre los españoles»⁶⁰. La nueva legislación daría cobertura al boicot del enemigo en su sentido más lato y a la promoción del interés británico. Una misión en la que coincidían con los aliados franceses en su primer objetivo, pero en la que se encontraban de frente en el segundo.

Cuatro meses después de aquella consulta, el 29 de febrero de 1916 se publicaba la primera lista negra (*Statutory list*) vetando intereses españoles. De las 45 firmas vetadas, 12 estaban domiciliadas en Canarias, 16 en Madrid, 8 en Málaga, 3 en Barcelona y Bilbao, y 1 en Santander.

Statutory List (29/02/1916)

1. Ahlers, Jacob, Tenerife.
2. Amann & Gana, Bilbao.
3. Arozena, Fernando, Tenerife.
4. Arroya, José, Málaga.
5. Augener, Enrique, Las Palmas.
6. Banco Alemán Transatlántico, Barcelona, Madrid.
7. Baquera, Kusche & Martin, Málaga.
8. Bjerre, A. (Messrs. Bjerre Sucesores), Málaga.
9. Brang, Antonio, Tenerife.
10. Compañía de Alcoholes de Bilbao.
11. <i>Correo Espanol</i> , Madrid.

⁶⁰ Según Soutou, la acogida de los acuerdos de la Conferencia de París en la prensa neutral reveló desconfianza (prensa suiza, holandesa y noruega). Tan sólo la prensa española manifestó comprensión hacia los puntos de vista aliados. Véase Georges-Henri SOUTOU: *L'or et le sang...*, p. 269.

12. Crosa, Ángel, Tenerife.
13. <i>Debate</i> , Madrid.
14. Deutsches Kohlen Depot, Santa Cruz de Tenerife.
15. Dorr & Lensten, Málaga.
16. Erhardt & Co., Bilbao.
17. Falkenstein, Felix, Madrid.
18. Fliedner, Jorge, Madrid.
19. Gaswerk, Tenerife.
20. German Cable Co., Tenerife.
21. Gutiérrez, Leopoldo, Madrid.
22. Gutkind, Felix, Málaga.
23. Heinsdorf and Lemcke, Málaga.
24. Hinderer, Carlos, Madrid.
25. Hoppe & Co., Carlos, Santander.
26. Knappe, Carlos, Madrid.
27. Kochler, Guillermo, Madrid.
28. L banez, Francisco Gómez, Tenerife.
29. Lengo, Arturo, Almería, Garrucha, Málaga.
30. Linhoff, Carlos (Successors to Cross & Linhoff), Málaga.
31. Lohr, Maximilio, Tenerife.
32. <i>Mentidero</i> , Madrid.
33. Mittelstrass, Otto, Las Palmas.
34. Pflügger, Carl, Las Palmas.
35. Rojas, Claudio, Tenerife.
36. Schlayer, Felix (Successor of Alberto Ahles & Co.), Madrid, Barcelona.
37. Siemens, Enrique, Las Palmas.
38. <i>Siglo Futuro</i> , Madrid.
39. Sociedad Anónima Fábrica de Lámparas de Filamento, Madrid.
40. Thomson Houston-Iberica Aeg, Barcelona, Madrid.
41. Thonet, Hermanos, Madrid.
42. <i>Tribuna</i> , Madrid.
43. Varella, F. C., Santa Cruz, Tenerife.
44. Vogt, Conrad, Tenerife.
45. Woermann, Linie, Las Palmas.

Fuente: London Gazette.

Con la política de erradicación del elemento alemán era inevitable que se abriera oficialmente la espita de la competición intralida por una misma cuota de mercado (en torno a un 10 por 100). Baste atender, en ese sentido, a la estructura del comercio exterior español entre 1910 y 1913: las principales importaciones españolas tenían origen en Gran Bretaña (17,70 por 100), Francia (15,80 por 100) y Alemania (9,90 por 100), mientras que sus exportaciones tenían como destino preferente Francia (24,90 por 100), Gran Bretaña (21,40 por 100) y a gran distancia Alemania (5,90 por 100). Las importaciones de Alemania se redujeron con la guerra al 0,90 por 100 y las exportaciones al 0 por 100⁶¹.

De hecho, las repercusiones en España de la llamada «guerra económica a ultranza» deben estudiarse a la luz de su significado para las relaciones franco-británicas y, en general, para la estrategia del frente único aliado. Un análisis que ofrece una de las líneas de trabajo más sugestivas para la inserción de España como gran país neutral periférico en las dinámicas de guerra total, inserción que contribuye a conocer y explicar mejor los procesos globales desencadenados en puntos geográficos distantes de los centros neurálgicos del conflicto. En realidad, ya existen referentes.

Lo ocurrido en España —según el estado actual de la investigación— pudo parecerse a lo que sucedió en América del Sur, aunque con unos actores y cronología distintos. La idea expuesta por el norteamericano Edward N. Hurley (*Shipping Board Chairman*) respecto a los británicos después de la entrada de su país en la guerra («our ally in war, but our antagonist in peace») reflejaría un estado de ánimo susceptible de extrapolarse a las relaciones interaliadas en España⁶². La sensación de dominio sobre el terreno parecía absoluta, de ahí los numerosos interrogantes que aún quedan por despejar respecto a las verdaderas motivaciones y factores de la aplicación de los vetos en un país sobre cuya economía Francia y Gran Bretaña disfrutaban de una especie de condominio (discutido sólo por Estados Unidos).

⁶¹ Antonio TENA JUNGUITO: «El sector exterior en la economía española», *Las estadísticas históricas de España (siglos XIX y XX)*, Madrid, Fundación BBV, 2005, pp. 615 y 621.

⁶² David N. KENNEDY: *Over here...*, p. 331.

A nuestro juicio, la paradoja que esa realidad pudo suscitar entre necesidad y virtud aporta una interesante vía para revisar y confrontar, desde sus bases hasta el más alto nivel de la discusión política, la implementación del bloqueo comercial británico; un ámbito en el que hay que seguir trabajando para encajar adecuadamente todos los planos que lo explican. Con todo, en este trabajo no nos han interesado tanto las dinámicas particulares de rivalidad como las coartadas nacionalistas que les dieron cobertura, contribuyendo a dilucidar los estímulos del bloqueo desde su complejo proceso de normativización en Londres.

La lógica de los intereses nacionales sirvió para reforzar la denominada «*learning curve*» de la maquinaria burocrático-estatal de los aliados, manifestando durante la primera fase bélica con toda claridad la inviabilidad del frente único económico sin un reverso político. Antes de la celebración de la Primera Conferencia Económica de París, los británicos ya practicaban en el marco de la Entente un modo maximalista, a la par que versátil, de injerencia sobre países neutrales de acuerdo no sólo a criterios, sino a objetivos propios. El bloqueo británico tuvo una ambigua y calculada forma de ser, compatible con diferentes formas de hacer; de ahí el aplazamiento de su definición hasta 1916. Precisamente aquél fue el único resultado tangible del encuentro en París. Bajo esa premisa hemos abordado aquí ciertas facetas políticas de la coordinación de la guerra económica que resultan bastante desconocidas para la historiografía española, echándose en falta aportaciones originales desde la misma.