

Capítulo 50

FÉLIX DENEGRÍ LUNA

Homenaje



Pontificia Universidad Católica del Perú

FONDO EDITORIAL 2000

HOMENAJE A FÉLIX DENEGRI LUNA

Copyright © 2000 Fondo Editorial de la
Pontificia Universidad Católica del Perú
Av. Universitaria, cuadra 18, San Miguel
Telefax: 460-0872
Teléfonos: 460-2870, 460-2291 anexos 220 y 356
E-mail: feditor@pucp.edu.pe

Derechos reservados, prohibida la reproducción de
este libro por cualquier medio total o parcialmente,
sin permiso expreso de los editores.

Primera edición: diciembre del 2000
500 ejemplares
Impreso en Perú - Printed in Peru

Hecho el Depósito Legal, Registro N° 1501222000-4715
Obra completa: ISBN 972-42-376-X

Cubierta:

Diseño y diagramación: Gisella Scheuch
Impresión: Siklos S.R.Ltda.

Guano y salitre

CARLOS PALACIOS MOREYRA

El uso del guano como abono era conocido en el Perú desde tiempos inmemoriales. Lo que no se conocía generalmente era el porqué de los beneficios que aportaba a la agricultura ni por cierto su composición química. Esto, aun cuando Alexander von Humboldt había llevado a Europa muestras que fueron examinadas en 1806 en Francia habiéndose determinado su relativamente alto contenido de nitrógeno y fósforo. Tampoco había sido probado fuera del Perú a escala suficiente ni estudiado su mercadeo y precio posible. Se trataba pues de abrir un mercado, de introducir un producto desconocido situado a tres o cuatro meses de navegación del punto de donde debía ser vendido. Toda una aventura comercial que si tarde o temprano hubiese de ser emprendida, tenía que esperar su hora (Mathew 1981: 23).

La hora fue llegando en la década de 1830 que podríamos llamar experimental y en la década de 1840 cuando se establece el comercio regular. Desde luego el Estado peruano, indudable propietario, no tenía manera de exportar directamente ni comercializar al por menor; tampoco podía vender directamente en las islas un producto desconocido y sin mercado. Tenía pues o bien que asociarse con los comerciantes interesados o bien consignar.

Muerto Gamarra en Ingavi, tocó al gobierno del vicepresidente don Manuel Menéndez negociar este proceso inicial en el que su interés exclusivo, como desgraciadamente el de todos los que lo sucedieron, radicó en obtener la mayor cantidad posible de dinero inmediato necesario para solventar al gobierno ante las gravísimas circunstancias económicas en medio de las cuales se debatía continuamente. El asunto pues no era determinar el mejor sistema sino obtener la mejor paga; lo que desde luego excluía la participación única o mayoritaria de comerciantes peruanos, cuyas posibilidades en este terreno eran muy inferiores a las de las casas extranjeras residentes en Lima. Así se suscribieron los siguientes contratos:

1. De *arrendamiento* de derecho exclusivo para extraer guano por el plazo de seis años forzosos. Se trata del aprobado el 10 de noviembre de 1840 con don Francisco Quiroz (Santos s/f., t. VI: 274; Dancourt 1905, t. III: 103) prorrogado por tres años voluntarios más el 4 de diciembre del mismo año (Dancourt 1905, t. III: 126) y ampliado el 17 de diciembre de 1840 (Dancourt 1905, t. III: 127). Dio lugar a la exportación de 7 723 toneladas durante 1841 (Perú 1842) que no produjeron al gobierno sino la magra merced conductiva estipulada. Fue anulado el 27 de noviembre de 1846 (Dancourt 1905, t. III: 151).
2. De *sociedad* con don Francisco Quiroz y don Aquiles Allier el 8 de diciembre de 1841 (Dancourt 1905, t. III: 153) para explotar el privilegio exclusivo de exportar por un año forzoso. Este contrato no se ejecutó.
3. De *sociedad* el 19 de febrero de 1842 (Dancourt 1905, t. III: 155) con Quiroz, Allier y Cía., Puymérol, Poumarroux y Cía., y Gibbs, Crawley y Cía. para explotar el privilegio exclusivo de exportar durante cinco años 120 000 toneladas.
Se trataba de una sociedad *sui generis* que teóricamente solo podía perder dinero en el caso de que el producto de las ventas no cubriera los gastos. La pérdida la satisfacerían tres cuartas partes el Estado y el saldo los contratistas. Las utilidades se repartirían en la misma proporción después de abonados al gobierno 30 pesos por tonelada (la mitad en dinero y la otra en créditos reconocidos de la deuda nacional) o la menor suma que resultara quedando en tal caso los contratistas sin derecho a utilidades y sin responsabilidad por pérdidas.
Este contrato fue prorrogado el 6 de febrero de 1846 (Dancourt, 1905, t. IV: 22) hasta el 16 de diciembre de 1847 a fin de dar tiempo a los contratistas a exportar el tonelaje pactado.
4. El 12 de julio de 1847 a fin de cancelar un empréstito de 700 000 pesos pactado con don Miguel Montané se acordó a favor de los mismos contratistas señalados en el párrafo anterior el derecho a exportar 40 000 toneladas hasta el 18 de junio de 1848 (Dancourt 1905, t. IV: 28).
5. Primer contrato de consignación directa aprobado el 22 de diciembre de 1847 con Guillermo Gibbs y Cía., y Montané y Cía. para la exportación de 100 000 toneladas entre el 18 de julio de 1849 y el 18 de diciembre de 1850 (Dancourt 1905, t. IV: 29). Bastante oneroso para el Estado como que se trataba igual que con el del 12 de julio del mismo año, de cancelar un adelanto.

6. Primer contrato de consignación directa con Anthony Gibbs and Sons firmado en Londres el 4 de enero de 1849 (Dancourt 1905, t. IV: 37) por un año desde el 18 de diciembre de 1849 hasta el 31 de diciembre de 1850, cubría todo el continente europeo con exclusión de Francia y era prorrogable hasta el 19 de diciembre de 1851. La cantidad de guano exportable era referencial.

Consignar es depositar en manos de un comerciante alguna mercadería con el objeto de que la venta por cuenta del dueño. Esto aconteció desde el inicio del comercio del guano y no pudo ser de otro modo dado que hacia 1840 y aun mucho después, como ya se ha dicho, ni el Estado ni comerciante peruano alguno estaba en posibilidad de distribuir ni vender en el extranjero. El primer contrato celebrado con don Francisco Quiroz, aunque constituye en cuanto al Perú el arrendamiento de una concesión, se convirtió para efectos de su ejecución práctica en una consignación a favor de la casa inglesa Myers and Co. de Liverpool que vendía en Inglaterra por cuenta del arrendatario peruano.

La dos siguientes que operaron, aunque tomaron la forma de una sociedad con participación del dueño, se celebraron con comerciantes peruanos o casas extranjeras radicadas en el Perú que a su vez consignaban. En cuanto al quinto, aun cuando se trataba ya de una consignación sin eufemismos, se pactó también con comerciantes peruanos y extranjeros.

Solo en el sexto contrato el gobierno peruano designó directamente un consignatario inglés estableciendo un régimen que habría de durar toda la década de 1850.

En estas condiciones se produjo el interesante intercambio de correspondencia entre la Cancillería Británica y su representante en Lima, que transcribimos a continuación por su importancia para entender el comercio del guano al iniciarse su etapa de maduración.

F. O. Julio 16, 1849

Proyecto

Sr. Adams

Nº 10

Señor:

Se ha llamado la atención del Gobierno de Su Majestad hacia el monopolio otorgado por el Gobierno Peruano a favor de los señores Gibbs de Londres y Myers de Liverpool sobre la provisión a este mercado de guano peruano y la consecuente elevación de su precio para los agricultores ingleses sin ningún beneficio compensatorio para el Gobierno peruano.

Entendemos que los Contratistas señores Gibbs y Myers deben pagar los intereses que se adeuda en este país a los bonistas del Perú, pero la misma cantidad de intereses y un gran sobrante además podría ser obtenido por el Gobierno peruano si el comercio del guano se abriera a la competencia.

El precio al por mayor, cobrado por el guano por los señores Gibbs es de L. 9 la tonelada. Sin embargo, en la primavera de este año, por su escasez, no se podía comprar por menos de L. 11. Se supone que el Gobierno peruano no recibe de los contratistas más de L. 1 por tonelada, y que el costo de extraer el guano y de su transporte a Inglaterra no sobrepasa L. 4 por tonelada.

Si estos cálculos son correctos el guano podría ser vendido con utilidad a L. 6 la tonelada como precio al por mayor.

Este asunto es de la más urgente importancia en tanto que la oferta de guano africano está agotada y su calidad es muy inferior a la del guano peruano.

Es difícil estimar las ventajas que resultarían a favor de la agricultura de este país si se pudiera lograr una reducción de un tercio en el precio del guano.

En 1845 la importancia total del guano del África, Perú y todos los demás productos fue de 283 000 toneladas.

Habiéndose agotado la producción africana la importancia del guano se redujo en 1847 a 82 134 toneladas y 1848 a 51 439 toneladas.

Si se abriera el comercio con el Perú y Bolivia, aun suponiendo que el Gobierno peruano recibiera más por tonelada que lo que ahora recibe de los Contratistas que tienen el monopolio de la oferta, no puede haber duda que la cantidad a importarse aumentaría grandemente con ventaja tanto para el Gobierno peruano como para el consumidor británico y es bien sabido que la cantidad de guano en las islas de donde se extrae es tan grande que miradas desde las condiciones actuales puede en estimarse como inextinguible.

Debo instruirlo para que ponga las observaciones que anteceden en conocimiento del Gobierno peruano haciéndole ver que sus intereses en esta materia son coincidentes con los de los consumidores de guano en este país que sufren gran desmedro a causa del monopolio que ahora existe.

PEEL

Nº 48

Lima, Octubre 12, 1849

Mi Lord:

Muy consciente de la gran importancia que tiene para la agricultura británica una oferta regular y barata de guano y ansioso de lograr se imponga la eficacia de la libre competencia en asegurar al consumidor toda clase de mercaderías en los términos más razonables, he dudado mucho, sin embargo, sobre la forma más efectiva de ejecutar las instrucciones contenidas en su despacho Nº 10, porque un atento examen

me ha convencido que la información que se le ha dado sobre la materia está muy lejos de ser exacta.

El monopolio para la venta de guano en Inglaterra en manos de los señores Gibbs de Londres (habiendo concluido el contrato Myers de Liverpool) no es exactamente tal como el término usualmente se entiende. El monopolio real está en manos del Gobierno Peruano que envía el total de su guano en consignación a los señores Gibbs para ser vendido al solo beneficio y al solo riesgo de ese Gobierno. Los señores Gibbs nunca han sido compradores de ese artículo acá sino que fielmente rinden a este Contrato cuentas de las ventas y gastos acreditándole los saldos y recibiendo como comisión y garantía 4% de la venta bruta. La Casa Gibbs es, por tanto, simplemente una agente del dueño de la propiedad y su interés en ampliar las ventas es coincidente con el del consumidor desde que sus utilidades dependen de la cantidad bruta vendida. Es verdad que se han asegurado utilidades incidentales en gran medida mediante préstamos al Gobierno Peruano en términos muy ventajosos, garantizados por los fondos provenientes de las ventas, pero esta es una operación distinta que no interfiere con el curso regular de la consignación del artículo puesto en venta. El precio al por mayor del guano es ahora, entiendo, de L. 9,5s por tonelada que probablemente será reducido L. 9, pero la suposición de que el Gobierno Peruano no recibe de los contratistas más de L. 1 por tonelada queda refutada por claros documentos oficiales siendo al mismo tiempo igualmente cierto que el costo de extracción del guano y de su transporte a Inglaterra, incluyendo almacenaje y otros gastos allá, excede considerablemente L. 4 por tonelada.

Tengo el honor de incluir un Informe del Director de Hacienda cuyo apéndice contiene muy detallados datos de las ventas de guano en Inglaterra que he verificado con los documentos originales en un número suficiente de casos como para convencerme de su corrección. Del Documento N° 6 se desprende que existen más o menos diferencias en las cuentas de cada embarque, pero tomando las exportaciones hasta el 19 de febrero de 1849 se constata que la carga de 309 barcos cuyo registro suma 117 760 toneladas de medida, dieron un peso al desembarcar de 154 533 toneladas, el producto bruto de cuya venta fue de L. 1 397 833,13s dando un promedio por tonelada de L. 9,0,11. Los gastos de embarque en las Islas Chíncha llegaron a L. 60 729 o alrededor de 7s 10d por tonelada; los de flete, descarga, almacenaje y comisión suman L. 885 638 o L. 5,14,8 por tonelada y la neta utilidad acreditada al Gobierno Peruano asciende a L. 451 465 o L. 2,18,5 por tonelada.

El Informe N° 8 referido al Contrato suscrito por los señores Gibbs y Myers por 40 000 toneladas hecho cuando el precio de venta había sido reducido L. 5,0 por tonelada da resultados ligeramente distintos a los consignados arriba. 10 000 toneladas produjeron una venta bruta de L. 8,12,7 por tonelada, gastos en Chíncha de 7s 11d, flete de L. 5,12,7 1/2 y utilidad para el Gobierno Peruano de L. 2,12,9 por tonelada.

El costo del flete se ha reducido ahora a L. 3,17,6 por tonelada (se ha llegado pagar tanto como L. 5,10) y calculo que el resultado probable de un cargamento vendido a L. 9 suponiendo que llegue totalmente en buen estado y que se venda dentro de un mes de su arribo sería muy cercano al siguiente:

	L.	s.	d.
1 tonelada de guano vendido a	9	0	0
menos 2 1/2% de descuento		4	6
	8	15	6
Gastos de embarque en Chincha		7	6 1/2
Flete	3	17	6
Costos de los sacos		5	10
Desembarco, pesada, almacenaje, seguro contra incendio, paso por			
Aduana y otros gastos alrededor de	10	0	
Comisión 4% de L. 9	7	2 1/2	
Producto neto	3	7	5

Pero tan alto promedio de utilidad para el Gobierno Peruano no puede anticiparse sobre cantidades grandes de guano porque la experiencia enseña que muy pocos navíos entregan su carga enteramente en buena condición (en algunos casos se ha producido una pérdida real) y el gasto de almacenaje de una mercadería tal voluminosa, si no es inmediatamente vendida aumenta rápidamente. Sin embargo un saldo cercano a L. 3 por tonelada puede ser una razonable expectativa para el Gobierno Peruano, y si nunca ha recibido esta cantidad en efectivo es porque constantemente ha girado contra sus recursos mediante la obtención de préstamos en muy duras condiciones, pero se la ha acreditado el total.

Conociendo pues el saldo a favor del Perú ha sido en realidad L. 2,18,5 en lugar de L. 1 como se le informó y que los gastos fueron de L. 6,2,6 y no de L. 4 juzgue más prudente ejecutar sus instrucciones en forma verbal y no mediante una comunicación escrita ya que los términos de nuestra nota podrían haber sido fácilmente rebatidos, y sabiendo que los Ministros de Relaciones Exteriores y Hacienda conocían poco el asunto procuré una audiencia con el Presidente que ha hecho de este tema objeto de su preferente estudio y que, como él dice, le gusta.

Le expliqué al General Castilla vuestras razones y deseos diciéndole que los intereses de la agricultura británica y del Gobierno Peruano eran idénticos, que suponiendo que la cantidad de guano en las Islas fuera para todo efecto práctico inextinguible era obvio que si el precio se rebajara el consumo se incrementaría grandemente y las utilidades del Gobierno peruano crecerían al mismo tiempo, que las importaciones de 1845 fueron muy grandes existiendo competencia y habían bajado substancialmente en 1847 y 1848 como lo demostré con las cifras contenidas en vuestra nota, que el Gobierno de Su Majestad cree que los gastos de flete y venta se reducirían en proporción importante y se establecería la libre competencia que sin duda conciliaría la oferta y la demanda con los intereses de ambas partes; con lo que separando igualmente la suma destinada al pago de los bonistas quedaría un fuerte saldo a favor

del Perú. Observé que la tendencia de la legislación británica hacia un relajamiento de las leyes sobre navegación estaba a favor de una disminución del costo de los fletes y que los principios de libre comercio estaban ahora demostrando que eran los que mejor se adaptaban a toda especie de intercambio.

El Presidente me contestó que el Gobierno peruano prestaría toda atención a la sugerencia del Gobierno de Su Majestad, pero que un cambio en asuntos tan vitalmente importantes para el crédito del Perú requería maduro examen. Establecer ese crédito sobre base firme, dijo, era el gran objetivo de su ambición, y debe recordarse que el Perú le debe alrededor de 20 millones de pesos a Inglaterra, 4 a Chile y una suma aún incierta a Colombia, que en caso de una falla del guano estas deudas pesarían sobre los ingresos ordinarios del país, que no podrían soportarlas.

Teniendo esto en cuenta el Presidente dijo que la idea de otorgar mayor libertad de competencia había sido objeto de profundo estudio para él. Para lograr tal objetivo dos caminos se abrían: el primero era consignar el guano por cuenta del Gobierno peruano a varias firmas británicas en lugar que a una como el presente, pero que tal sistema sería ilusorio pues tendrían que competir entre ellas como Agentes del mismo Principal, y en su detrimento, o actuar en armonía de acuerdo a ordenes de Lima. Los señores Gibbs se habían comportado muy honorable y juiciosamente y la consignación no podría estar mejor manejada en otras manos.

El otro camino era vender el guano en las islas o en el Callao. En este caso el precio debería ser fijado por el Gobierno y la competencia se limitaría solamente al flete y gastos. El valor del flete, él pensaba más subiría que bajaría por la competencia; el 4% que ahora se paga como comisión no sería suficiente utilidad para el especulador aunque los gastos en Inglaterra podrían quién sabe reducirse. Además podría peligrar la fluidez de la oferta dañando permanentemente el comercio.

Existía sin embargo una objeción más seria a ese plan derivada de la situación política del Perú; hay, dijo Su Excelencia, muchos aspirantes revolucionarios al poder y si por conducto del guano una suma grande, sea en letras o dinero, se acumulara en Lima constituiría una gran tentación para líderes ambiciosos. Si el dinero estuviera acá sería el botín del primer revolucionario exitoso y el Perú no ofrece todavía tales garantías de seguridad interna para que no se justifiquen serias preocupaciones de que tal sería el resultado, con lo que se destruiría el crédito del país y se le infringiría daño irreparable. La posibilidad de tal lamentable evento se evita con el sistema actual. Le satisfacía la oportunidad de expresar esta tan importante dificultad porque no se podía poner de manifiesto en un documento oficial.

Yo le observé que no debía olvidarse que abonos artificiales competían con el guano en Inglaterra, que el precio se ha ido rebajando gradualmente de L. 12 en 1844 a L. 10 en 1845 a L. 9 en 1846 para poder enfrentar esta competencia y que este proceso irá adelante en procura de un mayor consumo.

Su Excelencia me aseguró que era la intención del Gobierno peruano continuar tal gradual reducción en la esperanza de promover la demanda. Finalmente dijo que meditaría sobre el asunto pero que no podía ahora dar ninguna respuesta definitiva, deseamos y tenemos la intención de bajar los precios, los cargos actuales son muy altos entre los cuales el flete es el más importante y vigilamos cuidadosamente el

efecto de los cambios en las leyes de Navegación inglesas dispuestos a satisfacer los deseos del Gobierno de Su Majestad.

El argumento político aducido por el Presidente tiene creó yo gran fuerza y los bonistas tendrían una muy dudosa garantía si sus fondos pasaran por Lima. Recientemente se ha producido una contienda en procura de poner en manos peruanas un pequeño préstamo de 400 000 pesos que finalmente se ha adjudicado a los señores Gibbs en muy buenas condiciones para el Perú con el solo objeto de posesionarse de la agencia del guano; y podemos estar seguros que el manejo peruano sería muy desastroso tanto para los agricultores británicos como para los bonistas. El préstamo se ha garantizado con aquella mitad de los productos del guano ya contratados que pertenece al Perú después de pagado los bonistas y por tanto no envuelve ni extensión de plazo ni modificación de la cantidad consignada.

La cantidad de guano embarcada para Inglaterra desde el 1ero de Enero es de 48 589 toneladas de registro o alrededor de 62 000 toneladas de peso con marcado incremento sobre el mismo periodo del año pasado.

Si el monopolio pudiera arrebatarse de manos del Gobierno Peruano el libre comercio sin duda produciría sus habituales efectos, pero el sistema de consignaciones tiene algunas ventajas en las presentes circunstancias. Un especulador independiente tendría que pagar el precio fijado por el Gobierno y los gastos teniendo además que cargar con el seguro que ahora del todo economiza el Gobierno Peruano que no necesita asegurar contra pérdida marítima un artículo que está en condiciones de reponer con solo cubrir los gastos de embarque; y luego tiene que encontrar su utilidad con la comisión del 4%.

Por tanto mientras el monopolio real sobre el artículo recaiga en el Perú no resulta muy evidente cómo puedan aplicarse prácticamente los principios del libre comercio y puede ciertamente dudarse que ventas a precios fijados en esta costa puedan asegurar al agricultor británico una oferta más regular, una mejor calidad y un precio más bajo mientras que ciertamente deteriorarían la posición de los bonistas. Un verdadero libre comercio solo se produciría con la competencia de otros guanos y con ese objeto estoy recopilando información respecto a la oferta y calidad del guano boliviano sobre el que es difícil obtener información acá, desde que enteramente está en manos de los Señores Gibbs que a este respecto estimulan el monopolio peruano y no parecen ansiosos por desarrollar sus posibilidades (del boliviano).

Sin duda se prestará mucha atención a cualquier sugerencia del Gobierno de Su Majestad mediante que los principios del libre comercio pudieran ser considerados aplicables al caso, pero el Perú no pondrá en peligro su crédito con una súbita reducción de precios cuyo peso total recaería en primera instancia sobre sus utilidades aunque sin duda, manejando el negocio mediante consignaciones a una firma británica, se mantendrá al paso de la competencia de otros guanos o abonos artificiales.

Tengo el honor de ser con el mayor respeto

Mi Lord

Su más obediente y humilde servidor

W. Pitt Adams
(Public Record Office)

Creo que estos textos pasan revista a todas las posibilidades abiertas al Perú en materia de comercialización en esa etapa incipiente. Queda señalado también cómo, en paralelo al sistema, surgieron los adelantos sobre ventas futuras con la garantía del producto, negocio «incidental» que le permite al gobierno obtener fondos inmediatos «en muy duras condiciones» dice el diplomático inglés.

Hay que señalar especialmente, además, los puntos de vista del presidente Castilla respecto a la venta directa en las islas, lo que generaría una acumulación grande de dinero en Lima al alcance de cualquier intento revolucionario. En ello concurre el representante inglés. El caso previsto no se dio en el Perú pero sí en Chile que para la venta del salitre optó, como veremos más adelante, por un sistema de impuestos de exportación cobrados localmente al embarque, lo que hizo posible, en parte importante, la caída del gobierno de Balmaceda.

A pesar de los aportes de Hunt no creo que se pueda llegar con exactitud a determinar el tonelaje total de guano exportado por el Perú entre el inicio de las operaciones en la década de 1840 y la Guerra del Pacífico, ni tampoco lo que significó como ingreso total al fisco peruano. Yo calculo, en números redondos, entre 10 y 11 millones de toneladas, y los ingresos entre 398 y 460 millones de pesos/soles, lo que daría una media por tonelada de entre 39 y 41 pesos/soles (Dancourt 1905, t. VIII: 20 y 142, t. XI: 120; Hunt 1973: 62, cuadro 6, y 67, cuadro 7) o sea entre L. 8,16,0 y L. 8,4,0 por tonelada al cambio de 48 peniques.

Sirvan las cifras que anteceden para compararlas en la medida de lo posible con lo que obtuvo Chile por el salitre como consecuencia de sus victorias en la guerra de 1879. A diferencia del Perú, que pretendió un monopolio estatal sobre toda la producción del país, Chile optó por devolverla a manos privadas, sin importarle su nacionalidad. Así aunque la explotación se convirtió en un emporio inglés, se estableció un derecho de exportación de 28 peniques por quintal de 46 kilos que se cobraba al embarque del producto y que constituía para el productor parte del costo del mismo y para el Estado un ingreso directo y constante. Era una administración sencilla que dejó sabiamente a los productores y comerciantes los asuntos relacionados a esos menesteres, aislando así a la burocracia de las tentaciones que corrompen (en esto tuvieron muy presente la historia del Perú y su guano) y produjo para sí una fuente de ingresos considerables de muy fácil control.

Desde luego esto se pudo hacer por cuanto el salitre, al tiempo que lo capturó Chile, no era como el guano en su inicio un producto desconocido que había que introducir al mercado, sino por el contrario un abono en creciente demanda para el que no faltaban compradores.

Chile además, a diferencia del Perú cuyo gobierno podía e intentó monopolizar toda la producción del país, pero se le escapaba la extranjera, logró con sus conquistas el monopolio efectivo no de la producción que nunca intentó, sino

de la exportación mundial al añadir a sus zonas salitreras propias las que arrebató al Perú y a Bolivia.

Las cifras resultantes de ingreso al fisco chileno son verdaderamente alucinantes en poder adquisitivo de las monedas de la época (no desde luego en las devaluadas de hoy). Así hasta 1912 superan año a año el valor total de las exportaciones peruanas (Perú 1942: 312) (ver cuadro).

Ingresos al fisco chileno: salitre, 1880-1929¹

Año	Exportaciones (en miles de quintales)	Impuestos (en miles de libras esterlinas)	Año	Exportaciones (en miles de quintales)	Impuestos (en miles de libras esterlinas)
1880	4 869	568	1906	37 564	4 382
1881	7 739	902	1907	35 999	4 199
1882	10 701	1 248	1908	44 586	5 201
1883	12 820	1 495	1909	46 412	5 414
1884	12 152	1 417	1910	50 782	5 924
1885	9 478	1 105	1911	53 260	6 213
1886	9 805	1 143	1912	54 195	6 322
1887	15 495	1 807	1913	59 521	6 944
1888	16 682	1 946	1914	40 151	4 684
1889	20 682	2 412	1915	43 977	5 130
1890	23 373	2 726	1916	64 956	7 578
1891	18 739	2 186	1917	60 347	7 040
1892	17 478	2 039	1918	63 456	7 403
1893	21 076	2 458	1919	19 891	2 320
1894	23 978	2 797	1920	60 738	7 086
1895	27 401	3 196	1921	24 217	2 825
1896	25 175	2 937	1922	30 717	3 583
1897	24 971	2 913	1923	49 260	5 747
1898	27 903	3 255	1924	54 717	6 383
1899	30 213	3 524	1925	54 717	6 383
1900	31 741	3 703	1926	35 086	4 093
1901	27 691	3 230	1927	51 695	6 031
1902	30 443	3 551	1928	60 890	7 103
1904	32 612	3 804	1903	31 375	3 660
1905	35 877	4 185	1929	62 999	7 349

¹ Para el cálculo del cuadro he utilizado como fuentes la obra de Erwin Semper (1908: 328) y a partir de 1907 hasta 1930 los datos que he obtenido del trabajo de Carmen Cariola y Oswaldo Sunkel (1990: 126 y 127). Para la conversión de toneladas a quintales he utilizado el factor 21,739 y para el cálculo de impuestos en libras esterlinas sobre la base de los mencionados 28 peniques por quintal exportado he multiplicado los quintales por 28 y dividido el resultado entre 240 que son los peniques por libra esterlina.

Aunque no tengo elementos para precisar la parte de la exportación total que correspondió a Tarapacá, ella fue muy importante. Desde luego no debe ser difícil obtener en Chile los datos precisos. Ello nos acercaría a la cifra exacta de la parte en salitre de la indemnización de guerra que el Perú pagó a Chile y que creo es de las más importantes que se han dado en la historia. En todo caso lo que Chile obtuvo con la derrota del Perú y Bolivia fue el monopolio real mundial que permitió a los productores defender el precio internacional cada vez que ello fue necesario y así garantizar el pago del impuesto en el monto fijado.

Hicimos hincapié líneas antes en que en Chile la revolución que derribó en 1891 al gobierno de don José Manuel Balmaceda en lucha con el Parlamento, en parte importante fue posible por el hecho de que la escuadra se sublevó el 7 de enero a favor del Congreso, lo que les permitió a los revolucionarios el control del mar. Ese mismo control que posibilitó a Chile, después de Angamos, la captura de Tarapacá, les iba permitir repetir la historia, dado que dicha provincia no tenía otra comunicación efectiva con el resto del país (como no la había tenido antes con el Perú) que la marítima. Apoderados de ella se apropiaron de la cuantiosa renta que producía el salitre, la más abundante y saneada de su país, al tiempo que pusieron al gobierno de Balmaceda en serios aprietos económicos. Pues bien: si el salitre se hubiera exportado como propiedad estatal bajo un sistema de consignaciones o venta directa con pago en el exterior, nada hubieran sacado los revolucionarios con la ocupación del territorio salvo, probablemente, la paralización de la industria. Frente a los peligros de la inestabilidad política, de los que no estuvo exento Chile mismo, el general Castilla tuvo razón.

Probablemente en lo demás también. El Perú se arruinó ciertamente no porque el régimen de las consignaciones ni porque la venta directa intentada con el Contrato Dreyffus fueran intrínsecamente malos, sino porque todo el sistema se hizo detestable y peligrosísimo al estar acompañado por los adelantos a cuenta (que eran, en última instancia, casi lo mismo que poner dinero en Lima) y los empréstitos a servirse con cargo a la renta del guano hasta agotarla, como en efecto había sucedido ya al iniciarse en 1872 el gobierno de don Manuel Pardo y Lavalle; y porque el dinero así obtenido sirvió para la cobertura de gastos corrientes (53,50%), consolidación de deuda interna y liberación de esclavos (11,50%), supresión de impuestos internos (7%), pagos a extranjeros (8%) y para inversiones en ferrocarriles (20%) que resultaron, contra toda esperanza, no reproductivos ni social ni económicamente (Hunt 1973: 80).²

² Recomiendo leer las páginas de la obra de Hunt que siguen para encontrar el análisis que de estas cifras hace el autor a fin de evitar interpretaciones tremendistas.

Bibliografía

- CARIOLA, Carmen y Oswaldo SUNKEL. *Un siglo de Historia Económica de Chile, 1830-1930*. Santiago de Chile: Edit. Universitaria, 1990.
- DANCOURT, Emilio. *Anales de la Hacienda Pública del Perú: Historia y Legislación fiscal de la República*. Lima: Scheuch, 1905-1925.
- HUNT, Shane. «Growth and Guano in Nineteenth Century Peru». Discussion Paper, n.º 34, Princeton University, 1973.
- MATHEW, W. M. *The House of Gibbs and the Peruvian Guano Monopoly*. Londres, 1981.
- PERÚ. MINISTERIO DE HACIENDA. «Razón General de los Cargamentos de Huano remitidos a Europa por Quiroz y Cía.», Archivo Histórico, 1842.
- PERÚ. MINISTERIO DE HACIENDA. *Extracto estadístico del Perú*, 1942.
- PUBLIC RECORD OFFICE. Londres, F. O. 61/121 y 122, Peel a Adams, Londres, 16 de julio de 1849 y Adams a Peel, Lima 12 de octubre de 1849.
- SANTOS QUIROZ, Mariano. *Colección de leyes, decretos y órdenes publicadas en el Perú desde su Independencia en el año de 1821 hasta el 31 de diciembre de 1830*.
- SEMPER, Erwin. *La industria del salitre en Chile*. Santiago de Chile: Imp. Litografía y Encuadernación Barcelona, 1908.