

Rory Miller

Empresas británicas economía y política en el Perú 1850-1934



BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ



IEP
INSTITUTO DE
ESTUDIOS
PERUANOS

El libro *Empresas británicas, economía y política en el Perú* reúne un conjunto de artículos sobre la historia del Perú durante la segunda mitad del siglo diecinueve y el primer tercio del veinte, que tiene como común denominador el análisis de la interacción entre la economía y la política, entre los intereses de las empresas extranjeras (dominadas en el Perú de entonces por la presencia británica), y los de la élite económica y política nacional. Se revisan temas clásicos de la historia económica, como el del “imperialismo del libre comercio” o el comercio y las finanzas del guano y del salitre, junto a tópicos novedosos, como la historia de las empresas y de la corrupción. La mitad de estos textos ha sido traducida especialmente para esta edición, ofreciéndose por primera vez en castellano.

EMPRESAS BRITÁNICAS, ECONOMÍA Y POLÍTICA EN EL PERÚ, 1850-1934

Rory Miller

Empresas británicas, economía y política en el Perú 1850-1934



BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ



Serie: Historia Económica, 10

© BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ
Jr. Santa Rosa 441-445, Lima 1501
Telf. (51-1) 613-2000
www.bcrp.gob.pe

© IEP INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS
Horacio Urteaga 694, Lima 15072
Telf. (51-1) 200-8500
www.iep.org.pe

ISBN digital: 978-612-326-002-6

ISSN: 2071-4246

Primera edición digital: julio de 2020

Edición impresa: 2011

Producción:

Gino Becerra, Silvana Lizarbe, Yisleny López y Odín Del Pozo

CONTENIDO



INTRODUCCIÓN: REFLEXIONES SOBRE UN VIAJE HISTÓRICO	11
--	----

LAS EXPORTACIONES

1. El gobierno peruano y el comercio del salitre, 1873-1879 (<i>con Robert Greenhill</i>)	33
2. El comercio de las lanas en el sur peruano, 1850-1915.....	68
3. Pequeñas empresas en la industria petrolera: la Lobitos Oilfields Limited antes de 1934.....	85
4. Las cadenas de mercancías en los fertilizantes: el guano y el salitre 1840-1930 (<i>con Robert Greenhill</i>)	116

EL CONTRATO GRACE Y LOS FERROCARRILES

5. Cómo se hizo el contrato Grace: el gobierno peruano y los acreedores británicos, 1885-1890	165
6. Los ferrocarriles y el desarrollo económico en el Perú central, 1890-1930.....	203
7. Transferencia de técnicas: la construcción y administración de ferrocarriles en la costa occidental de Sudamérica	244

LOS BRITÁNICOS Y LA POLÍTICA PERUANA

8. Las empresas británicas y el gobierno peruano, 1885-1930285
9. La oligarquía costeña y la República Aristocrática en el Perú,
1895-1919.....313
10. El capital extranjero, el Estado y la corrupción en América Latina:
entre la independencia y la gran depresión331

HACER EMPRESA EN EL PERÚ

11. La historia empresarial en el Perú.....369
12. Las empresas británicas en el Perú: de la Guerra del Pacífico
hasta la gran depresión.....409
- Bibliografía general443



LISTA DE CUADROS

1.1	Producción y exportación de salitre del Perú, 1865-1879	38
1.2	Producción y exportación de guano del Perú, 1867-1879	39
2.1	Precios de la lana dados por los cónsules británicos (por quintal)	76
3.1	Producción y dividendos de la Lobitos Oilfields Limited, 1905-1933	91
3.2	Los contratos de venta de la Lobitos con la Standard Oil of New Jersey	100
4.1	Destino de las exportaciones de salitre de Chile, 1880-1924 (miles de toneladas métricas)	133
6.1	Ejemplos de tarifas de transporte previas al ferrocarril	210
6.2	Tráfico de carga del Ferrocarril Central, 1923-1924	222
6.3	Producción y consumo agrícola en el valle de Jauja, 1921	226
6.4	Ingresos brutos y netos del Ferrocarril Central, 1890-1935	237
12.1	Inversión extranjera británica estimada en el Perú en el tiempo de la Primera Guerra Mundial	430

LISTA DE FIGURAS

2.1	El comercio de alpaca en el sur peruano, 1850-1915	70
2.2	El comercio de lana de oveja en el sur peruano, 1850-1915	71
4.1	La cadena de mercancía del guano, c. 1855	123
4.2	Toneladas métricas de guano y salitre exportadas desde Perú, 1840-1880	123
4.3	Las cadenas de mercancía del guano y el salitre a finales de 1876	125
4.4	Miles de toneladas de salitre exportadas de Chile y dólares de EE. UU. por tonelada cobrada, 1880-1930	126
4.5	Toneladas de salitre producidas por trabajador, Chile, 1880-1930	143
4.6	La cadena de mercancía del salitre, mediados de 1929	145
5.1	Tasas de interés del capital de la Peruvian Corporation 1890-1935 ...	197
5.2	Tasas de interés de retorno en todos los ferrocarriles	198

5.3 Tasas de interés de retorno en los ferrocarriles Central y Del Sur 1891-1935	199
11.1 Debate sobre inversión extranjera e imperialismo.....	383
11.2 Debate sobre negocios y mano de obra	383
11.3 Las complejas interrelaciones entre el Estado, el sector privado y el trabajo.....	399
12.1 Participación de los países de América Latina en las exportaciones a Gran Bretaña.....	412

LISTA DE MAPAS

7.1 Ferrocarriles andinos a principios del siglo XX.....	257
--	-----

Introducción

REFLEXIONES SOBRE UN VIAJE HISTÓRICO

ESTE LIBRO CONSISTE en una selección de los artículos y de los capítulos que he publicado sobre la historia económica del Perú en los siglos XIX y XX durante una carrera académica que comenzó en los años setenta. Tiene sus raíces en las investigaciones doctorales que emprendí durante tres años tanto en Inglaterra (sobre todo en Londres) como en el Perú (sobre todo en Lima). Sin embargo, la mayoría de los ensayos que siguen fueron escritos después de la conclusión de mi tesis doctoral, que fue aprobada en 1979, sobre la base de nuevas visitas a los archivos, o bien de una reconsideración de los datos ya acumulados en vista de nuevos debates teóricos o de invitaciones a contribuir con una perspectiva angloperuana en proyectos comparativos de investigación de historia económica o de historia de empresas.

Empecé los estudios doctorales en la Universidad de Cambridge de Inglaterra en octubre de 1970 bajo la dirección del profesor D. C. M. (Christopher) Platt, quien recién había llegado a la universidad a comienzos de 1969 desde la Universidad de Exeter. Yo me había inscrito en Cambridge como estudiante para seguir la carrera de historia en 1967. Durante los años de pregrado dos temas me interesaban sobre todo: la historia económica y la historia de los países no europeos. En Inglaterra, los cursos de bachillerato duran tres años. Para el segundo año escogí,

como una asignatura opcional, un curso llamado “La expansión de Europa”, que me pareció que iba a combinar estos dos temas de interés. En esa época, inmediatamente antes de la difusión de las teorías de la dependencia, el paradigma más importante en las universidades inglesas era la controversia acerca del imperialismo informal o el “imperialismo del libre comercio”. En Cambridge tuve la fortuna de escuchar conferencias dictadas por Ronald Robinson, el profesor más influyente en este debate, quien había sido coautor del famoso artículo de 1953, que estableció la idea de que Gran Bretaña había utilizado métodos informales para establecer y ejercer su dominación sobre la vida económica de los países sudamericanos durante el siglo XIX.¹ En esa época Robinson desarrollaba su concepto de la necesidad de una “élite colaboradora” en los países sujetos al imperialismo formal e informal.² Para mí, y para mis colegas, los debates fuertes, a veces feroces, entre Robinson y Platt —quien recién había publicado un libro y algunos artículos en los que atacaba el concepto del imperialismo informal británico— fueron eventos que nos dejaron una fuerte impresión acerca de la importancia de la controversia y de la selección e interpretación de las evidencias documentales en la historia.³ Para seguir esta introducción a la historia económica de los países no europeos, escogí en el tercer año una asignatura sobre la historia de África y otra sobre América Latina que ofreció Platt. Este curso prometía estudiar, sobre la base de documentos e informes británicos, el desarrollo de los intereses ingleses en la Argentina y México antes de 1914.

Aparte de sus investigaciones sobre la diplomacia británica en América Latina, durante los años sesenta Platt ya había hecho un catálogo de los archivos todavía existentes de las empresas inglesas que habían tenido intereses en América Latina.⁴ También había persuadido a muchas empresas para que dejaran sus archivos históricos en depósitos públicos,

-
1. Gallagher y Robinson 1953; se puede ver también, de la misma época, Ferns 1953. Años más tarde hice una reseña y comentario sobre el debate historiográfico: Miller 1999.
 2. Robinson 1972.
 3. Platt 1968.
 4. Platt 1973.

sobre todo en la biblioteca de la Guildhall, la casa municipal de la ciudad de Londres (donde se colocaron los archivos de la casa Gibbs que utilizó W. M. Mathew para sus investigaciones sobre el comercio del guano), y en la biblioteca de la University College de Londres (donde ya se encontraban algunos archivos de las empresas que constituyeron el Banco de Londres y América del Sur).⁵ En Gran Bretaña esta década fue también una época del crecimiento de los estudios latinoamericanos: el gobierno organizó algunos centros e institutos especializados, entre ellos los de Cambridge, Oxford, Londres y Liverpool, y también ofreció becas para las investigaciones doctorales. Platt ya estaba preparando un proyecto, financiado por la Social Science Research Council, para investigar el llamado *business imperialism* en América Latina, con la ayuda de dos asistentes: Robert Greenhill, que ya estaba completando su tesis doctoral sobre las empresas de navegación en América Latina e iba a investigar el comercio entre América Latina e Inglaterra utilizando los archivos de las casas mercantiles; y Charles Jones, que iba a investigar la banca y las finanzas británicas en la Argentina.⁶ Al mismo tiempo Platt, después de escuchar una ponencia mía sobre las inversiones británicas en los ferrocarriles argentinos, me ofreció su apoyo para buscar una beca de posgrado y me sugirió la investigación sobre la historia de la Peruvian Corporation, que poseía grandes archivos tanto en la University College de Londres como en Lima. Como hijo de un ingeniero y una empleada de los ferrocarriles ingleses, me interesaba mucho la idea de trabajar durante tres años sobre la historia de la empresa que había sido dueña de los ferrocarriles más altos del mundo. Pero tuve que enfrentarme con dos problemas: no sabía hablar castellano (el francés y el alemán, sí) y no conocía casi nada del Perú, con la excepción de las estrellas del fútbol del Mundial de 1970, “Chumpi” y el gran Teófilo Cubillas.

Para gran sorpresa mía, durante el verano de 1970 recibí una carta oficial que me ofreció una beca doctoral. Las tareas del primer año de investigación (1970-1971) fueron aprender el castellano, leer lo que había de literatura histórica sobre el Perú en Cambridge (no mucho entonces)

5. Mathew 1968. Los archivos de la casa Gibbs ahora se encuentran en London Metropolitan Archives.

6. Este proyecto constituyó la base del libro coordinado por Platt, *Business Imperialism*.

y comenzar las investigaciones en fuentes primarias impresas, como los informes anuales de los cónsules británicos en el Perú, y luego en los archivos de Londres.⁷ Después de algunos meses empecé a dudar de la viabilidad del proyecto si permanecía enfocado solamente en la *Peruvian* por dos razones. Los archivos de la empresa en Londres, si bien grandes, no eran completos, y dejaban muchas épocas y temas de importancia casi sin documentación (habría sido un desastre enfrentar tales problemas en los archivos de la empresa en el Perú también).⁸ Además, era evidente que la *Peruvian* constituía solamente una parte de un espectro de intereses británicos influyentes en el Perú: las casas comerciales de Liverpool y de Londres dominaban muchas exportaciones peruanas después de la Guerra del Pacífico, y había otras inversiones interesantes, como el establecimiento de las empresas petroleras en el norte del país. Así, antes de llegar a Lima en octubre de 1971, amplié el proyecto de investigación para incluir otros temas de historia económica, pero lo limité también al periodo transcurrido entre el Tratado de Ancón, que puso fin a la Guerra del Pacífico, y la caída del presidente Leguía en 1930, fecha que se puede considerar como señal del fin del predominio británico en la inversión y el comercio extranjero en el Perú.

Comencé las investigaciones en Lima leyendo los archivos de la revista semanal de la comunidad británica en el Perú, la *West Coast Leader*, renombrado como *Peruvian Times* a partir de 1940. Este periódico es una fuente de gran importancia para entender la historia de las inversiones extranjeras en el Perú, tanto norteamericanas como europeas, a partir de 1911. También comencé a utilizar la hemeroteca de la Biblioteca Nacional, a conversar con hombres de negocios británicos que todavía vivían en Lima, llenos de temor frente al gobierno militar de Velasco, y, con su ayuda, a buscar archivos privados que me podían ser útiles. Las consecuencias de mis investigaciones durante esta primera y larga visita al país se pueden dividir en una serie de etapas, y algunos resultados de cada una se pueden encontrar aquí en este libro.

Durante el año anterior, Robert Greenhill, asistente de investigación de Platt y desde entonces muy amigo mío (seguimos siendo hinchas del

7. Los informes de los cónsules fueron publicados en castellano un poco más tarde: Bonilla 1975, I.

8. Para una guía de los archivos de la *Peruvian* en Londres, véase Percival 1980.

mismo equipo de fútbol de Londres, Arsenal FC), había trabajado extensamente en los archivos de la casa Gibbs para informarse sobre la participación de la empresa en el comercio del salitre. Antes de mi salida me había propuesto que nos asociáramos para escribir un artículo sobre la industria del salitre durante la crisis peruana de 1875-1879, combinando sus datos del archivo Gibbs con lo que yo podría encontrar en Lima sobre la política económica peruana de la época. Así empecé a leer los artículos de *El Comercio* sobre el asunto, sobre todo las opiniones editoriales y la redacción de los debates del Congreso, y descubrí un proceso muy fluido y muy complejo que terminó con la expropiación parcial de las oficinas de Tarapacá y la contratación de Gibbs como casa exportadora por parte del Estado peruano. Esta investigación condujo a la publicación del artículo, escrito con Greenhill, que constituye el capítulo 1 de este libro.

Otro efecto de leer los debates de estos años en *El Comercio* fue plantear la idea de que los conflictos entre políticos peruanos acerca de la mejor manera de enfrentarse con los problemas económicos, sobre todo los que tocaban a los inversionistas extranjeros, llegaron a ser muy fuertes y amargos. Sí, había una especie de “élite colaboradora” del tipo que había propuesto Robinson (y un poco más tarde algunos dependentistas como André Gunder Frank), pero también era posible encontrar una fuerte corriente nacionalista opuesta a la cesión de intereses nacionales frente a las demandas y las amenazas de hombres de negocios extranjeros. Iba a investigar acerca de este tema más tarde, en el estudio de la negociación del contrato Grace después de la Guerra del Pacífico (capítulo 5 de este libro) y sobre toda esa época de modo más general (capítulo 9). Pero antes de hacer eso había conseguido permiso de utilizar un archivo pequeño de la Compañía Petrolera Lobitos (CPL), que se encontraba entonces sin organización en una barraca dentro del depósito de la empresa en el Callao. Aparte de algunos papeles interesantes sobre la organización de los campos en el norte durante los años veinte, este archivo contenía otra sorpresa: una pequeña pero muy rica serie de cartas entre la casa comercial Milne y Cía., agente de la CPL en Lima, y su casa asociada de Londres, Balfour Williamson y Cía., que utilicé más tarde para entender el funcionamiento y las estrategias de los comerciantes que controlaban la empresa petrolera (capítulo 3 de este libro).

No quería caer en la trampa de pensar que en Lima encontraría todas las fuentes necesarias para la investigación. Un tema constante de los

informes de los cónsules británicos era la vida comercial, muy distinta de la de Arequipa y del sur del país, enfocada entonces en el comercio de las lanas de alpaca y oveja. Además, el Ferrocarril del Sur, antes del crecimiento de la industria del cobre en el centro del país, había sido el negocio más rentable entre las propiedades cedidas por el Estado peruano a la Peruvian cuando se firmó el contrato Grace a fines de 1889. Para investigar estos temas me pareció necesario viajar a Arequipa, Puno y Cuzco, y por causa de las propiedades bolivianas de la Peruvian (los vapores del lago Titicaca y el ferrocarril entre Guaqui y La Paz), a esta ciudad también. ¿Quizás encontraría archivos del ferrocarril en Arequipa y también archivos de las casas comerciales importantes de la época como Stafford y Cía., Enrique W. Gibson y Cía. y Guillermo Ricketts y Cía.? Aunque Arequipa me encantó, desgraciadamente la investigación de los archivos no me dejó muchos resultados. Los papeles que todavía se encontraban en las oficinas del ferrocarril eran cosas de rutina, y la única casa comercial que me ofreció acceso libre a sus archivos era la de Frank Michell y Cía., fundada precisamente en 1930, la fecha terminal para mi investigación. Solamente años más tarde se abrieron los ricos archivos de la casa Ricketts, que los destacados historiadores peruanos Manuel Burga y Wilson Reátegui utilizaron para su estudio detallado del papel de esta empresa dentro del comercio de lanas del sur.⁹ La otra fuente que utilicé en Arequipa fue el periódico regional *El Pueblo*. Después de pasar algunas semanas en La Paz investigando la historia de los ferrocarriles bolivianos regresé a Lima un poco decepcionado.

Durante los meses siguientes me enfoqué en la historia del contrato Grace y de la Peruvian. Afortunadamente, Heraclio Bonilla recién había vuelto al Perú después de sus estudios doctorales en París, y había empleado a una asistente, Susan Griffis, para organizar los papeles de la Peruvian que se encontraban en el sótano de la estación Desamparados, con vistas a un proyecto sobre la historia cuantitativa de los ferrocarriles peruanos en la tradición establecida por Robert Fogel y financiado por la Fundación Ford. Muy amablemente, Heraclio y Susan me permitieron colaborar con ellos. Ya había comenzado la investigación sobre el contrato Grace utilizando los archivos de *El Comercio* en la hemeroteca

9. Burga y Reátegui 1981.

de la Biblioteca Nacional para complementar a los papeles del Comité de Tenedores de Bonos en los archivos de la Peruvian en Londres. Allí en Desamparados se me mostró un baúl camarote de cuero que contenía los papeles de Enrique Meiggs que había utilizado Watt Stewart en su famoso libro sobre el contratista.¹⁰ Adentro encontré las cartas que Carlos Watson, uno de los antiguos socios y sucesores de Meiggs, había escrito desde Lima a su hijo durante la década de 1880, en las que describía las maniobras de los acreedores del débil Estado peruano. Estas cartas, junto con las de Michael P. Grace que utilizó Lawrence Clayton en Nueva York más tarde y los informes de los tenedores de bonos nos dan una imagen muy detallada de los eventos que condujeron a la firma y aprobación del contrato Grace y la fundación de la Peruvian.¹¹ Seguí esta etapa de la investigación con estudios más detallados de los ferrocarriles, utilizando la correspondencia y los informes anuales del “representante” de la Peruvian (así se denominó al jefe de la empresa en el Perú) que se encontraban también en Desamparados. En combinación con los tomos de los *Anales de Obras Públicas*, los boletines del Cuerpo de Ingenieros de Minas y del Ministerio de Fomento, y los informes anuales de los ferrocarriles separados era posible reconstruir la evolución cuantitativa del tráfico de los ferrocarriles principales y de los fletes que se cobraron. Algunos resultados de esta investigación sobre el impacto económico del ferrocarril, en el caso del Ferrocarril Central, aparecen en el capítulo 6 de este libro.¹²

Sin embargo, no era posible resolver un gran problema que todavía enfrentan los historiadores del comercio peruano con Gran Bretaña en este periodo: la falta de un archivo de una casa comercial comparable a los de la casa Grace en el caso del comercio norteamericano con el Perú o de Gibbs y Balfour Williamson en el caso del comercio anglochileno de la misma época. Estas casas comerciales británicas se habían retirado del Perú por consecuencia de la Guerra del Pacífico, aunque Gibbs tuvo

10. Stewart 1946.

11. Clayton 1985: 141-175. Los papeles de la empresa fueron utilizados también por Marquis James en un libro escrito en 1947-1948, pero no publicado hasta 1993: James 1993: 225-243.

12. Sobre el comportamiento económico y financiero de la Peruvian ver otro artículo mío: Miller 1983.

una participación menor en el financiamiento de la Peruvian después del contrato Grace y Balfour Williamson hizo inversiones más tarde en el desarrollo del campo petrolero de Lobitos y se asoció con la casa Milne de Lima. Pero en el caso de las grandes exportaciones peruanas de esta época, el azúcar y el algodón, las fuentes son bastante escasas. Una casa importante de Liverpool con sucursales en el Perú, Graham Rowe, se hundió en 1931. Descubrí muy rápidamente en el Perú que otra firma significativa, Duncan Fox, ya había quemado sus archivos en Lima, por temor al gobierno militar, en 1970-1971, acto de puro vandalismo desde la perspectiva del historiador, sobre todo porque según el funcionario de la empresa que me contó estas noticias tristes, el archivo había incluido todas las cartas privadas entre Lima y Liverpool desde la fundación de la empresa misma en 1863. Muchas otras casas pequeñas tenían intereses en el comercio del algodón, pero no dejaron archivos ni en Inglaterra ni en el Perú.¹³ Para reconstruir toda la historia de la intermediación de las casas inglesas en el comercio del azúcar, el archivo de Graham Rowe habría sido indispensable, porque esta casa financiaba a muchas plantaciones del norte, sobre todo la hacienda Roma.¹⁴ Sin embargo, en 1972 descubrí dos fuentes parciales que nos dan un idea de cómo se conducía el comercio y el sistema de crédito en el caso del azúcar. La primera era una colección de cartas escritas por un escocés muy anciano que había vivido en el Perú desde 1909, Ronald M. J. Gordon. Como administrador de las haciendas de la British Sugar Company en Cañete, había guardado su archivo y especialmente su correspondencia con el representante en Lima de la casa Lockett de Liverpool. Un poco más tarde Bill Albert compró y publicó estas interesantes cartas.¹⁵ La otra era la correspondencia entre los hermanos Aspíllaga, dueños de la hacienda Cayalti en Lambayeque, y la casa londinense de Henry Kendall & Sons, que forma parte del gran archivo de la hacienda, entonces depositado en el Archivo

13. Sobre el algodón ver Bell (1985) y Peloso (1999). Recién se han descubierto algunas referencias a los negocios de Graham Rowe y Duncan Fox en los archivos de sus bancos británicos: Martins Bank (Barclays) en el caso de Graham Rowe y HSBC (Midland) en el caso de Duncan Fox.

14. Klarén 1970: 23-24, 38; Klarén 1973: 20, nota 51 (esta nota no parece en la edición peruana).

15. Albert 1976.

del Fuero Agrario en el Rímac y utilizado extensamente por Michael Gonzales.¹⁶ Estas cartas me dieron alguna idea tanto del sistema de financiamiento y de ventas de los grandes hacendados del azúcar como de las marcadas oscilaciones de la industria durante este periodo.

Por supuesto que hice estas investigaciones entre 1971 y 1973 en medio de una atmósfera política, económica e intelectual muy interesante durante el gobierno del presidente Velasco. Era una época de florecimiento de la historia peruana. Pablo Macera, Tito Rodríguez y sus colaboradores estaban organizando la recuperación de archivos y el establecimiento del Archivo del Fuero Agrario. Heraclio Bonilla, Ernesto Yepes del Castillo y otros estaban trabajando dentro de una tradición intelectual del marxismo y de la dependencia, muy diferente de la que conocí en el mundo empírico cerrado de la Facultad de Historia de Cambridge. En consecuencia, fue mucho lo que aprendí. Llegaron a Lima otros historiadores extranjeros para estudiar la historia peruana: Peter Blanchard de Canadá y de Londres, Geoffrey Bertram de Nueva Zelanda y de Oxford, John Wibel y Dan Hazen de los Estados Unidos, Bryan Roberts y Norman Long de Manchester. Con la llegada de otros especialistas de ciencias sociales atraídos por este gobierno militar algo heterodoxo, se formó una comunidad intelectual muy viva y apoyada por los oficiales de la Fundación Ford en la discusión y el debate de los temas de investigación emergentes.¹⁷ Para un joven investigador era un tiempo de despertar intelectual.

Después de terminar mi tesis, demorada un poco por las exigencias de un puesto como profesor asociado de historia latinoamericana en la Universidad de Liverpool, y sin ganas de convertirla en libro, comencé a buscar otros archivos en el Perú y en Inglaterra que me podrían ser útiles para escribir más artículos sobre el periodo. De esta época de mi carrera profesional resultan algunos capítulos de este tomo. En el caso del estudio sobre Lobitos (capítulo 3) conseguí acceso al archivo de la empresa británica Burmah Oil, que había adquirido Lobitos algunos años atrás.¹⁸ Utilizando estos archivos, especialmente los libros de actas del directorio que

16. Gonzales 1985.

17. Bonilla (1981) ofrece un resumen del vigor intelectual de estos años.

18. Este archivo se encuentra ahora en el Modern Records Centre de la Universidad de Warwick.

me dieron muchas informaciones sobre los contratos y los precios, junto a las cartas de Lord Forbes, presidente tanto de la compañía petrolera como de la casa mercantil Balfour Williamson, era posible reconstruir cómo los comerciantes invirtieron en una aventura muy riesgosa y, después de probar las reservas petroleras, vendieron la compañía al público pero mantuvieron el control de su negocio. El capítulo sobre el comercio de lanas del sur incluido aquí (capítulo 2) resultó del descubrimiento de estadísticas inglesas que mostraron muy bien la evolución del comercio y de los precios, y subrayó la capacidad de los productores indígenas de alpaca de responder a los cambios de precios durante el siglo XIX. El otro capítulo sobre el tema de los ferrocarriles incluido aquí (capítulo 7) se escribió para un seminario de Oxford sobre la transferencia de técnicas entre el mundo desarrollado y los países más pobres. Christopher Platt, ahora flamante profesor de historia latinoamericana de la Universidad de Oxford, me invitó a considerar no solamente cómo se transfirió la tecnología de los ferrocarriles sino también las maneras de utilizarla. Recordando un libro más antiguo, en parte autobiográfico, escrito por un ingeniero del Ferrocarril Central en los años cincuenta, decidí enfocarme en el tema de los ferrocarriles andinos, es decir, en los problemas de construir y administrar las vías férreas más altas del mundo, tanto en Chile y Bolivia como en el Perú.¹⁹ Durante esta investigación descubrí por azar otra fuente muy útil en la biblioteca de mi universidad: las actas de las reuniones del Institution of Civil Engineers de Londres (Instituto de Ingenieros Civiles), cuyos socios prestaban mucha atención a estos problemas difíciles, tanto en los países del imperio británico como India y Nueva Zelanda como en los países sudamericanos, donde los ferrocarriles de propiedad inglesa empleaban a muchos ingenieros inmigrantes. Estas actas redactan palabra por palabra no solamente la ponencia, las preguntas y el debate dentro del aula misma, sino también la correspondencia recibida posteriormente de todas las regiones del mundo. Otro artículo que escribí en esta fase de mi carrera, no incluido aquí, utilizó también materiales hallados en Lima para emprender una comparación de las experiencias económicas del Perú, Chile, Colombia, Argentina y Brasil durante la Primera Guerra Mundial.²⁰

19. Fawcett 1963.

20. Miller 1981. Pero ver también el libro más profundo de Albert, *South America and the First World War*.

Para completar todos estos proyectos, resumiendo y desarrollando temas económicos que había comenzado a estudiar durante el posgrado, aproveché los recursos del Centro de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Liverpool, entonces dirigido por el profesor Clifford Smith, hombre muy simpático y otro gran amigo del Perú, para financiar visitas repetidas a Lima durante las vacaciones del verano. Durante estas me gustó mucho pasar el tiempo con los otros historiadores extranjeros que se encontraban en Lima, como Steve Stein, Michael Gonzales, Lewis Taylor y Paul Henderson. Sin embargo, una cosa maravillosa fue la aparición de una nueva generación de historiadores peruanos a fines de los años setenta, incluyendo a Manuel Burga, Alberto Flores-Galindo, Baltazar Caravedo Molinari, Christine Hünefeldt y un poco más tarde a Luis Miguel Glave, Marisa Remy, José Deustua, Carlos Contreras y Alfonso Quiroz. Todos me daban una bienvenida calurosa al país.

A fines de los años setenta y comienzos de los ochenta el Perú estaba haciendo la transición del gobierno militar a uno civil y pasando por una época económica muy difícil. Un tema de gran importancia en la historia y las ciencias sociales de entonces fue la formación, la estructura y los mecanismos de dominación de la llamada oligarquía peruana, especialmente durante la época de la “República Aristocrática” entre 1895 y 1919. Los libros importantes de estos años incluían los de Julio Cotler, Manuel Burga y Alberto Flores-Galindo.²¹ Aunque no tenía dudas de que dentro de sus haciendas y quizás sus provincias los terratenientes de la costa podían ejercer un poder enorme, para mí el problema fue que lo que había leído en los debates del Congreso me dejó la impresión de que existían fuertes conflictos al interior de la clase dominante, tanto personales como político-económicos, y de su falta de control sobre un Congreso compuesto por representantes de las provincias. Así, en 1979, pasé algunas semanas en la Biblioteca Nacional leyendo más debates sobre asuntos importantes, como la introducción del patrón oro, y utilizando los diccionarios biográficos de la época para entender los lazos y los conflictos tanto entre familias como entre la élite costeña y los diputados de las provincias de la sierra. Entre otras fuentes agradezco mucho a Julio Cotler por su sugerencia de leer los ensayos satíricos

21. Cotler 1978, Burga y Flores-Galindo 1979.

de Abelardo Gamarra y su república mítica de Pelagatos. El resultado fueron dos artículos, uno que se publicó en el *Journal of Latin American Studies* en 1982 y el otro en la *Revista de Indias* en 1989 (este constituye el capítulo 9 de este libro).²²

* * *

¿Cómo han sobrevivido estos artículos e interpretaciones que escribí hace tantos años? Algunos mejor que otros, por supuesto. En el caso de los trabajos sobre las exportaciones, el centenario de la Guerra del Pacífico despertó más interés sobre la política económica peruana antes de la guerra, sobre todo porque después de la conquista de Tarapacá el gobierno chileno decidió rápidamente devolver las oficinas al sector privado. Como es bien conocido, empresarios extranjeros como el coronel North se aprovecharon de la posibilidad de comprar, a precios bajos, los certificados emitidos por el gobierno peruano para recompensar a los dueños de las oficinas expropiadas antes de la guerra. Los historiadores especialistas en Chile como Harold Blakemore, John Mayo, Thomas O'Brien y Luis Ortega no discrepan mucho de la interpretación que Robert Greenhill y yo avanzamos en 1973 sobre la base de los papeles de Gibbs y la prensa peruana.²³ En el Perú ha sido un poco diferente. A pesar de la falta de evidencias directas, algunos historiadores nacionalistas siguen creyendo que hubo un complot anglochileno para privar al Perú de sus recursos de salitre por causa de su política de estatización.²⁴ En contraste, un aporte importante reciente, basado en un estudio minucioso de documentación del mismo archivo Gibbs que utilizamos Robert Greenhill y yo hace tantos años, subraya la coincidencia entre los intereses de Gibbs y los del Estado peruano después de la expropiación de las oficinas, y las discrepancias entre Gibbs y los empresarios chilenos que controlaban la Compañía Antofagasta, en la cual Gibbs tenía un interés minoritario.²⁵

22. Miller 1982b.

23. Blakemore 1974, Mayo 1979, O'Brien 1980, Ortega 1984.

24. Amayo 1988.

25. Ravest Mora 2008.

Se ha publicado mucho menos sobre la industria petrolera, aunque hay secciones del libro de Rosemary Thorp y Geoffrey Bertram que ponen en relieve la experiencia de la Compañía Petrolera Lobitos en comparación con la historia de la International Petroleum Company.²⁶ Sobre el comercio de lanas y la historia del sur, en contraste, la gran obra de Nils Jacobsen y otros libros y artículos de historiadores peruanos han hecho avanzar mucho nuestros conocimientos de la historia socioeconómica de la región en los siglos XIX y XX. El libro de Burga y Reátegui sobre Ricketts es también un aporte muy importante al entendimiento de cómo funcionaba el comercio de lanas.²⁷ Es lamentable que casi nadie haya investigado la historia de este comercio más allá de 1935, sobre todo que ahora probablemente han desaparecido los archivos de Michell en Arequipa y posiblemente los de Ricketts después de la adquisición del Archivo del Fuero Agrario por el Archivo General de la Nación.

Si consideramos desde la perspectiva de 2010 los trabajos que hice sobre el contrato Grace y los ferrocarriles en los años setenta, un avance importante ha sido el acceso que ahora tienen los historiadores a los archivos de W. R. Grace & Co., que se encuentran en la biblioteca de Columbia University de Nueva York. Durante mis investigaciones en los años setenta no era posible consultar estos papeles. Así, Lawrence Clayton puede complementar mi interpretación con detalles más ricos de las maniobras de los hermanos Grace, y especialmente Michael, como intermediarios entre los tenedores de bonos europeos y el Estado peruano.²⁸ William Bithel ha demostrado también la falta de coincidencia entre los intereses de la casa Grace y la misión diplomática de los Estados Unidos en Lima, que estaba apoyando a otros herederos norteamericanos de los derechos de Meiggs.²⁹ Así se entiende mucho mejor el papel de Grace, comerciante norteamericano de extracción irlandesa. Recién Alfonso Quiroz ha utilizado los mismos archivos en su historia ambiciosa de la corrupción en el Perú, estando de acuerdo con la conclusión

26. Thorp y Bertram 1978.

27. Jacobsen 1993, Flores-Galindo 1977, Burga y Reátegui 1981. Ver también Jacobsen 1984.

28. Clayton 1985: 141-175.

29. Bithel 1996.

del artículo contenido en este libro, acerca de que el último ganador del negocio fue la casa Grace.³⁰ Otro aporte importante sobre esta época es el estudio cuantitativo del mercado de bonos peruanos antes de la firma del contrato Grace emprendido por Richard Sicotte y Catalina Vizcarra; aunque yo había notado los movimientos de precios semanales de estos bonos en las primeras etapas de mis investigaciones, no tenía los conocimientos técnicos para hacer tal estudio, que depende de avances econométricos de los últimos años.³¹ Sin embargo, la mayoría de la atención histórica se enfoca todavía en el periodo anterior al contrato. Se debe notar que las relaciones entre el Estado peruano, Michael P. Grace y el directorio de la Peruvian siguieron siendo muy complicadas inmediatamente después de 1890, y que nadie ha investigado las consecuencias de estos vínculos ni publicado nada sobre el manejo notorio de los ferrocarriles y otras concesiones por parte de la Peruvian durante esta década; hay materiales sobre esto en los archivos de Gibbs y en las cartas que mandó el primer representante de la Peruvian, Clinton E. Dawkins, desde Lima a su amigo inglés, Alfred Milner.³²

A pesar de los esfuerzos de Heraclio Bonilla y su equipo de 1972, nadie ha escrito ninguna historia cliométrica de los ferrocarriles peruanos del estilo de la de John Coatsworth sobre México o de la de William Summerhill sobre Brasil.³³ Sin embargo, desde 1973-1974, cuando escribí el artículo incluido aquí sobre el impacto económico del Ferrocarril Central (capítulo 6), hemos visto una acumulación de investigaciones muy buenas sobre el valle del Mantaro, la minería del centro del país, la transición de la plata hacia el cobre y la concentración de la industria en las manos de los norteamericanos. Estos trabajos nos dan un idea mucho mejor de cómo el ferrocarril y la transición minera (esta depende de la extensión del ferrocarril, como lo muestra ese capítulo) tuvieron

30. Quiroz 2008: 194-200.

31. Vizcarra 2009, Sicotte et ál. 2010.

32. Los archivos de Gibbs se encuentran ahora en el London Metropolitan Archive; las cartas de Dawkins pueden encontrarse en el Milner Archive en la Bodleian Library, Oxford.

33. Coatsworth 1979, 1981; Summerhill 2005, 2003.

un impacto económico y social profundo en el interior del país.³⁴ Pero sobre los ferrocarriles mismos no se ha publicado mucho. El único historiador que se ha interesado en la tecnología y el funcionamiento de los ferrocarriles andinos (el tema del capítulo 7) es el chileno Guillermo Guajardo.³⁵ Harold Blakemore también utilizó mis sugerencias sobre el desarrollo tecnológico de los ferrocarriles andinos en su historia del Ferrocarril Antofagasta (Chile) y Bolivia.³⁶ En contraste, los conflictos laborales de los ferrocarriles peruanos han llamado más la atención. Al respecto, ver, sobre todo, la obra de Paulo Drinot sobre la importante huelga del Ferrocarril del Sur en 1934-1935.³⁷

Entre los historiadores extranjeros, por lo menos, los comentarios que hice en artículos de 1982 y 1989 sobre los conflictos políticos durante la República Aristocrática, la falta de homogeneidad de la élite y los problemas que las familias plutócratas tuvieron con los gobiernos peruanos han estimulado más debates. Sobre todo otros historiadores, desde una perspectiva costeña, encontraron muy difícil aceptar la imagen de una élite moderna con poder político. Mi interpretación fue fuertemente criticada por Michael Gonzales, aunque otros comentaristas como David Nugent y Nils Jacobsen, desde una perspectiva regional, mostraron más simpatía hacia la idea de un país donde el poder político y económico estuvo mucho más fragmentado que la imagen presentada por la frase “República Aristocrática”.³⁸ Un rasgo muy importante de la historia peruana durante las últimas décadas ha sido la organización de los archivos departamentales y, en consecuencia, el desarrollo de la historia regional. Así estamos descubriendo más sobre la dinámica económica y política de las familias importantes a escala regional, por ejemplo, en Cajamarca, donde mi colega Lewis Taylor ha publicado una serie de obras importantes.³⁹ En cuanto a la dinámica económica de la élite

34. Sobre la economía y sociedad en los Andes centrales, ver, por ejemplo, Low 1976, Long y Roberts 1984, Mallon 1983, Contreras 1984, 1988, 1999 y Manrique 1987.

35. Guajardo 2007.

36. Blakemore 1990.

37. Drinot 2004.

38. Gonzales 1991a, Nugent 1994, Jacobsen 1993.

39. Taylor 1986, 1990.

limeña, los aportes más valiosos han sido hechos por historiadores peruanos como Alfonso Quiroz con sus estudios de los grupos familiares y de la banca, Felipe Portocarrero con sus análisis de las sucesiones y de la familia Prado y Eduardo Vásquez con su investigación de los grupos importantes del siglo XX.⁴⁰ Sin embargo, en mi opinión todavía existe un vacío significativo en nuestro entendimiento de la interacción entre el gobierno de Lima y las provincias, es decir, hacen falta estudios sobre los funcionarios importantes, como de los prefectos de los departamentos peruanos (y los subprefectos también): ¿cómo fueron nombrados, cómo se desarrollaron sus carreras y cómo actuaron de intermediarios entre el Ministerio de Gobierno y las élites locales? Las cartas de los Aspíllaga nos muestran cuán importante era tener a un subprefecto de confianza, sobre todo en una situación local de conflictos entre hacendados, o entre haciendas y comunidades, acerca de los linderos de sus tierras, la contratación de los trabajadores o la distribución de las aguas.

* * *

En 1982-1983 comencé a buscar nuevos proyectos de investigación, y dos posibilidades se me presentaron, ambas desarrollando varios rasgos de mis investigaciones anteriores. De un lado empecé a considerar llevar adelante un proyecto sobre la historia socioeconómica de Lima entre los comienzos de la edad del guano en 1840 y los comienzos de la gran expansión de la ciudad a partir de 1940 (que, muy convenientemente, fue la fecha del primer censo nacional desde 1876). Desde una perspectiva latinoamericana Lima era interesante por causa de las oscilaciones y el crecimiento débil de su población durante gran parte del *boom* de exportaciones: así, hay un contraste fuerte con Buenos Aires o Río de Janeiro, y aun con Santiago de Chile. Steve Stein ya había organizado un equipo de estudiantes peruanos y norteamericanos para investigar la evolución de la clase obrera de Lima durante el primer tercio del siglo XX, y era claro que existían muchos estudios contemporáneos sobre los problemas de la ciudad que podrían ser muy útiles, por ejemplo, sobre las condiciones de vida en la ciudad histórica y el desarrollo de

40. Quiroz 1988, Portocarrero 1995, 2006, Vásquez Huamán 1995, 2000.

nuevas urbanizaciones durante la primera parte del siglo XX.⁴¹ Tuve la oportunidad también de revisar los materiales que existen en el Archivo General de la Nación, por ejemplo, los archivos notariales y los registros de predios urbanos, que se podrían utilizar para componer una imagen más completa de la geografía social de la ciudad durante el siglo XIX. Sin embargo, por causas familiares, no podía seguir con este proyecto, y hasta ahora el único resultado de esta investigación ha sido una ponencia escrita en 1988 sobre la dinámica de la población de Lima que ha sido utilizada de vez en cuando por otros historiadores como, por ejemplo, Paul Gootenberg.⁴² El aporte importante de esta investigación, para mí, fue mostrar que por causa de los problemas de la salud en la ciudad y el declive consecuente de la población, especialmente en épocas de epidemias, había un flujo importante y casi continuo de inmigrantes desde las provincias hasta Lima durante buena parte del siglo XIX. Desde entonces nuestros conocimientos de la población de Lima en el siglo XIX han avanzado un poco gracias a las investigaciones de Vincent Peloso y José Ragas, pero queda mucho por hacer.⁴³

Sin poder regresar a Lima algunos meses cada año y, francamente, sin confianza en el futuro del país durante la primera administración de Alan García, me enfoqué en el segundo proyecto, un libro sobre los intereses ingleses en América Latina durante los siglos XIX y XX, situado dentro del contexto de las literaturas sobre el imperialismo y la historia de empresas. Este libro fue publicado en 1993.⁴⁴ Hacia el fin de esta investigación conseguí acceso a los ricos archivos de empresas inglesas importantes como la Unilever y Glaxo, y empecé otra investigación sobre los intereses británicos en América Latina después de la Primera Guerra Mundial, y especialmente durante la segunda mitad del siglo XX. Obviamente, los países importantes dentro de tal historia son la Argentina y el Brasil, y, a una escala menor, México y Chile, y empecé a trabajar en archivos en Buenos Aires, São Paulo y Río de Janeiro. Sin embargo, de vez en cuando alguien me invitó, debido a mi experiencia como especialista en el Perú, para contribuir en algo a proyectos comparativos. Estas invitaciones

41. Stein 1986.

42. Miller 1988, Gootenberg 1990, 1991.

43. Peloso y Ragas 2001, Peloso 2007.

44. Miller 1993.

fueron la causa de que escribiera los artículos que constituyen tanto los últimos tres capítulos de este libro así como el capítulo 4.

El capítulo sobre la corrupción, escrito en 1995 para un simposio comparativo en Londres, tiene el objetivo de considerar los canales de la corrupción en América Latina después de la independencia, especialmente durante la época que empieza en 1870, cuando aumentaron las inversiones extranjeras. De este modo coloqué episodios como los negocios de la época del guano, del contrato Grace, del petróleo peruano y de los préstamos que contrató el Perú durante la administración de Leguía dentro de un panorama más amplio. Obviamente, la publicación del importante libro de Alfonso Quiroz sobre el desarrollo de una cultura y de la práctica de la corrupción en la política peruana va mucho más lejos que los ejemplos peruanos que utilicé en mi ensayo anterior.⁴⁵ El capítulo sobre la historia de las empresas en el Perú (capítulo 11) resumió el estado del tema para un simposio en Bogotá de 1992. Fue publicado en castellano con otros artículos sobre otros países y luego apareció una versión revisada en inglés.⁴⁶ El siguiente capítulo, resumiendo las investigaciones sobre los intereses ingleses en el Perú entre la Guerra del Pacífico y la Depresión, fue escrito inicialmente para un proyecto comparativo sobre los intereses económicos británicos en América Latina que nunca fue publicado. A fines de los años noventa lo revisé extensamente, tomando en cuenta tanto nuevos datos como el desarrollo historiográfico de la historia de las empresas extranjeras durante la década.⁴⁷ Se subraya allí la singularidad de los intereses ingleses en el Perú a partir de la Guerra del Pacífico en comparación con otros países latinoamericanos, por dos razones sobre todo: la falta de nuevas y grandes inversiones a causa de los problemas con el crédito extranjero que sufrió el país después de la era del guano y la prolongación de la importancia del mercado inglés, representado básicamente por las casas comerciales de Liverpool y de Londres. Resume muchos de los temas de los capítulos anteriores.

45. Quiroz 2008.

46. La versión en inglés es Miller 1999.

47. En el caso de las empresas inglesas internacionales, los aportes importantes fueron los conceptos de “grupos de inversión” y de *free-standing companies* (compañías independientes). Véase en el caso peruano Greenhill y Miller 1998 y Miller 1998.

El capítulo 4, que vuelve sobre los temas del guano y del salitre, fue escrito en 2002-2003 también en colaboración con Robert Greenhill, coautor de mi primer artículo sobre el salitre. Steven Topik y Carlos Marichal nos invitaron a contribuir en su proyecto colectivo sobre las cadenas comerciales de las materias primas latinoamericanas, un concepto que los especialistas en política económica internacional estaban empleando para analizar la estructura del comercio internacional contemporáneo durante la época de la globalización.⁴⁸ Es una tentativa bastante rara en la historiografía de considerar toda la cadena de transacciones desde la demanda europea y norteamericana para el guano y el salitre hasta la producción, y de analizar los lazos entre los dos fertilizantes más importantes exportados desde la costa de Sudamérica en un largo tiempo. Así se puede explicar cómo una casa como la Gibbs podía dominar ambos comercios, en parte debido a su acumulación de conocimientos y de redes personales y comerciales, y al mismo tiempo dar cuenta de por qué las estructuras de producción eran tan diferentes.

* * *

Durante todo este viaje intelectual he acumulado gran cantidad de deudas personales, y tengo que agradecer a muchos colegas y amigos. Ya he mencionado a numerosos historiadores peruanos con quienes he hablado frecuentemente acerca de los problemas de su país y su historia. Sin embargo, doy gracias especiales a Heraclio Bonilla por la ayuda que me ha dado en muchas ocasiones desde el momento mismo que desembarqué en Lima por primera vez, aunque frecuentemente no ha estado de acuerdo con mis interpretaciones de la historia económica y del imperialismo informal. Entre los peruanistas extranjeros, Peter Blanchard, Geoffrey Bertram, Rosemary Thorp, Alan Angell, Shane Hunt, Colin Harding, Bill Albert y Michael Gonzales han compartido su tiempo en Lima y en otros lugares para conversar mucho sobre la historia peruana. En otros países latinoamericanos, Carlos Dávila, de la Universidad de los Andes en Bogotá, y Raúl García Heras, de la Universidad de Buenos Aires, me han dado su amistad y han ayudado mucho a estimular mis

48. Topik, Marichal y Frank 2006.

ideas acerca de la historia de las empresas. En Liverpool he tenido la gran fortuna de trabajar con un grupo de especialistas en el Perú que ha incluido, en épocas distintas, a Clifford Smith, Lewis Taylor, Fiona Wilson, Nigel Haworth, John Crabtree, John Kinsella, John Fisher, David Cahill, Penny Harvey, Sarah Radcliffe y Bill Bell. Tanto Clifford Smith, con quien compartí muchas cervezas en Lima en 1972, como Christopher Platt, ambos ahora difuntos, fueron los guías más influyentes y simpáticos de las etapas iniciales de mi carrera. En Lima, Kenneth Duncan y Hilary y Tito Kanashiro siempre me ofrecieron su amistad durante mis visitas a la ciudad.

Hay tres deudas adicionales que son muy enormes y que tengo que reconocer aquí. Primero, he compartido muchas investigaciones, muchos partidos de fútbol, muchas cervezas y muchas conversaciones con Robert Greenhill. Es raro encontrar a alguien con quien sea posible escribir artículos juntos durante casi cuarenta años sin diferencias profundas y con respeto mutuo. Segundo, tengo mucho que agradecer a Carlos Contreras, Marcos Cueto, al Instituto de Estudios Peruanos y al Banco Central de Reserva del Perú, que han tenido confianza en este proyecto. Finalmente, mil gracias a mi familia —a mis padres y mi hermana Pat, a mi esposa Gill, y a mis hijos Sarah y Aidan—, quienes siempre han apoyado mis investigaciones y soportado mis ausencias cuando viajaba a América Latina o asistía a los congresos internacionales, que son esenciales para el debate, la formación y el intercambio intelectuales.

Chester, octubre 2010

Las exportaciones

Capítulo 1

EL GOBIERNO PERUANO Y EL COMERCIO DEL SALITRE, 1873-1879¹

coautoría de ROBERT G. GREENHILL

LA DÉCADA DE 1870 fue un decenio de crisis y cambios en la economía peruana. El guano, el grueso de las exportaciones peruanas, ya no dominaba el comercio y las finanzas de la república, como lo hiciera por treinta años. La cantidad, la calidad y los mercados cayeron persistentemente desde los picos alcanzados en las décadas de 1850 y 1860.² Sin embargo, dos nuevos sectores de crecimiento fueron diversificando cada vez más el patrón comercial peruano. En las plantaciones del norte la producción de azúcar se cuadruplicó entre 1873 y 1876, introduciendo el algodón y la lana entre las exportaciones.³ Al mismo tiempo, en la provincia

-
1. Los autores desean agradecer al Profesor D. C. M. Platt los consejos y críticas recibidos durante la preparación de este texto. Publicado originalmente como "The Peruvian Government and the Nitrate Trade, 1873-1879", *Journal of Latin American Studies* 5:1 (1973), pp. 107-131. Traducido por Javier Flores Espinoza.
 2. Mathew 1970a: 112-128.
 3. Memorandum, 17 de feb. de 1877, Antony Gibbs & Sons Papers, Guildhall, Londres (citado en adelante como Gibbs MS) 11,121; Hayne a Henry, 1 de marzo de 1877, ibíd., 11,120. James Hayne y James Henry eran socios gerentes en las oficinas de Antony Gibbs & Sons en la costa occidental. Otros fueron Thomas Comber, Alfred Bohl, Bruce Miller y Henry Read. Véase Maude 1958: 127-131.

más austral de Tarapacá, la extracción y manufactura del salitre crecía constantemente.

Este capítulo examina la política seguida por el Perú en torno a la producción y comercialización del salitre en la década de 1870. Este periodo vio el intento peruano de extender su control sobre sus recursos naturales del guano al salitre. Su política tuvo repercusiones importantes para unos comerciantes y empresarios europeos cuyo poder económico y social era enorme, sobre todo los “salitreros”, los propietarios de las “oficinas” del salitre, cuyo éxito empresarial dependía de este comercio lucrativo. También interesaba a los acreedores peruanos en el exterior, puesto que un mayor ingreso gubernamental del salitre podría elevar el precio de los bonos existentes y permitir el reinicio del pago de los intereses de la deuda. Es más, la política seguida por el gobierno para con el comercio del salitre fue un antecedente esencial de la formulación de las políticas internacionales en la costa occidental antes de la Guerra del Pacífico de 1879. ¿Qué estimuló la intervención peruana en una era dominada ostensiblemente por las doctrinas de *laissez faire*? ¿Cuán exitosa fue? ¿Cuál fue la reacción de las empresas europeas a la interferencia? ¿Qué efectos tuvo esta política sobre el bienestar de la industria del salitre?

La primera parte de este capítulo examina los eventos que llevaron a la expropiación. La segunda revisa los vínculos existentes entre el gobierno peruano y Antony Gibbs & Sons, una casa comercial británica, luego de producida la expropiación. El conjunto nos brinda un ejemplo temprano e interesante de las relaciones presentes entre un gobierno nacional y una empresa extranjera ansiosa por explotar recursos naturales valiosos: un tema recurrente en el desarrollo económico latinoamericano.

I

Manuel Pardo asumió la presidencia del Perú en agosto de 1872, tras sobrevivir a un intento de golpe de Estado. Su discurso inaugural ante el Congreso, el 2 de agosto, prometió que su primera tarea sería revisar los problemas financieros del país y formular soluciones de largo plazo.⁴ El

4. *El Comercio*, 2 de agosto de 1872.

Perú enfrentaba la quiebra. “Parecería”, explicó el cónsul Jerningham, “que debido al suntuoso gasto del gobierno anterior, el estado financiero de este país se halla ahora en una condición muy deplorable”.⁵ El gobierno saliente del presidente Balta (1868-1872) había dilapidado vastos préstamos extranjeros en obras públicas, permitido que el gasto doméstico ordinario superara los ingresos e incurrido, bajo las condiciones del contrato de 1869, en un gran déficit con los consignatarios del guano.⁶ Para 1872, había una deuda externa total de casi 35 millones de libras esterlinas (en adelante £), £ 290.000 sin pagar en el ferrocarril de Pisco e Ica, £ 11,2 millones en el préstamo de 1870 de 6 por ciento y £ 22 millones en el de 1872 a 5 por ciento. Esta última cifra, nominalmente ofrecida a 77½, rindió apenas £ 13 millones. Apenas £ 230.000 alcanzaron el nivel anunciado, siendo el resto vendido a cifra tan baja como 60. Y de esta salida a bolsa, apenas £ 5 millones fueron aplicados a obras públicas.⁷ Dreyfus, la casa emisora, extrajo una comisión de £ 1 millón y otro £ 1,5 millones debidos según su contrato del guano. La conversión de préstamos anteriores se llevó otros £ 6 millones. El pago de la deuda externa peruana requería casi £ 2 millones al año, lo que absorbía el íntegro de la renta procedente del guano.

La construcción de ferrocarriles comprendía el grueso de las obras públicas financiadas por el gobierno de Balta.⁸ Ellas infortunadamente fueron mal planificadas, costosas y especulativas. La línea de Moquegua fue mal ubicada: sus curvas eran demasiado agudas, su pendiente empinada y sus terraplenes no eran seguros. El ferrocarril de Chimbote fue iniciado antes de considerar el difícil cruce de los valles. La línea de La Oroya —“una línea a la luna”— quedó sin concluir, lejos de su propuesta terminal andina.⁹ La red, que a menudo no lograba competir con llamas y mulas, resultó no ser rentable. Mollendo, un fondeadero que aún

5. Jerningham a Granville, 27 de mayo y 27 de septiembre de 1872, Public Record Office, Londres, Foreign Office Archives, Peru (citado en adelante como F.O. 61), vol. 272.

6. Para una explicación del sistema de consignación del guano véase Mathew 1964: 258-259.

7. Clarke 1877: 13-20, MacQueen 1926: 87.

8. Stewart 1946: 41-84.

9. Duffield 1877: 13, 105.

estaba prácticamente deshabitado, pasó a ser la estación terminal del Ferrocarril del Sur. El ministro británico Spencer St. John posteriormente reportó que la línea que iba del Callao a los Andes “pasa a través de un país estéril sin población, recursos o comercio”. Los envíos de mineral de plata requerían un vagón al mes.¹⁰ El cónsul Graham (Islay) señaló en 1874 que “sólo un tren de pasajeros al día corre entre Mollendo y Arequipa, y entre Arequipa y Puno sólo dos trenes a la semana. Los trenes de mercancías son muy pocos en número”.¹¹ Los ferrocarriles peruanos no podían ganar su amortización e interés; ellos no fomentaron vigorosamente el comercio o elevaron las rentas del gobierno.

Había, entonces, una gran deuda interna y un serio déficit presupuestal. Antes de 1869 se contaba con la renta del guano para los gastos normales del gobierno. Con los préstamos de 1870 y 1872, sin embargo, ella fue comprometida al pago de la deuda externa. El presidente Pardo informó al Congreso el 21 de septiembre de 1872 que en los 12 meses anteriores, las ventas de guano en Europa habían sumado casi £ 3 millones, de los cuales la deuda externa absorbió £ 2,8 millones. El excedente ya estaba asignado a pagar los adelantos de Dreyfus, que totalizaban £ 3,3 millones, incluso después que esta casa hubiese extraído un pago del préstamo de 1872. De este modo, sin la renta del guano, el déficit presupuestal se elevó alarmantemente. El gasto interno del año anterior totalizaba £ 3,4 millones, pero los ingresos solo sumaban £ 1,75 millones, procedentes fundamentalmente de las aduanas.¹²

El presidente Pardo le comunicó al Congreso que se proponía ampliar las rentas ordinarias en £ 1,7 millones al año, cubriendo la brecha entre el ingreso y el gasto domésticos. Esbozó así tres medidas distintas: la descentralización administrativa, el alza en los impuestos de aduana entre 5 y 10 por ciento, y un impuesto a la exportación de salitre;¹³ los impuestos directos no tenían sentido, dada la pobreza y el aislamiento de la

10. St. John a Derby, 27 de mayo de 1875, F. O. 61/289.

11. *Consular Reports (Islay)*, Parliamentary Papers (citado en adelante como P. P.) (1875), LXXV, 748, y (*Peru*) (P. P. 1878), LXXII, 530-562.

12. MacQueen 1926: 7, 39 y 87; *Diario de debates*, Cámara de Diputados (Lima) (citado en adelante como *Debates*) (1872), II, 67-72.

13. MacQueen 1926: 39; *Debates* 1872, II: 67-72; Levin 1960: 98-105.

mayor parte de la población. Sin embargo, las fuentes extranjeras siguieron escépticas. Como el cónsul estadounidense indicara a Washington, los remedios del gobierno peruano “solo pospondrían una seria crisis en los asuntos financieros de la república”.¹⁴

El nuevo impuesto a la exportación del salitre fue la más importante de las propuestas de Pardo. Un curioso rasgo de la economía internacional era que Perú tenía prácticamente un monopolio de los dos principales fertilizantes nitrogenados naturales, el guano y el salitre de soda. Ambos tenían un mercado a mano en Europa, el guano desde la década de 1840, cuando dominó la vida comercial y política del Perú, y el salitre a partir del decenio de 1860. El guano, hallado en las islas del litoral y en las áreas costeras, era propiedad del gobierno peruano;¹⁵ se le colocaba en sacos y transportaba directamente a través de una serie de agentes y consignatarios. El salitre, que se extraía en el duro desierto de Atacama y requería de una tediosa y costosa manufactura para retirarle sus muchas impurezas, era de propiedad privada. El negocio del salitre necesitaba capacidad, capital y organización.¹⁶ Su consumo subió rápidamente —se duplicó en Gran Bretaña entre 1868 y 1873— a medida que el cambio tecnológico abarataba y ampliaba la producción (cuadro 1.1). Las empresas extranjeras grandes y emprendedoras como la Tarapacá Nitrate Company, propiedad en parte de Antony Gibbs & Sons, una casa comercial británica, reemplazaron las “paradas”, esto es, las viejas instalaciones no mecanizadas, con “oficinas” grandes y más eficientes. En Carolina, donde la nueva maquinaria a vapor incrementó la capacidad, los costes de operación cayeron de £ 8 a £ 5 la tonelada después de julio de 1872. Para 1873, más de veinte firmas manufacturaban entre 5000 y 10.000 toneladas anuales.¹⁷ El impuesto anterior a las exportaciones de salitre,

14. *Foreign Relations of the United States, 1873* (Peru), p. 745, Thomas a Fish, 21 de octubre de 1872; cf. Jerningham a Granville, 27 de septiembre y 27 de octubre de 1872, F. O. 61/272.

15. Mathew 1970b: 86.

16. *The South Pacific Times* (citado en adelante como SPT), 15 de mayo de 1875, registró 415 oficinas de salitre capitalizadas en £ 3 millones.

17. Henry a Hayne, 8 de enero y 1 de feb. de 1873, Gibbs MS 11,120; Memorandum, enero de 1873, *ibíd.*, 11,132; Reports of the Tarapacá Nitrate Company, 1875-1881, *ibíd.*, 11,129; *The Times*, 26 de sept. de 1873, 4a; Duffield 1877: 111-114.

Cuadro 1.1
PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE SALITRE DEL PERÚ, 1865-1879

AÑOS	(1)	(2) EXPORTACIONES		(3) PRECIO EN EUROPA		
	PRODUCCIÓN	A GRAN BRETAÑA	RESTO DE EUROPA	POR TONELADA		
	TOTAL (000 TONELADAS)					
1865		51	n. d.	£15		-£ 16
1866	99,4	51	n. d.	12	10s.-	13
1867	115,9	57,9	n. d.		n.d.	
1868	86,7	51	n. d.	13	5s.-	14
1869	114,0	44,3	n. d.	15	-	15 15s.
1870	133,8	53,5	47	15	10s.-	16 5s.
1871	163,9	65	46	15	10s.-	17
1872	200,9	68,3	95	15	5s.-	
1873	284,7	108,8	102	14	5s.-	14 15s.
1874	253,7	94,7	123	12	5s.-	13
1875	326,9	149,0	133	11	15s.-	
1876	320,5	153,3	142	11	10s.	
1877	214,0	62,4	135	?	-	14 15s.
1878	n. d.	83,4	146	14	10s.-	
1879		43,9	150			

Fuente: Columna 1, Aikman 1894: 351; *Consular Report on Finance, Trade and Industry of Peru* (P. P. 1878), LXXII, 551.

Columna 2, *Annual Statements of the Trade of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions in Parliamentary Papers*; Memorandum of Henry Bath & Co., 1 de enero de 1879, Gibbs MS 11,471/9.

Columna 3, Cifras dadas frecuentemente en ediciones mensuales del *Farmers Magazine*.

Las autoridades difieren hasta en diez por ciento en sus cifras para la producción y las exportaciones de salitre. Ellas usan bloques variables de 12 meses para representar un año, pueden incluir o no cargamentos a flote o perdidos, y hay errores y estimados obvios.

de 4 centavos el quintal (3s. 2d la tonelada)*, fijado en 1868, en modo alguno era opresivo, puesto que el precio del salitre fluctuaba entre £ 11 y £ 15 la tonelada, y los costes estaban cayendo. Era que, diría el presidente Pardo al Congreso en 1872, “Las especiales circunstancias que rodean a la producción del salitre hacen indiscutible el derecho con que el país

* La libra esterlina se dividía en veinte chelines (s) y cada chelin en doce peniques (d)

Cuadro 1.2
PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE GUANO DEL PERÚ, 1867-1879

AÑOS	(1) PRODUCCIÓN TOTAL (000 TONELADAS)	(2) EXPORTACIONES		(3) PRECIO EN EUROPA		
		A GRAN BRETAÑA	A ALEMANIA	POR TONELADA		
1867		164		£ 12	-	£
1868	502	156		12		12 10s.
1869	575	199	86	13		
1870	452	243	18	13	5s.-	14
1871	363	142		12		
1872	404	74		12		
1873	342	136		12	15s.	
1874	337	94		13		
1875	373	86		12	10s.	
1876	379	157	63	12	10s.	
1877	310	112	22	12		
1878	n.d.	128		11		
1879		44		11		

Fuente: Columna 1, *Consular Reports on Finance, Trade and Industry of Peru* (P. P. 1878), LXXII, 551. Columna 2, *Annual Statements of the Trade of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions in Parliamentary Papers; Consular Report (Callao)* (P. P. 1872), LVII, 172. Columna 3, igual que la columna 2.

busque en ella el medio de cubrir una parte considerable del déficit fiscal y la esperanza de lograrlo sin grave detrimento de esa industria”.¹⁸

Además, los peruanos achacaban la caída en las ventas del guano, que amenazaba la principal fuente de rentas del gobierno, a la extensa producción de salitre barato, lo que animó todavía más a Lima a examinar la industria.¹⁹ Resultaba irónico que las ganancias que las casas comerciales occidentales derivaban antes del comercio guanero debieran ahora financiar al salitre, un fertilizante rival. Como vemos en el cuadro 1.2, las ventas de guano cayeron de 575.000 toneladas en 1869 a menos

18. Mensaje de Pardo al Congreso, agosto de 1872, *Debates*, vol. II; véase también Bermúdez 1963: 321-322.

19. Mensaje de Pardo al Congreso, 21 de septiembre de 1872, *Debates*, vol. II; *El Comercio*, 21 de octubre de 1872.

de 350.000 toneladas en 1873. Ello no obstante, es difícil probar su simple sustitución con el salitre. Aunque estos factores en general no eran reconocidos en Perú, también eran responsables de la caída del guano su calidad ahora inferior y el descubrimiento de que otros abonos, como los superfosfatos, eran mejores para cultivos particulares.²⁰ Para 1872, el guano rico de las islas de Chíncha se había agotado y los depósitos de las islas Guañape y Macabí estaban muy cerca de dicho punto. Los hallazgos no explotados en otros lugares tenían un bajo contenido en amoníaco y fosfatos.²¹ Ya en 1870, el profesor Voelcker, el analista de la Royal Agricultural Society, había demostrado la creciente adulteración del guano. “La oferta de guano peruano de la mejor calidad”, explicó, “viene infortunadamente disminuyendo de año a año”. La menor demanda también se debía a tratantes inescrupulosos que vendían guano inferior como si fuera el de mejor calidad, elevando artificialmente los precios y dañando aún más su reputación. “El guano peruano”, prosiguió Voelcker, “ha perdido crédito entre los granjeros de Inglaterra”, quienes estaban “plenamente justificados en negarse a comprar [...] en condiciones que no ofrecen una garantía razonable a su dinero”.²² De igual modo, Antony Gibbs, nada impresionado con los descargos peruanos, rechazó “toda idea de volver a vincularnos nuevamente con él [el guano]”.²³

II

Después del discurso de Pardo en el Congreso, el Ministerio de Hacienda publicó sus propuestas con respecto al salitre, que cubrían la repartición

20. Mathew 1970a: 119-123.

21. *Reports furnished to the Board of Admiralty and communicated to the Foreign Office, relative to the Guano Deposits of Peru*, Stanley to Secretary to the Admiralty, 16 de enero de 1874 (P. P., 1874), LXVIII, *Consular Reports (Callao)* (P. P. 1872), LXVII, 172-206 y (1873), LXIV, 515-38; Duffield 1877: 73-100.

22. *Journal of the Royal Agricultural Society* (en adelante JRAS), V (1869), 130-136; VI (1870), 140-149; VII (1871), 284-288; VIII (1872), 215-223 y XVI (1880), 311-321; *Farmers Magazine* (en adelante FM), LXX (1875), 443; LXXII (1877), 422 y LXXVI (1879), 282.

23. Londres a Lima, 1 de marzo de 1876, Gibbs MS 11,471/2; cf. Bohl a Hayne, 29 de noviembre de 1876, *ibíd.*, 11,121.

de las utilidades entre el Estado y los productores, determinándose el coste y el precio de venta por comisión oficial, y un impuesto a la exportación de 25 centavos el quintal (19s. 9d. la tonelada). Al mismo tiempo, Manzanares, el senador por Piura, formuló un proyecto privado de un estanco, o monopolio estatal de la venta de salitre. Ambos planes fueron presentados a la Comisión Principal de Hacienda y discutidos por el Congreso. En ese entonces, la idea de un monopolio estatal en cualquier rama de los negocios era un anatema para la mayoría de los políticos peruanos, formados en los principios del *laissez faire*. La comisión del Senado en efecto confesó que “entró en el examen de la proposición con cierta prevención y casi con el ánimo hecho a optar por su rechazo”.²⁴

Aun así, ciertas características del estanco resultaban atractivas. Un monopolio de las ventas en una industria que vivía un auge ofrecía lucrativas posibilidades. El estanco no afectaba un artículo esencial para la vida cotidiana de los peruanos. El gobierno controlaría la producción del salitre, prevendría el exceso de oferta y elevaría los precios, reduciendo así la competencia que el salitre le hacía al guano, la piedra angular del crédito externo peruano. Pardo no deseaba que la explotación del salitre repitiera el patrón del comercio guanero. Tras treinta años de continua exportación, el guano le había dejado pocos beneficios tangibles al Perú. De este modo se promulgó la ley del estanco el 18 de enero de 1873, la que entraría en vigencia en dos meses más, no obstante las advertencias de que iba en contra de los principios económicos generales y de la Constitución peruana, la cual garantizaba la libertad de comercio.²⁵ El Estado compraría el salitre a 2,4 soles el quintal (£ 9 9s. 8d. la tonelada), un precio remunerador para los fabricantes, sin interferencia de intermediarios. Si el salitre se vendía por encima de 3,1 soles, los productores y el Tesoro compartirían las ganancias. Se asignaron cuotas a la producción de las oficinas sobre la base de la producción y la capacidad existentes. El salitre no trabajado pasó a ser propiedad del Estado y a los salitreros se les prohibió ampliar sus posesiones. Una comisión representativa asesoraría al gobierno sobre los procedimientos y cuatro

24. *El Comercio*, 22 de septiembre, 21 y 22 de octubre de 1872.

25. *El Comercio*, 21 de enero de 1873; *The Times*, 1 de febrero de 1873, 6a; Jerningham a Granville, 26 de noviembre de 1872 y 26 de mayo de 1873, F. O. 61/277; Henry a Hayne, 3-4, 11, 18 y 24-25 de enero de 1873, Gibbs MS 11,121; Bermúdez 1963: 322-323.

bancos locales —Nacional, de la Providencia, Perú y Lima— se ocuparían de la administración diaria.

El estanco amenazaba la independencia establecida de los salitres. Situada en Tarapacá, una región escasamente poblada e infértil, la industria del salitre se hallaba aislada económica y físicamente del resto del Perú. Aunque los peruanos operaban alrededor de la tercera parte de las oficinas, las más grandes y más rentables eran propiedad de extranjeros, quienes estaban acostumbradas a una total libertad de acción.²⁶ Los salitreros habían creado una economía de “enclave” en Tarapacá. Su mercancía exportadora de rápido crecimiento, despachada desde Iquique, afectaba a un sector limitado pero dejaba sin tocar al resto del país. La consignación y la comercialización pasaban a través de las casas comerciales de Valparaíso, como Gibbs & Sons, que extraían grandes comisiones, y de las cuales dependían los salitreros para conseguir adelantos, así como suministros y equipos importados. La industria peruana del salitre, organizada mayormente por extranjeros que suministraban capital y capacidades, tenía pocos efectos directos sobre los empresarios nativos, la producción local o la movilidad de la mano de obra. El ingreso neto se iba al exterior. Los administradores extranjeros llevaban sus utilidades a otros lugares. La mano de obra local y sus bajos salarios apenas si estimulaban la demanda.²⁷ Por cierto que el entorno predominante de *laissez faire* determinaba tales tendencias. En tanto se movilizaban los capitales locales, los empresarios extranjeros con mucho gusto acopiaban los medios necesarios. Al no haber aranceles, los suministros se compraban más baratos en el exterior. “Todo lo que en Iquique se consume”, señaló *El Comercio*, “trae de fuera, principalmente de Chile, con cuya República mantiene una comunicación casi diaria”. Se decía que el noventa por ciento de la población rápidamente en expansión de Iquique eran extranjeros.²⁸

La reacción de los salitreros, sorprendidos inicialmente por la velocidad con que se promulgó el estanco, fue extrema. En principio se oponían a la interferencia oficial en una industria desarrollada por la

26. SPT, 15 de mayo de 1875.

27. Berrill 1959-1960: 355-357.

28. *El Comercio*, 18 de octubre de 1873.

iniciativa privada y que mostraba muchas posibilidades de expansión. Las empresas más grandes en particular, como la Tarapacá Nitrate Company, resentían la asignación de cuotas que ignoraban la capacidad probable. Los salitreros cabildaron al presidente, al Congreso y a la prensa; amenazaron también con resistir las investigaciones oficiales.²⁹ “A menos que los salitreros acepten cooperar”, explicó Read, el gerente de la Tarapacá Company, “una comisión tras otra caerá”. Él prometía retrasar las cosas “para fortalecer nuestros derechos particulares, para que sean tenidos en cuenta”. Alarmada con la actitud del oportunista de Read, la oficina de Gibbs en Londres urgió cautela. No era bueno anunciar su parecer con demasiada amplitud. Pero Folsch & Martin, una casa alemana, se rehusó abiertamente a asistir al gobierno.³⁰

La resistencia de los salitreros solo influyó parcialmente en el abandono final del estanco. Otros factores más potentes desalentaron al gobierno, que desde el principio se mostró poco entusiasta con la ruptura del *laissez faire*. La crisis política, una moción de censura al gabinete y los problemas financieros no permitieron reflexionar mucho sobre el estanco. Los costes administrativos, que se calculaban en ocho millones de soles, la ausencia de funcionarios capacitados y la fortaleza de Valparaíso como centro de ventas fueron poderosos elementos desincentivadores.³¹ Entonces, a partir de febrero, una fuerte caída en el precio del mercado del salitre a 1,87 soles el quintal (£ 7 6s. 11d. la tonelada), producida a medida que las empresas elevaban su producción para incrementar sus cuotas bajo el estanco, presentó al gobierno peruano la nada agradable perspectiva de tener que pagarle a los salitreros más de lo que recibiría de los consumidores europeos.³² En marzo de 1873, cuando los dos meses de gracia habían expirado, el ministro de Hacienda solicitó exitosamente una posposición al Congreso. En junio, Read confiaba en que “las dificultades que hay en el camino que lleva a la creación del monopolio

29. Hayne a Henry, 1 de febrero de 1873, Gibbs MS 11,120; Henry a Hayne, 21 de febrero de 1873, *ibíd.*, 11,121; MacLean a Derby, 26 de octubre de 1874, F. O. 61/285; *Money Market Review*, 19 de abril de 1873; Bermúdez 1963: 325.

30. Read a Henry, 28 de octubre, 24 y 26 de noviembre de 1873, Read a Bohl, 28 de agosto y 31 de diciembre de 1873, Gibbs MS 11,123.

31. Discurso del ministro de Hacienda, 28 de marzo de 1873, *Debates*, vol. IV.

32. *El Comercio*, 16 de julio de 1873.

resulten insuperables”.³³ Para el otoño, el proyecto del estanco ya había quedado archivado.

Aun así, dos medidas concernientes al salitre fueron aprobadas. El impuesto a la exportación fue elevado a 15 centavos por quintal (11s. 10d. la tonelada). Elevar el impuesto en un momento en que el incremento en la producción estaba causando un exceso de oferta y los precios caían fue inicialmente considerado algo insensato. Pero el gobierno en Lima indudablemente esperaba que, dado el monopolio peruano, sería el consumidor y no el productor quien soportaría la carga. En todo caso, el nivel de la carga fiscal seguía siendo bajo. Entonces, en julio de 1873, el gobierno aprobó la creación de la Compañía Administradora del Estanco del Salitre por parte de los bancos Perú, Nacional y Providencia, para que cobrara el impuesto a la exportación.³⁴ Este acontecimiento fue doblemente significativo: marcó el primer intento peruano de aplicar una política pública a través de una institución privada. También sugirió claramente que el estanco, ahora exitosamente pospuesto, seguía siendo una posibilidad futura.

III

Para 1875, una perspectiva financiera cada vez peor, así como la intensificación de la competencia entre el guano y el salitre, exigían una solución inmediata. El cónsul Graham alertó del “desastroso estado actual del caos financiero”.³⁵ El representante de S. M. en Arica reportó una situación preocupante, la rápida depreciación de los billetes, las convulsiones políticas y una balanza comercial adversa.³⁶ El cónsul estadounidense en Lima informó a Washington que las finanzas peruanas estaban “profundamente inmersas en problemas”.³⁷ La producción de salitre subió

33. Read a Henry, 15 de junio de 1873, Gibbs MS 11,123.

34. Cruchaga 1929: 173, Camprubí Alcázar 1957: 109.

35. Graham a Derby, 23 de julio de 1877, F. O. 61/300.

36. *Consular Reports (Arica)* (P. P. 1876), LXXVI, 182-201, y (*Callao*) (P. P. 1877), LXXXIII, 682-694.

37. *Foreign Relations of the United States 1875* (Peru), p. 1000, Thomas a Fish, 16 de febrero de 1875.

persistentemente a 320.000 toneladas en 1875, pero las ventas de guano siguieron cayendo; tanto es así que, en abril de 1874, Dreyfus & Cía. forzó a Lima a renegociar el contrato de consignación y se negó a pagar la deuda externa más allá de julio de 1875. Las crecientes dificultades para conseguir un guano eficiente indujeron a los granjeros a comprar salitre de soda. Aunque usualmente se fecha el advenimiento de la depresión agrícola en la década de 1870, cuando las importaciones baratas de cereales arruinaron la agricultura británica (el sector que normalmente usaba fertilizantes), el abono siguió siendo un elemento importante en los intentos efectuados por los agricultores británicos para flanquear la competencia extranjera antes de los desastres de 1878 y 1879. No cabe duda de que la continua caída del precio de los abonos, y del salitre en especial, estimuló temporalmente la demanda, en tanto que el ingreso agrícola se reducía constantemente. El salitre asimismo gozó de una considerable popularidad en Europa, donde la industria subsidiada de azúcar de remolacha era un importante cliente.³⁸ El *South Pacific Times* señaló en 1874 la desastrosa consecuencia nacional de la competencia entre el guano y el salitre. Urgió así al gobierno peruano a que interfiriera “con los derechos establecidos de unos pocos para proteger los intereses de los muchos”.³⁹ Una comisión del Senado reportó lo siguiente:

El salitre ha ido invadiendo paulatinamente el campo antes reservado al huanco, y que día a día continuará esa invasión, y la consiguiente disminución del consumo de huano, con gravísimo daño de los intereses nacionales, si el Perú no obtiene el alza del precio del salitre o no baja el precio del huano.⁴⁰

Y sin embargo, desde que Pardo llegara al poder dos años antes, la cuestión del salitre había permanecido en la misma etapa legislativa. El funcionamiento del estanco había quedado pospuesto indefinidamente. Por lo tanto, para resolver este *impasse* se dispuso una sesión

38. *JRAS*, IV (1868), 334-338; V (1869), 73; VI (1870), 299-322; VII (1871), 365-388; IX (1873), 258; XIV (1877), 246-255, y XV (1878), 346-353; *FM*, LXIX (1875), 337, y LXX (1875), 459; Mathew 1970a: 121-124.

39. *SPT*, 14 de noviembre de 1874, 12 de marzo y 14 de abril de 1875.

40. *El Comercio*, 10 de mayo de 1875.

extraordinaria del Congreso una vez que la legislatura ordinaria terminara en enero de 1875.

Un nuevo factor complicó aún más las cosas. En 1875, la industria del salitre era menos próspera de lo que había sido dos años antes. Los precios habían caído fuertemente, como se ve en el cuadro 1.1. *El Comercio* observó que el precio en Valparaíso cayó de £ 12 la tonelada en 1873 a £ 8 10s. en abril de 1875.⁴¹ El crecimiento más rápido de la capacidad productiva gracias a la adopción general de nuevas técnicas e iniciativas provocó el exceso de oferta a pesar del alza en la demanda. Esto amenazaba en particular a los muchos pequeños manufactureros, entre los cuales se hallaban peruanos que invirtieron tardíamente, lo que brindó una razón apremiante para que se tomara una acción oficial. Había surgido un patrón definido de propiedad del salitre, por el cual la división entre las oficinas pequeñas y con un uso intensivo de la mano de obra, y las grandes firmas, que hacían un uso intensivo del capital y se hallaban en mejores condiciones para resistir la depresión, seguía una línea divisoria nacional-extranjero.

Diversas soluciones, debatidas en la Cámara de Diputados en marzo de 1875, reflejaban la confusión existente en los círculos políticos peruanos con respecto a qué línea adoptar. En el Senado, los parlamentarios sostenían que si bien unos impuestos más altos no dañarían excesivamente a las exportaciones, tampoco rescatarían a los pequeños productores peruanos. Eliminar los impuestos para abaratar el salitre y así estimular las ventas solo dañaría aún más al guano. Aparentemente, la única medida con que asegurar las rentas y preservar las inversiones era mediante la compra oficial de las oficinas, postura esta que era compartida tanto por los diputados como por los senadores.⁴² Pero Juan Elguera, el ministro de Hacienda, posteriormente anotó que el gobierno aceptaba la expropiación no solo por sus propios méritos, sino también porque el plan probablemente conciliaba la mayoría de los intereses; en cualquier caso, tras meses de discusiones era necesario tomar una decisión firme en un sentido u otro.⁴³ La reacción de los salitreros, que en 1873 habían gozado de unos sustanciales retornos y resistieron vigorosamente, ciertamente

41. *El Comercio*, 16-27 de abril de 1875.

42. *El Comercio*, 17 de marzo y 10 de mayo de 1875.

43. *El Comercio*, 16 de junio de 1876.

fue ahora bastante servicial. *El Comercio* observó que “habiendo entrado ya según parece en una vía de conciliatoria prudencia, el gobierno y los salitreros, sobre el modo como se habrá de realizarse la expropiación”. Creía también que no habría problemas “cuando se llegue al tiempo de ejecutar la ley”.⁴⁴ Por ende, la caída del precio del salitre entre 1873 y 1875 tuvo un papel central en el cambio de postura, tanto de los funcionarios como de los salitreros.

El plan de expropiación del gobierno propuso un nuevo préstamo de £ 7 millones garantizado con las oficinas, de los cuales £ 4 millones compensarían a los salitreros y el resto financiaría obras públicas. Los cuatro bancos más importantes de Lima manejarían todas las fases del negocio —producción, la consignación a los mercados extranjeros, el nombramiento de agentes, la recaudación de impuestos y el servicio de los préstamos—. Las oficinas serían tasadas por los asesores y se concertaría su venta.⁴⁵ Sin embargo, la caída de su crédito externo, el estado de los mercados de dinero europeos y el descontento general con los prestatarios latinoamericanos impidió que Perú consiguiera el préstamo. A cambio de sus propiedades, los salitreros, en consecuencia, aceptaron certificados de dos años con ocho por ciento de interés y un fondo de amortización de cuatro por ciento. Los propietarios operarían sus oficinas como arrendatarios del gobierno, manufacturando con cuotas y precios fijos supervisados por los bancos. Esta medida no era una expropiación estrictamente hablando; ella más bien autorizaba al Estado a comprar denuncios de salitre. La clausura oficial de algunas oficinas pondría fin a la sobreproducción. Pero aquellos salitreros que se oponían a la interferencia gubernamental por principio o porque confiaban en su propia capacidad podrían seguir operando privadamente, aunque con un impuesto a la exportación más alto. El gobierno esperaba que de este modo el creciente costo del salitre, ya fuera a través del control oficial o de los impuestos más altos cargados a los productores independientes, recayera no sobre el Perú sino sobre los consumidores europeos, mitigara la competencia con el guano y ampliara los ingresos nacionales.

44. *El Comercio*, 13 de mayo de 1875.

45. *El Comercio*, 28 y 29 de mayo de 1875; *The Times*, 28 de junio de 1875, 7e y 9a; *SPT*, 12 de marzo, 4 y 22 de abril, 1 y 3 de junio de 1875 y 22 de julio de 1876; St. John a Derby, 10 de junio de 1875, F. O. 61/289.

Aminorar el conflicto entre el salitre y el guano tendría una importante influencia sobre la negociación del nuevo contrato de consignación del guano a finales de 1875, cuando expirara el acuerdo con Dreyfus.

La participación de los bancos de Lima en la expropiación se debió a la cada vez más profunda crisis financiera peruana. Los representantes de la banca contactaron a los funcionarios para que se suspendiera la convertibilidad. La balanza comercial, cada vez más adversa, surgida a partir del alza en las importaciones, estimulada por la entrada de capital y las vastas sumas prestadas al gobierno, había reducido seriamente las reservas de dinero de los bancos. Para septiembre, los negociadores formularon un plan que permitía a aquellos seguir operando, previniendo así el colapso total del comercio peruano. A cambio de un préstamo de £ 3,6 millones al gobierno, se concedió a los bancos el control de diversos rubros con los cuales restaurar sus reservas de oro y plata, entre ellos las oficinas de salitre; la banca habría de recibir una comisión de cinco por ciento por todas las ventas.⁴⁶ Resulta interesante advertir que, una vez más, las exigencias de las finanzas peruanas determinaron una decisión crucial en la industria del salitre.

Toda la medida de la expropiación estaba expuesta a las críticas. La severidad de la crisis financiera y el cercano fin del gobierno de Pardo apresuraron indebidamente su compleción. Aunque el plan no carecía de atractivos, una administración inexperta cometió serios errores. Los salitreros hicieron declaraciones espurias de la producción y la propiedad, que los acosados comisionados no verificaron. La distancia entre Tarapacá y Lima, y su inaccesibilidad comparativa, agravaron las cosas. Las valoraciones se hicieron a ojo de buen cubero. A los funcionarios deshonestos se les acusó de favorecer a algunos productores.⁴⁷ Además, la demora entre la propuesta y la implementación de la expropiación —la medida no se convirtió en ley sino hasta mediados de 1876, 12 meses después de su promulgación— estimuló una producción anormal, lo que fue en parte responsable del enorme incremento en los envíos en 1875 y 1876, así como del precio consiguientemente bajo, antes de que tuvieran efecto el control del gobierno y los impuestos más altos.

46. *El Comercio*, 2 de agosto y 11 de septiembre de 1875; MacQueen 1926: 8, 95-96.

47. Bermúdez 1963: 333-336, 340.

IV

El problema más apremiante, para que la expropiación tuviera éxito y el gobierno maximizara sus ingresos, era arreglar el transporte y la comercialización en el extranjero. No había ninguna alternativa fuera de vender en Europa, donde los granjeros podían pagar el salitre. Pero antes del advenimiento del transporte y las comunicaciones veloces, los vendedores corrían grandes riesgos con los cambios en la demanda y la oferta, producidos entre el momento en que recibían el conocimiento de un mercado particular y el envío de los bienes allá. Los comerciantes comprarían solo barato, muy por debajo del precio corriente, lo que les daba un gran margen para cubrir el riesgo. Los vendedores preferían así retener la propiedad hasta la venta final a los consumidores, consignando sus bienes a los comerciantes sobre la base de una comisión y cosechando de este modo su propio margen para cubrir el riesgo. Gran parte del comercio internacional de mediados del siglo XIX se llevó a cabo sobre esta base. El gobierno peruano la empleó antes de 1870 en el negocio del guano. La innovación que Lima introdujo fue la consignación exclusiva, por la cual se eliminaba la competencia, para así mantener un nivel alto de los precios. El agente monopolista pagaba grandes adelantos al gobierno, y era recompensado sobre la base del coste más una comisión.⁴⁸ Al no contar con una eficiente administración local que emprendiera su propia comercialización internacional, el Perú necesitaba la pericia administrativa que una firma extranjera ofrecía. La segunda mitad de este capítulo examina la relación inevitable existente entre el gobierno peruano y una casa comercial extranjera.

El candidato obvio entre las empresas de la costa occidental fue Anthony Gibbs & Sons, quien alguna vez había sido un consignatario guanero del gobierno y que efectuaba gran parte de sus negocios sobre la base de las consignaciones. Esta casa se había labrado un papel importante en cada rama del comercio del salitre, influyendo continuamente en la producción y la comercialización. Ella tenía oficinas que se administraban en Iquique, pero que eran supervisadas desde la sucursal de Valparaíso. Emprendía también trabajos como agente para otros salitreros, obteniendo comisiones por los envíos a Europa, e importaba suministros

48. Levin 1960: 55-57, 65-68.

y compraba el salitre directamente para su venta en el exterior. La casa contrataba tonelaje y aseguraba envíos en Valparaíso por cuenta propia y para sus clientes.⁴⁹ Londres dictaba la política de largo plazo, estudiando las aperturas de mercado y arrendando almacenes. Al igual que la mayoría de los salitreros, Gibbs no se opuso abiertamente a la expropiación debido a sus propios y extensos intereses privados. La casa probablemente advirtió que alguna forma de intervención resultaba inevitable, dada la crónica insolvencia peruana. La resistencia simplemente distanciaría al gobierno. Y las condiciones de la expropiación eran atractivas. Con la valoración oficial la empresa obtuvo un precio bueno, e incluso inflado, por sus propiedades de salitre. La Tarapacá Company consiguió contratos de producción, de los cuales se decía que “debían dejar un retorno considerable”.⁵⁰

Al mismo tiempo, Gibbs estaba ansioso por conservar un lugar en el tráfico del salitre. Los intereses de su casa estaban cayendo constantemente en otras partes del Perú. El negocio del guano, en el cual Gibbs alguna vez figurase de modo prominente, ofrecía ahora pocas oportunidades. En Arequipa, el volumen de la lana de alpaca manejado por la empresa cayó en cincuenta por ciento entre 1873 y 1875. Los socios consideraban que dar crédito a los productores resultaba inapropiado cuando la demanda y los precios venían cayendo. El comercio lo perdieron a manos de compradores más especulativos.⁵¹ Las sucesivas crisis monetarias y la excesiva competencia amenazaron de igual modo al negocio mayorista en la costa occidental. En 1876, Hayne, uno de los gerentes locales, reportó que en Arequipa la venta al mayoreo, “que años antes gozaba de una posición insuperable [...] ahora ha caído hasta el grado más insignificante”.⁵²

49. Henry a Hayne, 3-4 de enero de 1873, Lima a Valparaíso, 18 de octubre de 1876, Gibbs MS 11,121; Rimac Nitrate Company Agreement, 3 de enero de 1873, *ibíd.*, 11, 130.

50. Londres a Valparaíso, 1 de feb. de 1876, Gibbs MS 11,471/3 y 25 de marzo de 1876, *ibíd.*, 11,121.

51. Arequipa a Lima, 17 de marzo de 1874, 17 de marzo de 1875 y 19 de enero de 1876, Gibbs MS 11,124; Hayne a Bohl, 26 de agosto de 1878, *ibíd.*, 11,120; E. M. Sigsworth, *Black Dyke Mills* (Liverpool, 1958), pp. 234-54.

52. Hayne a Londres, 2 de diciembre de 1876, *ibíd.*, 11,470/1.

Por ende, para 1870 el comercio del salitre era de importancia central para el futuro de Gibbs en la costa oeste. El compromiso de esta casa con el negocio era alto. Una costosa planta había sido erigida y se compraron propiedades en grado tal que ponían en peligro “el estilo gerencial callado y económico que [...] la casa desea tener”.⁵³ Ahora Gibbs ya no podía abandonar rápidamente la costa occidental o transferir recursos. La casa no deseaba renunciar a sus valiosas conexiones con los tratantes en Europa. Aún más, la transferencia íntegra a Gibbs de todas las relaciones comerciales entre los productores y otras casas, bajo la supervisión de los bancos limeños, y la posición competidora subsiguientemente débil de dichas casas en otros campos, indudablemente beneficiaría a la firma. Privados del lucrativo comercio del salitre, los rivales de Gibbs perderían negocios, prestigio y recursos, y podrían incluso retirarse. De este modo, la necesidad que el gobierno peruano tenía de una agencia que arreglara el transporte y la comercialización en el extranjero coincidía con el deseo de Gibbs de mantener una participación continua en el tráfico del salitre, incluso si no era bajo la condición de extractor.

Por ello, en marzo de 1876, Gibbs aceptó ser consignatario bajo la dirección de los bancos limeños. La casa adelantaría £ 40.000 a los bancos a 6 por ciento, devolvería una comisión de 2 por ciento por todas las ventas y pagaría 1,7 soles el quintal (£ 6 14s. 4d. la tonelada) a los productores. Contrataría naves a £ 4 la tonelada c.i.f. hasta que el flete por sí solo llegase a 52s. 6d. la tonelada. El gobierno fijó estos límites puesto que los consignatarios, a quienes se les pagaba una comisión, podían elevar los costes para hacerla crecer. Gibbs cobraba 2½ por ciento de comisión, ½ por ciento por corretaje y 5 por ciento de interés por los adelantos pagaderos de la comisión que los mismos bancos sacaban del negocio. Cada periodo de consignación duraba tres meses.⁵⁴ El papel de Gibbs estaba claramente definido. La casa no trataría directamente con los productores, ni probaría o pesaría los cargamentos que requirieran de más personal e incurrieran en un mayor riesgo. Avanzar simplemente con el conocimiento del embarque evitaba las incómodas cuestiones de

53. Bohl a Hayne, 16 de mayo de 1873, Gibbs MS 11,121.

54. Londres a Valparaíso, 28 de febrero y 31 de marzo de 1876, Gibbs MS 11,471/3; Levin 1960: 68-69.

responsabilidad por la calidad. Londres estaba complacido. “La posesión es las nueve décimas partes de la ley”, escribió un socio, “y tenemos ante nosotros la casi certeza de que la casa que reciba el primer contrato tendrá la mejor oportunidad [...] de continuar en el negocio, que promete ser de gran magnitud”.⁵⁵ La utilidad esperada era de £ 3 la tonelada. Las condiciones eran, en efecto, tan buenas que Gibbs suavizó algunas de ellas para retener el negocio contra las casas rivales. Se renunció al interés cobrado por encima del cinco por ciento y se incrementó el crédito extendido a los bancos. En agosto de 1877, Londres autorizó a Valparaíso a “que adelanta hasta £ 50,000 [...] sobre la consignación de otro medio millón de quintales” y estaba dispuesto a llegar a £ 140.000 por 1,5 millones de quintales.⁵⁶

La asociación de Gibbs, los bancos y el gobierno peruano no estuvo libre de complicaciones. A cada instante surgieron posturas marcadamente divergentes. Pardo solo compró las dos terceras partes de las oficinas bajo control oficial. Y una vez cerradas las del gobierno, la capacidad privada —que incluía entre varias pequeñas firmas a las más grandes Folsch & Martin y la Compañía Salitrera de Pisagua— era mayor que la de las restantes oficinas estatales.⁵⁷ Pardo prefería la coexistencia de los sectores público y privado en una industria acostumbrada durante largo tiempo a la libertad comercial. El alto impuesto a la exportación no necesariamente había sido gravado para forzar a los salitreros a vender sino para restringir sus exportaciones, elevando así los precios y ayudando a la venta del guano, lo que maximizaría las rentas del gobierno. En junio de 1876, inmediatamente antes del final del mandato de Pardo, el gobierno convocó al Congreso a una legislatura extraordinaria que se ocuparía exclusivamente de la cuestión del salitre. Elguera, el ministro

55. Lima a Valparaíso, 25 de marzo de 1876, Gibbs MS 11,121.

56. Londres a Valparaíso, 16 de oct. de 1876, 31 de agosto de 1877 y 29 de junio de 1878, Gibbs MS 11,471/3-5.

57. *SPT*, 6 de mayo, 25 de julio y 17 de octubre de 1876; *El Comercio*, 23 de junio de 1876; Bermúdez 1963: 337-343. La capacidad privada representaba 5,4 m quintales (235.000 ton.) El tonelaje propiedad del gobierno, 8,5 m quintales (390.000 ton.), quedó reducido a la mitad después de los cierres. Entre agosto de 1876 y julio de 1877, la producción privada totalizó 2,8 m de quintales (120.000 ton.) y la producción propiedad del gobierno fue de 1,95 m de quintales (90.000 ton.).

de Hacienda, consiguió un impuesto al salitre de 1,25 soles el quintal (casi £ 4 18s. 9d. la tonelada), una tasa que él creía que los productores independientes y el mercado soportarían, pero que no pondría fin automáticamente a la producción privada.⁵⁸

Desafortunadamente, semejante control estatal ineficaz hizo que pronosticar los precios y la demanda resultara difícil. La producción privada competía por los mercados en Europa y por espacio en el transporte en la costa occidental, estrujando el negocio de la consignación a ambos extremos. La sucursal de Gibbs en Valparaíso informó a Londres que “el negocio del salitre no es en modo alguno un monopolio y es extremadamente dudoso si alguna vez lo será”. Lejos de ser hostil a la intervención estatal, Gibbs deseaba promover la expropiación “con todos los medios a nuestra disposición”. Londres lo explicaba así:

Hace tiempo nos parece que la imposición de un gravamen, que por su monto resulte prácticamente prohibitivo para los que son ajenos [al proyecto del gobierno], es absolutamente esencial para el funcionamiento del plan de expropiación, y las dificultades encontradas al adoptar dicha medida han incrementado materialmente las dificultades de llevar a cabo la medida.⁵⁹

El ascenso de Prado a la presidencia en 1876, con una política declarada de adquirir todas las oficinas, no cambió las cosas rápidamente. Los obstáculos a la producción privada dañaban a las pequeñas empresas, pero los productores grandes y económicos sobrevivieron. La maquinaria del gobierno peruano no brindaba una administración eficiente. El hecho de que el Congreso sesionara por solo 45 días, salvo que esto fuera prolongado con una legislatura extraordinaria, podía posponer las medidas por meses. La brecha entre la promulgación y la aplicación de las leyes permitió a los propietarios remitir grandes cantidades de salitre antes del plazo anunciado. Además, hasta el decreto del 16 de mayo de 1876, el pago del impuesto a la exportación continuó siendo en moneda local, que ahora estaba depreciándose constantemente debido a la sus-

58. *El Comercio*, 16 y 28 de junio de 1876.

59. Londres a Valparaíso, 15 de mayo y 15 de septiembre de 1876 y 1 de mayo de 1877, Gibbs MS 11,471/2-3; cf. Valparaíso a Lima, 10 de mayo y 14 de junio de 1876, *ibíd.*, 11,120; Read a Bohl, 28 de agosto de 1876, *ibíd.*, 11,123.

pensión de la convertibilidad y las diversas presiones financieras que el Perú soportaba.⁶⁰ De este modo, el alza en el impuesto a 60 centavos el quintal en diciembre de 1875, y a 1,25 soles en junio de 1876 —lo que en términos reales era menos brusco—, no tuvo ningún efecto inmediato. De igual modo, la caída en el cambio redujo otros costes de funcionamiento, sobre todo los salarios, que eran pagaderos en moneda local, protegiendo aún más a los productores privados del alza en los impuestos y reduciendo en general sus problemas empresariales. La amenaza potencial de intrusos siguió siendo por ello seria hasta 1878, cuando un impuesto de tres soles el quintal (£ 12 2s. 7d. la tonelada), pagadero en letras bancarias en Europa o en moneda, abrumó a la oposición e hizo que el gobierno fuera “el único disponedor del negocio del salitre [...]”.⁶¹

La política de fijación de precios, un arma vital en la lucha por establecer un monopolio, también provocó disputas. Gibbs prefería un nivel moderado de precios, como cuando actuaba como consignatario del guano, pues ello estimularía la demanda, elevaría los ingresos brutos y con ello las comisiones, y afectaría a las firmas privadas que ahora estarían cargadas de impuestos. El gobierno peruano favorecía el precio más alto posible para maximizar el rendimiento de sus decrecientes recursos de salitre y prevenir la competencia con el guano, cuyos ingresos ahora tenía que elevar más que nunca. Con el contrato Raphael de 1876, a través del cual la Peruvian Guano Company sucedió a Dreyfus como consignataria del guano, el gobierno recibiría £ 700.000 anuales como primer pago de los ingresos guaneros hipotecados a los tenedores de bonos peruanos.⁶² El Perú usó su monopolio del salitre como un medio para explotar a los consumidores. No advirtió que elevar su precio simplemente animaba a los intrusos a exportar rentablemente a pesar de los impuestos que acababan de ser aplicados, ampliando así la producción hasta un punto en que, en el largo plazo, la oferta superaría

60. *El Comercio*, 29 de octubre de 1875 y 26 de abril de 1876; MacQueen 1926: 8, 96; Camprubí Alcázar 1957: 227-333. El valor del sol peruano en Londres cayó de 42d. en agosto de 1875 a 36d. en octubre de 1875, y a 28d. en abril de 1876.

61. Valparaíso a Londres, 10 de mayo y 14 de junio de 1876, Gibbs MS 11,120; cf. Londres a Valparaíso, 10 de mayo y 23 de diciembre de 1876, y Henry a Hayne, 24 de marzo de 1877, *ibíd.*, 11,121.

62. MacQueen 1926: 39.

alarmantemente a la demanda.⁶³ Además, la asignación de los contratos de producción generó conflictos. Gibbs y los bancos preferían que se concentrara en unas cuantas firmas grandes para así facilitar el trabajo en general, y permitir a contratistas como la Tarapacá Company o Gildemeister operar una amplia planta casi a toda capacidad. El gobierno peruano, sin embargo, dividió los 5 millones de quintales entre 12 salitreros. Entonces, a medida que la producción privada era eliminada gradualmente, el otorgamiento de otros contratos más para poner en veda a algunos recalitrantes solo logró empeorar las cosas. “El gobierno peruano”, explicó Hayne, “ha otorgado contratos de producción a una escala tal como para inundar el mercado por los siguientes dos años”. Los funcionarios habían otorgado cuotas “sin tener en consideración el futuro”.⁶⁴ Sin duda, Lima temía que la concentración de la manufactura fortaleciera indebidamente a productores particulares. Además, Prado, que enfrentaba crecientes problemas domésticos y externos, no podía ignorar la presión política y favorecer a las pequeñas empresas locales por encima de las poderosas compañías extranjeras. Él estaba “decidido a completar el monopolio y nadie venderá ahora a menos que consiga un contrato de producción, y todos naturalmente piden una cantidad lo más grande posible”.⁶⁵

Dos factores externos desbarataron el cuidadoso equilibrio que Gibbs y el gobierno peruano buscaban. En primer lugar estaba la cuestión de la demanda en Europa. El salitre seguía siendo sensible a las necesidades agrícolas. El creciente uso de abonos alternativos, huesos, superfosfatos y sulfatos amenazaba los mercados. Las condiciones climáticas adversas en marzo y abril, el periodo de máximo abonamiento, afectaron el consumo. Los altos precios que el Perú exigía desde 1877 en particular, precisamente el periodo cuando la agricultura europea experimentó una intensificada competencia extranjera y malas cosechas, restringió las ventas. Como se ve en el cuadro 1.1, en 1877 las exportaciones cayeron casi en treinta por ciento, cuando el precio saltó a £ 14 la tonela-

63. Londres a Valparaíso, 16 de agosto de 1877, Gibbs MS 11,471/3.

64. Hayne a Comber, 22 de mayo de 1878, Gibbs MS 11,121; cf. Hayne a Miller, 28 de junio y 30 de octubre de 1878, *ibíd.*

65. Bohl a Comber, 8 de enero de 1878, Gibbs MS 11,121.

da. Gibbs se iba poniendo cada vez más ansioso porque los agricultores de toda Inglaterra preferían otros abonos.⁶⁶ En 1881, el profesor Voelcker le comunicó a la Royal Commission on Agriculture que el advenimiento de la depresión agrícola había forzado a los granjeros a emplear fertilizantes más baratos.⁶⁷ El paso gradual de la agricultura de arado a la ganadería en Gran Bretaña dañó de modo permanente la demanda de abonos artificiales. Es más, el hecho de que la producción de salitre estuviese creciendo estimulada por los precios artificiales y los numerosos contratos de producción desalentó a los tratantes europeos (que todos los días esperaban un colapso de los precios) de hacer pedidos.

En segundo lugar se descubrió salitre fuera del Perú. Si bien los depósitos en Chile, que se hallaban lejos de los puertos y que conllevaban costos de operación más altos, no eran tomados en serio, los de Bolivia en cambio no podían ser tomados a la ligera. A comienzos de la década de 1870, Bolivia animó a los empresarios extranjeros dedicados al salitre y los liberó, bajo un tratado con Chile, de los impuestos a la exportación. En 1876, el gobierno peruano compró las concesiones de salitre en Bolivia adquiridas por Henry Meiggs. La Antofagasta Nitrate and Railway Company, fundada en 1868 e incorporada en 1872, era la competencia más seria.⁶⁸ Sus almacenes eran buenos, la inversión, sustancial, y la producción subía de modo marcado. La compañía debilitó claramente el monopolio peruano. Era significativo que Antony Gibbs & Sons tuviera una participación en esta compañía. La casa había tenido las concesiones originales en 1868, las que transfirió a cambio de una participación de 29 por ciento a su incorporación. El grueso del capital, y con ello el control, estaba en manos del banquero chileno Agustín Edwards. Gibbs era también el agente y consignatario europeo de la compañía y nombró a Hicks gerente de la oficina en Antofagasta.⁶⁹ Debido a su posición única

66. Londres a Valparaíso, 1 de noviembre de 1876, 1 de mayo de 1877, 1 de febrero, 1 y 31 de mayo y 16 de noviembre de 1878, Gibbs MS 11,471/3-7.

67. *Royal Commission on Agriculture* (P. P. 1881), XVII, 56, 953-57, 985.

68. C. Cowley, "Antofagasta and Bolivia Railway Company", historia inédita (1949). Esta obra está guardada en las oficinas de la Antofagasta and Bolivia Railway Company en Londres.

69. Valparaíso a Londres, 25 de marzo de 1874, Gibbs MS 11,128; Hicks a Comber, 28 de junio de 1878, *ibíd.*, 11,118.

en el comercio peruano y boliviano del salitre, la casa urgía la cooperación, pero la Antofagasta Company seguía la línea dictada por Edwards y prefería el mercado abierto en Valparaíso. Ella rechazó una participación de 25 por ciento en el consumo europeo estimado de 250.000 toneladas al año y exigió 35 por ciento. Hayne, uno de los gerentes de Gibbs en la costa oeste, alarmado “con la [posición] inamovible y miope del directorio”, temía que los precios cayeran fuertemente si la Antofagasta inundaba los mercados.⁷⁰

V

La cuestión del salitre preocupó cada vez más a los círculos oficiales en Lima desde finales de 1877. Se esperaba que el Congreso entrara en sesión, el Tesoro estaba vacío y el crédito externo estaba impago. La expropiación había conferido pocas ventajas financieras. La casa de Gibbs en Valparaíso reportó que después de los costes de manufactura, las comisiones, los gastos y el interés, un precio de venta de £ 14 6s. 8d. por tonelada del salitre expropiado solo le rendía al gobierno peruano 4d. la tonelada, no obstante haber recibido ya los adelantes mensuales y el interés de los certificados de salitres.⁷¹ Los cálculos de *El Comercio* eran más generosos, pero el excedente neto seguía siendo notablemente bajo. En los 12 meses transcurridos desde agosto de 1876, el gobierno despachó 1,95 millones de quintales, los que se vendieron a £ 1,2 millones, pero solo rindieron £ 34.000 una vez descontados los costes. Sin embargo, la exportación de 2,8 millones de quintales manufacturados por particulares sumó £ 48.000, menos el 5 por ciento de comisión de los bancos de

70. Hayne a Londres, 26 de mayo de 1874, Gibbs MS 11,128.

71. Valparaíso a Londres, 16 de agosto de 1877, Gibbs MS 11,471/3. En el trimestre abril-junio de 1877, Gibbs envió 42.106 toneladas vendidas a £ 14 6s. 8d. la tonelada. Se aplicaron las siguientes deducciones: (i) adelantos con que se pagó a los productores con el 2 por ciento de interés debido, £ 313.000; interés por los certificados de salitre, £ 90.000; y comisiones a ½ por ciento, £ 450, lo que representó £ 9 11s. 6d. la tonelada. (ii) Costos de operación, flete, pérdida de peso, seguros, cargado y almacenaje, sumaban £ 3 11s. 3d. (iii) Descuentos y comisiones fueron 13s. 7d. la tonelada. Estos tres rubros sumaron £ 14 6s. 4d. por tonelada, dejando así un superávit de 4d.

Lima.⁷² El mercado europeo no podría soportar un mayor *output* a un precio que satisficiera a Lima. El exceso de demanda inevitablemente amenazaba la estabilidad. El Perú no podía compensar a los tenedores de los certificados de salitre que vencían en 1878. Aún más, la confianza oficial en los bancos, que cada vez intervenían más en los asuntos públicos, iba cayendo constantemente.⁷³ El Banco de Lima se retiró del consorcio de cuatro bancos en enero de 1878 para entrar en liquidación. De este modo el gobierno dio por terminado su contrato con ellos, esperando así negociar de modo más favorable en otro lugar.

Carlos Pividal, un agente oficial, había partido a Europa en 1877 para sondear a las casas financieras “con respecto a algún plan que hará que el salitre ayude al Gobierno en sus actuales apuros”.⁷⁴ Antony Gibbs & Sons reaccionó cautelosamente. Londres lo explicó del siguiente modo:

[...] nos parece que en tanto el gobierno se convence plenamente de la futilidad de sus intentos de conseguir dinero en Europa, nuestra política debe ser permanecer tranquilos, haciendo lo mejor por mantener sobre su base actual al negocio, hasta ahora satisfactorio. Cuando hayan descubierto lo que no pueden hacer, probablemente vendrán a nosotros a ver qué podemos hacer por ellos.⁷⁵

Pividal buscaba, en particular, un acuerdo mediante el cual las cuestiones del guano y del salitre pudieran resolverse juntas, aliviando así las obligaciones gubernamentales de la deuda externa; esto constituía un cambio de énfasis con respecto a 1873, cuando el control del salitre fue considerado la solución al problema de la deuda interna. Una casa que manejaba ambas mercancías, como Oliphants de Estados Unidos, podía prevenir con más facilidad la competencia y regular los precios. Gibbs se rehusó inflexiblemente. Ahora profundamente recelosa, la casa no quería saber nada de un negocio conjunto de guano y salitre, “de

72. *El Comercio*, 22 de diciembre de 1877.

73. Camprubí Alcazar 1957: 342.

74. Londres a Valparaíso, 16 de agosto y 1 de octubre de 1877, cf. Hayne a Bohl, 21 de agosto de 1877, Gibbs MS 11,471/3-5.

75. Londres a Valparaíso, 31 de agosto de 1877, Gibbs MS 11,471/3.

cualquier forma o bajo cualquier condición en absoluto [...]”.⁷⁶ La calidad del guano era muy mala, y en Europa ya había alrededor de un millón de toneladas en manos de Dreyfus y su sucesor, la Compañía Peruana del Guano, cuya competencia deprimía los precios.

Además, a pesar de los contactos directos de Prado, la casa prefería no ir por detrás de los bancos de Lima, a los cuales Gibbs consideraba sus representantes (*principals*), además de un útil amortiguador entre ella y los funcionarios. “No ayuda a nuestro deseo de retener el negocio”, explicaba Londres, “el hecho de que en el futuro podríamos encontrarnos cara a cara con el gobierno”. Y el control directo sobre la manufactura y las cuotas haría que la casa fuera “la víctima de interminables celos y recelos en lo que respecta a la asignación de los contratos”.⁷⁷ A Gibbs le disgustaban asimismo las crecientes pretensiones del gobierno peruano, el cual “jamás quedaría satisfecho con cualquier arreglo que no diera ningún dinero por adelantado [...]”.⁷⁸ Era un negocio que la casa prefería evitar.

Hubo también terceros que contactaron a Gibbs. Las negociaciones de Pividal con las casas francesas Dreyfus, Société Générale y Comptoir D’Escompte animaron a un consorcio de banqueros, liderado por un Mr. Baumburger, a sondear a Gibbs. Todavía en fecha tan tardía como 1879, Rosas y Goyeneche, otros comisionados peruanos, indujeron a diversos financistas europeos a que contemplaran un negocio de guano y salitre con Gibbs & Sons. Los tenedores de bonos peruanos también contactaron con la casa.⁷⁹ La reputación de Gibbs era tal que ningún grupo aceptaría un contrato peruano sin buscar primero una alianza con esta firma. Gibbs, sin embargo, se rehusaba a negociar, pues sospechaba que estos contactos se debían a motivos personales o a consideraciones en torno a la bolsa de valores, mas no a un deseo real de llevar a cabo un negocio. La revelación pública de que una casa de gran reputación como Gibbs estaba considerando concluir un contrato con el gobierno elevaría

76. Londres a Valparaíso, 16 de enero de 1878, Gibbs MS 11,471/6.

77. Londres a Valparaíso, 1 de octubre de 1877 y 31 de mayo de 1878, Gibbs MS 11,471/3-7.

78. Londres a Valparaíso, 16 de noviembre de 1877, Gibbs MS 11,471/5.

79. Londres a Valparaíso, 1 de diciembre de 1877, 24 de febrero y 1 de marzo de 1878, Gibbs MS 11,471/5.

el precio de los bonos peruanos, que los tenedores venderían entonces. De otro lado, a comienzos de 1878, Gibbs sí discutió seriamente una fusión con la Peruvian Guano Company para controlar todo el mercado peruano de fertilizantes, permitiendo así a esta última recuperar £ 2 millones debidos por Lima bajo el acuerdo Raphael. La compañía negociaría un contrato en la costa oeste, en tanto que Gibbs actuaría como consignatario en Europa y tendría un representante en la junta directiva de la compañía. Sin embargo, las condiciones ofrecidas no satisficieron al gobierno en Lima, que en todo caso se hallaba enfrascado en una disputa con la Peruvian Guano Company.⁸⁰

En la primavera de 1878, una vez que había quedado claro que Pividal no podía interesar a los banqueros europeos, el gobierno peruano permitió que la Compañía Salitrera —una creación de los bancos Providencia y Nacional, cada uno de los cuales tenía 3200 de las 8000 acciones— manejara el negocio del salitre. Estos dos bancos, que ya estaban fuertemente comprometidos con el salitre, pensaban que una administración más directa podría aliviar sus ya considerables obligaciones.⁸¹ La Providencia, por ejemplo, había recibido certificados de salitre como garantía de préstamos y para cancelar deudas. Aunque el gobierno prefería librarse de la conexión con los bancos de Lima, el acuerdo concluido en julio de 1878 indicaba el grado en que estaban involucrados y que no sería fácil hacerlos a un lado. Las condiciones eran sin embargo onerosas, pues requerían un desembolso de casi £ 4 millones el primer año antes que se vendiera salitre alguno.⁸² La decisión del gobierno de emplear a la Compañía Salitrera no fue para Gibbs “ninguna gran sorpresa o [le causó una gran] irritación”. La casa se congratuló por haber evitado un negocio

80. Londres a Valparaíso, 16 de julio de 1878, Gibbs MS 11,471/6.

81. *Daily Telegraph*, 30 de agosto y 1 de octubre de 1878; Bermúdez 1963: 344; Camprubí Alcázar 1957: 344-347.

82. Las condiciones bajo las cuales la Compañía Salitrera administraba el salitre eran las siguientes: en el primer año debía adelantar £ 60.000 al mes durante seis meses y £ 20.000 mensuales por seis meses (£ 480.000); debía dar interés (8 por ciento) y amortización (4 por ciento) a £ 4,5 millones en certificados de salitres (£ 540.000); debía pagar las obligaciones (*liabilities*) del gobierno con los bancos de Lima (£ 400.000); era responsable por los costes de producción (£ 6 10s. la tonelada) de 234.000 toneladas (£ 1,5 millones) y todos los gastos (£ 936.000).

“que es malo en todo estilo posible”. Todo aquel que aceptase estas condiciones “solo estaba comprándose problemas y una probable pérdida”.⁸³

VI

Gibbs perdió ahora el contrato de consignación del salitre. La Compañía Salitrera se volvió no a esta casa sino a un rival, James Sawers & Co., tal vez porque Gibbs había negociado con los otros postores. La casa en todo caso tenía poca fe en el nuevo gobierno, y no haría adelantos fuertes en un mercado que se debilitaba. Pero la pérdida de la consignación no dañó a Antony Gibbs & Sons. Las condiciones onerosas del nuevo acuerdo forzaron a la Compañía Salitrera a vender el salitre a alrededor de £ 16 la tonelada, muy por encima de los precios hasta entonces imperantes en Europa. Aunque este precio redujo la demanda directamente, le permitió a Gibbs & Co. vender las existencias que ya tenía con una buena ganancia. Y cuando Sawers colapsó⁸⁴ —el hecho de que el gobierno peruano pudiera elegir una casa en problemas era revelador acerca del estado decadente del negocio del salitre—, Gibbs concertó precios con Graham Rowe, la casa de Liverpool que la sucedió como consignataria. Rowe, que dependía de corredores en este puerto, no podía competir fácilmente con la más sólida organización comercializadora de Gibbs, que gozaba de fuertes vínculos con tratantes británicos y continentales. Graham Rowe prefería “algún curso de acción concertada”, y en marzo de 1879 transfirió todo su *stock* a Gibbs, que ahora podía establecer una posición vigorosa.⁸⁵ Bordes & Co. de París, el único otro gran poseedor de salitre, había cooperado anteriormente con Gibbs. Pero Barings, que se convirtió brevemente en consignatario, se rehusó a unirse a Gibbs, de modo que para mediados de 1879 la perspectiva de una competencia por las ventas era bastante probable.⁸⁶

83. George Gibbs a Sawers, 14 de septiembre de 1878; cf. Londres a Valparaíso, 31 de mayo y 31 de julio de 1878, Gibbs MS 11,471/6.

84. Gibbs a Graham Rowe, 12 de noviembre de 1878, Gibbs MS 11,471/7.

85. Graham Rowe a Gibbs, 14 de noviembre de 1878, Gibbs MS 11,471/7.

86. Londres a Valparaíso, 20 de marzo y 16 de abril de 1879, Gibbs MS 11,471/7-8.

La producción, el otro interés principal que Gibbs tenía por el negocio de salitre, compensaba aún más la consignación perdida. Ahora a Gibbs no le interesaba limitar la producción, y se opuso a los intentos oficiales de reducir el precio dado por el gobierno a los salitreros. Los contratos de producción eran más remuneradores que los certificados de salitre, cuya cotización caía a medida que la creciente manufactura amenazaba el consumo del salitre y el precio final de mercado. Muchos productores en efecto vendieron sus certificados a sus compañeros salitreros o a especuladores.⁸⁷ Aún más, Gibbs compró contratos de producción a otros manufactureros y usó la capacidad productiva excedente para cumplirlos.

Para este momento la guerra entre Chile y la alianza de Perú y Bolivia puso fin a toda posibilidad de un comercio normal. El conflicto fue causado ostensiblemente por la imposición boliviana de impuestos a los empresarios chilenos alrededor de Antofagasta, lo que iba en contra de sus obligaciones estipuladas en los tratados. Pero tenía, claro está, implicaciones más amplias: un deseo agresivo de parte de Chile por los campos de salitre y la hegemonía sobre la costa oeste, el tratado “secreto” de Perú con Bolivia y los celos de su poderoso vecino al sur y la ineptitud internacional del gobierno de La Paz.⁸⁸ El bloqueo chileno pronto interrumpió seriamente los envíos de salitre y guano a Europa. Su ejército tomó Tarapacá a finales de 1879 y eliminó el control peruano sobre estas importantes materias primas. Desde comienzos de 1880, una nueva administración y unas nuevas consideraciones regirían el tráfico de salitre.

VII

La eventual respuesta peruana a la crisis financiera y la caída en las ventas del guano en la década de 1870 fue la expropiación de la industria del salitre, dada la ausencia de toda alternativa práctica con que generar

87. Bohl a Smail, 29 de junio de 1878, Gibbs MS 11,132; Bohl a Read, 4 de septiembre de 1878, *ibíd.*, 11,121; Read a Bohl, 16 de octubre y 19 de diciembre de 1878, *ibíd.*, 11,472; Camprubi Alcázar 1957: 350.

88. Burr 1965: 118-141.

ingresos, como los impuestos directos. Con el beneficio de una mirada retrospectiva, los pasos dados hacia la expropiación parecen lógicos e incluso inevitables. Ellos siguieron una tradición de interferencia gubernamental menos exhaustiva, de impuestos a la exportación y de un impopular monopolio de la venta. Los métodos seguidos en la expropiación —adelantos de los consignatarios contratados— semejaban en algo la política guanera de la república, aunque el hecho de que el salitre tradicionalmente había sido poseído y trabajado por extranjeros añadía una dimensión nueva.

En realidad, la expropiación fue una innovación audaz y hasta especulativa, obligada por la fuerza de las circunstancias. Tanto el estanco —un atractivo compromiso entre el principio y la necesidad— como la expropiación tuvieron su origen no en el gobierno de Pardo, sino que emanaron del Congreso, que alteró o sustituyó los planes ministeriales, hecho este que reflejaba la debilidad presidencial. El gobierno no estaba comprometido con la interferencia estatal. En realidad, una vigorosa tradición de *laissez faire* determinó la antipatía que el gobierno de Pardo tuvo para con el estanco en 1873. Sin embargo, este ya no era una posibilidad práctica dos años más tarde. La primera cláusula de la ley de expropiación lo revocó específicamente. Un monopolio de las ventas, que garantizara retornos a los productores, resultaba impracticable cuando los precios caían. Como Pardo ahora advertía, la crisis peruana cada vez más profunda requería de una solución más radical. En 1873, la situación financiera interna y el déficit presupuestal corriente habían determinado la búsqueda de rentas frescas. Para 1876, cuando el pago de la deuda externa había quedado suspendido, el gobierno peruano consideraba que el salitre era la solución al problema de esta deuda. Una carta de Juan Elguera, el ministro de Hacienda, a los diplomáticos peruanos en el extranjero explicaba esta nueva posición:

Cualquiera que sea la duración de esos depósitos [de guano], el Perú posee en los salitres de Tarapacá el reemplazo de sus riquezas. En previsión de este caso, los poderes públicos han adoptado las medidas conducentes a constituir en ella una nueva renta que pueda llenar, a la extinción del huano, las obligaciones de la república con sus acreedores exteriores.⁸⁹

89. *El Comercio*, 12 de enero de 1876.

La expropiación no logró alcanzar sus objetivos. La crisis financiera y la caída en las ventas de guano no fueron contenidas. Tampoco se reinició el pago de la deuda. Aunque los ingresos procedentes del salitre tal vez estabilizaron la posición financiera en 1877 y apuntalaron el crédito del país, fueron pocos los beneficios tangibles experimentados antes de la Guerra del Pacífico. En términos puramente financieros, el control gubernamental logró menos que un juicioso impuesto a la exportación.⁹⁰ El Perú recibió poco fuera de los adelantos mensuales y dinero en efectivo con que pagar los certificados de salitre. En efecto, la expropiación planteó nuevos problemas. El Perú se vio cargado desde el principio con nuevas obligaciones, compensaciones a los propietarios y generosas comisiones que eran un drenaje persistente de sus recursos, en un momento en que otras cosas presionaban para que se las tuviera en cuenta. El interés de los certificados de salitres por sí solo absorbía £ 2 por tonelada de esta sal vendida. Había también problemas organizativos. La administración pública peruana era tradicionalmente corrupta y poco fiable. El Perú era más débil en la comercialización en Europa, el área misma que era de vital importancia para el éxito de la expropiación. La intervención de los bancos de Lima y de los consignatarios extranjeros no le permitió al gobierno tener una administración independiente. Había diferencias de política entre los funcionarios que deseaban precios altos y bajos costes de porte, y los consignatarios que preferían precios moderados y altos costos. Y entonces fue que colapsó el delicado equilibrio entre la oferta y la demanda que Perú había intentado crear. La manufactura externa entre productores peruanos y en Bolivia, conjuntamente con unos generosos contratos de producción, generaron un exceso de oferta. Los precios inflados y los problemas que la agricultura británica y europea enfrentaban redujeron el consumo.

Los europeos, nada sorprendentemente, criticaron la política seguida por el Perú con los salitres. Ellos condenaron la intervención y promovían el retorno a una libre empresa. A. J. Duffield acusó al Perú de “entrometerse con importantes cuestiones del salitre y destruir así una gran e importante industria nacional”. Si solo hubiese elevado los

90. MacQueen 1926: 9, 40.

impuestos, prosiguió, no habría dañado la manufactura o el comercio.⁹¹ Spencer St. John observó que la interferencia estatal era impopular en general y mala para la industria.⁹² Antony Gibbs & Sons consideraba que Perú había echado a perder “lo que con una gestión adecuada debió ser un negocio espléndido”. La casa encontraba “difícil quedarse tranquila y ver al negocio pasar a otras manos en una forma [...] perjudicial para todas las partes involucradas”. La posición de esta firma era que el salitre había asumido “una forma en la cual nadie se puede ocupar de él, salvo las personas muy fuertes”.⁹³

Pero de otro lado, dado el problema financiero peruano, ¿qué alternativas habían? Las rentas procedentes del guano, las cuales eran aplicadas casi íntegramente a la deuda externa y a conservar su crédito internacional, venían sufriendo con la competencia del salitre. No había ninguna razón por la cual la industria del salitre no debiera contribuir al apremiado Tesoro nacional, ni tampoco por la cual el Perú no se beneficiara con el desarrollo de sus recursos naturales o ejerciera un control más estricto sobre ellos. Simplemente haber elevado los impuestos habría provocado las protestas airadas de los salitreros y puesto en peligro un mercado de fertilizantes consciente de los precios. Un control pleno del salitre, con una compensación adecuada, era bastante sensato, de varios modos. El pago regular de los certificados resultaba aceptable para muchos propietarios, como lo fue para Antony Gibbs. No tendría por qué haber dañado aún más el crédito nacional y podría haber permitido una política conjunta de salitre-guano. La expropiación podría haber tenido éxito de no haber sido por factores que estaban fuera del control del Perú. Si los mismos agricultores británicos no anticiparon la crisis de 1877-1879, agravada por un clima adverso, no resulta realista esperar que el Perú lo hiciera. Tampoco podía impedir la producción en Bolivia. Y en 1879 realmente no quería la guerra, pero parecía ser incapaz de evitarla.

Es más, este capítulo presenta un estudio de caso de las relaciones entre un gobierno nacional que lucha por alcanzar la credibilidad financiera y una empresa extranjera. Las casas comerciales como Antony

91. Duffield 1877: 107-108.

92. *Consular Reports (Peru)* (P. P. 1878), LXXII, 550-562.

93. George Gibbs a Del Pont, 9 de julio de 1878, Gibbs MS 11,471/6.

Gibbs & Sons, que estaban profundamente arraigadas en la industria y la economía de un país subdesarrollado, dependiente a su vez de un estrecho frente exportador, fueron ostensiblemente omnipotentes durante todo el periodo de exportación del salitre. Sus tentáculos penetraron todos los niveles de este rubro. Gibbs, uno de los salitreros más grandes, con valiosas conexiones mayoristas y minoristas, se ocupaba de los envíos gubernamentales de salitre a Europa y se benefició enormemente con los contratos de producción, las comisiones de venta y el interés correspondiente a los adelantos. La casa tenía un interés significativo en la Antofagasta Company, el principal rival peruano. La influencia de Gibbs en el mercado del salitre continuó siendo fuerte incluso después de cancelado el contrato de consignación. La casa compró certificados y cuotas externas. Ella compitió por la venta del salitre con sucesivos consignatarios. Graham Rowe descubrió que no podía igualar la fortaleza organizacional de Gibbs en los mercados europeos, la que era una clave del poder de esta casa. El mismo hecho de que ningún consorcio europeo considerara una consignación sin la cooperación de Gibbs indica la autoridad establecida de la firma. Tal como sucedía con Dreyfus en el caso del guano, para tener éxito con el salitre resultaba indispensable una alianza con Antony Gibbs & Sons.

De igual modo, la dependencia peruana parece estar bien definida. Había limitaciones reales a su discreción. Paradójicamente, Perú buscó ayuda externa para solucionar una crisis financiera que los inversionistas europeos habían fomentado enormemente. Empleó así a empresas extranjeras para que ejecutaran medidas dirigidas en parte a disminuir los intereses foráneos. Dependía también fuertemente de la ayuda externa para los factores de producción. Los capitalistas extranjeros compensaban la ausencia de empresarios e inversiones locales. La capacidad tecnológica importada reemplazó a las viejas “paradas” con nuevas y eficientes “oficinas” de bajo costo. La pericia administrativa extranjera apuntaló la ineficiente burocracia peruana y administró los asuntos empresariales cotidianos de la costa oeste. Su desventaja crucial, los contactos, las ventas y la comercialización en el exterior conformaron la fortaleza de las casas comerciales expatriadas. La tragedia fue que semejante dependencia confirió tan poco retorno.

Pero es importante reconocer los servicios reales que Gibbs & Sons intentó prestar. La casa superó la falta de intereses comerciales nacionales

experimentados o de un personal administrativo idóneo, de modo tan eficiente y honesto como el que más. El conocimiento y la pericia que la firma había adquirido en Europa y en la costa fueron invalorable para Perú. El transporte y la comercialización, que Gibbs llevaba a cabo, eran funciones esenciales. La reputación de la casa no tenía parangón. El costo era alto, pero los grandes riesgos en que se incurría al adelantar grandes sumas en tanto que los precios fluctuaban, exigían una alta tasa de retorno. Gibbs efectuó un delicado y peligroso acto de equilibrio entre las necesidades del comercio de salitre y las crecientes demandas del gobierno peruano.

En última instancia, si Antony Gibbs & Sons era el principal determinante del comercio de salitre en Europa, el gobierno peruano seguía siendo el árbitro final en la costa oeste. Había límites absolutos al grado de intervención de la casa en el negocio del salitre peruano. La temprana oposición a la interferencia gubernamental no impidió la expropiación. No obstante las recomendaciones hechas por Gibbs, lo que predominó fue la política oficial de expropiación parcial, precios altos y contratos de producción liberales. El gobierno podía dispensar de los servicios de la firma cuando así le pareciera, lo que efectivamente hizo. La impresión con que uno se queda es que Gibbs no ejerció un control perjudicial sobre el comercio peruano del salitre. En sus relaciones con el gobierno de Lima, la casa solo empleó las técnicas empresariales normales del cuidado y la discreción. De este modo, todo el episodio se suma a nuestra comprensión tanto de la experiencia comercial británica en América Latina como —más en general— del papel de los comerciantes extranjeros en las políticas y economías de los países subdesarrollados.

Capítulo 2

EL COMERCIO DE LAS LANAS EN EL SUR PERUANO, 1850-1915¹

ENTRE SUS MUCHOS LOGROS, el reciente resurgimiento de la historia peruana ha provocado el renacimiento del interés por los desarrollos regionales, en particular los del sur. Los libros y artículos citados en este capítulo indican de modo bastante adecuado la calidad de las fascinantes investigaciones que actualmente están en curso. Las viejas generalizaciones vienen cayendo bajo el escrutinio realizado a la luz de nuevas evidencias, y cada vez se enfatiza más tanto en la compleja cronología del desarrollo de la región como en la importancia de las variaciones espaciales dentro del sur mismo. Sin embargo, en la etapa actual de las investigaciones, muchas de las conclusiones alcanzadas sobre esta región deben considerarse provisionales. Incluso la síntesis más reciente de la historia de la región no pretende ser definitiva: “No se espere un libro de historia erudita. [Es un] ensayo, un conjunto de ideas [...] que se destinan a la discusión” (Flores-Galindo 1976: 9). Es en este espíritu de discusión antes que de crítica de los autores anteriores que aparece este breve texto

1. Publicado originalmente como “The Wool Trade of Southern Peru, 1850-1915”, en *Ibero-Amerikanisches Archiv* 8:3 (Berlín, 1982), pp. 297-311. Traducido por Javier Flores Espinoza.

sobre las exportaciones de lana. Su objetivo es partir de estas investigaciones iniciales para así desarrollar una cronología más clara de las exportaciones de lana, y al hacer esto plantear más interrogantes para la discusión.

Las exportaciones de lana comenzaron a ser enviadas desde el sur a Gran Bretaña en 1836, pero fue solo en las décadas de 1850 o 1860 que superaron a los minerales como la fuente más importante de divisas de la región (Piel 1970: 120, Flores-Galindo 1976: 60-64). Varios cambios cruciales en la estructura de la economía regional se produjeron en el periodo que corre entre 1850 y 1915 (esta última fecha marca el inicio de la rápida subida de los precios provocada por la Primera Guerra Mundial). La mayoría de los autores coincidiría en que las haciendas se expandieron rápidamente tanto en tamaño como en número, aunque hay un intenso debate en torno al momento del crecimiento y sus razones.² El incremento en el poder de los hacendados de la sierra se vio acompañado por un creciente descontento rural, en particular en la década de 1860 y durante la parte final del periodo examinado. También se produjeron cambios importantes en la estructura del comercio. La construcción del ferrocarril de Mollendo a través de Arequipa a Puno y Santa Rosa, entre 1868 y 1875, trajo consigo la decadencia de la feria de Vilque, de la cual se dice que aún florecía en 1874, y ayudó a consolidar el poder de un nuevo grupo de comerciantes de Arequipa, entre ellos Gibson y Ricketts.³ Se asume que la “expansión” de las exportaciones de lana tuvo un papel importante en estos cambios.

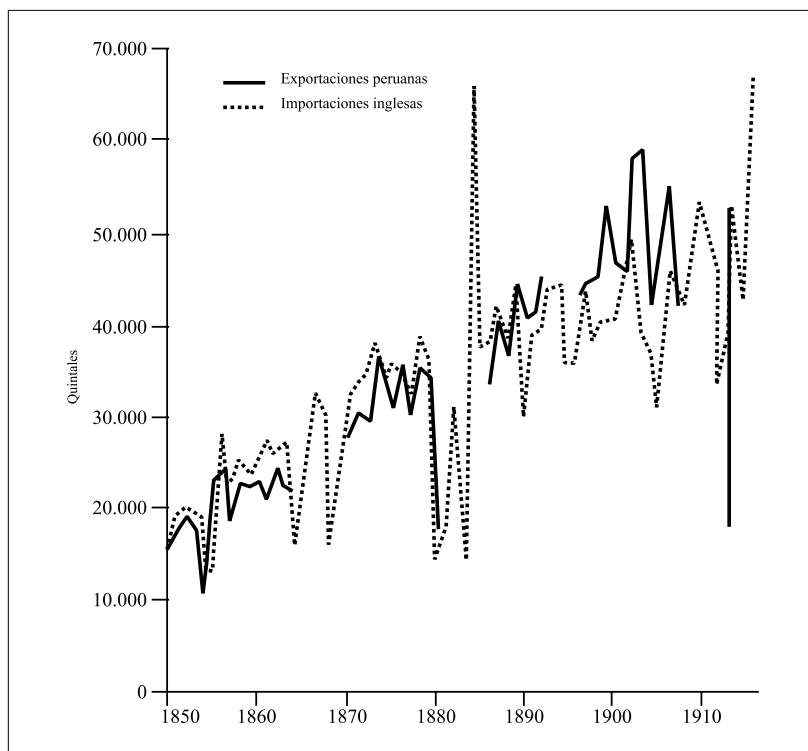
El grado de esta expansión, sin embargo, es algo que aún resulta incierto. No contamos con ninguna estadística de exportación del comercio lanero en el sur, durante la segunda mitad del siglo XIX, que goce de aceptación general. Alberto Flores-Galindo (1976: 71 y ss.) solo da cifras para los años de 1835-1873.⁴ Karen Spalding (1977: 30) afirma que las exportaciones de alpaca subieron entre 1849 y 1920, pero que las de

2. Véase, por ejemplo, el reciente trabajo de Karen Spalding (1977) y la crítica de Nils Jacobsen (1978).

3. Flores-Galindo 1976: 82 y ss., 97 y ss., Flores-Galindo et al. 1978: 58 y ss., Appleby 1978: 110 y ss.

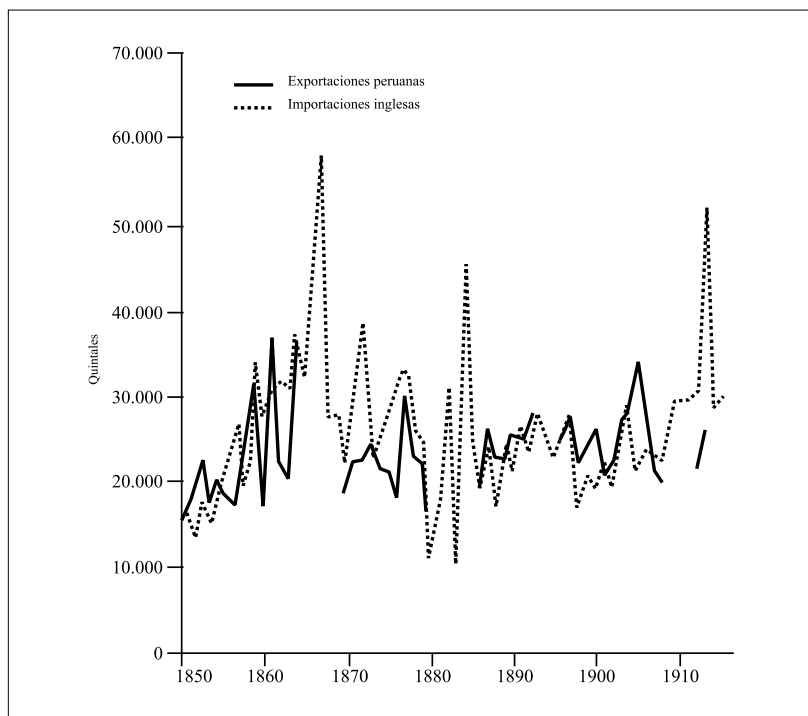
4. Sus cifras de lana exportada a través de Islay entre 1860 y 1872 parecen en realidad ser importaciones británicas de lana peruana antes que exportaciones peruanas.

Figura 2.1
EL COMERCIO DE ALPACA EN EL SUR PERUANO, 1850-1915



lana de oveja tendieron más bien a oscilar. Nils Jacobsen (1978: 70-72) sostiene que hubo un alza en las exportaciones de casi 2000 toneladas anuales (40.000 quintales) en la década de 1850, a más de 3800 toneladas (más de 80.000 quintales) poco después de 1900, pero no distingue entre la lana de alpaca y la de oveja. En cuanto a Rosemary Thorp y Geoffrey Bertram (1978: 64, 330-335), si bien presentan estimados decenales del volumen y el valor de las exportaciones de lana para todo el Perú en 1830-1930, no extraen del todo las implicaciones de las cifras que usan para el siglo XIX. Ellos concentraron su análisis fundamentalmente en

Figura 2.2
EL COMERCIO DE LANA DE OVEJA EN EL SUR PERUANO, 1850-1915



el periodo posterior a la Guerra del Pacífico, pero es de dudar si la guerra tuvo igual importancia para el sector lanero que para otros sectores exportadores.⁵ A la luz de toda esta confusión en torno al volumen del comercio de lana, tal vez valga la pena preguntarnos efectivamente qué muestran las estadísticas disponibles del comercio.

La serie más fácilmente accesible de las exportaciones peruanas de lana se deriva de las estadísticas comerciales de los países importadores,

5. En comparación, por ejemplo, con la economía exportadora de la costa. La guerra hizo que los envíos resultaran difíciles en el corto plazo, lo que produjo exportaciones inusualmente altas cuando la lana retenida fue descargada en 1884 (véase la figura 2.1).

Gran Bretaña en particular. La principal contribución aquí fue hecha por Heraclio Bonilla (1977, IV: 107-115, 187-192), quien publicó dichas cifras y examinó las fases principales en las importaciones británicas, tanto de lana de alpaca como de oveja. Infortunadamente, pocos de quienes estudian el sur tomaron nota de este trabajo. Shane Hunt también usó las cifras británicas en un documento aún inédito.⁶ Sin embargo, y como Hunt señala, dichas estadísticas de importación no pueden aceptarse sin reservas. En este caso ellas casi con toda certeza incluyen importaciones tanto de Bolivia como de otras regiones peruanas. Este último punto es de particular importancia en el caso de la lana de oveja, sobre la cual el sur no tenía el monopolio que sí tenía sobre la de alpaca.⁷ Es más, dado el desfase entre el envío desde Perú y el registro en las aduanas británicas, que en la era de los veleros era de tal vez tres meses, este último no representa adecuadamente las fluctuaciones en las exportaciones peruanas de un año al otro.⁸ Los valores adscritos a las lanas peruanas en las estadísticas británicas pueden asimismo resultar engañosos en lo que respecta al ingreso que los peruanos recibían con estas exportaciones, puesto que incluyen cargos por seguros y flete.⁹ Pero incluso con estas reservas debemos aceptar que las estadísticas de importación británicas sí nos dan una guía de las fluctuaciones experimentadas por el comercio lanero peruano. La otra posible fuente de estadísticas es el Perú mismo. Sin embargo, entre las cifras de exportación publicadas para la lana solo sobreviven aquellas correspondientes a 1851, 1860, 1877, 1887, 1891-1892, y de 1897 en adelante (Hunt 1973b: 34 y ss.). Ellas además dan cifras para todo el país y no solo para el sur. Flores-Galindo (1976: 62), asimismo,

6. Hunt (1973) desarrolló series para el volumen de las exportaciones peruanas a sus cinco socios comerciales más importantes. Sus cifras constituyen la base de los estimados de Thorp y Bertram para el periodo 1880-1910.

7. Las estadísticas para el siglo XIX faltan, claro está, pero en 1972 los departamentos de Puno, Cuzco y Arequipa contaban con el 71 por ciento de las alpacas peruanas y el 42 por ciento de sus ovejas: Perú, Oficina Nacional de Estadística y Censos, *II censo nacional agropecuario*, 1972 (Lima, 1975), *pássim*.

8. Con respecto a este y otros problemas en la interpretación de las estadísticas comerciales británicas del siglo XIX, consúltese el importante artículo de Platt (1971).

9. El cálculo de estos elementos resulta difícil, puesto que todos cambiaron a lo largo del tiempo y no tenemos datos sobre los pagos de lana peruana.

se topó con la falta de estadísticas para el sur. Con todo, en los informes preparados por los vicecónsules británicos en la región sobrevive un grupo de cifras que nos dan una serie continua para las exportaciones de lana de Arequipa, Islay y Mollendo, con vacíos tan solo en 1865-1869, 1881-1885, 1893-1895 y 1909-1911.¹⁰ En efecto, la redacción de este artículo se vio incentivada por el hecho de haber advertido que estas cifras, usadas conjuntamente con el control prestado por la serie independiente de importaciones británicas de lana peruana, son las únicas fuentes que nos pueden dar cifras anuales de las exportaciones solo del sur: ellas aparecen en las figuras 2.1 y 2.2 junto con las estadísticas británicas.

Antes de examinar sus implicaciones, debemos efectuar algunas observaciones sobre la validez de la fuente consular. Los vicecónsules no indican sus fuentes, pero debemos asumir que las obtuvieron en la aduana de Islay/Mollendo, con la cual estaban en contacto regular, como mercaderes que eran. Nuestra fe en su relativa exactitud crece debido a varios factores. En 1866, se aplicó un impuesto a la exportación, lo cual probablemente aseguró un conteo más exacto de la lana que pasaba por la aduana a partir del momento en que los exportadores pagaron el impuesto.¹¹ La cantidad de comerciantes que realmente enviaba lana era pequeña: entre 1873 y 1875, tres empresas dieron cuenta del 90 por ciento de las exportaciones arequipeñas de alpaca y 85 por ciento de sus exportaciones de lana de oveja.¹² Aún más, la construcción del Ferrocarril del Sur aseguró que la mayoría de las exportaciones laneras —una vez que los arrieros habían sido expulsados de la ruta Arequipa-Islay— pasaran a través del puerto del ferrocarril y no por otros de menor importancia. Pero incluso así debemos aceptar la posibilidad de que haya un conteo demasiado bajo, aunque solo sea porque antes de 1879 parte de la

10. Estas estadísticas fueron tomadas directamente de los informes consulares británicos de Perú en los *Parliamentary Papers*. Los informes del sur han sido reunidos, traducidos y analizados competentemente por Heraclio Bonilla (1977, IV). Sin embargo, Bonilla no extrajo y colacionó las estadísticas de las exportaciones de lana de esta fuente, prefiriendo más bien emplear las cifras británicas de importación.

11. *Parliamentary Papers*, 1867, LXVIII, 61. Por esta razón al gobierno le resultaba fácil cobrar.

12. Arequipa a Lima, 19 de enero de 1876, MS 11124, Gibbs archive, Guildhall Library, Londres. Necesitamos con urgencia un estudio de los materiales sobre el tráfico de lanas antes de la Guerra del Pacífico, contenidos en los papeles de Gibbs.

lana del sur, la de alpaca en particular, pasaba por Arica.¹³ Ambas series —de exportaciones peruanas e importaciones británicas— deben inevitablemente divergir de las cifras verdaderas, pero sí brindan un control mutuo la una de la otra.

Los autores que se han ocupado del sur no siempre han trazado con suficiente claridad la distinción entre la producción y exportación de la lana de oveja y la de alpaca. Muchos de ellos, tanto contemporáneos como modernos, han señalado que la producción de lana de alpaca siempre estuvo concentrada en manos de las comunidades indias, en tanto que la de oveja llegaba al mercado desde las haciendas, sus colonos y de indios independientes.¹⁴ Sin embargo, lo que en general no han advertido es la brecha existente en los precios de la lana de alpaca y la lana de oveja que aparece en el cuadro 2.1. Durante todo el periodo, una libra de lana de alpaca valía más que una libra de la de oveja, aunque los diferenciales se redujeron hacia finales del siglo XIX. Esto, sin embargo, hace que surjan preguntas importantes.

En lo que toca al desarrollo del comercio de alpaca, tanto las cifras de exportación de Islay y Mollendo, como las de importación británica de la figura 1, coinciden en líneas generales. Entre 1851 y 1869, el sur exportó a través de Islay un promedio de 19.463 quintales al año; las estadísticas británicas sugieren importaciones desde el Perú de 20.778 quintales. Gran parte de la diferencia seguramente se debe a errores de cálculo, así como a la inclusión —en las cifras británicas— de las exportaciones efectuadas a través de otros puertos fuera de Islay. El crecimiento en el comercio evidente entre 1851 y 1860 prosiguió. No obstante los problemas creados por la Guerra del Pacífico, las exportaciones a través de Arequipa y Mollendo entre 1871 y 1880 promediaron los 31.516 quintales al año y las importaciones británicas, 32.488. En esta época, las exportaciones efectuadas a través de Arica también parecen haber

13. 8282 quintales de alpaca en 1872, 5793 quintales en 1873, 6306 en 1875 y 5015 en 1877. *Parliamentary Papers* 1872, LVIII, 1195; 1875, LXXV, 211; 1878, LXXXV, 529.

14. *Parliamentary Papers* 1877, LXXXIII, 694. Entre los autores modernos que han aceptado esta generalización tenemos a Thorp y Bertram 1978: 63, Jacobsen 1978: 73, Appleby 1976, II: 302, Flores-Galindo et al. 1978: 57, Mörner 1979: 13f, Burga y Flores-Galindo 1979: 38f.

superado los 5000 quintales al año.¹⁵ Las fuentes peruanas se detienen —nada sorprendentemente— durante la guerra, pero para los años de 1886-1892 muestran exportaciones a través de Mollendo que promedian los 40.637 quintales al año (la cifra promedio de importaciones británicas en este mismo periodo fue de 39.166). La tendencia ascendente de las exportaciones se mantuvo: Mollendo procesó 48.789 quintales por año entre 1896 y 1905. Sin embargo, la divergencia entre las fuentes peruanas y británicas crece entonces, puesto que las importaciones británicas de alpaca peruana en el mismo periodo solo promediaron los 40.617 quintales. Hay ciertas evidencias cualitativas que confirman la conclusión de que hacia comienzos del siglo XX otros mercados fuera del británico comenzaron a hacerse más importantes.¹⁶

Es claro que a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX, los campesinos que producían la alpaca lograron incrementar el monto de lana ofrecido en exportación. ¿Pero qué relación hubo entre la tendencia de las exportaciones y la de los precios, y cómo respondieron los productores? En el corto plazo parecería que los productores reaccionaron vigorosamente a los cambios en los precios. Según los funcionarios británicos, entre 1900 y 1904 las exportaciones cayeron porque en el año previo los precios altos habían animado a los productores a exportar toda la lana que pudieron obtener.¹⁷ En 1908, de otro lado, el colapso de los precios hizo que los productores retuvieran la lana fuera del mercado, pues había caído por debajo del nivel que esperaban. Esta negativa a vender a precios bajos¹⁸ fue también señalada, para el periodo más reciente, por Benjamin Orlove (1977: 47) y Gordon Appleby (1976: 305; 1978: 86 ss.). En el más largo plazo, las cifras de precios británicas citadas por Bonilla (1977, IV: 110) muestran una tendencia creciente entre 1854 y 1863, y luego una caída casi continua —excepción hecha de una breve recuperación entre 1872 y 1877— hasta 1886, cuando la serie llega a su fin. Es imposible conseguir una serie confiable de precios de lana de alpaca para

15. *Parliamentary Papers* 1872, LVIII, 1195; 1875, LXXV, 211; 1878, LXXV, 529.

16. El vicecónsul Clarke en Arequipa mencionó en 1904 que un monto creciente de lana de alpaca estaba yendo a Nueva York. *Parliamentary Papers* 1906, CXXVII, 438.

17. *Parliamentary Papers* 1901, LXXXIV, 138, y 1906, CXXVII, 440.

18. *Parliamentary Papers* 1910, C1, 497.

Cuadro 2.1
PRECIOS DE LA LANA DADOS POR LOS CÓNSULES BRITÁNICOS
(por quintal)

	ALPACA PRIMERA	LANA DE OVEJA		UBICACIÓN	TASA DE CAMBIO (POR SOL)
		LAVADA	SIN LAVAR		
1858	52 pesos	20 pesos	12 pesos	f.o.b. Islay	39d.*
1861	55-60 pesos	28-30 pesos	18 pesos	"	32d.
1863	68 soles	25 soles		"	37d.
1864	65 soles	28-32 soles	22 soles	"	37d.
1865	60 soles	31,50 soles		"	37d.
1872	66 soles	34 soles		f.o.b. Arica	36d.
1887	25 soles	19,70 soles		f.o.b. Mollendo	36d.
1888	30 soles	20 soles		"	34d.
1889	27,90 soles	20 soles		"	-
1890	24,70 soles	20,20 soles		"	36d.
1891	25,50 soles	15 soles		"	35d.
1892	27,60 soles	15 soles		"	32d.
1896	40 soles	26 soles	15.20 soles	"	-
1898	32 soles	24 soles	13.60 soles	Arequipa	24d.
1903	44-56 soles			"	24d.
1904	40 soles			"	24d.

* d. = peniques.

Antes de la decimalización (1971) la libra esterlina se dividía en 20 chelines y el chelín en 12 peniques, por lo que una libra equivalía a 240 peniques.

Fuente: *Parliamentary Papers*, pássim.

todo el periodo 1850-1915, usando ya sea fuentes peruanas o británicas.¹⁹ Sin embargo, resulta útil señalar los datos existentes en las fuentes británicas sobre los precios de la lana de alpaca en Perú.

Una posibilidad sería usar las estadísticas comerciales británicas para derivar una serie de valores c. i. f. declarados en los puertos en Gran Bretaña. Ellas muestran que entre 1886 y 1888 efectivamente hubo una

19. Thorp y Bertram (1978: 332, 337) se ven así forzados a asumir que la lana de oveja peruana era valorizada al precio de importación promedio de todas las importaciones británicas de lana, y que la de alpaca estaba valorizada a 1,23 veces dicho monto. Esta razón tiene como base los precios de ambas lanas en 1900, y casi con toda certeza era menor entonces de lo que fue durante la mayor parte del siglo XIX (*vide infra*).

depresión de los precios, que entonces subieron lentamente, alcanzando picos en 1890, 1895-1896, 1902-1903 y 1908, antes de la rápida alza que tuvo lugar durante la Primera Guerra Mundial (Miller 1979: 93). Sin embargo, el problema al usar estas cifras británicas es que ellas incluyen los costes del flete, y son por ello una guía bastante mala del ingreso recibido en Perú con las exportaciones de lana de alpaca. El precio unitario del flete no se mantuvo estacionario en la parte final del siglo XIX: en 1863, se decía que el coste del fletaje del transporte de lana a Liverpool era de £ 6.10.0 la tonelada (1,97 soles el quintal), pero para finales de la década de 1880 el costo del fletaje de los productos peruanos parece haber caído en al menos 50 por ciento.²⁰ Por lo tanto, los datos dispersos que los vicecónsules dan de los precios peruanos de la lana en el sur son una guía importante.

El cuadro 2.1 muestra lo que está disponible. Estas cifras corroboran las estadísticas británicas. La lana de alpaca alcanzó un alto precio en el sur a comienzos de la década de 1860, pero en el decenio posterior a la Guerra del Pacífico cayó a menos de la mitad del nivel prevaleciente treinta años antes, volviendo luego a subir a finales de la década de 1890. Estos cambios, claro está, tuvieron importantes implicaciones para la economía regional del sur.

Los trabajos de Orlove y Appleby, en particular, han mostrado que la comercialización de la lana no era una simple cadena de productor-rescatista-comerciante en Arequipa-manufacturero, ni siquiera después que el ferrocarril estableciera contactos más directos. En diversos momentos, la lana podía pasar a través de las manos de varios pequeños comerciantes, hacendados o funcionarios públicos antes de llegar a Arequipa.²¹ En cada transacción, el potencial para que se produjeran abusos —mediante la coerción pura y simple, el fraude o un acceso superior al conocimiento del mercado o al crédito— era grande, y los ejemplos están

20. *Parliamentary Papers*, 1864, LXI, 208; *Parliamentary Papers*, 1889, LXXX, 62 y 1890, LXXVI, 416.

21. Orlove 1977: 46-60, Flores-Galindo et al. 1978: 57 y ss., Jacobsen 1978: 77 y ss., Kapsoli 1977: 21. Appleby (1978: 54-87) presenta el examen más completo y detenido del comercio.

bien documentados.²² Incluso los comerciantes de Arequipa se quejaban de que eran explotados por los corredores de la lana en Liverpool y los fabricantes en Bradford.²³

Sin embargo, las evidencias mencionadas referidas a la sensibilidad de las exportaciones sugieren que incluso cambios de precio relativamente menores se abrían paso de un modo u otro hasta el productor.²⁴ Puede también asumirse que casi todo el precio pagado por la lana por los comerciantes arequipeños quedaba en manos peruanas, ya se tratara de intermediarios o de productores, al menos antes que el Ferrocarril del Sur cayera bajo control extranjero en 1890.²⁵ Siendo esto así, podríamos entonces hacer tres preguntas acerca de las tendencias del comercio de alpaca en la segunda mitad del siglo XIX que aún requieren de más estudio.

En primer lugar, ¿qué sucedió con los arrieros desplazados con la gradual compleción del Ferrocarril del Sur?²⁶ Su construcción y funcionamiento, incluso antes que la Peruvian Corporation lo tomara en 1890, claramente trajo consigo cambios fundamentales en la distribución del ingreso del comercio alpaquero dentro del sur. En segundo lugar, el incremento en las exportaciones de alpaca, al menos hasta la década de 1890, hizo poco más de mantener el ritmo con la caída de los precios. Los 22.198 quintales exportados a través de Islay en 1863, por un valor aproximado de 1,5 millones de soles, le dieron al sur más ingresos que

22. Flores-Galindo (1976: 89) señala que hasta un cónsul británico se quejó de la explotación de los productores indios por parte de quienes compraban su lana. Véase también Appleby 1976: 302-304, Kapsoli 1977: 21-23, Hazen 1974: 28.

23. Entrevista con Frank Mitchell, Arequipa, 17 de abril de 1972; Sigsworth 1958: 234-256.

24. Los problemas volvieron a aparecer con la negativa de los campesinos a aceptar papel moneda (Bonilla 1977, v: 114).

25. El ingreso de ganado por los pequeños comerciantes y arrieros, en particular, debe haber sido significativo antes del advenimiento del ferrocarril. Sin embargo, aunque a menudo eran de origen extranjero, los comerciantes de Arequipa tendían a acumular su capital en Perú en lugar de repatriarlo, conformando así una oligarquía local que efectuó extensas inversiones locales (Flores-Galindo et al. 1978: 63-65). La excepción principal en este periodo fue la sucursal de Anthony Gibbs & Sons, cerrada con la Guerra del Pacífico.

26. Flores-Galindo (1976: 79) también hizo esta observación.

los 45.673 quintales exportados a través de Mollendo en 1892 por un valor de 1,3 millones de soles. Fue solo después de finales de la década de 1890 que un alza renovada de los precios pagados por los comerciantes de Arequipa incrementó el ingreso total del sector alpaquero en el sur, pero incluso entonces la caída en la tasa de cambio significó que el ingreso equivalente en libras esterlinas de la alpaca permaneció más bajo de lo que había sido en la década de 1860. En tercer lugar, el ingreso per cápita de este sector debe haber caído, dado el crecimiento de población producido en el sur en el tardío siglo XIX.²⁷ La caída de los precios habría significado una caída en el ingreso de los productores, incluso de haber retenido el control sobre un número similar de animales. Si, como sostiene Jacobsen (1978: 73 y ss.), los archivos notariales sugieren que el número promedio de animales poseído por una persona cayó a finales del siglo XIX, su ingreso habría estado cayendo con aún más rapidez. Sin embargo, esto deja varias preguntas sin responder. En el punto alto del comercio en la década de 1860 y comienzos del siguiente decenio (en relación con el valor antes que del volumen de las exportaciones), ¿cómo estuvo distribuido en el sur el ingreso procedente de las alpacas entre productores y comerciantes, y qué pasó con él? ¿Pasó al consumo (de ser así, se lo gastó en importaciones o en bienes de producción local), fue gravado por el gobierno central (resulta dudoso en el lapso que media entre la desaparición del tributo indio y la imposición de una serie de impuestos al consumo gravados por Piérola, aunque algunos importantes impuestos locales sí perduraron), o fue ahorrado e invertido (¿dónde?). Estas preguntas deberán quedar aquí sin respuesta.

El comercio de lana de oveja era más complejo que el de la de alpaca. La producción estaba dividida entre haciendas y campesinos, y los arreglos de la comercialización en consecuencia variaban enormemente. Algunas haciendas desarrollaron relaciones directas con las casas arequipeñas, en especial en la segunda parte del periodo; algunas comercializaban y transportaban la lana de sus campesinos dependientes, ya fuera a la fuerza o, en algunos casos, a fin de conseguir mejores precios, vendiendo

27. La población del departamento del Cuzco subió de 243.032 habitantes en 1876 a un estimado de 565.458 en 1948, y Puno pasó de 259.449 a 646.385 (Miller 1979: 103).

la “lana de finca”, tocándoles parte del beneficio a los campesinos.²⁸ El hecho de que la venta de esta lana no estaba especializada como la alpaca, puesto que había muchos puntos de venta posibles y no un puñado, también permitió que hubiese un menor grado de concentración en Arequipa, lo que posibilitó que los pequeños comerciantes tuvieran una mayor participación en el tráfico.²⁹ La interpretación de las estadísticas asimismo presenta más problemas, puesto que la lana de oveja era exportada desde diversas partes del Perú, fuera del sur.

Pero incluso así es posible extraer algunas conclusiones. Como Karen Spalding sostiene, las exportaciones de la lana de oveja oscilaron en este periodo, en tanto que las de alpaca subieron. Sugieren esto tanto las estadísticas de los vicecónsules para las exportaciones del sur, como las cifras de las importaciones británicas, una conclusión que podría resultar dudosa si proviniera de una fuente, pero que parece estar bastante bien fundada dado que tiene como base dos grupos de datos independientes. Una comparación con el examen del comercio de alpaca ilustra este punto. Entre 1851 y 1860, las exportaciones de lana de oveja en Islay promediaron los 19.895 quintales, las importaciones británicas de todas las lanas peruanas, 18.334 quintales.³⁰ Entre 1871 y 1880, las exportaciones desde Arequipa y Mollendo promediaron los 21.935 quintales, las importaciones británicas de lana peruana, 27.401. Entre 1886 y 1892, Mollendo procesó un promedio de 24.071 quintales al año y Gran Bretaña importó 22.258 quintales. Por último, entre 1896 y 1905, 25.797 quintales al año pasaron a través de Mollendo; 22.481 ingresaron a Gran Bretaña. Esta alza aparentemente lenta en las exportaciones probablemente es, sin embargo, engañosa. A juzgar tanto por las cifras de exportación peruanas como de importación británicas, el punto alto del comercio de la lana de oveja parece haberse dado entre 1859 y 1867. Entre 1861 y 1864, un promedio de 28.653 quintales al año fueron exportados a

28. Appleby 1976: 302, Flores-Galindo et al. 1978: 60, Orlove 1977: 48 y ss., Flores-Galindo 1976: 78, *La Agricultura* (1.4: 64, septiembre de 1915).

29. Arequipa a Lima, 19 de enero de 1876, MS 11124, Gibbs Archive. En 1923, las cinco casas más grandes (Gibson, Stafford, Forga, Yriberry y Ricketts) manejaron el 88 por ciento de la lana de alpaca y 69 por ciento de la de oveja (Bedoya 1924).

30. Las cifras de Hunt (1973: 38) sugieren que, entre 1851 y 1860, las importaciones a los cinco países que estudió promediaron los 23.200 quintales al año.

través de Islay, atraídos tal vez por precios más altos. Infortunadamente, faltan las cifras peruanas para 1865-1867, que comprenden el punto alto del comercio en las estadísticas británicas. Las buenas ofertas hechas por la lana siempre podían atraer existencias que de otro modo podrían no haber ingresado al mercado. En efecto, en 1865, el vicecónsul reportó que tanta lana estaba ofreciéndose para la exportación que no había suficientes animales para transportarla a la costa.³¹ Aún más, hacia 1900, la demanda manufacturera doméstica de la lana de oveja creció con la apertura de varias fábricas textiles, tanto al sur como en Lima. En 1909, el vicecónsul británico estimó que la demanda era de alrededor de 13.000 quintales al año.³² Este mercado local ciertamente acentuó el renovado crecimiento de la comercialización de lana de oveja, evidente en las estadísticas de exportación después de 1900.

Entre 1860 y 1900, el volumen de las exportaciones de lana de oveja del sur creció lentamente en el mejor de los casos —ciertamente con mayor lentitud que la alpaca— y se estancó en el peor de ellos. Los precios pagados por la lana de oveja en Perú también cayeron, al igual que los de la de alpaca. Los valores de importación promedios calculados a partir de las estadísticas comerciales británicas muestran una caída por debajo de los diez peniques la libra en 1883 y otra a menos de siete peniques en 1897-1898, pero luego vino un alza renovada que elevó nuevamente el nivel por encima de los diez peniques en 1905 (Miller 1979: 93). La evidencia de los precios peruanos citados por los cónsules sugiere que la caída, en función de la moneda peruana, fue seria para finales de la década de 1880, y que el alza en los precios peruanos a finales del decenio de 1890 hizo poco por contrarrestar la caída en la tasa de cambio. Por lo tanto, las dos fuentes —británica y peruana— no muestran mayor desacuerdo. Ambas coinciden en que en el siglo XIX los mejores precios, tanto para la lana de oveja como la de alpaca, se dieron en la década de 1860.³³

31. *Parliamentary Papers*, 1866, LXX, 297.

32. *Parliamentary Papers*, 1910, C1, 486.

33. Esta conclusión contradice la de Jacobsen (1978: 70 y ss.), aunque parecemos coincidir con respecto al alza de los precios entre 1900 y 1920. Él muestra que antes de 1900, las exportaciones de todas las lanas (de alpaca y de oveja) subieron en función de los precios *constantes*, pero esta solo es una medida del volumen; no revisó los precios *corrientes* sino para 1900-1920.

En conclusión, entonces, las evidencias de las estadísticas correspondientes al comercio de lana de alpaca y oveja plantean ciertas preguntas —y por el momento no pueden ser otra cosa que hipótesis— que solo se esclarecerán gracias a investigaciones detalladas en los archivos locales y regionales. Al igual que Flores-Galindo en su libro, quisiera subrayar que las conclusiones de este capítulo son proposiciones antes que enunciados definitivos.

En primer lugar, los principales beneficios para la economía local en el siglo XIX, provenientes de las exportaciones de lana, parecen haberse dado a comienzos de la década de 1860. El crecimiento en la población de ahí en más hace que sea probable que el ingreso per cápita de las exportaciones laneras —para lo que vale dicha medida en regiones donde el ingreso estaba distribuido de modo tan desigual— no superó el nivel de dicha década sino hasta los años de auge de la Primera Guerra Mundial.³⁴ Aún más, las tres últimas décadas del siglo XIX parecen haber sido un periodo de relativa depresión para la economía del sur, pero durante estos años se produjo un mayor grado de cambio estructural.

En segundo lugar, el impacto de la construcción del Ferrocarril del Sur no está claro. No estimuló de inmediato un rápido crecimiento en el volumen de las exportaciones. Sin embargo, sí provocó cambios radicales en la estructura comercial del tráfico —entre otros, el fin de la feria de Vilque— y privó a los arrieros de una fuente importante de ingresos. Su impacto sobre la estructura de la tenencia de la tierra podría muy bien haberse dado a través de las expectativas de algunos hacendados de que el ferrocarril traería mayores beneficios de los que realmente produjo. John Coatsworth (1974) ha mostrado que en el caso de México, las disputas en torno a la tierra estaban íntimamente relacionadas con *proyectos* de construcción ferroviaria y el *proceso* mismo de construcción; el estudio de las disputas por la tierra en el altiplano y el departamento

34. Resulta interesante que si bien tanto la oveja como la alpaca subieron enormemente de precio en la Primera Guerra Mundial, el mayor beneficiario fue el sector alpaquero. El valor promedio de las importaciones británicas subió de 12,2 peniques la libra de lana de oveja en 1915 a 36,1 peniques en 1918; en cuanto a la alpaca, subió de 14,6 a 51,0 peniques. Sin embargo, el sector alpaquero sufrió la caída más grande en la década de 1920, cuando el precio de la libra de lana de oveja superó por vez primera a la libra de lana de alpaca (Miller 1979: 93).

cuzqueño entre 1865 y 1908, cuando el Ferrocarril del Sur finalmente llegó al Cuzco, podría arrojar algunos resultados interesantes.

En tercer lugar, un comentario sobre la cuestión de la expansión de la hacienda misma. Sabemos muy poco sobre el momento en que se dio este proceso como para presentar conclusiones firmes. También está quedando en claro que hubo unas complejas variaciones locales en el sur: del modo más general, los desarrollos producidos en Cuzco sí difirieron significativamente de los de Puno (Orlove 1977: 88-95, Tamayo Herrera 1978: 150). Sin embargo, la distinción entre las tendencias seguidas por las exportaciones de lana de alpaca y de oveja es crucial. Las exportaciones laneras estaban subiendo, en función del volumen, entre 1870 y 1900, pero el dinamismo estaba en la alpaca, cuya producción y comercialización usualmente no era materia de interés de las haciendas. Nos quedamos, tal vez, con dos interpretaciones posibles, ambas de las cuales son muy generales pero no mutuamente excluyentes (Spalding 1977: 33, Jacobsen 1978: 69). (1) ¿Cuál es la conexión entre las grandes alzas de precio y las exportaciones de lana de oveja, producidas en la década de 1860 y después de 1900? ¿Está la incidencia de las usurpaciones violentas de tierra en Azángaro en la década de 1860 y las revueltas de Huancané (1866) y Chucuito (1867) asimismo relacionada con este agravio, al igual que con otros más específicos como la reimposición del tributo? ¿La tendencia seguida por los precios explica el incremento en los conflictos producido en el altiplano durante los primeros 25 años del siglo XX? ¿Hubo en realidad una desaceleración en el crecimiento de las haciendas durante el último cuarto del siglo XIX, a medida que las exportaciones de lana de oveja se estancaban? (2) Si las haciendas sí continuaron expandiéndose entre 1870, el final del auge, y 1900, podría acaso no deberse ya sea a las expectativas (no realizadas) despertadas por los proyectos de construcción ferroviaria, o al deseo que los miembros más poderosos de la sociedad tenían de retener o ampliar su participación en el excedente cada vez más pequeño de un mercado de lana de oveja, en caída o estancado?³⁵ Fue solo en el caso de la prolongación a Sicuani,

35. Esto presta cierto respaldo a una sugerencia similar efectuada por Flores-Galindo (1976: 105). Muchos de los problemas que rodean la expansión de las haciendas se deben a que la única evidencia real en cifras proviene de Manuel Quiroga (1915: 69), quien sostuvo en 1915 que su número había subido en el departamento de Puno, de

completada en 1894, e incluso entonces con una interrupción de cinco o seis años, que la construcción de ferrocarriles en las principales zonas productoras de lana siquiera parecieron coincidir de forma aproximada con un mercado mundial en expansión.

Resumen

A pesar del gran interés que ha existido en los últimos años sobre la historia del comercio de la lana en el sur peruano, ha sido difícil establecer el volumen de lana exportada en el siglo XIX y en las primeras décadas del siglo XX. Este trabajo compara los cálculos de exportaciones reunidos por los vicecónsules británicos en el sur del Perú con datos estadísticos británicos sobre importaciones de lana peruana, diferenciando entre lana de oveja y lana de alpaca. Se indica que en el punto culminante en el comercio de la lana en el siglo pasado ocurrió en la década de 1860, antes de la construcción del Ferrocarril del Sur Peruano. Entre 1870 y 1900, las exportaciones de lana de alpaca crecieron más rápidamente que las de lana de oveja, a pesar de que su producción estaba en manos de indígenas y no de los hacendados. Las exportaciones de lana de oveja aumentaban lentamente mientras que los precios, hasta 1900, declinaban. Frente a este hecho deben ser examinados los cambios comerciales y sociales de finales del siglo XIX. Si las haciendas crecieron en el último cuarto del siglo pasado esto puede haber sido por las expectativas malogradas o por el deseo de controlar la comercialización lanera, ya que las exportaciones y precios de la lana de oveja no parecen haber despegado hasta los años finales del siglo XIX.

705 en 1876 a 3219 en 1915. La mayoría de los autores parece asumir que los encargados del censo de 1876 usaron una definición consistente y moderna del término “hacienda” y las contaron con exactitud —para evidencias de que no lo hicieron véase Pablo Macera, “Las plantaciones azucareras andinas, 1821-1875”, en sus *Trabajos de historia* (1977, IV: 175 y ss., 278-281)—, y que no solo hubo un crecimiento muy limitado en el número de haciendas antes de 1876, sino también una tasa de crecimiento constante antes que fluctuante de ahí en más. Si bien no cabe duda de que entre 1850 y 1930 las haciendas crecieron tanto de tamaño como de número, especialmente en Puno, la confiabilidad de los datos de Quiroga parece algo endeble, al igual que el supuesto de que la tasa de crecimiento fue constante.

Capítulo 3

PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA INDUSTRIA PETROLERA: LA LOBITOS OILFIELDS LIMITED ANTES DE 1934

DURANTE GRAN PARTE DEL SIGLO XX, la industria petrolera del Perú estuvo dominada por la International Petroleum Company (IPC), una subsidiaria de la Standard Oil Company of New Jersey. No obstante aquello, la IPC nunca obtuvo el monopolio. Otras firmas, como la Lobitos Oilfields Limited, fundada por mercaderes británicos, produjeron una cantidad significativa de los hidrocarburos peruanos. En este artículo, el profesor Miller examina el desarrollo de la Lobitos desde el tiempo de su fundación en 1900 hasta el año crucial de 1934. Aunque la fortuna de la Lobitos estuvo enlazada estrechamente con las perturbaciones en el mercado internacional y con las cambiantes políticas del gobierno peruano, los cargos administrativos de la empresa disfrutaron de una inusual flexibilidad debido no solamente a que los intereses de la empresa fueron en ocasiones idénticos a los de la IPC, sino también a que los mercaderes fundadores habían establecido una vasta red de comercio a través de Sudamérica. Estos factores adicionales le permitieron sobrevivir a la Lobitos como una empresa independiente, relativamente pequeña y no integrada, en una época de empresas multinacionales gigantes y completamente integradas.¹

-
1. Publicado originalmente como "Small Business in the Peruvian Oil Industry: Lobitos Oilfields Limited Before 1934", *Business History Review* n.º 56 (1982), pp. 400-423. Traducido por Jan David Gelles.

El golpe militar del 3 de octubre de 1968 abrió un nuevo capítulo en la historia de la industria petrolera del Perú, la más antigua en América Latina. Seis días después de la toma del poder, el gobierno nacionalizó el complejo de Talara de la IPC, una subsidiaria de la Standard Oil Company of New Jersey, y así terminó con más de cincuenta años de conflicto sobre los títulos de la empresa. El foco de la literatura histórica que se produjo durante el debate que condujo a la expropiación y sobre las justificaciones *post facto* y los análisis de la medida, se concentró inevitablemente en las concesiones de la IPC en La Brea y Pariñas. En consecuencia, la historia del petróleo en el Perú se lee frecuentemente como una historia de la IPC. Otra firma independiente, sin embargo, la Lobitos Oilfields Limited, producía más del veinte por ciento del petróleo del Perú en las décadas de 1910 y 1920. A pesar de que su cuota de la producción total declinó en la década de 1930 debido a la rápida expansión de la IPC, en la víspera del golpe militar de 1968 la Lobitos había incrementado su producción a 42 por ciento del petróleo del Perú. No obstante esa significativa participación en la industria petrolera nacional, no hay trabajos publicados sobre la historia de la Lobitos. El presente artículo tiene como meta llenar ese vacío para el periodo que va de 1900 a 1934, una época en que la firma producía y transportaba petróleo pero utilizaba las refinerías de otras compañías para abastecer sus mercados.²

La historia de la Lobitos, sin embargo, tiene implicancias más amplias. La literatura sobre la industria del petróleo se ha concentrado grandemente en el surgimiento de las “principales compañías” integradas de petróleo que forman las “siete hermanas”, geográficamente, en Estados Unidos, Europa y el Medio y Lejano Oriente. América Latina ha recibido comparativamente poca atención a pesar de la importancia de Venezuela, México, Colombia y Perú para las grandes compañías. Adicionalmente, las firmas pequeñas e independientes han sido generalmente ignoradas, debido a que pocas de ellas duraron lo suficiente antes de incorporarse a organizaciones mayores y más integradas.³

2. Véase, por ejemplo, Laurie Solís 1967, Zimmerman Zavala 1968 y Pinelo 1973. El tratamiento más balanceado se encuentra en Thorp y Bertram 1978: 95-111, 163-169, 221-229, Hohagen 1935: 169 y *Peruvian Times*, agosto 23, 1968.

3. La introducción más concisa sobre la temprana historia del petróleo en Sudamérica en Wilkins 1974a: 414-446.

La historia de la Lobitos puede por tanto arrojar una luz considerable sobre las condiciones bajo las cuales una compañía como esa puede prosperar, y sobre las limitaciones existentes en sus actividades comerciales y políticas. Este análisis se concentra en las razones que explican la supervivencia de la Lobitos y en las estrategias adoptadas por las casas mercantiles que controlaban la firma para preservarla; en sus ventas y políticas de comercialización; y en su poder para resistir una creciente intervención gubernamental en sus ganancias bajo la forma de impuestos a la exportaciones y derechos por las concesiones. La Lobitos no fue simplemente un peón de su poderosa vecina, la Standard Oil of New Jersey. Las interpretaciones que se concentran en la historia de la industria petrolera peruana en función de una relación unilateral entre la Standard Oil y el gobierno sobrestiman la extensión de la comunidad de intereses y la colusión entre las compañías petroleras y subestiman la autonomía de la compañía independiente.

Los antecedentes

En 1901, cuando Alexander Milne, dueño de la harinera Santa Rosa en el Callao, ayudó a la South American Petroleum Syndicate a explorar petróleo en Lobitos, el Perú ya tenía dos productores de petróleo. Uno era el campo en Zorritos de Faustino Piaggio al norte de Lobitos; y el otro era la London and Pacific Petroleum Company, de William Keswick, al sur. La producción era baja —algo más de 40.000 toneladas al año, una cifra alcanzada recién en 1900— y los mercados, limitados. El problema inmediato de Milne era cómo financiar la perforación para exploración. En 1903, él reformó la empresa para llamarla Peruvian Petroleum Syndicate, trayendo a dos socios ricos: la Peruvian Corporation, que operaba los principales ferrocarriles en el país y tenía un claro interés de conseguir combustible barato, y la casa mercantil Balfour Williamson, en Londres, que tenía sucursales en San Francisco y Valparaíso, y había demostrado ya interés en la producción de materias primas a través de la inversión en nitratos chilenos y en la California Oilfields Limited.

En 1905, el sindicato empresarial de Milne descubrió petróleo de alto octanaje. Superando el retiro de la Peruvian Corporation luego de un cambio de administración en 1907, Milne incrementó gradualmente su producción a 43.300 toneladas en 1908, 34 por ciento del total del

Perú. En el mismo año, la Balfour Williamson se encargó de la oferta pública de la Lobitos Oilfields Limited, con un capital inicial pagado de £ 360.000, mediante el cual adquirió el sindicato por £ 115.000 en efectivo y £ 85.000 en acciones. La cabeza de la casa mercantil, Sir Archibald Williamson, se convirtió en presidente, y la firma nombró como sus agentes a la Williamson Balfour en Chile y a la Milne and Company en Perú. El futuro parecía tan atractivo que las acciones subieron inmediatamente para cotizarse con una prima.⁴

No obstante, la compañía no pagó su primer dividendo hasta 1912. Aunque esta incrementó su producción y recibió reportes geológicos favorables, hubo problemas en la perforación y en la comercialización que crearon una demanda no prevista de capital. En 1910, antes de la junta general anual, el presidente escribió en tono pesimista:

Si no hubiésemos utilizado las ganancias operativas para depreciar los pozos, habríamos agotado en el tiempo presente nuestro capital, y no tendríamos más dinero para perforar pozos. Más adelante, me temo, habrá una decepción a menos que tengamos algún toque de suerte extraordinario, y la gente que ha comprado acciones a precios altos nos culpará, naturalmente, a nosotros.

Establecer una compañía productora de petróleo en el Perú no era en ningún sentido una licencia para acuñar dinero. La Lobitos no fue la única compañía en darse con tropiezos. La London and Pacific Petroleum Company de Keswick era, en las palabras de Williamson, “una coladera de dinero [...] una decepción de principio a fin”. Otra firma

4. Garland 1905: 35-36; Hunt 1957, 1960, II: 70-71; Thorp y Bertram 1978: 95-96. El mercado estaba limitado principalmente al querosene doméstico, aunque en 1901 las primeras exportaciones de petróleo crudo se realizaron a Chile. Londres a Valparaíso, mayo 17, 1901, MS 11471/69, Archivo de Antony Gibbs & Sons, Biblioteca Guildhall, Londres; Garland 1902: 11. Hunt 1957, 1960, II: 71, 72; Milne 1907: 1-5, LOL/UCL. Correspondencia de la Peruvian Corporation para la Balfour Williamson, noviembre 29, 1906, archivo 10, caja marcada “Lobitos Oilfields (orígenes de)”, LOL/UCL; Londres a Lima, enero 3, 1907, caja 39.1, archivo de la Peruvian Corporation, Lima; Hohagen 1935: 169. De Archibald Williamson para Harry Williamson, septiembre 5, 1908, correspondencia saliente de Archibald Williamson, n.º 1 (en adelante, AW1 etc.), BWA/UCL.

productora, la Lagunitos Oilfields, que había arrendado algunas concesiones de Keswick, no declaró dividendos hasta que fue absorbida por la Standard Oil of New Jersey en 1914.⁵

La supervivencia de la Lobitos durante estos años se debió en parte a la buena fortuna: la oferta pública inicial de menos capital, propuesta en 1906, habría fracasado casi con seguridad. Pero una administración cuidadosa tuvo un rol. La Lobitos fue el primer productor peruano que hizo un sondeo adecuado de su concesión. Las prácticas de contabilidad conservadoras aliviaron la escasez de capital de trabajo. La práctica de depreciar completamente los pozos perforados cada año, en parte debido al temor de que su vida útil fuese muy corta, indudablemente permitió que se disfrazaran las ganancias y que se pasaran por alto los dividendos para reinvertir el ingreso en nuevas perforaciones. Aunque los accionistas aceptaron esta política, la Administración Tributaria se negó a permitir que esa excesiva depreciación sea deducida del impuesto a la renta.⁶

Después del primer dividendo en 1912, el cuadro financiero mejoró tremendamente. Entre 1912 y 1933, solo una vez hubo un dividendo menor al 10 por ciento (5 por ciento en 1917), y en 1922, 1924 y 1925 el dividendo fue de 50 por ciento. Incluso después de un incremento en el capital suscrito a £ 600.000 en 1925 y a £ 1.000.000 en 1927, las ganancias fueron suficientes para pagar 10 o 12½ por ciento hasta la mitad de la década de 1930. La Lobitos se convirtió así en la compañía británica más consistentemente rentable que operaba en el Perú. Su ingreso provenía

-
5. Correspondencia de A. Williamson para H. Williamson, septiembre 27, 1910 y julio 9, 1908, AW1/BWA/UCL. Lagunitos Oil Company, *Annual Report of the Board of Directors for 1912* (en adelante, *1912 Report*, etc.), 6, *1913 Report*, 7, *1914 Report*, 5; Thorp y Bertram 1978: 100; Sweet Gibb y Knowlton 1956: 96. Un abogado de la Standard Oil comentó sobre la Lagunitos Company controlada por Hoover: “Es un milagro que no estén todos en la cárcel”. Wall y Gibb 1974: 98.
 6. En marzo de 1906, Williamson estaba hablando de una compañía capitalizada en £ 85.000, y en diciembre de 1906 en una capitalizada en £ 150.000-£ 200.000. Correspondencia de A. Williamson para Kenneth Mathieson, marzo 20, 1906 y diciembre 28, 1906, AW1/BWA/UCL. De E. R. Blundstone para Sir Boverton Redwood, octubre 31, 1906, archivo 6, caja marcada “Lobitos Oilfields (origins of)” LOL/UCL. De A. Williamson para A. Milne, enero 8, 1909, y para H. Williamson, septiembre 27, 1910, AW1/BWA/UCL; “Informe del Director del Cuerpo de Minas y Aguas” 1967: 67.

principalmente de dos fuentes: la producción petrolera de la compañía y sus operaciones de embarque. A diferencia de las grandes compañías, esta no buscó integrar sus actividades con participaciones en el refinamiento y en la venta de productos refinados. El cuadro 3.1 muestra las tendencias en la producción de la compañía a partir de sus pozos peruanos, que proveían el grueso de su ingreso, incluso cuando las ganancias de sus operaciones de embarque se encontraban en su punto más elevado (entre 1914 y 1916 y nuevamente entre 1921 y 1923).⁷

La producción creció bastante lentamente en la década de 1910 por razones diversas: las dificultades con el transporte marítimo causadas por la Primera Guerra Mundial, limitaciones en la adjudicación de concesiones impuestas por el gobierno en 1910 y no levantadas hasta 1922, y las relaciones extremadamente tensas entre las compañías petrolíferas extranjeras y el gobierno, que involucró, de maneras diferentes, tanto a la IPC como a la Lobitos. En 1922, la promulgación de una nueva ley de concesiones y la estabilización de los impuestos a las exportaciones por veinte años abrieron el camino para un rápido crecimiento de la producción. Los pozos de la Lobitos se incrementaron en número de 195 en 1923 a 505 en 1930. La compañía perforó más profundamente, alcanzando depósitos más ricos: en 1927, el gerente de operaciones estimó que 65 por ciento de la producción provenía de un programa de perforación intenso empezado en 1923. Adicionalmente, muchos pozos produjeron por tiempo más largo del esperado. El presidente notó en 1925 que el primer pozo, excavado en 1910, todavía estaba fluyendo. La compañía también empezó a explotar concesiones de nueva adjudicación o concesiones adquiridas, moviendo su centro de operaciones más al norte, a lo largo de la costa de la concesión original de Lobitos y hasta El Alto y Restín. Los dividendos excepcionales de la temprana década de 1920 también se debieron, en parte, a los beneficios que se acumulaban por los contratos de venta a precio fijo acordados en el pico del mercado, antes que los

7. El formato cambiante de las cuentas de la compañía implica que el ingreso neto operativo de las actividades de transporte marítimo y petrolíferas pueda distinguirse únicamente para el periodo 1914-1926. Lobitos, *Reports*, 1908-1935, *pássim*, LOL/BO. Durante este periodo las operaciones de vapores representaron el 21 por ciento de los ingresos operativos netos. Entre 1914 y 1916 se incrementó a 33 por ciento y entre 1921 y 1923, a 26 por ciento.

Cuadro 3.1
PRODUCCIÓN Y DIVIDENDOS DE LA LOBITOS OILFIELDS LIMITED, 1905-1933

	PRODUCCIÓN (TONELADAS MÉTRICAS)	DIVIDENDOS (PORCENTAJES)
1905	10.169	
1906	21.915	
1907	37.795	
1908	43.335	
1909	58.142	
1910	54.197	
1911	53.007	
1912	79.525	10
1913	75.503	15
1914	68.364	10
1915	90.031	15
1916	88.603	10
1917	93.013	5
1918	86.577	15
1919	92.932	20
1920	98.853	15
1921	105.446	35
1922	111.770	50
1923	127.499	15
1924	178.579	50
1925	227.320	50
1926	271.489	35
1927	300.988	10
1928	319.310	10
1929	335.291	12½
1930	349.385	10
1931	313.911	12½
1932	294.999	12½
1933	266.054	10

Fuentes: Producción de Jorge Hohagen (1935). “La industria minera en el Perú, 1932 y 1983”. En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas y Aguas*, n.º 111: 169. Dividendos de Lobitos, Reports, 1908-1935, pássim, LOL/BO. La capitalización inicial de la compañía fue de £ 360.000, incrementada a £ 400.000 en 1921. Incrementos adicionales llevaron el total a £ 600.000 en 1925 y a £ 1.000.000 en 1927.

precios de los crudos livianos como el petróleo peruano empezaran a caer rápidamente a mitad de la década.⁸

La importancia de las operaciones de embarque dentro de la estructura de la firma es difícil de determinar. Había un buque pedido al momento de la formación de la compañía en 1908, y para 1914 la empresa tenía tres buques. No obstante que esta perdió dos buques durante la guerra, la firma expandió su flota a seis en 1930. Pero debido a que las ventas se realizaban principalmente a refinerías distantes y generalmente bajo términos donde la responsabilidad recaía en el comprador —el patrón general después de la formación de la International Petroleum Company en 1914—, los buques fueron fletados a otras firmas como una manera de incrementar los ingresos de la firma en vez de ser usados para superar la dependencia de otras empresas cargueras. Esto daba a la compañía una fuente constante de ingresos, e incluso, en algunos momentos, estos fueron muy buenos; pero dado que los contratos se extendían por lo general para muchos viajes y no para viajes solos, la Lobitos se encontraba ocasionalmente con falta de medios para transportar su propia producción.⁹

El desarrollo de las empresas de petróleo integradas ha sido sujeto de estudio teórico de buen nivel y ha permitido delinear las condiciones bajo las cuales una firma en un determinado estado de desarrollo de la industria podría integrarse a otras actividades en los segmentos iniciales

-
8. Las razones para la prohibición de las concesiones de 1910 se señalan diversamente como temor al involucramiento chileno en los campos petrolíferos, una inminente guerra con Ecuador y la necesidad de realizar un sondeo adecuado de los campos petrolíferos para regular las concesiones. Esta última es la explicación preferida por Thorp y Bertram 1978: 100 y Villarán 1959: 5-6. *Boletín Oficial de Minas y Petróleo* 1922: 124-128, Hohagen 1935: 233, Thorp y Bertram 1978: 100-101. De Milne and Co. para la Lobitos Oilfields Limited, abril 22, 1927, "Correspondence with London, 1927", CPL. Lobitos Oilfields Limited, *Report of Proceedings at Extraordinary General Meeting, February 10, 1925*, LOL/BO. Los reportes del gerente operativo, 1921-1930, p^ássim, CPL. El puerto de Cabo Blanco fue abierto para servir a nuevas áreas en 1927. *West Coast Leader*, julio 17, 1923.
 9. Lobitos Oilfields Limited, *Report of Proceedings at Annual General Meeting, 3 June, 1930* (en adelante, *1930 Proceedings*) LOL/BO. Sobre las ventas y la comercialización véase la discusión detallada abajo. En algunas ocasiones, cuando los buques estuvieron todos fletados, la escasez de capacidad de carga sí afectó a la compañía. Reporte Anual del Gerente de Operaciones para 1925 (impreso), 5, CPL.

o finales, o alternatively ser fusionada en una empresa más grande.* El trabajo empírico, sin embargo, se ha concentrado en las refinerías independientes y en las principales compañías. Habiéndose prestado poca atención a los productores independientes, el caso de la Lobitos es significativo. Su estrategia siguió un patrón interesante. Después de proyectos iniciales para establecer una operación pequeña pero integrada de venta de productos refinados en el mercado local, la junta directiva contempló la fusión de sus intereses con los de otra compañía mayor, pero finalmente prefirieron concentrarse en la producción, perforando pozos en Ecuador y Colombia, y fletando sus buques. Como dueña de reservas probadas en un momento de escasez de petróleo crudo, la compañía rechazó intentos de otras firmas para adquirirla. Luego, cuando los precios del petróleo crudo y los fletes cayeron hacia finales de la década de 1920, obligando a los productores independientes a ya sea venderse en forma barata a grandes firmas o integrarse a los segmentos finales de refinación, la Lobitos optó por este último camino, abriendo una refinería en 1934.¹⁰

La supervivencia de la Lobitos como compañía independiente

“El problema que enfrentamos”, escribió Archibald Williamson en 1907, “es cómo encontrar un mercado para un petróleo de tan alto octanaje”. Un fracaso en resolverlo habría, indudablemente, terminado con la existencia independiente de la compañía, tal como el caso de la Lagunitos, pero la respuesta no fue directa. Como la tercera entrante a la industria peruana, después de la London and Pacific y la Zorritos, la Lobitos se enfrentó a dificultades considerables en penetrar el mercado doméstico.

* Nota del traductor: los segmentos iniciales y finales son, respectivamente, los segmentos *upstream* y *downstream*).

10. Para estudios teóricos, véase particularmente McLean y Haigh 1954 y Penrose 1968. Los estudios de caso en McLean y Haigh (1954: 519-662) se concentran en las refinerías en Estados Unidos. La operación en Ecuador se creó como una compañía separada, la Anglo-Ecuadorian Oilfields Limited, en 1919. Correspondencia de A. Williamson para F. J. Milne, mayo 24, 1919, AW6/BWA/UCL. Para una explicación de la lógica comercial de la decisión de la Lobitos de abrir una refinería, véase McLean y Haigh 1954: 83.

Una solución hubiera sido comprar a alguno de los viejos productores. Ambos se le ofrecieron a la Lobitos, pero aparentemente la compañía hizo un acercamiento serio solo con la Zorritos, terminando este sin éxito por falta de fondos. Un intento menos ambicioso de comprar las instalaciones de Piaggio en el Callao, la llave para el mercado de Lima, también fracasó. Otra alternativa, un acuerdo de operaciones conjuntas con la London and Pacific, se mostró imposible, no obstante que Keswick estaba perfectamente dispuesto a darle a la Lobitos una cuota del mercado del Callao. Unas ventas locales hubiesen requerido, sin embargo, la construcción de una refinería. La Lobitos de hecho ordenó una pequeña planta de destilación en 1909, pero una escasez de fondos y una reconsideración de los beneficios potenciales convencieron a la junta directiva de posponer su construcción.¹¹

Excluida del mercado local debido a la posición dominante ya establecida de Keswick y Piaggio, la Lobitos intentó exportar a Chile, pero encontró problemas adicionales. Estudios detallados sobre una refinería en Valparaíso muestran que el mercado chileno, en vista de la competencia tanto de Keswick como de la Duncan Fox, que también importaba productos de la Union Oil de California, no justificaba el gasto. La Lobitos sí hizo algunas ventas en Chile, utilizando los contactos

-
11. Correspondencia de Archibald Williamson para Alec Williamson, enero 16, 1907, AW1/BWA/UCL. La Lagunitos había sido capitalizada en 1910 con £ 200.000. En 1912, tuvo que reunir un monto adicional de £ 30.000 en acciones preferenciales. Su contrato para vender petróleo a la London and Pacific no podía cubrir toda su producción, y la compañía estuvo impedida por los términos del contrato de vender petróleo en Perú y Chile. Para superar sus problemas de comercialización, la compañía estimó que necesitaba un monto adicional de £ 100.000. Lagunitos, *1913 Report*, 7-8. Sobre los intentos para comprar a productores más antiguos, véase correspondencia de A. Williamson para W. R. Henderson, febrero 29, 1908, y para B. Williamson, julio 9, 1908, AW1/BWA/UCL. Lobitos Oilfields Limited, Minutas de la Junta, diciembre 3, 1908, Libro de minutas 1 (en adelante, Minutas, diciembre 3, 1908, MB1), LOL/BO. La cifra mencionada en el acuerdo de operación conjunta era de 35 por ciento del mercado del Callao para la Lobitos, pero la firma fue reacia a aceptar un compromiso que no podría cumplir si Keswick fallaba. Correspondencia de A. Williamson para A. Milne, enero 8, 1909, y marzo 8, 1909, AW1/BWA/UCL. Minutas de la Lobitos, enero 14 y 28, 1909, MB1//LOL/BO. Sobre la suspensión de la planta de destilación, véase correspondencia de A. Williamson para Taltal Railway Company, junio 19, 1909 y para A. Milne, octubre 11, 1909, AW1//BWA//UCL. Minutas de la Lobitos, agosto 5, 1909, MB1/LO1/BO.

de la Balfour Williamson en el negocio de los nitratos, pero su petróleo crudo era demasiado bueno y demasiado inflamable como combustible para lo que se necesitaba, y la firma empezó a cumplir con sus contratos por medio de compras de California a la vez que exportaba su propia producción a Japón y al Río de la Plata.¹²

Una vez que la escasez de fondos y los estudios detallados habían disuadido a la junta directiva de construir una refinería en ya sea Perú o Chile, y que los problemas de vender el crudo de Lobitos a las oficinas de nitratos se habían vuelto evidentes, la compañía no tuvo otra alternativa que asociarse con otro importador. Así, en 1910, la Balfour Williamson y la Lobitos establecieron la West Coast Oil Fuel Company en asociación con la Standard Oil, una recién llegada a la región. De esta manera los buques de la Lobitos podían obtener ingresos de ida y vuelta, llevando petróleo crudo a Norteamérica para refinamiento y trayendo productos de California de regreso a Chile. El arreglo, sin embargo, tenía desventajas serias. La Standard Oil se negó a compartir el control como la Balfour Williamson quería, y demandó y consiguió una participación del 70 por ciento. Las instalaciones de la Lobitos fueron vendidas al costo. El principal beneficiario, aparte de la Standard, fue la Balfour Williamson, que obtuvo las nuevas agencias de la compañía en Perú y Chile. En 1913, sin embargo, el mercado de la West Coast fue transformado cuando la Standard Oil adquirió la London and Pacific Company (Williamson en persona se ocupó de los arreglos de la transacción), adquisición seguida en 1914 por el establecimiento de la International Petroleum Company para controlarla.¹³

Para la Balfour Williamson, las casas comerciales y los agentes de la Lobitos, los cambios tuvieron resultados mixtos. Presumiblemente, ellos ganaron una comisión como intermediarios en la venta, y casi inmediatamente obtuvieron las agencias de la London and Pacific/IPC en Chile y Perú en desmedro de la Duncan Fox, que había actuado para Keswick y ahora empezaba a concentrar sus energías en sus agencias de la

12. Correspondencia de A. Williamson para George Guthrie, marzo 27, 1911, AW1/BWA/UCL. De A. Williamson para David Richardson, agosto 12, 1910, AW1/BWA/UCL.

13. Correspondencia de A. Williamson para W. E. Bernis, septiembre 22, 1910, para H. Williamson, octubre 31, 1910, AW1/BWA/UCL. Gibb y Knowlton 1956: 94-95, Thorp y Bertram 1978: 100, Rory Miller 1979: 171-174.

Union Oil. Sin embargo, el tono de la correspondencia de Sir Archibald Williamson con Walter Teagle, presidente de la filial de la Standard que controlaba la IPC, sugería que Williamson se veía a sí mismo como un socio de la Standard más que como su agente. Él nuevamente propuso la cuestión de combinar los intereses de la IPC con la Lobitos, en contra de los deseos de su junta directiva.¹⁴

La visión de Williamson sobre la situación parece haber sido demasiado optimista. A menos que se fusionasen la IPC con la Lobitos en términos favorables, el futuro tanto para su casa comercial, la Balfour Williamson, como para su compañía petrolera, la Lobitos, era oscuro. La compañía de comercialización de petróleo establecida en 1910 tenía ahora un valor limitado, dado que el control que sobre esta tenía la Standard y la adquisición de esta última de la London and Pacific, le dieron sin duda la oportunidad de realizar operaciones de transferencia de precios, algo que Williamson siempre había temido. La participación minoritaria en la West Coast Oil Fuel Company fue así vendida a la Standard a cambio de la garantía de que las filiales de la Balfour Williamson atiendan a las agencias de la IPC en Chile y Perú durante los próximos cinco años. Pero la retención de estas agencias por la Balfour Williamson significó que la Lobitos, cuya junta directiva aquella efectivamente controlaba, no podía participar en los mercados de la costa oeste. En retrospectiva, Williamson parece haber sido aventajado por la Standard Oil, a quien él introdujo en Chile y Perú, y a quien él le había entregado el control de la red de comercialización que la Lobitos y la Balfour Williamson habían empezado a establecer. La Lobitos, sin embargo, permaneció independiente —si esto sería real o nominal, permanente o temporal, no estaba todavía claro.¹⁵

En este periodo de su historia, la Lobitos evitó ser absorbida por la IPC por, en su mayor parte, suerte. Incluso antes de las adquisiciones

-
14. Correspondencia de A. Williamson para Alex Schlater (de la Duncan Fox), septiembre 30, 1912, AW2/BWA/UCL. Véase, por ejemplo, su carta a Teagle de abril 23, 1915, donde le aconsejó establecer una junta directiva de la IPC en Lima y emplear a algunos políticos peruanos como asesores legales, AW3/BWA/UCL. De A. Williamson para W. Teagle, febrero 13, 1914, AW2/BWA/UCL, y junio 14, 1915, AW3/BWA/UCL.
 15. Correspondencia de A. Williamson para H. Williamson, octubre 31, 1910, AW1/BWA/UCL; de A. Williamson para W. Teagle, febrero 13, 1914, AW2_/BWA/UCL.

norteamericanas de la compañía de Keswick, habían habido negociaciones para vender la Lobitos a la Standard Oil of New Jersey por £ 400.000. Solo un repentino incremento en los precios de las acciones preparatorio del dividendo inicial de 1912 impidió el acuerdo. Como hemos notado, Williamson parece haber visto la compra de la London and Pacific como una oportunidad para establecer un combinado conjunto con la Standard Oil para dominar la costa oeste de Sudamérica. Tempranamente, en 1914, él le volvió a ofrecer la Lobitos a la Standard, añadiendo que él había recibido recientemente acercamientos de parte de tanto la Shell como de la Mexican Eagle. El establecimiento de cualquiera de ellas en Lobitos hubiese amenazado el control que la Standard estaba creando en Chile y Perú. Las negociaciones —y los rumores de la prensa— sobre la venta de la Lobitos continuaron por aproximadamente 18 meses. Su fracaso se debió tanto al desacuerdo sobre las condiciones como a la erupción en el Perú de la disputa acerca del título de la IPC sobre las concesión de La Brea y Pariñas, algo que hizo imposible para Williamson recomendar a los accionistas un acuerdo que involucraba un intercambio de las acciones de la Lobitos por las de la IPC.¹⁶

La Lobitos se encontró así restringida a la producción de petróleo, e imposibilitada de participar en los mercados locales y demasiado alejada de otras áreas principales de consumo para justificar una integración hacia delante, particularmente porque la tecnología de refinación se estaba volviendo rápidamente mucho más compleja y costosa. Aun así mantuvo su independencia, cuando podría haber sido absorbida por la Standard Oil of New Jersey, en parte debido a su conexión anómala con la firma comercial de Balfour Williamson. Durante la Primera Guerra Mundial, Sir Archibald Williamson revirtió su política a favor de la independencia de la Lobitos, dándose cuenta de que las agencias mantenidas por las subsidiarias, la Williamson Balfour en Chile y la Milne en Perú, podían ser retenidas únicamente utilizando a la Lobitos como una carta de

16. Correspondencia de A. Williamson para W. Teagle, julio 19, 1911, mayo 21, 1912, agosto 28, 1912, AW1/BWA/UCL. De A. Williamson para W. Teagle, noviembre 4, 1914, diciembre 14, 1914, marzo 9, 1915, junio 14, 1915, AW3/BWA/UCL. La prensa no tenía claro si acaso la Lobitos realmente había sido adquirida por la IPC. *West Coast Leader*, enero 2, 1915. Los rumores de la prensa ocasionaron que el presidente destinara tiempo negándolos a los accionistas, Lobitos, *1915 Proceedings* y *1916 Proceedings*, LOL/BO.

triunfo en las negociaciones con la Jersey Standard. Tal como lo explicó a un socio, la Lobitos le permitió a la Balfour Williamson amenazar a la Standard con la venta de su firma a la Shell o la Pearsons, introduciendo competencia en una región crecientemente monopolizada por la IPC.¹⁷

En 1918, la Lobitos tomó medidas para prevenir la acumulación encubierta de acciones por extranjeros, y posteriormente los altos niveles de los dividendos y de los precios de las acciones en los tempranos años veinte disuadieron probablemente a la mayoría de los compradores potenciales, a la par que los mercados de petróleo crudo se saturaban. Los problemas en los tardíos 1920 podrían nuevamente haber convertido la venta de la firma en una opción atractiva para su junta, pero para entonces ya no habían compradores. Las otras principales compañías petroleras reconocían la hegemonía de la Jersey Standard en la región, y con su atención puesta en otra parte, se habían retirado. La misma Jersey Standard, completamente consciente de que la Lobitos no podía amenazar sus mercados en Sudamérica sin ayuda gubernamental considerable, descubrió grandes depósitos de petróleo ligero en Colombia y compró reservas de Venezuela del Creole Syndicate en 1928 y de la Indiana Standard en 1932. Ya no tenía interés aparente en comprar a la Lobitos.¹⁸

Las ventajas de ser independiente

La supervivencia de un productor independiente tendría poco sentido si el dominio de una compañía más grande hubiese forzado a la Lobitos a

17. McLean y Haigh 1954: 539-540. Williamson rechazó otro acercamiento a la Lobitos en 1916 sobre la base de que la Lobitos estaba protegiendo sus intereses al distanciarse de los prejuicios en el Perú sobre la Standard Oil. Correspondencia de A. Williamson para W. Teagle, junio 27, 1916, y para Frederick Milne, octubre 7, 1916, AW4/BWA/UCL.

18. Correspondencia de A. Williamson para F. Milne, febrero 6, 1918, AW5/BWA/UCL. Un acercamiento a la firma se hizo en 1923 por la Standard Oil of California. De F. Milne para James Rennie, mayo 14, 1923, "Private Correspondence 1923", CPL. Sobre la creciente escasez, véase McLean y Haigh 1954: 85-87 y Sampson 1975: 70-76. Hay evidencia sobre un acuerdo secreto entre la Shell y la Standard Oil. Thorp y Bertram 1978: 101. En el dominio de la Standard Oil: Minuta de H. A. Caccia sobre Bentick para Henderson, abril 22, 1930, FO/371/14252, Public Record Office. Sobre las compras de la Jersey Standard, véase Larson, Knowlton y Popple 1971: 33-41 y 49-50.

aceptar precios desfavorables para su petróleo. Por lo general, la información sobre las ventas de petróleo no se publicaba, e incluso los accionistas eran mantenidos en la ignorancia respecto al precio real obtenido. Las minutas de la junta de la Lobitos, sin embargo, sí brindan detalles sobre los contratos, y el cuadro 3.2 muestra las cifras disponibles sobre aquellos realizados con la Standard Oil of New Jersey, la más importante compradora durante ese periodo.

La Lobitos, sin embargo, no vendió todo su petróleo a la West Coast Oil Fuel Company, y a su sucesora, la International Petroleum Company, afiliada a la Jersey Standard. Entre 1913 y 1920 (como se aprecia en el cuadro 3.2), existió espacio para encontrar otros mercados. Adicionalmente, los contratos de esos años no parecen haber sido especialmente desventajosos para la Lobitos. La opción de despachar petróleo a Vancouver proveía de empleo, en caso de requerimiento, para los buques. La Lobitos también se podía beneficiar comprando petróleo a la Zorritos a un precio bajo para reventa a la IPC a precios de contrato, y permitiendo a la Lobitos despachar su propio petróleo a otra parte. Esto se hizo así tanto en 1914 como en 1915, engrosando 12/6 por tonelada en este último caso. Esto también sugiere que la Lobitos estaba recibiendo buenos precios de la IPC.¹⁹

Al final de la guerra quedó claro que la demanda mundial de petróleo, especialmente del crudo ligero de Lobitos, excedía grandemente la oferta. Esto permitió a la compañía, en julio de 1920, enfrentar a una con otra a la Anglo-Persian, Anglo-Mexican y la IPC como compradoras exclusivas de su petróleo para 1921-1923. La Lobitos ganó un contrato por tres años en vez de los normales dos, y obtuvo de la IPC el precio bastante excepcional de 150/por tonelada (también ofrecido por la Anglo-Persian) y el compromiso de fletar un buque de la Lobitos a tasas elevadas. Los precios en el mercado mundial empezaron a caer en enero de 1921, pero la competencia entre los compradores por el crudo

19. El presidente le dijo a los accionistas en 1920 que la publicación del precio de venta del petróleo de la Lobitos a la IPC no estaba “en el interés de los accionistas”, y al año siguiente, la IPC puso como condición para un acuerdo que el precio no sea publicado. Uno de las accionistas de hecho se quejó del “grado de secretismo ó reticencia que muestra la junta”. Lobitos, *1920 Proceedings y 1921 Proceedings*, LOL/BO. Minutas de la Lobitos, julio 14, 1914 y marzo 9, 1915, MB3/LOL/BO.

Cuadro 3.2
LOS CONTRATOS DE VENTA DE LA LOBITOS CON LA STANDARD OIL OF NEW JERSEY

FECHA DE CONTRATO	AÑOS DE VIGENCIA	CANTIDAD FIRME (TONELADAS POR AÑO)	PRECIO (POR TONELADAS)	OPCIÓN?	PRODUCCIÓN PROMEDIO POR AÑO Y AÑOS DE VIGENCIA
	1913-1914	36.000-61.000	?	?	71.934 toneladas
Julio 1914	1915-1917	45.000 mínimo	45/- c.i.f. Vancouver	50.000 toneladas por año a 32/6 f.o.b. Lobitos	90.549 toneladas
Julio 1917	1918-1920	90.000 mínimo	55/ f.o.b. Lobitos o 75/- c.i.f. Vancouver		92.787 toneladas
Julio 1920	1921-1923	Toda la producción	150/ f.o.b. Lobitos		114.905 toneladas
Sept. 1922	1924-1925	108.000	87/6 f.o.b. Lobitos	Excedentes al mismo precio	202.950 toneladas
Sept. 1925	1926-1927	192.000	50c sobre el crudo zona continental media		286.239 toneladas
	1928	?	27½c sobre el crudo zona continental media		319.310 toneladas
	1929-1931	Toda la producción	33c sobre el crudo zona continental media		332.862 toneladas

Fuentes: Minutas de la Lobitos, marzo 10, 1914 (MB3), julio 25, 1917 (MB4), julio 5, 1920 (MB5), septiembre 26, 1922 (MB5), septiembre 23, 1925 (MB6), LOL/BO. De J. Rennie para Milne and Co., noviembre 15, 1927, “Lobitos Oilfields Limited, Secretary’s Correspondence, 1927”, CPL; Minutas de la Lobitos, enero 14, 1930, MB8/ LOL/BO; Lobitos, 1931 Proceedings, LOL/BO; Hohagen s.f. 169-170.

ligero continuó. Mientras obtenía enormes ganancias de su contrato vigente, la Lobitos vendió mucho de su producción de 1924-1925 con quince meses de anticipación en septiembre de 1922, aunque la IPC no utilizó su opción de adquirir los excedentes al mismo precio. En la práctica, la Lobitos vendió la mayor parte de su petróleo a la Standard entre 1913 y 1925. Tuvo, sin embargo, la libertad de negociar los contratos de venta con otras compañías y, con excepción de 1921-1923, podía vender los excedentes en otra parte por un mejor precio que el ofrecido por la Standard. Que no tendió a hacerlo antes de junio de 1924 sugiere que los precios de la Standard eran buenos. Unos precios al alza para el crudo ligero significaba que la Lobitos, firmando contratos a futuro por dos o tres años, podía enriquecerse, especialmente en el periodo 1921-1925, cuando la firma ganó por sus contratos mucho más que lo que de otra manera hubiera ocurrido. Entre 1914 y 1925, la situación de ventaja no estuvo seriamente en contra del productor pequeño e independiente, e incluso pudo haberlo favorecido.²⁰

La Lobitos empezó a encontrar problemas en disponer de sus excedentes durante la duración del contrato de 1924-1925, cuando la IPC empezó a ofertar precios más bajos por su producción extra. Desde el comienzo de 1926, los precios fueron determinados de una manera diferente en sus contratos. En vez de fijarse un precio fijo para todo el periodo, el precio recibido por la Lobitos estaría basado en los precios anunciados para el crudo de la zona continental media más una determinada prima (véase el cuadro 3.2). Para la Lobitos, los problemas de los declinantes precios mundiales se complicaron por factores más específicos: la explotación de nuevos procesos de destilación fraccionada para el crudo pesado que reducían la prima sobre el crudo ligero como el peruano, y el descubrimiento de crudos similares en otras partes, no solo en Estados Unidos sino también en Colombia. Esto último se mostró especialmente

20. Minutas de la Lobitos, julio 5 y 13, 1920, MB5/LOL/BO. Gibb y Knowlton 1956: 413, 435-443. Minutas de la Lobitos, septiembre 26, 1922, MB5/LOL/BO; Minutas de la Lobitos, octubre 9, 1923 y enero 22, 1924, MB6/LOL/BO. En junio de 1924, se vendieron 7800 toneladas a la Anglo-Mexican a \$ 2.50 por barril f. o. b. Lobitos. La Standard aparentemente estaba ofreciendo \$ 1.85. Minutas de la Lobitos, junio 12, 1924, MB6/LOL/BO.

serio, dado que el principal productor colombiano, la Tropical Oil, era una afiliada a la IPC.²¹

Las ventajas de mercado que habían permitido que un productor independiente como la Lobitos prosperara habían desaparecido. Esta hizo más ventas a otras refinerías antes que a la Standard —a la Major Refining Company en Hull, a la Atlantic Refining Company y a la Anglo-Persian—. Los beneficios de los contratos a precio fijo desaparecieron, e incluso la prima recibida sobre el crudo de la zona continental media declinó de 50 centavos (EE. UU.) en 1926-1927 a 27½ centavos en 1928 antes de estabilizarse en 33 centavos de ahí en adelante. Las cosas se deterioraron constantemente. Hasta 1929, el precio mínimo para el crudo de la zona continental media permaneció por encima de \$ 1.20 (EE. UU.) por barril, pero en julio de 1931 este había caído a 18 centavos y se recuperó lentamente.²²

Las desventajas que enfrentaba una compañía productora y transportista independiente ahora se volvieron aplastantes. En el caso de la Lobitos, los problemas se complicaron por las compras de la IPC de compañías productoras en otras partes de Sudamérica. La junta empezó así a considerar la idea de construir su propia refinería. Los acuerdos como agentes mercantiles y la hegemonía de la IPC impidieron a la compañía entrar al mercado sudamericano, y la administración, después de varios experimentos, decidió concentrarse en el mercado británico, abriendo una refinería propia en Ellesmere Port en 1934.²³

La supervivencia de la compañía como productora independiente y pequeña también tuvo implicancias considerables en lo que respecta al ingreso de las casas comerciales, la Balfour Williamson y sus subsidiarias,

-
21. Lobitos, 1927 *Proceedings*, LOL/BO; De J. Rennie para Milne and Co., marzo 25, 1927, "Correspondence with London, 1927", CPL.
 22. Lobitos, 1925 *Proceedings*, LOL/BO; Minutas de la Lobitos, febrero 24, 1925 (MB6) y abril 27, 1926 (MB7), LOL/BO. De J. Rennie para Milne and Co., octubre 29, 1929, "Miscellaneous Correspondence, 1929", CPL. Minutas de la Lobitos, septiembre 23, 1925, MB6/LOL/BO; Minutas de la Lobitos, enero 14, 1930, MB8/LOL/BO. Lobitos, 1931 *Proceedings* y 1932 *Proceedings*, LOL/BO; Melvin G. de Chazeau y Alfred E. Kahn 1959: 138.
 23. Minutas de la Lobitos, marzo 22, 1932, abril 19, 1933, mayo 30, 1933, junio 13, 1933, MB9/LOL/BO.

la Balfour Williamson en Chile y la Milne and Company en Perú. Las ganancias de estas compañías provenían de dos fuentes: del trabajo de la Milne como agente administrativo para la Lobitos y como agentes ambas por la venta de los productos de la IPC. En vista de la importancia que la Williamson le otorgaba a la independencia de la Lobitos como un medio para preservar estos trabajos como agente, vale la pena brindar alguna idea de las sumas involucradas. Bajo el acuerdo de 1918-1927, los trabajos como agente de la Milne para la Lobitos le dieron a la compañía un 4 por ciento sobre las ventas de petróleo (algo de £ 200.000 a lo largo de los diez años), una retribución por el manejo administrativo (algo de £ 50.000) y 2,5 por ciento sobre todas las compras (quizás £ 60.000).²⁴

La cuestión de los ingresos provenientes del trabajo como agentes de la IPC es más difícil de responder. No obstante que la Standard Oil acostumbraba utilizar a agentes en el tiempo en que entró al mercado de la costa oeste, su práctica normal era no hacer acuerdos para los agentes por más de dos años. Por tanto, obtener un contrato como agente por cinco años en 1910 representó un logro considerable para la Balfour Williamson, el cual tuvo vigencia hasta 1924. Con la expansión del negocio petrolero, sin embargo, la IPC se tornó crecientemente insatisfecha con el sistema. Desde el comienzo del año 1925, la IPC llevó a cabo ventas directas en Lima y Callao, pero al precio de una comisión de 1 por ciento para la Milne.

En otras partes del Perú, la Milne continuó vendiendo productos de la IPC a una comisión del 2,5 por ciento y abasteciendo a los grandes contratos para la industria, así como a los ferrocarriles y las compañías cargueras. Como mínimo estos trabajos como agente deben haber provisto a la Milne de un ingreso bruto por encima de los £ 100.000 a lo largo del periodo 1916-1924, y adicionalmente £ 80.000 entre 1925 y 1930. No existen datos sobre los ingresos de la Balfour Williamson en Chile, pero el uso de la compañía resultó costoso para la IPC en relación con el mercado, dado que permitió a la West India Oil, otra afiliada a la Standard Oil, convertirse, junto con la Royal Dutch-Shell, en las

24. Minutas de la Lobitos, enero 22, 1918, MB4/LOL/BO. Los estimados de los ingresos se basan en la información disponible sobre los precios de venta de la Lobitos y sobre el supuesto de que la Lobitos cobró 22 por ciento (el ratio de su producción sobre el total) del total de las importaciones a través de Talara entre 1918 y 1927.

líderes del mercado. La historia de la compañía Jersey Standard lo describe correctamente: “El sistema de comercialización que emplearon la Milne y la Williamson fue poco agresivo y costoso”. Los autores explican la continuación de este por “la posición ya establecida de los agentes y subagentes [de la IPC]. Muchos de ellos fueron prominentes en círculos comerciales y políticos, y su buena disposición fue importante en un tiempo en el que se abogaba por un monopolio petrolero nacional”.²⁵

En el largo plazo, sin embargo, el control de la Lobitos fue la mejor arma de la Balfour Williamson. Toda vez que otra de las compañías principales o el gobierno peruano trataran de usar a la compañía para flanquear el creciente monopolio de la IPC, sus agentes estaban relativamente seguros. El comentario citado arriba abre, sin embargo, la intrincada cuestión de las relaciones empresa-gobierno.

La Lobitos y el gobierno peruano

En su mayoría, la literatura sobre la industria petrolera peruana sugiere una relación de dos lados entre el gobierno por una parte y las compañías petroleras por la otra, con la IPC como la parte dominante. Cualquier tercer elemento en la discusión ha aparecido bajo la forma de la gran rival de la Standard Oil, la Royal Dutch-Shell, la cual supuestamente financió el golpe de Leguía de 1919. La autonomía comercial de la Lobitos no debería ser subestimada, sin embargo, y, en consecuencia, las relaciones empresa-gobierno pueden haber sido mucho más complejas

25. Correspondencia de A. Williamson para H. Williamson, octubre 31, 1910, y para W. Teagle, noviembre 25, 1910, AW1/BWA/UCL; de A. Williamson para H. Williamson, diciembre 14, 1919, y para F. Milne, marzo 29, 1920, AW5/BWA/UCL; de la Embajada de EE. UU. (Lima) para el Departamento de Estado, febrero 23, 1925, U. S. State Department Decimal File 823.6363/75; Larson et al. 1971: 325-326. Los ingresos de los agentes de la IPC fueron calculados a partir de cifras de las ventas locales de la IPC, tomadas de Thorp y Bertram 1978: 104, bajo el supuesto de que la Milne obtenía una comisión del 2,5 por ciento sobre las ventas locales de la IPC hasta el final de 1924 y 1 por ciento sobre tres cuartas partes de las ventas de la IPC más 2,5 por ciento sobre el restante cuarto de ahí en adelante. Esto es probablemente una subestimación. Larson et al. 1971: 326-328.

que la simple confrontación entre sucesivos gobiernos y la IPC como se muestra en mucha de la literatura.²⁶

Después de la fundación de la Lobitos como una productora independiente, se creó una situación para el gobierno que podría haberla favorecido. Una firma, la London and Pacific (luego IPC), la exportadora más grande, obtuvo altas ganancias en el mercado doméstico, mientras que la firma extranjera pequeña, la Lobitos, todo el tiempo que se mantuvo independiente de la London and Pacific y no participó en el mercado local, tenía intereses diferentes. El cambio de propiedad en 1913, que trajo a la London and Pacific bajo el control de la Standard Oil of New Jersey, no alteró la posibilidad de que en una crisis las prioridades de las dos firmas pudiesen divergir, especialmente si el gobierno amenazaba directamente el dominio de la IPC en el mercado peruano o hacía cuestionamientos sobre las concesiones de una de las firmas. En la práctica, esta posibilidad se convirtió en importante después de la entrada de la IPC. Antes que esto, el gobierno tuvo un rol pequeño en regular la industria, debido a la exención de 25 años de pagar impuestos a las exportaciones otorgado en 1890, y debido a que las compañías operaban en una región aislada y a que no representaban una proporción significativa de las exportaciones ni de los requerimientos domésticos de petróleo.²⁷

Una vez que el gobierno empezó a jugar un rol activo, sin embargo, la evidencia sugiere que este controlaba mejor a la Lobitos que a la IPC. Thorp y Bertram sugieren que entre 1916 y 1934 el gobierno cobró 6,4 por ciento del ingreso total de la IPC y 17,8 por ciento del de la Lobitos. En realidad, aunque la Lobitos y la IPC puedan haber tenido una “alianza operativa” en algunas áreas, sobre dos de las cuestiones más importantes en la relación con el gobierno —las concesiones y los impuestos a la exportación— los intereses de las dos firmas no coincidían totalmente.

26. Thorp y Bertram 1978: 109-110, Pinelo 1973: 22. La evidencia sobre el golpe es principalmente de documentos del Departamento de Estado. Véase correspondencia de Carlton Jackson a la Bureau of Foreign and Domestic Commerce, agosto 5, 1920, U. S. State Department Decimal File 823, 6363/32.

27. En 1910, el petróleo era menos del 2 por ciento de las exportaciones del Perú. Dirección General de Estadística del Perú 1935: 67 y 117, Chocano 1928: 327.

Como resultado de ello, el gobierno peruano pudo extraer relativamente más ingresos de la compañía más débil.²⁸

La exención del pago de derechos a la exportación de productos de mineral y petróleo expiró en noviembre de 1915, durante un tiempo de aguda crisis fiscal. Después de la imposición de derechos a la exportación de azúcar, algodón y lana, producidos principalmente por peruanos, los sectores de minería y petróleo, dominados por extranjeros, difícilmente podían esperar mantenerse exentos. De hecho, las compañías petrolíferas anticiparon la amenaza, y se pusieron de acuerdo en mayo de 1915 para compartir los costos de la campaña en contra de los derechos de exportación en proporción a su producción. Las compañías lograron mantener los derechos de exportación a una tasa fija de 1/por tonelada de 1915 hasta 1917. El único otro grupo que obtuvo un derecho fijo en vez de uno móvil atado a los precios fue el poderoso de los productores de azúcar.²⁹

La Lobitos, sin embargo, tuvo poca influencia en la decisión. Como todos lo reconocieron, incluyendo los diputados de la oposición, el bajo nivel de los derechos fue un *quid pro quo* por los intentos de la Standard de negociar un préstamo para el gobierno peruano en los Estados Unidos. La Williamson también reclamó su parte en el trabajo que la Milne and Company había hecho en “entretener” y “financiar en pequeños montos” a los congresistas peruanos. La Lobitos ciertamente hizo esto, y así también propuso otorgarle un préstamo pequeño al gobierno, pero probablemente este tipo de actividad seguramente tuvo mayor influencia luego del fracaso de las negociaciones para el préstamo, cuando surgieron proyectos en el Congreso primero para elevar los derechos y luego para aplicar escalas móviles. No obstante que el Senado aprobó esto último en octubre de 1916, los diputados todavía seguían debatiendo cuando cerró la sesión del Congreso de 1916. Esa demora, como se estimó en 1917, le costó al Tesoro por lo menos £p 50.000.³⁰

28. Thorp y Bertram 1978: 104-106. De acuerdo a Thorp y Bertram (1978: 100): “[Después de 1913 la Lobitos] formó una alianza operativa con los intereses de la Standard, y vendió todo su petróleo a través de la IPC”.

29. Miller 1979: 125-127, Minutas de la Lobitos, mayo 11, 1915, MB3/LOLB/BO.

30. II Congreso Extraordinario de 1915, *Debates, Senadores*, 222; *Debates, Diputados*, 616. Correspondencia de A. Williamson para W. Teagle, noviembre 29, 1915, AW4/

Sobre la cuestión de los derechos de exportación, la Lobitos se encontró en una posición difícil. A diferencia de la IPC, aquella no tenía una refinería. Sin una participación en el mercado doméstico, era relativamente más vulnerable a los derechos de exportación, y además poseía menores armas para luchar contra el gobierno, dado que no tenía poder sobre el abastecimiento de petróleo. El debate de 1915 demostró que para luchar contra los derechos de exportación, la Lobitos tenía que apoyar a la IPC. Sin embargo, la cuestión de los derechos de exportación se complicó por el deterioro en la relación entre la IPC y el gobierno respecto a los intentos para revisar los títulos de la IPC sobre La Brea y Pariñas. Esto debilitó a la Lobitos. El proyecto para aplicar derechos móviles a la exportación pasó en los diputados solo después de una semana de la sesión de 1917. La Lobitos le pidió a la IPC unirse en cerrar operaciones en los campos petroleros para luchar contra los nuevos derechos, pero los americanos, conscientes de las repercusiones que esto tendría en las difíciles negociaciones sobre la concesión de La Brea y Pariñas, se negaron.³¹

La “alianza operativa” entre la IPC y la Lobitos tuvo así sus límites. En octubre de 1918, cuando la IPC suspendió operaciones para ahogar el mercado peruano de petróleo, lo hizo por sus propios intereses (La Brea y Pariñas), y sin dar advertencia previa a la junta de la Lobitos. Como resultado de ello, por tres semanas la Lobitos estuvo sujeta al decreto gubernamental que prohibía exportaciones —no obstante el hecho de que el crudo de la Lobitos no tenía uso para los consumidores de petróleo peruanos—, y esto ocasionó recortes en la producción porque la compañía no tenía instalaciones suficientes para almacenar tanto petróleo.³²

BWA/UCL; Minutas de la Lobitos, noviembre 8, 1915, MB3/LOL/BO. Legislatura ordinaria de 1916, *Debates, Senadores*, 274-281; *Debates, Diputados*, 1903-1916, 1989, 2024. Legislatura ordinaria de 1917, *Debates, Diputados*, 50.

31. Sobre la disputa de 1915-1918 sobre los títulos de la IPC, véase Laurie Solís 1967: 122-151, Basadre 1963-1968, VIII: 3885-3895, Pinelo 1973: 13-21, Thorp y Bertram 1978: 108-109, Legislatura ordinaria de 1917, *Debates, Diputados*, 87.
32. Minutas de la Lobitos, septiembre 11, 1917 y junio 11, 1918, MB4/LOL/BO; correspondencia de A. Williamson para W. Teagle, julio 11, 1916, AW4/BWA/UCL; de A. Williamson para W. Teagle, septiembre 10, 1917, AW5/BWA/UCL. Pinelo (1973: 19) sostiene que la Lobitos colaboró con la IPC para ahogar el mercado peruano de combustibles de petróleo. Su evidencia es poco clara, pero parecer ser un memorando del Departamento de Estado de diciembre de 1918, que también señalaba,

Las modificaciones posteriores en los derechos de exportación también sugieren que la Lobitos tuvo que negociar por su cuenta. La IPC logró insertar en el arbitraje de 1922 sobre los títulos de La Brea y Pariñas una cláusula para estabilizar sus derechos de exportación en S/. 3,50 por tonelada (entonces en 7%) por veinte años. El gobierno extendió esta cláusula a todas las compañías petroleras en 1922, pero en gran parte para atraer a nuevos concesionarios, vinculándola a una nueva Ley de petróleo que le otorgaba al gobierno regalías del 10 por ciento sobre todo el petróleo extraído, a la cual quedó sujeta la Lobitos pero no la IPC. El precio que la Lobitos pagó por esto incluyó un préstamo al gobierno por £ 50.000 al 7 por ciento. Adicionalmente, en 1927, el gobierno peruano logró aplicar derechos a las exportaciones de oro, en contra de la oposición de las compañías petroleras, pero en un momento en que la IPC estaba profundamente preocupada por los intentos oficiales de excluirla del mercado doméstico. La Lobitos fracasó nuevamente en persuadir a la IPC para resistir la ley por medio de la negativa a pagar, y el precio para las compañías de petróleo en demorar su implementación fue un acuerdo para comprar moneda extranjera a precios artificialmente altos.³³

incorrectamente, que la Lobitos era propiedad de la IPC. La evidencia de las minutas de la Junta de la Lobitos, octubre 8, 1918, noviembre 12, 1918, noviembre 26, 1918, MB4/LOL/BO, muestra que la junta no tuvo conocimiento previo sobre la acción de la IPC y que tampoco llegó a un acuerdo con la IPC. Tampoco hay evidencia en la voluminosa correspondencia privada de Williamson con Teagle para apoyar la tesis de Pinelo. La prohibición de exportar le hizo mucho daño a la Lobitos. Su petróleo no tenía uso en el mercado limeño, y es difícil ver qué podía haber ganado la Lobitos apoyando a la IPC en esta ocasión dados los resultados, hasta donde ellos sabían, inciertos. La Lobitos ciertamente demandó a la Foreign Office apoyo en luchar contra la prohibición (correspondencia de Williamson para Balfour, octubre 4, 1918; de Rennie para Balfour, octubre 25, 1918; de la *Lobitos Oilfields Limited* para el Foreign Office, octubre 30, 1918 y noviembre 8, 1918 (FO371/3276)); pero esto parece deberse al daño que el decreto le ocasionaba a la compañía y su molestia por la suspensión de exportaciones que no eran de utilidad en el mercado local, más que porque la compañía quería apoyar a la IPC. Sin embargo, tanto para los peruanos contemporáneos como para los comentaristas posteriores, esto podía parecer colaboración, simplemente porque el mismo hombre, el ministro británico, estaba ingresando protestas para la IPC, una firma controlada por americanos. Véase Miller 1979: 184-185.

33. Correspondencia de Piesse para la Foreign Office, abril 28, 1922, FO371/7241. *West Coast Leader*, marzo 1, 1922; Minutas de la Lobitos, noviembre 8, 1921 y febrero 14, 1922, MB5/LOL/BO. En marzo de 1921, la escala móvil significó que la Lobitos había

La historia de los derechos de exportación, de los cuales la Lobitos, sin un mercado doméstico, sufrió relativamente más que la IPC, muestra que el gobierno, primero al atacar la concesión de la IPC y luego sus ventas locales, o por lo menos permitiendo que el Congreso lo haga, pudo introducir una cuña entre las dos compañías. Sin la cooperación de la IPC, que en general no estuvo bien dispuesta sobre esta cuestión, la posición de la Lobitos era demasiado débil como para ofrecer una resistencia efectiva al gobierno sin usar los préstamos, pagos en efectivo o compras de moneda extranjera. Las negociaciones sobre la concesión de la Lobitos añaden peso adicional a este argumento.

La prohibición de 1910 sobre nuevos denuncios de concesiones de petróleo vino cuando la Lobitos estaba empezando a expandirse y limitó a la firma a un mosaico de demandas de títulos que no incluían todo el campo. En respuesta, la compañía intentó varias estrategias. Compró concesiones a Restin de Piaggio, perforó secretamente un número de pozos fuera de sus límites legales e intentó que la prohibición sobre los denuncios sea levantada. La necesidad de expandir sus operaciones la llevó a un plan en 1915 para pedir nuevas concesiones a cambio de un sistema de pago de regalías, que reemplazaría a los pagos de pertenencia y a los derechos de exportación. Alexander Milne, quien todavía tenía control sobre las operaciones de campo, disuadió a la junta argumentando que la abolición del impuesto a las concesiones sería políticamente imposible y que el Congreso probablemente incrementa la regalía propuesta a 10 o 15 por ciento del petróleo producido. La muerte de Milne en 1919 privó a la compañía de su perspicacia política. Al mismo tiempo, la junta estuvo muy preocupada respecto a que el presidente Leguía concluya un acuerdo amplio con una compañía grande, la Shell o la Sinclair Oil, que colocaría a un competidor en posesión del área en el interior de las concesiones que la Lobitos tenía. Esto hizo que la cuestión fuese urgente, dado que tal desarrollo impediría la dirección de crecimiento más obvia para la Lobitos, y además abriría la posibilidad de que la firma enfrente

pagado derechos de exportación de 8 shillings por tonelada. Correspondencia de la *Lobitos* para el Board of Trade, marzo 16, 1921, FO 371/5610; de Rennie para Milne and Co., marzo 25, 1927, "Lobitos Oilfields Limited, Secretary's Correspondence, 1927", CPL; de Trant para Chamberlin, junio 10, 1927, FO 371/12018.

demandas financieras y daño político cuando el nuevo concesionario descubra los pozos que la Lobitos había perforado fuera de sus límites.³⁴

La Lobitos, por tanto, propuso que, a cambio de que la concesión cubriese todo el campo y de la abolición de los derechos de exportación, pagar una regalía del 8 por ciento del petróleo producido en los nuevos terrenos, garantizar un gasto de \$ 10.000 por año en exploraciones nuevas y ofreció 25 por ciento de nuevas suscripciones de capital en el Perú. La astucia de Leguía de contraponer unas con otras a las firmas extranjeras logró que, una quincena después, la Lobitos incrementase su oferta a una regalía del 10 por ciento, a cambio de todos los derechos e impuestos, aplicable a la producción de las concesiones existentes así como a las nuevas áreas que la Lobitos pretendía. El hecho de que esto significaba pagos inmediatos, mientras que la aceptación de las ofertas competidoras por el gobierno solamente daría un retorno cuando las concesiones empezasen a funcionar, equivalía, en efecto, a un ofrecimiento de efectivo.³⁵

Estas negociaciones presagiaron muchas de las cláusulas de la Ley de petróleo de 1922, bajo la cual la Lobitos obtuvo sus nuevos terrenos, pero a un precio. La compañía estuvo sujeta a una regalía del 10 por ciento sobre todo su petróleo, pero se mantuvieron los derechos de exportación (no obstante que a una tasa fija) y los niveles reducidos de los pagos de pertenencia. Los intentos para obtener la cooperación de la IPC para oponerse a la ley fracasaron porque los americanos habían ganado una exención unilateral de las cláusulas más onerosas de la nueva ley en el arbitraje que solucionó la disputa de La Brea y Pariñas. Un historiador de la compañía nota, de hecho, que antes del arbitraje la IPC no cooperaba con la Lobitos por temor a lesionar sus derechos en el arbitraje, mientras que después de la decisión, que abrió la posibilidad de un préstamo de “petróleo” en Nueva York, la Lobitos tenía poca influencia financiera sobre el gobierno peruano. Otro escritor de la compañía concluye que incluso respecto de las operaciones de campo, “el mantenimiento de relaciones

34. Minutas de la Lobitos, febrero 23, 1915 y octubre 25, 1916, MB3/LOL/BO; correspondencia de Milne and Co. para T. Scott, octubre 31, 1917, “Field Manager’s Letters, 1917”, CPL. “History of Lobitos Oilfields Limited” (impresión corregida), capítulo 2, secciones 2-3, LOL/UCL.

35. Minutas de la Lobitos, febrero 10 y 24, 1920, MB4/LOL/BO.

pasables con la IPC [durante 1922] no se logró sin un esfuerzo”. En ese momento la alianza entre las dos compañías difícilmente existía.³⁶

A pesar de estas leyes, el grado de control que el gobierno podía ejercer sobre la Lobitos y la cantidad de ingresos que podía obtener de la firma se pudieron ver mitigados por fallos en la implementación. La experiencia aquí fue mixta. La vinculación de los derechos de exportación a los precios de “mercado” entre 1917 y 1922 significó que el gobierno no compartió los beneficios que la Lobitos recibió de sus contratos a precio fijo. Entre 1918 y 1920, antes de su mejor contrato, los impuestos peruanos ascendieron a un monto de 13,8 por ciento del ingreso operativo neto del petróleo de la Lobitos, en 1921, a 5,9 por ciento, y en 1922, a pesar de la regalía nueva, a 10,9 por ciento. De hecho, las cifras oficiales de exportación para el puerto de Lobitos para 1921 y 1922 —£ 255.137 y £ 363.204—, cuando la producción de la compañía, valorizada al precio de contrato de 150/por tonelada, valía £ 790.845 y £ 838.275, sugiere que el gobierno permaneció en completa ignorancia, a pesar de su intento de relacionar los impuestos al ingreso de la compañía.³⁷

La fijación de los derechos de exportación en 1922, que entonces parecía una concesión mayor a las compañías, puede, de otro lado, haber beneficiado al gobierno en el largo plazo, dado que el nivel se fijó cuando el mercado estaba alto, y el gobierno continuó recibiendo los mismos derechos sin importar el precio del petróleo. La desventaja real en la ley de 1922, remediada recién en 1927, era que, a diferencia de los derechos anteriores, el gobierno no se protegía a sí mismo contra la depreciación de la moneda peruana. Adicionalmente, entre 1924 y 1926, y nuevamente en 1929, el gobierno hubiese recibido, en promedio, bajo las cláusulas de la escala móvil de 1917, algo marginalmente mayor que los S/. 3,50 por tonelada estipulados en 1922. En 1926, los derechos hubiesen promediado

36. *Boletín Oficial de Minas y Petróleo* 1922: 123-128. “History of Lobitos Oilfields Limited”, capítulo 3, sección 4, LOL/UCL; Lobitos Oilfields Limited, “Historical Notes on the Activities of the Company from Early Origins to the Present” (impreso), 55, LOL/UCL.

37. Los impuestos peruanos fueron calculados de Lobitos, *Reports*, 1918-1922, *pásim*. *Extracto Estadístico, 1931-1933*, 108; los valores reales de las exportaciones de la Lobitos fueron estimados a partir de Hohagen 935: 169, y las Minutas de la Lobitos, julio 13, 1920, MB5/LOL/BO.

los S/. 4,00. Con la caída de los precios, sin embargo, el gobierno hubiese sufrido por una escala móvil, y en 1930 sus ingresos hubiesen caído a un promedio de S/. 2,30 por tonelada. Unos derechos fijos también evitaban el problema causado por las amplias fluctuaciones en los ingresos por las oscilaciones de los precios del petróleo y los tipos de cambio.³⁸

La aplicación de la regalía también tuvo resultados mixtos. El gobierno logró establecer un mínimo de producción anual de 120.000 toneladas para el campo de Lobitos, contra los deseos de la compañía, que quería una cantidad mínima de pagos de pertenencia en vez de un total para todo el campo. Sin embargo, al no tener instalaciones de almacenamiento para el petróleo, el gobierno se vio forzado hasta 1926 a conmutar la regalía por dinero en efectivo por debajo del precio de mercado. En ese momento, sin embargo, la IPC, en su intento de impedir un monopolio de la gasolina, ofreció comprar el petróleo de la Lobitos a \$ 2,05, bastante por encima del precio de mercado, y posteriormente el gobierno tendió a encontrar su propio comprador para la regalía en petróleo. Los beneficios inesperados para la Lobitos de la conmutación de la regalía fueron, pues, de corta duración.³⁹

Por otro lado, las cláusulas sobre la participación peruana en la compañía, plasmadas en la ley de 1922, se mostraron imposibles de implementar. Cuando la compañía hizo una nueva emisión de acciones en 1925, el gobierno se olvidó convenientemente de la ley de 1922 (por £ 75.000). Un incremento adicional de capital en 1927 en la nueva subsidiaria peruana, la Compañía Petrolera Lobitos, demostró una manera diferente mediante la cual la Lobitos pudo evadir el espíritu, aunque no la letra, de la ley. Esta alimentó a la prensa de Lima con noticias pesimistas sobre los perspectivas de la compañía y escondió su anuncio sobre la

38. Estas cifras están basadas en cálculos de los derechos que habrían estado sujetos a pago bajo la ley de 1917, utilizando precios para el crudo de Pensilvania tal como aparecen impresos en la reseña mensual del mercado de *Petroleum World*, y tipos de cambio del *Extracto Estadístico 1931-1933*: 30-35.

39. Correspondencia de Lobitos Oilfields Limited para Milne and Co., enero 19, 1923 y de J. Rennie para Milne and Co., junio 8, 1923, "Lobitos Oilfields Limited, Private Correspondence, 1923", CPL. Minutas de C. J. W. Torr sobre Board of Trade para la Foreign Office, diciembre 10, 1916, FO 371/11160. Correspondencia de J. Rennie para Milne and Co., marzo 11, 1927 y agosto 12, 1927, "Lobitos Oilfields Limited, Secretary's Correspondence, 1927", CPL.

emisión de acciones en letras pequeñas, con el resultado de que ninguna solicitud se recibió, y no tuvo que aplicar su estrategia alternativa de vender sus acciones a “amigos” peruanos de quienes se podía tranquilamente realizar una recompra.⁴⁰

Conclusión

La supervivencia de la compañía Lobitos se debió a una combinación de buena suerte y buena gestión administrativa en sus años tempranos y al hecho de que su independencia fue esencial para los intereses de la casa mercantil Balfour Williamson, cuyo socio principal, Sir Archibald Williamson (luego Lord Forres), presidió la junta de la Lobitos desde la fundación de la compañía en 1908 y hasta su muerte en 1931. Él murió en un tiempo en que una firma productora independiente como la Lobitos enfrentaba una situación que rápidamente se deterioraba, en la medida que desaparecían las condiciones que le habían otorgado ventajas necesarias para su continuada existencia, especialmente la escasez mundial de crudos de petróleo ligeros. La Lobitos no podía, en los tempranos 1930, sobrevivir durante mucho tiempo como una compañía restringida a la producción y al transporte. Sin compradores potenciales a la vista, la única opción para la compañía era la más difícil: incursionar en la refinación y comercialización en Gran Bretaña, actividades que implicaban la adquisición de nuevas tecnologías complejas y habilidades en la distribución.⁴¹

Para la IPC, la continuada independencia de la Lobitos después de su fracaso en adquirir la firma tiene, en balance, que haber sido algo irritante. Las dos firmas sí cooperaron, por supuesto, especialmente en

40. Minutas de la Lobitos, febrero 10 y 27, 1925, MB6/LOL/BO. Correspondencia de F. Milne para H. Milne, febrero 1, 1927, “H. P. M. Milne’s Correspondence, 1927” y de J. Rennie para Milne and Co., marzo 25, 1927 y abril 8, 1927, “Lobitos Oilfields Limited, Secretary’s Correspondence, 1927”, CPL.

41. Penrose discute las dificultades que tiene la firma establecida para incursionar en un campo tecnológicamente complejo, en el cual los cargos administrativos no tienen experiencia. Véase Penrose 1972: 118-119. Para la Lobitos hubiese sido más fácil que la administración ingrese en sociedad con —o adquiera— una firma de refinación ya existente. Establecerse a partir de cero era la opción más difícil.

relación con el manejo de campo: en sus relaciones con los políticos y funcionarios locales, a través de acuerdos para fijar los salarios en sus buques y en los campos de petróleo, e incluso por medio del intercambio de equipos. La Standard pudo generalmente contar con que el petróleo de la Lobitos estuviese disponible para sus refinerías en Talara y Vancouver, pero la evidencia de los contratos de venta sugiere que la Lobitos podía ser una negociadora efectiva en cuanto a precios. La preocupación real para la Standard, especialmente aguda durante el periodo inmediatamente posterior a la Primera Guerra Mundial, fue que la Lobitos fuese vendida a otra de las compañías grandes, o utilizada como una base por el gobierno para intervenir en el control que la Standard tenía sobre el mercado doméstico. Adicionalmente, los intereses entrelazados de la Lobitos y la Balfour Williamson obligó a los americanos a continuar usando un sistema de comercialización anticuado, empleando casas mercantiles británicas como sus agentes, en la costa oeste, con la excepción de Lima-Callao después de 1925.⁴²

¿Cómo se benefició el gobierno peruano de la supervivencia de la pequeña productora independiente? Aquel ciertamente cobró mucho más impuestos a la Lobitos que a la IPC, en gran parte porque en los momentos de crisis, en 1917-1918, 1920-1922 y 1926-1927, la Standard prefirió perseguir sus propios intereses —la validez de la concesión de La Brea y Pariñas y su control del mercado doméstico— en vez de cooperar con la Lobitos. Si el gobierno no tuvo una necesidad urgente de dinero, como en 1922, la Lobitos era especialmente vulnerable sin el apoyo de la IPC. La implementación de la regalía de 10 por ciento sobre el petróleo producido, la cual fue sugerida por la propia compañía en reemplazo de los pagos de pertenencia y de los impuestos a la exportación, adicionalmente a esos tributos, apoya la conclusión de que los gobiernos peruanos pudieron ser unos negociadores muy efectivos. Como lo han mostrado Thorp y Bertram, sin embargo, los gobiernos tendían a ceder en los objetivos de largo plazo a cambio de beneficios inmediatos, y la evidencia aquí confirma esa conclusión. Además, el 18 por ciento del ingreso de la Lobitos que se ha estimado como la parte que recibió el gobierno entre

42. Lobitos, *1918 Proceedings*, LOL/BO; Minutas de la Lobitos, marzo 9, 1920, MB5/LOL/BO.

1916 y 1934 era alta solamente en comparación con lo que recibió de la IPC.⁴³

A pesar de los temores de la IPC, la Lobitos parece haber considerado solo una vez entrar ella misma al mercado peruano después de 1913. La Williamson prefirió en cambio mantener su fuente de ingreso de la sociedad con las agencias de la IPC. Eso limitó la ventaja potencial que el gobierno peruano podía haber obtenido de la supervivencia de la Lobitos en las negociaciones con la IPC, y el fracaso en establecer una refinería local significó que el petróleo de la Lobitos no hizo contribución alguna al abastecimiento de combustibles del Perú. Finalmente, en la práctica hubiera sido difícil para el gobierno peruano impedir la venta de la firma a la Jersey Standard o a otra firma grande, al igual que no había podido intervenir en la venta de la London and Pacific a la primera en 1913. Los réditos para el gobierno de la independencia de la Lobitos estuvieron restringidos a los impuestos adicionales, pero todavía limitados, que aquella pudo obtener de la Lobitos en comparación con la IPC.⁴⁴

43. Thorp y Bertram 1978: 110-111. Compárese, por ejemplo, con el 33 por ciento que el gobierno chileno recibía de los nitratos o con el 65-70 por ciento que el gobierno peruano había recibido antes por el guano. Mamalakis 1971a: 192, Hunt 1973a: 61.

44. Correspondencia de Forres para Tyrrell, julio 5, 1927, FO 371/12018. Hubo, como se notó arriba, buenas razones para que la Lobitos estuviese molesta con el tratamiento que estaba recibiendo de la IPC en 1927, pero para 1930 aquella le decía al Foreign Office que no participaría en una refinería nacional peruana a menos que la IPC no lo objete. Minutas de H. A. Caccia sobre Bentick para Henderson, abril 22, 1930, FO 371/14252. Debido a que la London and Pacific no cotizaba en bolsa, las noticias sobre la venta solo se hicieron conocidas lentamente. El *Petroleum Review*, en enero de 1914, algunos meses después de la venta, sostuvo que la London and Pacific estaba en la vanguardia de los intereses británicos en los campos de petróleo del Perú. *Petroleum Review*, enero 24, 1914. Incluso el ministro británico en Lima, en noviembre de 1915, estaba reportando a Londres acerca de la amenaza de la aparición de la Standard Oil en Talara, aparentemente sin saber que la refinería había estado, por dos años, bajo el control de la Standard. Correspondencia de Rennie para Grey, noviembre 24, 1915, FO 371/2738. Por otro lado, como se notó arriba (nota al pie 15), otros periódicos creían que todos los campos petrolíferos del norte del Perú habían caído bajo el control de la Standard a comienzos de 1915.

Capítulo 4

LAS CADENAS DE MERCANCÍAS EN LOS FERTILIZANTES: EL GUANO Y EL SALITRE, 1840-1930¹

coautoría de ROBERT G. GREENHILL

Si alguna vez se descubriera una piedra filosofal,
el elixir de la vida, el catolicismo infalible,
el solvente universal o el movimiento perpetuo,
sería la aplicación del guano en la agricultura.

Farmer's Magazine, 1854

EN EL SIGLO XIX, los fertilizantes eran de esencial importancia para del desarrollo de la agricultura comercial en varias partes del mundo: la agricultura de arado en el Reino Unido, la de plantación en Estados Unidos y los trópicos, y la de cultivos tales como la remolacha en la Europa continental. En Inglaterra, la cuna de la Revolución industrial, la alimentación de la creciente población de los pueblos y ciudades decimonónicos dependía de innovaciones en la producción de alimentos. La gama de nuevas técnicas que los granjeros ingleses adoptaron incluye una mejor rotación de cultivos, nuevas razas de ganado y el cierre y el

-
1. Agradecemos a Steven C. Topik y Carlos Marichal las útiles sugerencias que hicieron a una versión anterior, así como sus estimulantes comentarios a Terry Gourvish y los miembros del seminario de la Business History Unit en la London School of Economics. Publicado originalmente como “The Fertilizer Commodity Chains: Guano and Nitrate, 1840-1930”, en Steven Topik, Carlos Marichal y Zephyr Frank (eds.), *From Silver to Cocaine. Latin America Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*. (Duke: Duke University Press, 2006), pp. 228-270. Traducido por Javier Flores Espinoza.

drenaje de la tierra; pero un componente significativo del incremento en la productividad se debió a un uso más intensivo de los fertilizantes, que en un principio fueron el estiércol proporcionado por el ganado y posteriormente los abonos artificiales ricos en nitrógeno, potasio y fosfato.² En otras partes del mundo comenzaron a aplicarse tales fertilizantes a otros cultivos que ingresaron al comercio internacional en grandes cantidades, ya fuera como comestibles o como materias primas industriales. Por ejemplo, las plantaciones que cultivaban azúcar, algodón y tabaco se beneficiaron todas con los nutrientes adicionales del suelo.

Por un accidente de la geografía, la fuente principal de los dos fertilizantes nitrogenados naturales más importantes se hallaba en la costa occidental de Sudamérica, donde la aridez del desierto de Atacama, en conjunción con la vida silvestre que depende de la Corriente de Humboldt, crearon las condiciones para la acumulación de inmensos depósitos de guano (estiércol de ave) y caliche, los depósitos minerales a partir de los cuales se fabricaba el salitre de soda. A mediados del siglo XIX Chile, Perú y Bolivia, tres estados de reciente formación, eran las únicas fuentes significativas de dichos fertilizantes. Tan importantes eran estos recursos que la competencia por el control del territorio de los salitres provocó una guerra entre estas tres repúblicas entre 1879 y 1883, a la que se conoce en inglés y español como la Guerra del Pacífico, pero que en alemán es conocida significativamente como la *Salpeterkrieg*.³ Antes de esta guerra el guano peruano dominaba el mercado; después de ella, el recién adquirido monopolio chileno del salitre hizo que su importancia resultara insignificante. No fue sino hasta la década de 1920 que los sustitutos manufacturados químicamente realmente desafiaron a los salitres chilenos en los mercados mundiales.

Las investigaciones históricas de estos fertilizantes han tendido a caer en tres categorías. En primer lugar, en las décadas de 1960 y 1970 los economistas del desarrollo examinaron sus efectos de eslabonamiento y calcularon el “valor de retorno” del comercio.⁴ El resultado fue que se

2. Con respecto a la agricultura británica en este periodo véase por ejemplo Hueckel 1981.

3. Durante el siglo XIX, el salitre a menudo fue conocido como *saltpeter*.

4. Con respecto al salitre consúltese Mamalakis 1971b; para el guano véase Hunt 1985.

mostró que Perú y Chile recibieron una proporción mucho más alta de los ingresos por la exportación del guano y del salitre (aproximadamente las dos terceras partes) de lo sugerido por las teorías de las “economías de enclave”.⁵ Los trabajos subsiguientes en torno a su impacto económico han examinado los mecanismos a través de los cuales lo recaudado por el tráfico de guano peruano fue transferido a manos privadas, y analizado el crecimiento de los mercados de mano de obra y de productos que la industria del salitre estimuló en el norte de Chile.⁶ En segundo lugar, la apertura de algunos archivos empresariales muy ricos en la década de 1960, en particular los de Antony Gibbs & Sons en Londres, y Dreyfus Frères en París, estimuló los estudios encuadrados dentro de los debates contemporáneos en torno al imperialismo y la dependencia, informales o económicos.⁷ Dichos estudios se ocupaban fundamentalmente de evaluar el grado en que las empresas extranjeras controlaron el desarrollo de los distintos tráficos y las economías latinoamericanas como un todo. En tercer lugar, un área de estudios del imperialismo más especializada se ocupa del papel que le cupo a los intereses extranjeros en dos conflictos cruciales, la guerra entre Perú y Chile que estallara en 1879 y la guerra civil chilena de 1891; en otras palabras, las consecuencias políticas internacionales del comercio del salitre.⁸

Aunque hay unas claras continuidades en la forma en que la demanda internacional del guano se convirtió en la del salitre, y aunque muchas de las firmas y empresarios que participaron en el comercio de estos dos bienes se desplazaron del uno al otro casi sin solución de continuidad, los dos usualmente han sido analizados por separado. Este es

-
5. El enunciado clásico de una economía de enclave en lo que respecta al guano es de Levin 1960.
 6. *La deuda defraudada* (Quiroz Norris 1987) es la obra fundamental sobre los conductos a través de los cuales los ingresos procedentes del guano fueron canalizados a la economía peruana, en particular a través de la consolidación de la deuda interna. Para el crecimiento de los mercados de productos en el norte chileno véase Sunkel 1982: 102-114; la mano de obra se examina en una sección posterior de este capítulo. Una traducción parcial de este volumen fue publicada como Cariola y Sunkel 1985.
 7. Mathew 1981, Bonilla 1974, Greenhill 1977, O'Brien 1982, Bermúdez 1963, Monteón 1982.
 8. Ramírez Necochea 1960, Blakemore 1974, Mayo 1979, O'Brien 1980, Ortega 1984, Sater 1986.

el caso tanto de los estudios de su impacto económico como los análisis más detallados del papel desempeñado por los estados, los empresarios locales y las firmas internacionales. En consecuencia, se descuidaron cuestiones significativas que podrían beneficiarse con un examen comparativo. Por ejemplo, ambas bonanzas exportadoras estuvieron asociadas a un marcado incremento en la inflación doméstica, pero han sido relativamente pocos los intentos de medirla y examinar el grado en que los auges exportadores contribuyeron a ella, particularmente en el caso de Chile.⁹ El impacto que esto tuvo sobre la competitividad internacional de las restantes exportaciones de estos dos países, así como las consecuencias para la producción agrícola e industrial local —los llamados efectos de la enfermedad holandesa—, asimismo han quedado en general sin estudiar. Esta separación analítica del comercio de ambos bienes refleja las tendencias nacionalistas de los historiadores latinoamericanos; muy pocos especialistas en la era moderna —incluso aquellos que no son latinoamericanos— cruzan las fronteras para considerar problemas más generales.¹⁰

La finalidad de este capítulo es doble. Sostenemos, en primer lugar, que la evolución del comercio de guano y salitre debe examinarse como un proceso continuo, que involucró a muchos de los mismos participantes. Las decisiones tomadas en el guano afectaron la estructuración subsiguiente de la industria del salitre. Gran parte de los conocimientos y la experiencia adquiridos con el primero podían ser transferidos al segundo. En ambos casos, los gobiernos latinoamericanos y los comerciantes internacionales —los participantes claves— intentaron maximizar su participación del ingreso proveniente de las materias primas, en tanto que los empresarios locales también buscaron nichos rentables. Y sin embargo todos estos actores compartieron un interés de largo plazo en conservar la viabilidad del comercio basado en unos recursos que se iban agotando. En segundo lugar, al volver a examinar la bibliografía anterior empleamos un marco conceptual diferente, el de la cadena

9. Para la inflación en Perú véase Gootenberg (1990: 30-32), que examina la “severa inflación de la era del guano”. Para Chile véase el clásico trabajo de Fetter (1931) y Millar Carvacho (1994).

10. Una excepción significativa es O’Brien (1982), que cubre la transición del dominio peruano al chileno de la industria.

de mercancías global, definida como “una red de procesos de trabajo y producción, cuyo resultado final es una mercancía de exportación terminada”.¹¹ Salvo por W. M. Mathew, cuyo análisis se concentra fundamentalmente en el mercado británico de guano a lo largo de un lapso de veinte años, son muy pocos los historiadores que han tenido en cuenta la construcción, la operación y la reestructuración de toda la cadena de transacciones que llevaba los fertilizantes de la costa occidental de Sudamérica a los granjeros y plantadores del mundo del Atlántico norte y otros lugares más.

Una cadena de mercancías puede visualizarse como una serie de nodos vinculados a través de los cuales un producto es transformado y transferido a lo largo de una cadena, desde la extracción primaria hasta el consumo final. Los historiadores que utilizan el concepto analizan algo más que los conductos del comercio: ellos exploran nociones de poder y gobierno, pero sin la terminología y las perspectivas limitadoras de los debates librados en torno al imperialismo y la dependencia económicos. Este enfoque fue desarrollado originalmente a mediados de los años ochenta a partir de la teoría de los sistemas-mundo por Terrence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein, quienes la aplicaron históricamente a la construcción de navíos y al tráfico de granos en la era preindustrial.¹² Estos orígenes no obstante, fueron los especialistas en la economía política internacional y la geografía quienes se lo apropiaron en los años noventa, a fin de entender el desarrollo manufacturero contemporáneo; esto tuvo como resultado que las cuestiones referidas a la evolución histórica de las cadenas de mercancías y el comercio de productos primarios, temas en los cuales Hopkins y Wallerstein habían sido pioneros, tendieran ahora a quedar marginadas. Un debate en particular tuvo como eje la distinción que Gary Gereffi trazara entre lo que él llamó las cadenas de mercancías impulsadas por los compradores y aquellas movidas por los productores.¹³ Obsesionados con la globalización de las

11. Hopkins y Wallerstein 1994: 159.

12. *Ibíd.*, 157-170, y Hopkins y Wallerstein 1986. Se trata de artículos distintos no obstante los títulos casi idénticos, y el segundo incorpora estudios empíricos de la construcción de navíos y el comercio de granos, efectuados por colegas de Hopkins y Wallerstein.

13. Para la formulación original véase Gereffi 1994: 96-100. Entre los estudios de las exportaciones agrícolas o agroindustriales contemporáneas de Latinoamérica que

manufacturas, muchos científicos sociales ignoraron la posibilidad de que algunas cadenas pudieran ser movidas por actores tales como las casas comerciales internacionales.¹⁴ Con todo, la bibliografía sobre las cadenas de mercancías como un todo plantea una serie de cuestiones de interés para los historiadores económicos y de la empresa que estudian el comercio de productos primarios:

- Las razones del crecimiento del consumo en el mundo desarrollado.
- La construcción inicial de las cadenas de mercancías, en particular la naturaleza y la ubicación de los nodos que vinculan la producción y el consumo.
- El proceso continuo de reestructuración que se da en las cadenas a lo largo del tiempo: como Hopkins y Wallerstein concluyeran, “[l]as cadenas a duras penas si son estáticas por un momento”.¹⁵
- La existencia de “alternativas económicas reales en cada punto de la cadena” y las razones detrás de la selección de un tipo particular de organización o relación en lugar de otro.¹⁶
- La administración de la cadena; la importancia que tiene controlar nodos de alto valor y/o coordinar la cadena, a fin de captar la mayor parte de utilidades de ella.¹⁷
- La importancia que la información y la adquisición de conocimientos tienen para permitir la modernización de parte de los empresarios locales en el extremo de la cadena de la producción de insumos y primeras etapas de la cadena.¹⁸
- El papel desempeñado por las fuerzas que no son del mercado, en particular las políticas públicas en el mundo desarrollado y en vías

emplean el concepto de “cadena de materias primas” tenemos a Talbot 1997, Ponte 2002 y Gwynne 1999.

14. Pero véase Gibbon 2001 y Talbot 2002. Una útil crítica de la bibliografía son Raikes et al. 2000.
15. Hopkins y Wallerstein 1994: 50.
16. Hopkins y Wallerstein 1986: 160.
17. Gibbon 2001: 346, Gereffi 2001: 1622.
18. Gereffi 2001: 1622.

de desarrollo. Lo importante no es solo la elección que el Estado hace de las políticas, sino también su capacidad para implementarlas y administrarlas.¹⁹

Estas cuestiones, que son de importancia central en la bibliografía sobre las cadenas de mercancías contemporáneas, brindan el marco de este análisis del comercio del guano y salitre después de mediados del siglo XIX.

Un esquema de ambos tráficos y de las cadenas de mercancías

En comparación con las complejas cadenas de mercancías de muchos productos agrícolas y mineros modernos, la del guano era bastante simple, por tres razones. En primer lugar, la producción estaba limitada geográficamente a unas cuantas islas frente a la costa peruana; en segundo lugar, el Estado peruano hizo valer su derecho de propiedad sobre los depósitos del guano en 1841, poco después del envío del primer cargamento a Europa; en tercer lugar, hasta las etapas finales del tráfico en la década de 1870 no se necesitó sino de un procesamiento mínimo y hubo poca segmentación por calidad o marca. La producción era simple, puesto que no involucraba otra cosa que excavar el guano en los depósitos y cargarlo en las naves. A cambio de un adelanto de dinero, el gobierno peruano permitía a los comerciantes monopolizar el derecho a explotar mercados nacionales individuales por un plazo limitado sobre la base de una consignación, y ellos fletaban los barcos para conectar las islas guaneras con los mercados en donde se le consumía. La figura 4.1 muestra la estructura de la cadena de mercancía del guano a mediados del siglo XIX. Con este sistema el tráfico creció rápidamente, como se ve en la figura 4.2, alcanzando las exportaciones su punto más alto a comienzos del decenio de 1870.

Después de 1869 se produjeron unos cambios fundamentales en la estructura del comercio guanero. En lugar de emplear comerciantes consignatarios para explotar distintos mercados, el gobierno peruano cambió de política y vendió dos millones de toneladas de guano a la

19. Talbot 2002: 728-729.

Figura 4.1
LA CADENA DE MERCANCÍA DEL GUANO, c. 1855

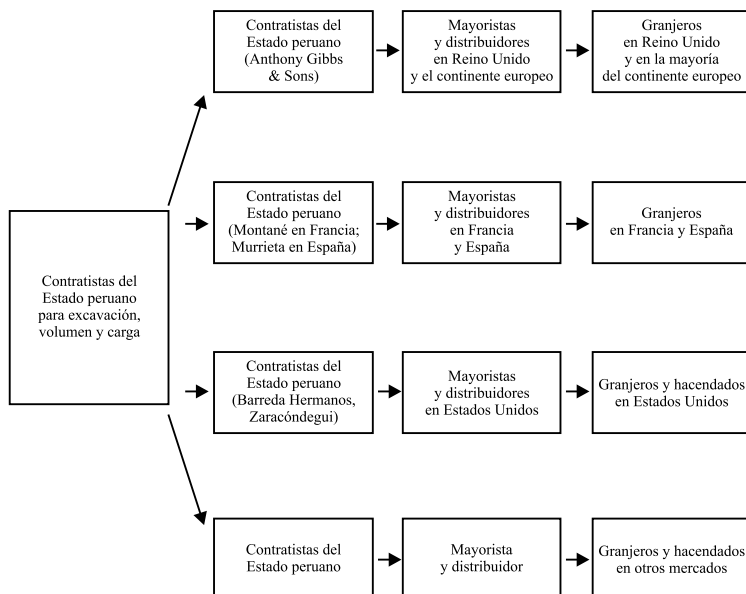
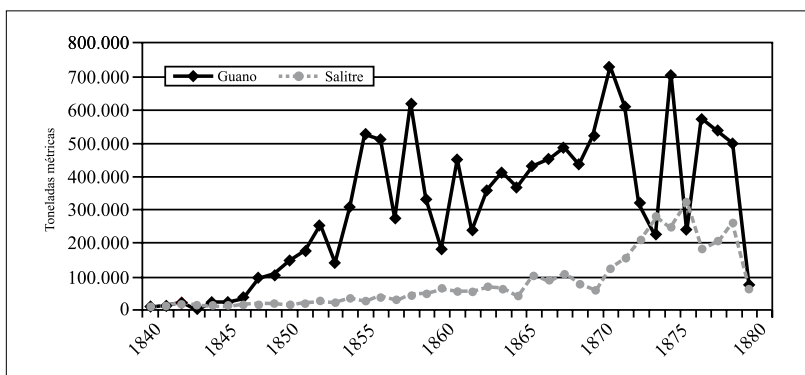


Figura 4.2
TONELADAS MÉTRICAS DE GUANO Y SALITRE EXPORTADAS DESDE PERÚ, 1840-1880



casa francesa de Dreyfus Frères, para su envío a Europa.²⁰ Para ese entonces gran parte del guano de más alta calidad se había agotado y la producción de salitre estaba comenzando a elevarse de modo notorio. En la década siguiente, el Estado peruano intentó en vano controlar la competencia entre los dos fertilizantes, primero a través de un abortado monopolio de las exportaciones de salitre y luego ofreciéndose a comprar las “oficinas” que lo producían a sus dueños, lo que en efecto venía a ser una nacionalización parcial del comercio, para así reducir la producción.²¹ Estos cambios significaron que para mediados de la década de 1870, las simples cadenas de mercancías de mediados de siglo habían quedado reemplazadas por un conjunto mucho más complejo de ellas, todas las cuales emanaban de la costa occidental de Sudamérica, como vemos en la figura 4.3.

Gracias a la debilidad del Estado boliviano, que también tenía un control teórico de parte de Atacama, el resultado fue la guerra con Chile, cuya élite ya había invertido vigorosamente en la producción del salitre en los países vecinos. El éxito militar le permitió incorporar las provincias peruanas y bolivianas que lo producían a comienzos de la década de 1880, lo que le dio el monopolio de su suministro al mercado mundial.²²

El Estado chileno usó su control de estos recursos de modo muy distinto de como el Perú había administrado al guano. A poco de capturar el departamento de Tarapacá, Chile devolvió las oficinas nacionalizadas a la propiedad privada.²³ Ahora el gobierno obtenía una renta del tráfico imponiendo un impuesto a la exportación, dejándole a los empresarios privados la organización de la producción, el transporte y la distribución. La cadena de mercancías del salitre fue, por lo tanto, relativamente simple durante el apogeo del comercio, puesto que las oficinas, muchas de las cuales eran propiedad de comerciantes extranjeros o eran

20. Hubo varias razones detrás del cambio; probablemente la más importante de todas fue garantizar los préstamos sustanciales que el gobierno peruano deseaba emitir en Europa, para los cuales Dreyfus fue nombrada la principal casa emisora.

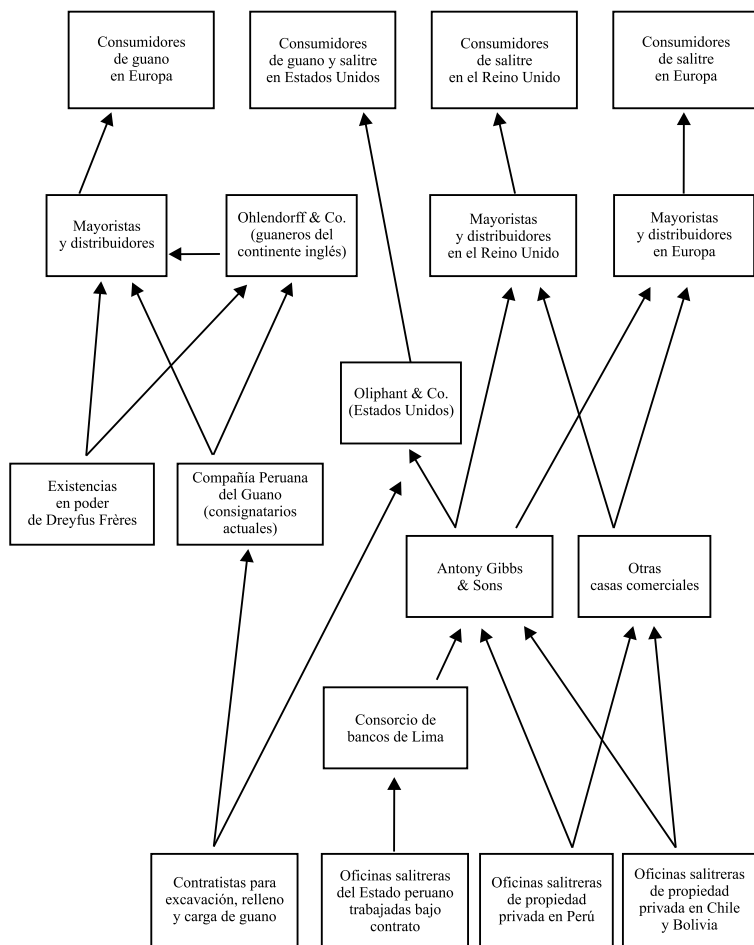
21. Con respecto a los problemas que esta competencia provocó, véase Greenhill y Miller 1973 y O'Brien 1982: 8-41.

22. Para las causas de la guerra consúltese O'Brien 1980, Mayo 1979 y Ortega 1984.

23. O'Brien 1982: 50-55.

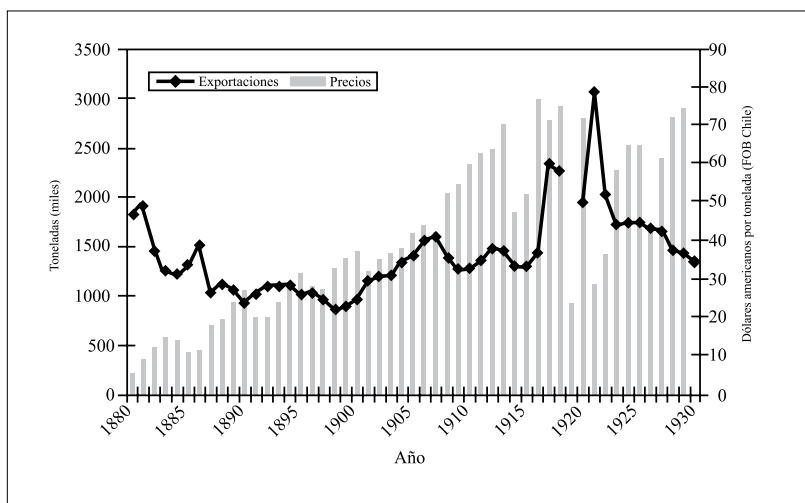
Figura 4.3

LAS CADENAS DE MERCANCÍA DEL GUANO Y EL SALITRE A FINALES DE 1876



manejadas por ellos, daban en consignación su producción a las casas comerciales que constituían el eslabón vital entre Chile y Europa. El problema principal que afectó a la cadena en este periodo se derivó del desequilibrio potencial —en el corto plazo— entre la oferta chilena del

Figura 4.4
MILES DE TONELADAS DE SALITRE EXPORTADAS DE CHILE Y DÓLARES DE EE. UU.
POR TONELADA COBRADA, 1880-1930



salitre y la demanda extranjera, que era inelástica con respecto al precio (figura 4.4). Esto produjo una serie de acuerdos colusorios entre los productores, las combinaciones de salitre, a las cuales el Estado inicialmente se opuso pero luego fomentó.²⁴ Sin embargo, en el largo plazo las exportaciones de salitre chileno crecieron constantemente a medida que el Estado subastaba nuevos campos al sector privado.

La estructura básica de la cadena de mercancías de este producto permaneció mayormente sin cambios durante cuarenta años, no obstante el incremento de la producción y del desarrollo de nuevos mercados, aunque la fortaleza y las estrategias de los participantes individuales variaron. Sin embargo, y tal como sucediera con el guano, el tráfico de salitre eventualmente se topó con una crisis. En la década posterior a la Primera Guerra Mundial, los intentos efectuados por el Estado y los

24. Greenhill 1977b.

empresarios privados para reforzar su parte de los ingresos en un mercado que caía produjeron cadenas de oferta cada vez más complejas. Desde mediados de la década de 1920 parte de la industria —con el respaldo renuente del Estado chileno— quedó consolidada bajo el control de los Guggenheim.²⁵ Después que compraran la compañía de salitre independiente más grande en 1929 hubo, en efecto, dos cadenas paralelas, una de ellas dominada por los Guggenheim y la otra aún en manos de las firmas europeas y norteamericanas que habían manejado la industria desde el decenio de 1880. Poco después de esto, con el impacto de la depresión global, la creciente competencia de sustitutos artificiales y el colapso de los precios, los Guggenheim usaron su apalancamiento para imponer la formación de la Compañía de Salitres de Chile (Cosach), una empresa conjunta entre ellos, el Estado chileno y los antiguos productores de salitre, controlando los Guggenheim tanto la tecnología como el manejo de la nueva compañía.²⁶ Sin embargo, para este momento quedaba poco futuro para el salitre natural salvo como un producto químico especializado y la Cosach colapsó en 1934.

La demanda del guano y el salitre

El crecimiento de la demanda internacional de fertilizantes nitrogenados explica por qué razón Perú y Chile lograron explotar su control del guano y el salitre, aunque no los medios a través de los cuales se estructuraron las cadenas, las cuales dependían de decisiones gubernamentales y empresariales, así como de cambios en los entornos tecnológicos e institucionales. La demanda global de estos fertilizantes creció constantemente durante ochenta años después de 1840. En el caso del guano los precios permanecieron estables durante el apogeo del tráfico, en las décadas de 1850 y 1860, y el volumen de ventas dependía de la disponibilidad de los suministros y del ingreso de los granjeros. De igual modo, el mercado del salitre después de la década de 1870 fue elástico

25. O'Brien 1989.

26. La participación de Chile en el mercado mundial de fertilizantes nitrogenados cayó de 64 por ciento en 1910 a 24 por ciento a finales de la década de 1920. *Ibid.*, 139, 149.

con respecto al ingreso pero no al precio. Sin la intervención estatal y/o la colusión empresarial habría quedado sujeto a saturaciones periódicas y por ende al colapso de los precios, minando así las utilidades corporativas y las rentas estatales.²⁷

La demanda inicial de guano en el segundo tercio del siglo XIX fue particularmente fuerte en el Reino Unido, donde una población en expansión con un alto ingreso per cápita elevó la demanda de alimentos. Las técnicas agrícolas modernas gradualmente se propagaron por gran parte del país, incrementando así la necesidad de abonos y fertilizantes.²⁸ Aunque el advenimiento del comercio libre en la década de 1840, tras la derogatoria de las *Corn Laws*, expuso a los granjeros británicos a la competencia de las importaciones extranjeras, ellos siguieron estando protegidos por la distancia —y por ende por el coste de los fletes— de los productos agrícolas de bajo precio de las Américas y otros lugares. Los ingresos rurales en consecuencia subieron en esta última edad de oro de la agricultura inglesa, permitiendo así a los granjeros comprar fertilizantes importados como el guano. Además tenían todos los incentivos del mundo para que lo hicieran y elevar así el rendimiento, la producción y el ingreso.

El guano, importado por vez primera en 1841 e inicialmente casi sin competidor alguno, rápidamente ganó popularidad. F. M. L. Thompson señala que tanto su olor como su sabor se parecían a los del abono natural de los corrales, y que estas cualidades impulsaron su consumo.²⁹ El guano fomentó el rápido crecimiento de las plantas jóvenes, y parecía ser igual de útil en los campos pesados que en las tierras más livianas. Además se lo podía emplear con una amplia gama de cultivos, aunque se lo prefería en particular para los cultivos de raíces como los nabos usados en las rotaciones tetraanuales. Se sumaba a sus atractivos que era soluble y relativamente ligero, de modo que podía ser transportado

27. En este sentido, el comercio de salitre tuvo un fuerte parecido con el del café, examinado en el capítulo cinco de este volumen. Topik y Samper 2006: 118-145. En todos estos casos, el dominio de un país en la oferta global —Perú con el guano, Chile con el salitre, Brasil con el café— estimuló intentos oficiales de manejar el mercado.

28. Thompson 1968b.

29. Según Thompson, “uno de los métodos recomendados para probar una muestra de guano era catándola”. *Ibíd.*, 70.

con facilidad a campos remotos. Apareció así una bibliografía que ensalzaba sus virtudes, reforzada por los comerciantes que se ocupaban del tráfico a través de iniciativas de comercialización y avisos en revistas especializadas. Al mismo tiempo, la Royal Agricultural Society fomentó el estudio científico del uso de los fertilizantes en la agricultura y ayudó a difundir los resultados.

Para mediados del siglo XIX, el Reino Unido importaba aproximadamente la mitad de la producción peruana; para 1858, su punto más alto, unas 300.000 toneladas entraban a los puertos británicos. El guano siguió siendo el principal fertilizante comprado durante el decenio de 1860.³⁰ Sin embargo, su consumo era tanto regional como cíclico. Se compraba mucho más en Escocia que en el sudeste.³¹ La demanda en cualquier año en particular dependía de la cosecha anterior (una cosecha pobre reducía el ingreso de los granjeros y por ende su capacidad de comprar fertilizantes la primavera subsiguiente) y de las condiciones locales del clima en marzo y abril, los meses de máximo abonamiento. Una primavera lluviosa reducía la demanda.

La Europa continental también le brindó un mercado significativo y creciente al guano. Aunque la demanda era pequeña al este del Rin, los granjeros de Europa occidental lo compraron a escala considerable. “En Bélgica, y especialmente en Flandes”, sostiene J. L. van Zanden, “el uso de fertilizantes comprados tenía una muy larga historia, en particular desechos de las ciudades”.³² Por ello, a medida que la demanda global del fertilizante iba subiendo, Bélgica fue importando guano para complementar la provisión local de abono, al igual que los Países Bajos, en donde “el guano tuvo una recepción rápida y favorable” después de 1840.³³ Los granjeros holandeses pedían fertilizantes nuevos y altamente efectivos, y estaban dispuestos a experimentar e innovar. En Francia, los agricultores también aplicaban con frecuencia fertilizantes adicionales a la tierra. W. Newell identifica el abonamiento como uno de los factores que contribuyó a la expansión y diversificación de la agricultura

30. Mathew 1970a: 112.

31. Mathew 1977: 366.

32. Van Zanden 1991: 224.

33. Mathew 1977, Knibbe 2000: 46.

francesa a mediados del siglo XIX. El consumo de guano en Francia, al igual que en el Reino Unido, era regional y estaba concentrado al norte, donde había cultivos tales como las remolachas.³⁴

Mientras que en Europa el guano era utilizado fundamentalmente como un fertilizante de uso general, en especial para los cultivos de raíces, en otras partes tuvo también otros usos. Rápidamente surgió un mercado considerable en Estados Unidos. Muchos suelos del sur tenían un bajo contenido de nutrientes para las plantas o habían quedado agotados con el cultivo del tabaco, y los dueños de las plantaciones pasaron a ser entusiastas usuarios de insumos comprados. “El primer fertilizante comercial en ser usado ampliamente en Estados Unidos”, nos dice R. C. Sheridan, “fue el guano peruano [...]. La importación de este material se inició en Baltimore en 1843”.³⁵ Poco después el químico agrícola del estado de Maryland nombró un inspector de guano, con sede en Baltimore, para que analizara todos los cargamentos entrantes, y las importaciones florecieron después de 1850.³⁶ Las evidencias corroboradoras de granjeros y publicistas prominentes fomentaron aún más la difundida explotación del guano por parte de los propietarios de las plantaciones del sur antes del estallido de la Guerra Civil. David Dickson, por ejemplo, diseñó un sistema original de agricultura “científica” que enfatizaba un cultivo intensivo. “Entre las mayores innovaciones de Dickson”, dice Chester Destler, “estuvo su utilización del guano peruano como fertilizante”.³⁷ A pesar de algunos contratiempos iniciales, Dickson perseveró hasta obtener buenos resultados. Él mezcló el guano con otras sustancias como huesos y sal, y desarrolló así su propia marca de fertilizante —Dickson Compound—, idóneo para diversos cultivos como el algodón y el maíz.³⁸ Una fiebre del guano recorrió las granjas estadounidenses, en especial en la década de 1850. A comienzos de este decenio el guano daba cuenta

34. Newell 1973, Soubeyroux-Delefortrie 1980: 387-388.

35. Sheridan 1979: 308.

36. Para la creación del cargo de inspector de guano véase “State Chemist Section”, en la página web de los archivos del estado de Maryland: www.mdarchives.state.md.us/msa. Para el auge de las importaciones véase Rossiter 1975.

37. Destler 1957: 32.

38. Cooper 1975, Harris 1994.

de alrededor del 22 por ciento de las ventas de fertilizantes comerciales; para 1860 esta cifra había subido a 43 por ciento.³⁹ El guano era tan importante que el gobierno de EE. UU. primero intentó cuestionar la soberanía peruana sobre las islas de Lobos, que yacían mucho más lejos de la costa que los depósitos principales en las Chinchas, y luego intentó negociar un tratado preferencial con Perú para asegurar un suministro barato y estable del producto.

Algunos plantadores de azúcar también comenzaron a usar el guano como un medio con que incrementar el rendimiento. Mauricio importó cantidades considerables en la década de 1860, pero al resultar insatisfactorio en los campos de azúcar se prefirió el estiércol animal.⁴⁰ En la década siguiente islas azucareras como Guadalupe y Barbados en el Caribe, además de Reunión, también importaban guano.⁴¹ Ya en una etapa temprana el gobierno peruano emitió contratos separados para el suministro de guano a las colonias azucareras españolas en el Caribe, aunque estas ventas fueron pequeñas en comparación con el comercio con Europa.

Después de la década de 1860, el mercado del guano comenzó a declinar en el Reino Unido, a medida que las condiciones de mercado cambiaban una vez más y crecía la competencia de fertilizantes como los superfosfatos. La curva de demanda se desplazó decisivamente hacia la izquierda. Un problema era que el enfoque científico que había incrementado la demanda del guano comenzó ahora a minarla. Los granjeros británicos fueron cada vez más escépticos para con el producto. Augustus Voelcker, el analista científico de la Royal Agricultural Society, sostuvo en 1870 que el guano peruano había “perdido crédito entre los granjeros de Inglaterra. La oferta de guano peruano de la mejor calidad desafortunadamente viene disminuyendo cada año”.⁴² Redujeron la

39. Richard Cowen, “Exploiting the Earth”, cap. 16 (manuscrito en preparación). Véase www.geology.ucdavis.edu/7Ecowen.

40. Keeble 1970: 75. Otras evidencias de envíos directos de las islas de Chincha a Mauricio proviene también de la bitácora de las naves: véase www.merchantnavyofficers.com/benline y www.geocities.com/mppraetorius/com-eu.

41. Londres a Valparaíso, 6 de mayo y 16 de septiembre de 1876, en Gibbs Archives, 11, 121, Guildhall Library, Londres.

42. Citado en Greenhill y Miller 1973: 112.

demanda el hecho de que a algunos cultivos les parecía ir mejor con distintos fertilizantes, que el precio del guano parecía estar fijado a un precio alto y que la oferta de guano “puro” se iba haciendo más errática.⁴³ Una consecuencia de esto fue el intento llevado a cabo por la empresa alemana de Ohlendorff, de procesarlo con ácido sulfúrico, en lo que era un intento de asegurar una calidad consistente.⁴⁴ Pero los granjeros británicos también comenzaron a perder los medios para comprar fertilizantes importados a la misma escala. La agricultura enfrentó condiciones económicas mucho más difíciles una vez que aparecieron los granos baratos de Estados Unidos, y una sucesión de malas cosechas en la década de 1870 redujo aún más el ingreso de las granjas. Según P. J. Perry, “[n]o todas las innovaciones y prácticas espectaculares de la agricultura de mediados de siglo —la generosa aplicación de fertilizantes artificiales, los ambiciosos programas de construcción— continuaron siendo viables económicamente durante la depresión. El ahorro pasó a ser el objetivo primario [...]”.⁴⁵ El giro en la agricultura británica, de la de arado al ganado y la horticultura, redujo de modo permanente la demanda de insumos comprados cuyo impacto benéfico era mucho menor en estos sectores. En efecto, Lord Ernle anota que algunos terratenientes incluso hicieron que sus arrendatarios dejaran de usar el salitre de soda debido a su costo.⁴⁶

Pero si bien el uso de los salitres no creció rápidamente en el Reino Unido, la historia fue muy distinta en los mercados protegidos de Europa occidental, donde los agricultores sí podían pagar fertilizantes importados. Van Zanden sostiene que 1870 marca un punto de quiebre en la agricultura europea. Las innovaciones agrícolas introducidas antes pero que aún no eran muy usadas, incluso en el tercer cuarto del siglo XIX, se difundieron ahora mucho más. Aunque gran parte de (pero no toda la) agricultura europea gozó de una creciente protección arancelaria de las importaciones más baratas de granos estadounidenses después de 1870, lo que ayudó a conservar los precios locales y con ello el ingreso bruto

43. Mathew 1970a.

44. Roberts 1992: 90-91.

45. Perry 1973: XIII.

46. Ernle 1973: 13.

de los granjeros, el incremento de los salarios y del precio de las tierras también requirieron que estos introdujeran nuevas técnicas. Una importante innovación que permitió ahorrar tierra fue el uso difundido de los fertilizantes químicos, que podían elevar el rendimiento de los cultivos en forma sustancial.⁴⁷ Estos cambios en la geografía de la demanda de los fertilizantes nitrogenados es evidente en el cuadro 4.1, que muestra el destino de las exportaciones de salitres de Chile a intervalos quinquenales después de 1880.

Cuadro 4.1
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE SALITRE DE CHILE, 1880-1924
(miles de toneladas métricas)

	REINO UNIDO	FRANCIA	ALEMANIA	PAÍSES BAJOS Y BÉLGICA	ESTADOS UNIDOS	OTROS PAÍSES	TODOS LOS PAÍSES
1880	56,7	34,2	54,8	26,0	30,0	1,3	203,0
1885	98,4	75,7	147,8	73,2	44,0	2,7	441,8
1890	118,8	201,0	321,3	140,9	122,0	17,6	921,6
1895	119,9	175,4	432,8	179,9	119,5	32,7	1060,2
1900	139,6	284,4	482,1	266,4	164,9	53,9	1390,3
1905	106,9	250,5	554,6	294,5	321,7	107,9	1636,1
1910	126,9	337,4	785,5	427,4	524,1	158,3	2359,6
1915	368,9	254,0	0	50,8	704,5	364,4	1742,6
1920	71,4	224,5	64,1	240,5	1266,8	526,0	2393,3
1924	79,6	272,8	123,9	304,0	1031,4	518,3	2330,0

Fuente: calculado a partir de Sunkel 1982: 134-135.

La creciente importación de salitres chilenos por parte de la industria europea de la remolacha, que muchos gobiernos subsidiaron fuertemente, fue particularmente perceptible en las dos décadas finales del

47. Van Zanden 1991: 227-231.

siglo XIX. En Alemania, donde los agricultores a menudo fertilizaban los cultivos de raíces fuertemente para así forzar un crecimiento rápido, las remolachas pasaron a ser “el sector líder en la intensificación capitalista de la agricultura”.⁴⁸ La provisión local de estiércol de los corrales resultó insuficiente, y los fertilizantes manufacturados e importados llenaron la brecha. El uso de salitres y superfosfatos creció con tanta rapidez en la agricultura alemana que este país importó regularmente una tercera parte de la producción de salitres chilenos hasta el estallido de la guerra en 1914.⁴⁹ J. A. Perkins anota que “a comienzos de la década de 1880 no era raro que 100 kilogramos de salitres chilenos por acre [...] se aplicaran al cultivo de remolacha en las tenencias de los pequeños campesinos”.⁵⁰

En Estados Unidos los granjeros —incluso los plantadores en los estados del sur, que habría sido de esperar que tuvieran déficit de dinero o de crédito con el paso a la mano de obra libre tras el fin de la esclavitud— también se volvieron al salitre una vez terminado el auge del guano. Los salitres chilenos ingresaron a gran escala desde la década de 1880 para complementar la oferta de fertilizantes naturales, y para el estallido de la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos tomaba una quinta parte de las exportaciones chilenas de salitres.⁵¹ El uso de fertilizantes nitrogenados en este país se duplicó entre 1910 y 1920, y creció otro 50 por ciento más en la década siguiente.⁵² Para entonces W. R. Grace and Company, el principal importador, había creado Nitrapo, un compuesto registrado de nitrógeno y potasio que era anunciado ampliamente como beneficioso para una serie de cultivos: tabaco, remolacha, papa y algodón.⁵³

De este modo, hacia comienzos del siglo XX, el mercado del salitre, al igual que el del guano cincuenta años antes, parecía favorable desde el punto de vista de la oferta, dado el crecimiento constante de la demanda debido a los nuevos cultivos y métodos agrícolas empleados en el mundo del Atlántico norte. Sin embargo, el salitre, al igual que el guano,

48. Perkins 1981: 81.

49. Greenhill 1977b: 247.

50. Perkins 1981: 86-87.

51. Komlos 1988: 311.

52. Cochrane 1993: 109.

53. Clayton 1985: 315.

tampoco tuvo una posición monopólica como fertilizante. Los granjeros usaron las importaciones de Perú y Chile para cubrir los vacíos en la oferta doméstica cuando el estiércol de los corrales y los desechos de las ciudades no satisfacían la demanda, y es en efecto posible que hubiesen preferido las provisiones nativas de haber sido posible, puesto que se encontraron con que no todos los cultivos o suelos respondían tan bien al salitre como al estiércol ordinario. Además, con el desarrollo de fertilizantes alternativos, el guano y el salitre no tuvieron el mercado para sí solos. El monopolio peruano del guano era frágil. El suministro de guano del África sudoccidental redujo los precios durante un breve lapso en la década de 1840, pero aún más importante fue que la presentación del guano como un abono multiuso atrajo la competencia de rivales especializados. El desarrollo de la agricultura científica y de la química de plantas y suelos pronto reveló que algunos cultivos, como los nabos, en realidad se beneficiaban más con el añadido de fosfatos que de nitrógeno, reduciendo así aún más el mercado del guano. Los superfosfatos, que podían fabricarse con huesos añadiéndoles ácido sulfúrico u obtenerse en los depósitos naturales de Anglia Oriental y África del norte, crearon una seria competencia.⁵⁴ En Alemania se descubrieron depósitos de potasa en 1861; para finales de siglo los agricultores alemanes usaban 100.000 toneladas al año.⁵⁵ Después de 1900, el proceso Haber-Bosch para extraer nitrógeno del aire y combinarlo con el hidrógeno para crear amoníaco, que podía usarse para fabricar fertilizantes o explosivos, también minó la posición de mercado del salitre.⁵⁶ La producción de nitrógeno sintético y amoníaco creció rápidamente en Europa y Estados Unidos, en particular después de la Primera Guerra Mundial.⁵⁷

Los mercados alternativos del guano y el salitre eran estrictamente limitados. El primero en realidad no tenía ningún otro uso que el de fertilizante, en tanto que el segundo podía usarse en la industria química, en especial para la producción de explosivos. Este último uso fue obviamente importante incluso antes de 1914, y la Gran Guerra provocó un

54. Mathew 1970a: 119-121.

55. Thompson 1968b: 70.

56. Greenhill 1977b: 249-250.

57. Cochrane 1993: 229.

marcado incremento en las exportaciones y precios a pesar de la pérdida del mercado alemán. Las exportaciones a Estados Unidos subieron de 700.000 toneladas métricas en 1915 a casi 1,7 millones en 1918.⁵⁸ Sin embargo, el armisticio causó el colapso del precio, puesto que los aliados habían acumulado una gran provisión. Si bien los salitres podían emplearse para fabricar explosivos para usos civiles tales como la minería, la explotación de canteras, el despeje de tierras y la construcción de carreteras y líneas férreas, los montos necesarios eran mucho más pequeños que lo que los agricultores consumían. Además, en las industrias de productos químicos y explosivos el salitre era aún más susceptible a la competencia del nitrógeno artificial, que a menudo era producido por las mismas empresas (como Du Pont). A pesar de la aparición de nuevos mercados agrícolas en, por ejemplo, Australia y Egipto, el comercio jamás se recuperó del todo del colapso del mercado alemán en 1914 y el reemplazo de los salitres chilenos con fertilizantes manufacturados, un proceso iniciado antes pero que se vio acelerado por el bloqueo de Alemania.

Oferta y producción

La oferta de guano peruano pareció ser relativamente ilimitada hasta finales de la década de 1860. Fue solo entonces, cuando los depósitos más valiosos de las islas de Chincha —explotados desde la década de 1840— estaban cerca de quedar agotados, que los ansiosos observadores comenzaron a investigar el posible futuro del tráfico.⁵⁹ Aunque había fuentes alternativas en otras islas, ninguna de ellas alcanzaba la cantidad o calidad de las de Chincha.⁶⁰ En el caso del salitre, la oferta del caliche, la materia prima, era amplia en el desierto de Atacama, aunque la

58. Sunkel 1982: 135.

59. Consúltense, por ejemplo, los informes del cónsul Hutchinson en *Parliamentary Papers*, 1872, vol. 57, y 1873, vol. 64: “Reports Furnished to the Admiralty and Communicated to the Foreign office Relative to the Guano Deposits of Peru”, *Parliamentary Papers*, 1874, vol. 68. Duffield 1877.

60. Fue solo a comienzos del siglo XX que se comenzó a pensar en la posibilidad de conservar depósitos rotando la explotación de las distintas islas. Con respecto a este periodo véase Macera 1977a.

calidad de lo extraído gradualmente se fue deteriorando. ¿Pero cómo se organizó la oferta para satisfacer la creciente demanda de Europa?

Además de la cambiante tecnología de la producción, las decisiones tomadas por los gobiernos también desempeñaron una parte crucial. La producción podía en principio organizarse como una empresa estatal, con algunos elementos de esta tal vez subcontratados al sector privado, o bien como una empresa íntegramente privada sujeta solo a una regulación e impuestos por parte del Estado. Había también una amplia gama de posibilidades intermedias: compañías mixtas estatales y privadas, o una separación de la producción, el transporte, la comercialización y la distribución entre los sectores público y privado. Podían participar tanto empresarios extranjeros como locales. Todas estas posibilidades fueron intentadas en un momento u otro. Las tradiciones históricas y el cambiante entorno institucional de los negocios internacionales ayudaron a determinar qué modelo se siguió y cuándo.

La decisión crucial en las etapas tempranas del negocio del guano fue la declaración de los depósitos como monopolio estatal, hecha por el gobierno peruano en 1841, a poco de iniciado su comercio. Esto iba en conformidad tanto con la legislación minera heredada del régimen colonial hispano, que le daba al Estado el derecho a explotar depósitos minerales o arrendarlos a empresarios privados, como con la tradición virreinal de crear monopolios estatales (como el tabaco o la sal) y arrendarlos a contratistas privados a cambio de adelantos de dinero.⁶¹ El guano era fácil de explotar: accesible a la costa y por lo tanto a las naves, exigía poco en función de la mano de obra, y no requería de ninguna tecnología avanzada más allá de picos, palas, carretillas y ocasionalmente de explosivos. El Estado peruano, inmerso en una guerra civil, no contaba con los recursos humanos o financieros como para emplear su propia mano de obra y vender el guano a los comerciantes para su exportación, aunque sí estaba dispuesto a ayudar suministrando al sector privado trabajadores tales como convictos. Por ello los comerciantes a quienes se les otorgó contratos para la exportación del guano inicialmente organizaron ellos mismos la producción, probablemente a través de empresarios locales. Sin embargo, el Estado peruano recuperó parte

61. Gootenberg 1989: 119-121, Mathew 1972: 612-613.

de su autoridad con la imposición de la paz interna a manos de Ramón Castilla, y en 1849 otorgó un único contrato para la extracción del guano a Domingo Elías, un prominente empresario local. Para 1853, Elías empleaba casi mil trabajadores en las islas de Chincha, entre ellos 588 sirvientes chinos contratados y 209 prisioneros, y se calculaba que con el contrato ganaba 750 dólares diarios en bruto. La mano de obra libre solo llegó a predominar en la década de 1870, después que los exportadores recuperaron la responsabilidad de la producción y que la trata de chinos hubo terminado, llegando 600 bolivianos y chilenos a las islas en 1875.⁶²

El extremo productivo de la cadena de mercancías brindaba, por ende, oportunidades a empresarios locales como Elías y Andrés Álvarez Calderón, su sucesor. Este fue el caso de los contratos más pequeños de exportación del guano, otorgados sobre una base geográfica. Una característica central de estos contratos después de 1849 fue el empleo de comerciantes para que transportaran y vendieran el guano en ultramar a consignación por un tiempo limitado, a cambio de una comisión y de otros pagos más por sus servicios. El gobierno peruano estipulaba tanto la cantidad del guano a ser exportado como el precio al cual debía ser vendido. Para garantizar los contratos, los consignatarios debían dar al gobierno un adelanto, pagadero con sus ganancias. En el caso de la prórroga de seis años acordada con Antony Gibbs & Sons en 1853 para el mercado europeo (salvo Francia), este adelanto parece haber sido de 1,5 millones de dólares (aproximadamente £ 300.000), una suma muy por encima de las posibilidades de los empresarios peruanos en ese entonces.⁶³ Sin embargo, los contratos para Estados Unidos y mercados más pequeños, como el de España y sus colonias, les fueron otorgados a los comerciantes locales, entre los cuales figuraron prominentemente los hermanos Barreda y Julián de Zarácóndegui.⁶⁴ Esto calza muy bien con un postulado central del reciente análisis de cadenas de mercancías, a saber, la importancia que tiene el que los empresarios locales aprendan a través

62. Méndez 1987, Blanchard 1996: 167. Irónicamente, lo que permitió al gobierno peruano compensar generosamente a los propietarios de esclavos al liberarse estos en 1854 fue el ingreso debido al trabajo de los sirvientes chinos contratados en las islas guaneras. Blanchard 1992, cap. 9.

63. Mathew 1981: 105-108.

64. Los contratos más pequeños están detallados en *ibíd.*, 189-194.

de la experiencia, participando en las cadenas globales y alcanzando así el potencial para mejorar su participación en el comercio. Este proceso de aprendizaje, en conjunción con el enorme incremento de los recursos financieros a disposición de los capitalistas peruanos luego de la consolidación de la deuda interna en el decenio de 1850, los puso en posición tal que en 1861 pudieron asumir los contratos para el abastecimiento del mercado británico.

Como el guano era de importancia central para la economía, los recursos de salitre en Tarapacá fueron ignorados por sucesivos gobiernos peruanos hasta la década de 1870, y aquí la oferta estaba dominada por unos pequeños empresarios, sin la intervención del Estado. Cuando la producción despegó a finales de la década de 1860, lo hizo sobre una base de propiedad del todo distinta. Para ese entonces se habían producido tres cambios importantes. El primero de ellos fue una innovación tecnológica crucial: la introducción del vapor y el procesamiento mecanizado del caliche. Esta innovación permitió alcanzar economías de escala y redujo sustancialmente los costes de producción, aunque al mismo tiempo elevó las necesidades financieras para el establecimiento de una oficina. El segundo cambio fue institucional: el desarrollo de las compañías de responsabilidad limitada en Gran Bretaña, en conformidad con las *Companies Acts* de 1858 y 1862, y de las sociedades anónimas en la costa occidental de Sudamérica, como la banca comercial creada en Perú y Chile en la década de 1860. Todo esto, junto con el crecimiento de la banca británica en el exterior y del mercado de valores londinense después de dicha década, ayudó a reducir los costes del financiamiento del capital y del crédito.⁶⁵ El tercer cambio fue la transición del trabajo esclavo al libre en Perú, junto con el crecimiento de una población sin tierras en Chile que brindó una fuente fácil de mano de obra migrante no calificada para nuevas empresas. De este modo la industria del salitre, al igual que otras empresas mineras, se vio organizada sobre la base de personas o compañías individuales que declaraban una propiedad y pagaban al Estado una renta e impuestos fijos a la exportación. Si bien la parte peruana del desierto estuvo dominada por la Tarapacá Nitrate

65. Para los bancos británicos en Sudamérica véase Joslin 1963 y Jones 1993. En cuanto a la banca en Perú, el clásico es Camprubí Alcázar 1957.

Company, fundada en 1868 y propiedad en parte de Gibbs, muchas empresas más pequeñas fueron también fundadas, especialmente por chilenos. El sector boliviano estaba dominado por la Antofagasta Nitrate and Railway Company, una empresa conjunta entre Gibbs y capitalistas chilenos, incorporada en 1872.⁶⁶

Para Bolivia y Chile, donde la explotación del salitre recién se iniciaba al estallar la guerra en 1879, la cuestión de la estructura de propiedad jamás fue materia de controversia. El Estado boliviano simplemente era demasiado débil y el desierto demasiado remoto como para que hiciera valer su autoridad del modo en que Perú lo había hecho con el guano. En Chile, las etapas iniciales de la explotación del salitre siguieron el modelo de la empresa privada, bajo el cual las exportaciones de plata y cobre habían crecido durante los cincuenta años anteriores. Sin embargo, para el Perú, la coexistencia de una industria del salitre de propiedad privada y en rápida expansión, junto con una industria guanera estatal y en decadencia de la cual dependía para sus rentas, le creó serios problemas, tanto más cuanto que ambos rubros competían directamente en los mercados internacionales. Esta situación es la que explica los abortados intentos efectuados en la década de 1870 para limitar la oferta de salitre peruano en los mercados mundiales.⁶⁷ La primera medida, introducida en 1873, fue un retorno directo a las tradiciones del capitalismo hispano: un monopolio estatal (estanco) de las exportaciones de salitre, que garantizaba un precio mínimo a los productores, restringió la ampliación de la capacidad y le permitió al Estado ganar con el diferencial esperado entre los precios de compra y venta. Pero la implementación se retrasó al caer los precios y oponerse los productores al plan. A medida que la crisis se profundizaba debido a la depresión en Europa y a la creciente oferta de salitre de Antofagasta en Bolivia, el gobierno peruano presentó un plan distinto en 1875, ofreciéndose a comprar oficinas, emprendiendo en efecto una nacionalización parcial de la industria, bajo la cual los propietarios serían compensados con bonos de corto plazo (certificados de salitre). Sin embargo, la medida también fracasó debido a la continua

66. Bermúdez 1963, caps. 3-4.

67. Para un examen más completo consúltese Greenhill y Miller 1973, O'Brien 1982, caps. 1-2.

competencia de otros productores, tanto en Perú como en Bolivia. Para cuando la Guerra del Pacífico estalló en 1879, las industrias del guano y el salitre se hallaban ambas en crisis, la deuda externa peruana estaba impaga y los sistemas financieros locales estaban a punto de colapsar, tanto en Perú como en Chile.⁶⁸

Tal como sucediera en el caso del guano a comienzos de la década de 1840, la decisión crucial que determinó la estructura futura de propiedad, y con ello de la oferta de salitre en el mercado mundial, fue tomada en un contexto bélico. Para el gobierno chileno no estaban en cuestión el fracaso de la intervención estatal demostrado por la experiencia peruana, ni tampoco los beneficios de la propiedad privada; el problema eran los derechos de los acreedores del gobierno peruano, incluyendo a los tenedores de los certificados del salitre —en torno a los cuales había surgido un mercado secundario—, y el peligro de una intervención extranjera en respaldo suyo. La solución era devolver las oficinas nacionalizadas peruanas a la propiedad privada, permitiendo que quienes hubiesen acumulado certificados asumieran el control de las plantas.⁶⁹ En el corto plazo, esta medida produjo una marcada expansión de la propiedad extranjera, asistida por la facilidad con que era posible lanzar compañías de salitres en el mercado de capital londinense en la década de 1880.⁷⁰ Sin embargo, en el más largo plazo son visibles otras tres tendencias. En primer lugar, la propiedad extranjera de la industria alcanzó su punto más alto a comienzos del decenio de 1890. A partir de ese entonces los capitalistas chilenos fueron asumiendo una mayor parte en la industria al comprar nuevos campos de salitre en las subastas estatales, dado que la tecnología y los ingenieros calificados estaban ampliamente disponibles y que la bolsa londinense se hacía cada vez más escéptica en lo que respecta al lanzamiento de compañías sudamericanas después de la crisis Barings. En 1910, 78 compañías exportaban salitre; entre las 20 más importantes había 11 cotizadas en Londres, 6 de las cuales eran reconociblemente chilenas y tres alemanas, pero las firmas chilenas

68. Sater 1986: 79-84.

69. O'Brien 1982: 50-55.

70. Blakemore 1974: 19-22, 32-38. Para el papel de Schroders en la emisión de acciones de las compañías de salitre véase Roberts 1992: 101-104.

predominaban entre las empresas pequeñas y de mediano tamaño de la industria.⁷¹ En segundo lugar, aún había que enfrentar la cuestión de las crisis periódicas de oferta excesiva, dada la inelasticidad-precio del salitre: la solución eventual fue que el gobierno chileno fomentara —en lugar de oponerse a— el funcionamiento de combinaciones entre los productores para restringir la producción y programar con mayor cuidado la subasta de nuevos campos de salitres.⁷² En tercer lugar, como la demanda y los precios crecieron ambos después de iniciado el siglo XX (véase nuevamente la figura 4.4), hubo pocos incentivos para modernizar la industria.⁷³ La última innovación importante fue la introducción del calentamiento a vapor —el proceso Shanks— después de 1878. En adelante la tecnología de la producción permaneció en general como lo era en la década de 1880, y la productividad de la mano de obra cayó de modo casi continuo, a medida que la calidad de los depósitos declinaba (véase la figura 4.5).⁷⁴

El tamaño de la fuerza laboral en el salitre era mucho más grande que la del guano. Para 1900, la industria empleaba directamente a alrededor de 20.000 personas; en su punto más alto, durante la Primera Guerra Mundial, el empleo subió a más de 50.000 personas.⁷⁵ En las condiciones desérticas del norte de Chile, una oferta de mano de obra a semejante escala no estaba disponible en la localidad. Se reclutaba por ello a los trabajadores, mediante una atractiva oferta de altos salarios, entre el ejército de trabajadores sin tierra que había en Chile central, y en menor medida en Perú y Bolivia. En este sentido el cambio en la propiedad que tuvo lugar en 1880 no alteró los patrones de reclutamiento de la mano de obra anteriores a la guerra, que también habían dependido fuertemente de la disponibilidad de chilenos dispuestos a trabajar

71. Sunkel 1982: 127-131. Las acciones de las compañías de salitres eran negociadas activamente en Valparaíso, incluso aquellas cotizadas en Londres.

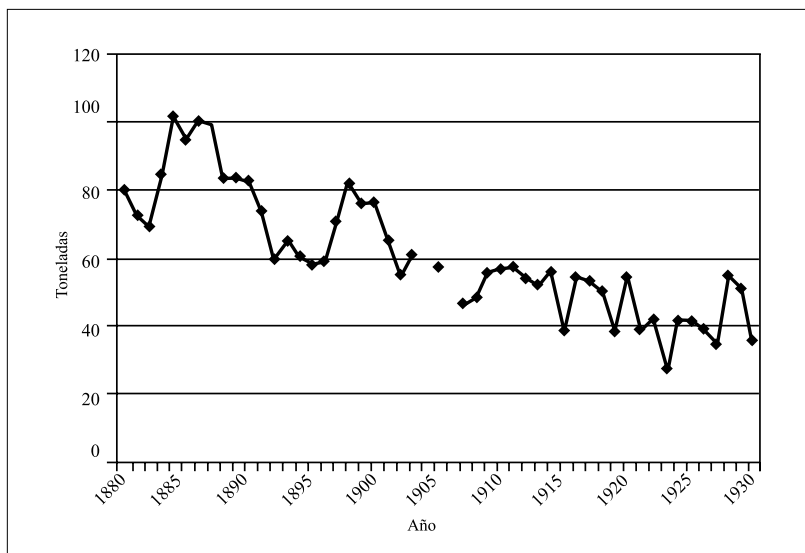
72. Greenhill 1977b: 259-261.

73. Para una buena descripción de la forma en que se producía el salitre véase Bergquist 1986: 42-45.

74. Según Mamalakis, el contenido promedio de salitre del caliche extraído cayó de 50 por ciento en 1880 a 18 por ciento en 1925. Mamalakis 1971b: 198.

75. Sunkel 1982: 126-127. Gran parte de este párrafo tiene como base Bergquist 1986: 37-47. Véase también Fernández 1984.

Figura 4.5
TONELADAS DE SALITRE PRODUCIDAS POR TRABAJADOR, CHILE, 1880-1930



en Tarapacá. El movimiento de los trabajadores, que comprendían fundamentalmente hombres solteros, era extenso; ellos frecuentemente se desplazaban entre oficinas en busca de salarios más altos o por razones personales. Su número fluctuaba según los ciclos de la industria (la formación de una combinación para restringir el *output* y elevar los precios inevitablemente produjo un serio desempleo) y la estacionalidad (más trabajadores eran empleados en los primeros meses del año, para así producir fertilizante a tiempo para la estación de crecimiento del hemisferio norte).⁷⁶ Para retener y controlar a los trabajadores, las oficinas ofrecían crédito en el almacén de la compañía, exigían depósitos por las herramientas o adoptaban procedimientos colectivos de reclutamiento y disciplina. La organización de la mano de obra fue mucho más compleja en la industria del salitre que en la del guano, la cual estuvo dividida

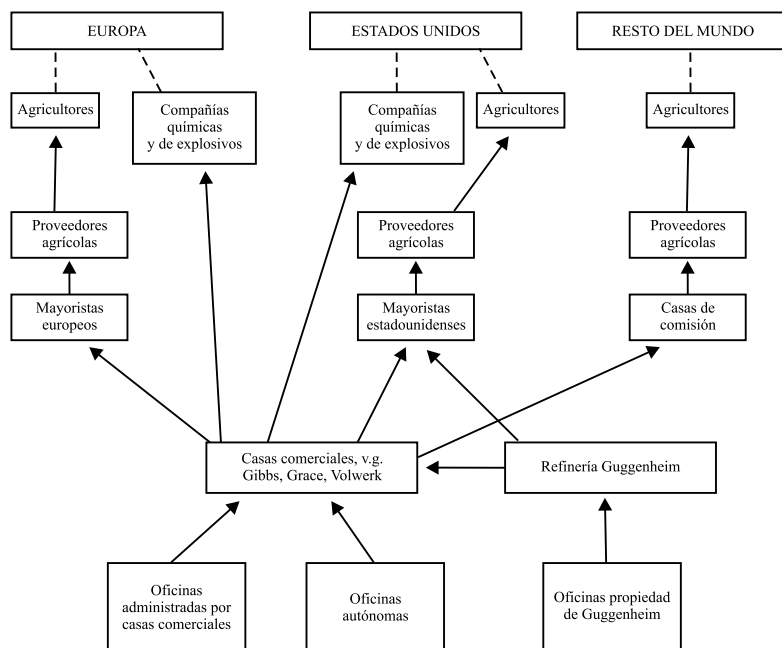
76. Monteón 1979: 68.

simplemente en capataces y trabajadores manuales, muchos de ellos no libres. En el salitre había una división significativa entre los mineros en la pampa y los operarios en la oficina. Además de los que trabajaban para las compañías productoras, había también una considerable fuerza laboral empleada en los ferrocarriles que llevaban el salitre a los puertos, así como en las lanchas que lo transportaban a las naves que esperaban en el mar. La falta de seguridad laboral, la explotación a través del almacén de la compañía y las malas condiciones de salud y seguridad en las oficinas fueron objeto de frecuentes críticas. No sorprende que las provincias del salitre figuren entre las cunas del movimiento obrero chileno, o que hayan sido el escenario de algunas de las masacres más sangrientas en la historia chilena anterior a 1973.

Fue en este contexto que una nueva crisis envolvió a la industria del salitre después de la Primera Guerra Mundial, comparable a la que afectó al guano en la década de 1870, y al igual que en el caso anterior, una serie de intentos de reestructurar el extremo de la oferta de la cadena de mercancías fracasaron. Del lado de la demanda, el problema fue la falta de recuperación del mercado alemán después de la guerra, debido a la competencia del nitrógeno sintético. La fuerza impulsora del lado de la oferta fue la empresa estadounidense de Guggenheim, cuyos ingenieros de minas desarrollaron sistemas de extracción y refinamiento a gran escala, capaces de tratar el caliche de baja calidad.⁷⁷ Sin embargo, aunque introdujeron exitosamente el nuevo proceso asistidos por la facilidad con que era posible financiar nuevas empresas en Nueva York en los años veinte, los Guggenheim hicieron un muy mal cálculo, engañados por el alza en los precios que siguió a la depresión inmediatamente posterior a la posguerra y por no anticipar la expansión de la producción de nitrógeno sintético, la cual se duplicó entre 1925 y 1928. Varias cadenas de mercancías paralelas coexistieron en consecuencia la una al lado de la otra (véase la figura 4.6). El gobierno chileno se vio forzado a intervenir a medida que la industria se topaba con una crisis creciente, que tenía

77. O'Brien 1989: 141-142. El resto de este párrafo depende de los datos de este autor, aunque nuestra interpretación de la estrategia empresarial seguida por Guggenheim es más negativa que la suya. Grace & Co. también aplicó las técnicas modernas de minería de metales al salitre. Clayton 1985: 315-316.

Figura 4.6
LA CADENA DE MERCANCÍA DEL SALITRE, MEDIADOS DE 1929



serias consecuencias tanto para el empleo como para las rentas del país. El resultado fue la formación de Cosach, una compañía mixta público-privada que involucraba al Estado, los Guggenheim y los productores tradicionales de salitre. Esta empresa, sin embargo, pronto colapsó, abrumada como estaba por la deuda y al ser incapaz de reunir capital de trabajo fresco, debilitando financieramente a todos los que estaban asociados con ella. Al igual que la crisis del guano cincuenta años antes, los sucesivos y cada vez más desesperados intentos por reestructurar la oferta fracasaron debido a la recesión financiera, al colapso de la demanda y a la competencia que el proveedor otrora monopolístico no podía controlar.

Los intermediarios en las cadenas de mercancías de los fertilizantes

Además de vincular la oferta con la demanda, el análisis de las cadenas de mercancías asimismo enfatiza la importancia de la red de transacciones comerciales a través de las cuales el producto es transformado y transportado del proveedor inicial al consumidor final. Las diversas etapas del procesamiento y transporte añaden valor a la mercancía, y de este modo cada uno de los nodos brinda oportunidades para conseguir ingresos y utilidades.⁷⁸ De ahí que en la disputa por el control de una cadena de mercancías global y sus flujos de ingreso subsiguientes, los gobiernos busquen retener tantos nodos como sea posible dentro de sus fronteras geográficas; las compañías privadas buscan maximizar su control sobre estos mismos puntos, al mismo tiempo que minimizan su exposición financiera a los cambios repentinos en las condiciones comerciales.

La transferencia de guano y salitre desde la costa occidental de Sudamérica hasta sus consumidores finales en Europa y Norteamérica requería de varias funciones intermediarias, las que en su mayor parte eran efectuadas por empresarios extranjeros. Las empresas comerciales internacionales, como Antony Gibbs & Sons, efectuaban virtualmente todas las responsabilidades gerenciales prácticas de este tráfico.⁷⁹ Como ya se indicó, los comerciantes extranjeros tuvieron poca participación directa en la extracción o el cargado del guano en las islas de Chíncha, tareas estas que fueron usualmente contratadas a empresarios locales. Pero era difícil vender el producto sin ellos, puesto que brindaban acceso a una serie de servicios empresariales interconectados tales como el transporte, los seguros, el financiamiento, el almacenaje y la venta al por mayor en Europa. Es más, en el caso del salitre muchas de las casas comerciales buscaron también integrarse hacia atrás a la producción, como lo muestran los ejemplos de Gibbs en la Tarapacá and the Antofagasta Nitrate Company incluso antes de 1880.

La administración de estos servicios gerenciales dentro de una red de puntos nodales eslabonados constituía el fundamento del dominio sobre dichas cadenas de mercancías. En el caso del tráfico internacional de

78. Véase, por ejemplo, Talbot 1997: 117.

79. Para el guano véase Mathew 1977.

fertilizantes, la posibilidad de que las funciones intermediarias estuvieran localizadas dentro de las fronteras de Chile y Perú resultaban mínimas, aunque un pequeño mercado para el salitre sí surgió en Valparaíso. Además, los bancos locales de ambos países se beneficiaban negociando las letras de cambio surgidas con el tráfico. Sin embargo, la capacidad de los países de la costa occidental de Sudamérica para abastecer a los participantes locales en los servicios empresariales complementarios estaba severamente limitada. Después de alcanzar la independencia en 1821, Perú sufrió décadas de gobiernos inestables y guerras civiles, y si bien es cierto que en Lima había una poderosa comunidad mercantil local, ella no contaba ni con los recursos ni con los conocimientos necesarios para conservar el control del creciente comercio del guano. Fue por ello que empresarios peruanos como Francisco Quirós fueron reemplazados por Antony Gibbs & Sons, que tenía un acceso mucho mejor tanto a las redes financieras como a la información de mercado requerido por el manejo del tráfico.⁸⁰ Los peruanos siguieron dependiendo de Thomson Bonar —una casa comercial británica— para que se ocupara de muchas de las actividades intermediarias, incluso cuando sus comerciantes tomaron las concesiones de las islas británicas y de Europa en 1861.⁸¹

Las casas comerciales internacionales estaban bien situadas para retener las funciones intermediarias de las cuales dependía el tráfico de fertilizantes, aun en los casos en que los empresarios locales lograban obtener contratos de abastecimiento o construían instalaciones productivas. Los comerciantes podían aprovechar las economías tanto de escala como de alcance en el suministro de estas funciones. La escala de sus operaciones con el guano y el salitre, así como otras mercancías, hacía que valiera la pena invertir independientemente en servicios tales como el transporte y el almacenaje. Los vínculos entre el comercio y la propiedad de naves eran tradicionalmente estrechos. Los comerciantes usaron sus conexiones europeas para fletar el transporte en condiciones

80. Para la transferencia de las concesiones de los sindicatos locales a comerciantes extranjeros véase Mathew 1972 y Gootenberg 1989: 119-121. Para los antecedentes véase Klarén 2000, caps. 5 y 6.

81. Mathew 1981: 186, 221.

favorables.⁸² Es más, allí donde era más barato proporcionar dos o más servicios juntos —empleando insumos comunes— que por separado, las casas comerciales gozaban de economías de alcance. Los mismos empleados en las oficinas de un comerciante en la costa occidental podían realizar y explotar de modo efectivo funciones intermediarias distintas pero afines. Es probable que la información referente a un servicio empresarial, digamos el transporte, sea relevante para otro servicio estrechamente afín, como los seguros.

Las asimetrías en el acceso a la información y las redes empresariales asimismo favorecían a las empresas expatriadas. Casas como la de Antony Gibbs & Sons podían hacer un buen uso aún mayor de sus contactos comerciales en centros como Londres. Los proveedores de servicios empresariales tenían mucho interés en abrir agencias con casas comerciales en la costa occidental de Sudamérica, donde había un tráfico insuficiente como para justificar la presencia de sucursales independientes. Los aseguradores y propietarios de las naves deseaban explotar la reputación comercial de mercaderes como Gibbs y Balfour Williamson, cuyos sólidos vínculos locales atraerían negocios, tanto por cuenta propia como de terceros.⁸³ Del lado de los comerciantes, el trabajo de las agencias era en general simple, proporcionaba un ingreso constante, complementaba los intereses existentes y requería de poco desembolso marginal.

El tamaño de los cargamentos de guano a mediados del siglo XIX era tal que los comerciantes no podían usar solo su propio tonelaje. En lugar de ello fletaban naves de vela a gran escala, un negocio en el cual normalmente conseguían una comisión de 2,5 por ciento de los dueños o agentes.⁸⁴ Entre 1850 y 1860, unas 3000 naves (con un agregado de 1,8 millones de toneladas) fueron despachadas desde Perú bajo el contrato Gibbs, lo que da un promedio de 264 naves al año en el primer quinquenio y 300 o más al año durante la segunda mitad de la década. El tamaño promedio de estas naves creció a lo largo del periodo, de 500 a 700 toneladas. “Sería difícil”, sostiene Mathew, “encontrar otra casa

82. Greenhill 1977a: 180-182.

83. Hunt 1960.

84. Gran parte de este y los siguientes párrafos se derivan de Mathew 1981: 125-135.

comercial en dicha década [1850-1860] que haya empleado una flota de mayor tamaño”.⁸⁵ Si bien los auges temporales en la demanda de embarcaciones hacía que fuera difícil contratar tonelaje barato, los consignatarios del guano como Gibbs por lo general tenían un poderoso papel de mercado debido a que sus posiciones cuasimonopólicas les permitían pujar las tarifas hacia abajo.

El proceso de fletar las naves no requería de un gran esfuerzo de parte de Gibbs, dado que el volumen de trabajo disponible alentaba a los navieros a dirigirse a las casas en busca de trabajo. Las naves también podían ser contratadas localmente en la costa oeste, en puertos como el Callao y Valparaíso, pero el tonelaje fue fletado cada vez más en Europa. Gibbs usó agentes en los puertos británicos y continentales con claras instrucciones en lo que respecta al precio y a la calidad, pero la casa pudo llevar a cabo por cuenta propia la mayor parte del trabajo, explotando sus contactos en Londres, Bristol y Liverpool, y evitando la necesidad de compartir sus comisiones. Las naves frecuentemente no eran dejadas en lastre sino que se las cargaba para destinos tales como Australia y California, donde Gibbs tenía sucursales, antes de que partieran para Sudamérica y las islas guaneras, y de allí de vuelta a Europa. Gibbs también concertaba el seguro de la carga. Esto era particularmente importante cuando el precio del flete había sido pagado por adelantado a los navieros y cuando no había ninguna cobertura si un cargamento se perdía. Sin embargo, la práctica normal era pagarle al naviero después que la nave acoderaba en Europa, pero antes de que la carga fuera vendida.

Mientras Gibbs tuvo los contratos exclusivos de consignación del guano, la casa tuvo una posición favorable en lo que respecta a suministrar los servicios administrativos de fletes y seguros a gran escala. Después que los contratos fueran asignados a otros, Gibbs simplemente era una de varias firmas involucradas en la transferencia del fertilizante de la costa oeste a Europa, pero el mismo sistema de fletar tonelaje y concertar los seguros habría persistido. Gibbs, en efecto, no solo continuó fletando tonelaje y asegurando cargamentos por cuenta propia, sino que además lo hizo también para sus clientes. El guano enviado a Estados Unidos,

85. Mathew 1977: 366.

que era de responsabilidad de casas comerciales como Oliphants y W. R. Grace and Company, habría sido tratado de igual modo.

Cuando el tráfico internacional de fertilizantes pasó del guano al salitre, los arreglos de transporte y seguros se mantuvieron mayormente sin cambios. Bajo los contratos peruanos de salitres posteriores a 1875, cuando el Estado empleó comerciantes para que actuaran como consignatarios en los mercados de ultramar, Gibbs manejó los servicios empresariales complementarios del tráfico al por mayor más o menos como lo había hecho con el envío de guano. Aunque la profundidad de la penetración de Gibbs en el tráfico de salitres era excepcional, la mayoría de las casas británicas en la costa occidental también se interesó por este comercio. James Sawers and Sons y Graham Rowe sucedieron a Gibbs como consignatarios del gobierno peruano en 1878, en tanto que Balfour Williamson buscaba consignaciones y concertaba el flete de naves para los productores independientes de este producto.⁸⁶ Los comerciantes con base en la Europa continental y en Estados Unidos siguieron estrategias similares. Al adquirir Chile los campos de salitre y revertir las oficinas a manos privadas, la transferencia de fertilizantes de la costa oeste retomó un patrón más atomizado, hasta que la sucesión de combinaciones de salitre a finales del siglo XIX volvió a reestablecer un sistema de consignación combinado. Pero el uso de tonelaje de propiedad extranjera continuó siendo un elemento central del tráfico de la costa occidental. Navieros como Laeisz de Hamburgo y Bordes de Le Havre siguieron construyendo grandes naves de vela especialmente para este tráfico hasta comienzos del siglo XX, en tanto que el “coronel” John North formó la Nitrates Producers’ Steamship Company como rival de otras compañías de vapores.⁸⁷

Entonces, los intermediarios claves en las industrias del guano y el salitre fueron en su mayor parte las casas comerciales internacionales, que desarrollaron el conocimiento y las capacidades con que organizar la función del transporte, los seguros y ventas en los mercados consumidores, y los transfirieron de un producto al otro. El hecho de que la producción de este último haya permanecido en manos privadas

86. Greenhill 1977b: 236.

87. Blakemore 1974: 56-64.

—excepción hecha del breve periodo a finales de la década de 1870— ofreció oportunidades adicionales para hacer un negocio rentable. Antes de la Guerra del Pacífico, los comerciantes ya habían comenzado a invertir en las primeras etapas de la cadena en depósitos y oficinas de salitre, y semejante integración de las operaciones bajo la égida de una casa comercial que ofrecía servicios administrativos y comerciales pasó a ser un rasgo común del tráfico bajo dominio chileno. Los comerciantes a menudo siguieron controlando la administración incluso después de lanzar sus oficinas como compañías aparentemente independientes en la bolsa de Londres, y con ello retuvieron para sí las lucrativas agencias.⁸⁸ La principal excepción a este patrón de dominio comercial fue el coronel North, el principal promotor de empresas de salitre a finales de la década de 1880, quien no tenía un pasado comercial y dependía por ello de una estrecha relación con Wm. and Jno. Lockett de Liverpool, una firma mercantil. North mismo prefería invertir en servicios complementarios como la Tarapacá Waterworks Company, la Nitrate Railways Company, el vínculo de transporte crucial entre muchas de las oficinas y los puertos, y el Bank of Tarapacá and London. En esto fue una excepción, y su imperio tuvo relativamente poca duración.

Un patrón similar surgió en Estados Unidos a medida que su mercado iba ganando importancia para las importaciones de salitre. La empresa dominante fue W. R. Grace and Company, que se había desarrollado a partir de una firma que aprovisionaba las naves que cargaban guano en las islas de Chíncha a mediados del siglo XIX. Esta empresa brindó la base para una clásica firma comercial, domiciliada en Nueva York y con una filial en el puerto peruano del Callao. Grace actuaba como un comerciante importador-exportador en general, además de operar sus propias naves y fletar otras para transportar guano y salitre a Estados Unidos.⁸⁹ Tras la quiebra de Oliphants en la década de 1870, Grace pujó exitosamente por el contrato exclusivo para exportar salitre de las oficinas del Estado peruano a Estados Unidos. A pesar del colapso de este plan con la Guerra del Pacífico, Grace continuó siendo una de las dos principales firmas que transportaban el salitre a Estados Unidos,

88. Miller 1998: 227-231.

89. Clayton 1985: 72.

creando en efecto su propia línea de vapores en 1892. Con el cambio de siglo y siguiendo el ejemplo de sus contrapartes británicas y alemanas, se integró hacia atrás a la producción con la compra de la oficina Jaspampa Bajo, y en 1909 fundó la Nitrate Agencies Ltd., que actuaba como agente administrativo de un grupo de oficinas.⁹⁰ Al igual que sucediera en el caso de Gibbs, Grace obtuvo un papel clave en la industria del salitre gracias al control de las funciones intermediarias de corte administrativo, comercial y de transporte de varias empresas lanzadas en la bolsa de valores londinense, ayudado por el nombramiento de ejecutivos principales en las juntas directivas de estas compañías, todo lo cual le permitió alcanzar economías de escala con un riesgo mínimo para sí mismo en tanto el comercio estuviera creciendo.⁹¹

El almacenaje, la distribución y la venta al por mayor representaban un nodo más en las cadenas internacionales de mercancías en los fertilizantes. Había sólidos argumentos, fundamentalmente en función de los costes, que favorecían el envío de los cargamentos directamente a los centros de consumo. Sin embargo, las estadísticas disponibles muestran que la gran mayoría del guano que arribó a Inglaterra acoderó en Londres, seguido por Liverpool y Bristol. Dichos destinos no guardaban relación alguna con la geografía del mercado del Reino Unido, puesto que el sudeste consumía poco guano. Una razón posible sería que Gibbs podía compartir comisiones con sus casas filiales en estos puertos, en lugar de compartirlas con agentes independientes. Los envíos europeos tendían a concentrarse en Le Havre, Amberes, Róterdam y Hamburgo. Es más, empleando un pequeño número de puertos, Gibbs podía responder con mayor facilidad a la demanda potencial de países y regiones periféricos. Centralizado de este modo, el guano podía asimismo ser garantizado con mayor facilidad de la adulteración, que aparentemente era un temor real que requería de una cuidadosa supervisión.⁹²

Una vez desembarcado al por mayor, el fertilizante era guardado en almacenes del puerto antes de ser distribuido. Gibbs parece no haber

90. Ibid., 200, 258-263.

91. El *Stock Exchange Yearbook* de 1913 muestra que los miembros de las familias Grace y Eyre tenían la dirección de nueve compañías productoras de salitre.

92. Mathew 1981: 127-133.

tenido almacenes propios, arrendando más bien espacio en los puertos británicos y continentales desde donde se enviaba el guano a otros mercados. Gibbs efectivamente insertó una llamada cláusula continental en sus fletajes, que le permitía redirigir las naves de su destino original a puertos alternativos según cambiara la demanda entre su cargado original en Perú y su arribo en Europa. Si, por ejemplo, el mercado francés parecía ser débil, las naves podían ser desviadas a Ostende o Hamburgo si allí las perspectivas eran mejores. En los puertos, los comerciantes hacían sus propios arreglos para el transporte desde los almacenes, normalmente pagando dinero en efectivo. En 1870, en Leith, por ejemplo, Balfour Williamson estaba en negociaciones con varios compradores locales para que descargaran tanto el guano como el salitre.⁹³ Estos compradores a su vez vendieron su guano a los consumidores finales en lotes pequeños.

Para los mercaderes británicos no resultaba difícil el extremo londinense del negocio de los fertilizantes, donde debían concertar las ventas, recibir las utilidades (que podían ser en letras de cambio enviadas por comerciantes en otras partes del Reino Unido y Europa) y remitir dinero a la costa occidental. Para Gibbs, a mediados del siglo XIX esto significaba emplear unas cuantas docenas de dependientes y un miembro de la gerencia de la firma, quien presentaba quincenalmente reportes al gobierno peruano. Incluso a finales del siglo XIX, el tamaño de la oficina central de las casas comerciales dedicadas al tráfico del salitre no era grande. En suma, el negocio en Londres (o Hamburgo o Nueva York) era sencillo, bajo control y mayormente libre de riesgos. Sin embargo, lo que no estaba a disposición de las casas comerciales internacionales era la oportunidad de “industrializar” el guano y el salitre en la última etapa de la cadena. Al estar el consumo de estos productos vinculado fundamentalmente al mercado agrícola de fertilizantes, el único procesamiento real que podría haber tenido lugar después del transporte habría sido el uso del guano o del salitre como componente en recetas de fertilizantes mixtos. Esta empresa habría requerido que los comerciantes destinaran capital a gastos en investigación y equipos, que aprendieran

93. Stephen Williamson a Allardice, 16 de junio de 1870, en Stephen Williamson Letter Books, vol. 3, University College Library, Londres.

nuevas capacidades, que incrementaran su dependencia de otros proveedores, como los fabricantes de fosfatos, y que desarrollaran un nuevo estilo de comercialización a través de marcas comerciales, pasos estos que la mayoría de ellos no estaban dispuestos a dar.⁹⁴ En este punto el guano y el salitre contrastaban con otras exportaciones del temprano siglo XX como el petróleo, la carne, el caucho y las frutas tropicales, donde sí se produjo un mayor grado de integración vertical.

El papel de las casas comerciales internacionales puede ser atribuido en parte a su acceso a los recursos financieros de la ciudad de Londres. Por ejemplo, el ingreso de Grace al tráfico de salitre en 1878 fue posible solo porque recibía crédito de Baring.⁹⁵ Sin embargo, lo que acumulaban no eran solo utilidades, sino también el conocimiento funcional y geográfico, así como las redes que los hacían indispensables para los gobiernos y empresarios latinoamericanos, de un lado, y para los hombres de negocios del Atlántico norte, del otro. Por ejemplo, cuando los empresarios peruanos que tenían el contrato de exportación de guano a Estados Unidos se toparon con problemas en 1855, obtuvieron el respaldo financiero de Gibbs.⁹⁶ Cuando el gobierno peruano intervino directamente en el tráfico del salitre después de 1875, dependía íntegramente de los conocimientos, las finanzas y las redes suministradas por comerciantes extranjeros. Cuando la Peruvian Corporation —a quien se le concediera el derecho exclusivo a exportar el guano desde Perú después de 1890— buscaba capacidad operativa con que manejar el tráfico, el socio evidente era Gibbs.⁹⁷ Schrodgers, otra firma internacional con sede en Londres, ingresó al tráfico de fertilizantes después de 1870 debido a su asociación con la casa comercial parisina de Dreyfus —que había obtenido el contrato guanero en 1869, y para la cual actuaba como su agente en Londres— y con la firma alemana de Ohlendorff, que estaba intentando convertir el guano de mala calidad que ahora llegaba del Perú en una

94. El fertilizante de marca Nitrapo, de Grace, dependía de la disponibilidad de potasio en ciertos depósitos de salitre, no de una mezcla o de la investigación química.

95. Clayton 1985: 113-114.

96. Mathew 1981: 190-191.

97. Vicary Gibbs a Herbert Gibbs, 13 y 18 de agosto de 1891, MS 11040/2, en Gibbs Archives, Guildhall Library, Londres; Peruvian Corporation 1891: 13.

mercancía estandarizada. Estas empresas no solo le brindaron a Schrodgers una utilidad sustancial, sino que también le permitieron conseguir información y contactos importantes en la costa occidental de Sudamérica, lo que se tradujo en un rentable negocio adicional.⁹⁸ En el caso de Grace and Company, aunque la empresa tenía su sede en Nueva York, uno o más de sus socios principales siguieron viviendo en Londres hasta después de la Primera Guerra Mundial, tal era su importancia como mercado de capitales y como centro de información y de redes empresariales referentes a Sudamérica.

Esta adquisición de conocimientos y redes tenía una serie de implicaciones. En primer lugar, ello permitió que aquellas casas comerciales que sobrevivieron a la crisis financiera de la década de 1870 y la guerra subsiguiente hicieran la transición del guano al salitre con sorprendente facilidad. El coronel North, el más importante recién llegado de la década de 1880, no podría haber alcanzado su papel en esta última industria sin los conocimientos que consiguiera como ingeniero en Tarapacá y las conexiones que forjó allí con Robert Harvey, otro ingeniero británico, con Robert Dawson, un banquero, y con un socio en la firma mercantil de Locketts, en Liverpool.⁹⁹ En segundo lugar permitía a los empresarios británicos financiar la expansión de servicios complementarios tales como el agua y los ferrocarriles, de los cuales también derivaban utilidades y que tomaban de sus propietarios originales, peruanos o chilenos. De modo parecido, en la primera parte del siglo XX sus conexiones internacionales y conocimiento del salitre le permitieron a Balfour Williamson formar una exitosa empresa conjunta con la Standard Oil para suministrar fueloil peruano y californiano a las oficinas.¹⁰⁰ En tercer lugar, las casas comerciales internacionales, Gibbs y Schroder en particular, se beneficiaron con la reputación que se crearon gracias a su participación en el tráfico de fertilizantes y se involucraron bastante en la emisión de acciones y bonos durante el auge inversor de finales de la década de 1880, no solo para empresas en Perú, Bolivia y Chile, sino también para firmas en otras partes de América del Sur. El papel que desempeñaban en las

98. Roberts 1992: 86-92.

99. Blakemore 1974: 22-36.

100. Miller 1982a: 407-408.

actividades intermediarias de este tráfico significaba, por ello, no solo una oportunidad para beneficiarse con el comercio mismo, sino también para el desarrollo de conocimientos, información y redes que contribuyeron a la diversificación de las empresas internacionales.

Los comerciantes involucrados en el tráfico de fertilizantes ganaron sustanciales utilidades, pero —como lo mostraron los cálculos efectuados por los economistas del desarrollo en las décadas de 1960 y 1970— tanto el Estado peruano como el chileno obtuvieron también rentas sustanciales mediante un monopolio y el impuesto a la exportación, respectivamente. En este sentido y en palabras de Shane Hunt, “el sector guanero peruano fue, en lo que respecta a los sectores de exportación, la misma antítesis de un enclave. [...] Una bonanza fiscal se le presentó a quienes controlaban el tesoro peruano”.¹⁰¹ Lo mismo vale en general para Chile y el salitre. Es por ello importante enfatizar que si bien las casas comerciales internacionales fueron las figuras dominantes en la organización de los tráficos, ellas operaron dentro de las fronteras fijadas por las políticas públicas. De este modo el excedente generado por el comercio del fertilizante fue compartido entre el Estado y el sector privado. En el caso del guano, el Estado peruano dictó los precios y los comerciantes trabajaron a comisión; en el del salitre, el Estado chileno extrajo rentas al comercio a través de impuestos a la exportación y del control de la oferta, derivado de su poder de subastar nuevos campos. En ambos casos, los gobiernos se cuidaron de mantenerse bien informados. En el del guano, el Estado peruano exigía informes y cuentas detalladas de los consignatarios; en el del salitre, tanto Perú antes de la Guerra del Pacífico como el gobierno chileno después de ella crearon un departamento especializado en monitorear la industria. En efecto, Robert Harvey, el socio principal de North, fue empleado por ambos antes de su retorno a Londres.¹⁰² En ambos países los miembros del legislativo, muchos de ellos por interés, también vigilaron detenidamente a los extranjeros involucrados en el tráfico. El resultado fue que los cálculos de los valores retornados, que miden la proporción de las rentas de exportación que se abrió paso a la economía local, muestran que en el caso peruano

101. Hunt 1985: 272.

102. Blakemore 1974: 27.

el Estado obtuvo alrededor del 60 por ciento de las ganancias del guano, mientras que en el del salitre chileno la cifra fue de 33 por ciento, con al menos otro tercio más yendo a pagos a trabajadores y proveedores chilenos de alimentos, equipos y servicios, además de las utilidades de los propietarios chilenos de las oficinas del salitre.¹⁰³

Conclusiones

Las industrias del guano y del salitre rara vez han sido analizadas la una al lado de la otra, no obstante las continuidades involucradas, y el desarrollo del concepto de la cadena de mercancías global brinda un marco apropiado para su reevaluación. Una serie de conclusiones se desprenden de este estudio.

Para los historiadores de las empresas y los negocios del mundo en vías de desarrollo, es importante entender los patrones cambiantes del consumo y la demanda en los países desarrollados. Las oportunidades para el desarrollo del comercio de guano y salitre surgieron con el crecimiento de la población y el consumo de productos agrícolas en los centros urbanos de Europa. Ambos tráficos dependían vitalmente del ingreso de las granjas y de una revolución agrícola que incluyó la difusión de información referida a los beneficios de los fertilizantes. Cuando la demanda cayó o se produjo un exceso de oferta, las cadenas de mercancías construidas en los periodos de crecimiento sufrieron una enorme presión que llevó a la reestructuración, la experimentación de nuevas formas de propiedad y comercialización, y a su eventual colapso.

Hubo cierto lugar para los capitalistas locales en el extremo de la cadena que toca a la oferta, incluso en el comercio de mercancías que tradicionalmente se considera estuvieron fuertemente dominadas por intereses extranjeros. Su participación brindó oportunidades de acumulación e inversión en otras partes de la economía, así como para una creciente participación en la cadena misma. Tanto en el caso del guano como del salitre, los empresarios locales lograron efectuar ciertos avances en el dominio de los comerciantes y compañías productivas extranjeros, que inicialmente recibieron los recursos con que controlar el

103. Hunt 1985: 271, 277, 297; Mamalakis 1971b: 192-193.

tráfico gracias a su acceso a un financiamiento más barato. Sin embargo, este espacio se hallaba limitado por la ventaja competitiva que las grandes casas comerciales tenían en las transacciones internacionales gracias a su acceso al financiamiento, la información y las redes de negocios, así como a su capacidad logística. De ahí que la aplicación del análisis de las cadenas de mercancías a los fertilizantes internacionales ayude a refinar aún más las razones de la división del valor del tráfico entre sus distintos participantes.

El Estado tuvo un papel central en alterar tanto las estructuras de las cadenas como de los nodos de los cuales se extraían rentas. John Talbot sostiene que si bien los Estados adoptan distintas estrategias para diferentes mercancías, sus decisiones en el caso de *commodities* específicos por lo general no han sido analizadas, en particular dentro de un contexto histórico.¹⁰⁴ Los estados peruano y chileno parecen haber sido mucho más competentes en la organización del tráfico de guano y salitre, el monitoreo de los intermediarios y productores extranjeros, y la extracción de utilidades de lo que muchos autores podrían haber esperado, especialmente los de la tradición dependentista. Es claro que ambos se beneficiaron de ser los principales proveedores mundiales de fertilizantes nitrogenados por largo tiempo y con el alcance que la falta de competencia les permitió tener. Fueron así actores significativos en la estructuración y la administración de las cadenas, en el caso peruano haciendo valer la propiedad estatal de los recursos guaneros y subcontratando la producción, el transporte y la comercialización del producto, en el de Chile logrando imponer impuestos a la exportación del salitre, sabiendo que los consumidores sobrellevarían el coste. Sucesivos gobiernos en ambos países buscaron influir en su relación con las firmas expatriadas para así maximizar su ingreso, pero al mismo tiempo las asimetrías del acceso a las finanzas y la información limitaban su alcance para extender su influencia a lo largo de la cadena.

Tanto los entornos legal y financiero domésticos como internacionales fueron importantes para la conformación del contexto dentro del cual se estructuraron las cadenas. A comienzos de la era del guano, América Latina había caído en desgracia entre los inversionistas extranjeros

104. Talbot 1997: 118.

después del incumplimiento de los pagos en la década de 1820. Las opciones a disposición del Estado peruano eran mucho más limitadas que las de Chile, cuando este consiguió su monopolio sobre el salitre cuarenta años después. Si el guano iba a ser usado para atraer la inversión extranjera, el Estado era el único canal a través del cual dicho financiamiento podía fluir, y las sociedades con comerciantes y los préstamos al gobierno eran sus únicas fuentes posibles. No fue sino hasta la década de 1880 que las compañías inscritas en Londres y con intereses en Latinoamérica comenzaron a salir a la bolsa en gran número, y entonces solo en el puñado de países cuyos gobiernos habían conservado su crédito durante la crisis de mediados del decenio de 1870. Antes de 1914, gran parte de la inversión extranjera tomó la forma de *free-standing company* que operaban en un país extranjero. De este modo el crédito individual del país resultaba de vital importancia para la salida a bolsa exitosa de las compañías de propiedad privada, en contraste con las multinacionales posteriores, que podían invertir en países menos solventes sin preocuparse excesivamente por las reacciones de la bolsa de valores.¹⁰⁵ Así, el hecho de que Chile fuera uno de los pocos países latinoamericanos que sobreviviera a la crisis de los años setenta con su crédito intacto permitió que la industria del salitre se expandiera en la década siguiente sobre la base de la inversión extranjera.¹⁰⁶ Es más, la salida a bolsa de las compañías de salitre también dependió de la reputación de que gozaban intermediarios claves como Gibbs y Schroder, ambos de los cuales se habían beneficiado sustancialmente en distintas etapas del comercio del guano.¹⁰⁷

Una simple dicotomía impulsado-por-compradores/impulsado-por-productores resulta irrelevante para todo intento de visualizar las cadenas, al menos en este ejemplo histórico.¹⁰⁸ La cadena internacional de fertilizantes fue impulsada por los productores, en la medida en que

105. Para la formulación original del concepto consúltese Wilkins 1988. Para exámenes subsiguientes véase Wilkins y Schröter 1998.

106. Miller 1993: 124-125.

107. A finales de la década de 1880, Schrodgers organizó diez salidas a bolsa de compañías de salitre en la bolsa de valores de Londres, así como otras emisiones de capital para empresas que operaban en Chile. Roberts 1992: 101.

108. Para la formulación original de la distinción entre el comprador y el productor-impulsor consúltese Gereffi 1994: 96-100.

los proveedores en la costa occidental, los sucesivos gobiernos de Perú y Chile inclusive, fueron los agentes claves que contrataron con una red de proveedores rivales de servicios empresariales. Sin embargo, la cadena de fertilizantes encaja mucho mejor con una formulación que permite que las cadenas sean dominadas por una serie de agentes, entre ellos las casas comerciales internacionales que impulsaron estas cadenas en particular. Según John Talbot, la ventaja competitiva de dichas firmas en las modernas cadenas de mercancías del café, té y cacao proviene de dos fuentes:

Se especializan en logística, incluyendo el conocimiento de dónde encontrar suministros de distintas mercancías, y de cómo transportarlas y asegurarlas; y en servicios financieros, incluyendo el acceso a grandes cantidades de capital, y la capacidad de protegerse del riesgo e incrementar las utilidades jugando al mercado de futuros de materias primas.¹⁰⁹

Los mercados de futuros no se desarrollaron en el comercio de fertilizantes, pero este comentario es por lo demás igualmente válido para empresas decimonónicas como Gibbs y Grace. Significativamente, además, era relativamente sencillo para ellas transferir sus conocimientos del transporte, los seguros, la distribución y el consumo, conjuntamente con sus redes de contactos empresariales en Sudamérica, Europa y Estados Unidos, del tráfico de un fertilizante al otro. La forma en que el guano y los salitres eran producidos puede haber sido bastante distinta, no así las funciones intermediarias y los mercados finales.

Pero había dos limitaciones al dominio de las casas comerciales. En primer lugar, la hegemonía de un solo país en la oferta daba a los gobiernos anfitriones un alcance mucho mayor para extraer rentas de las cadenas del que la mayoría de los productores de materias primas tiene. En segundo lugar, la continua existencia de la cadena dependía de la demanda internacional y la ausencia de sustitutos, y las casas comerciales perdieron poder una vez que aparecieron los competidores en el negocio de los fertilizantes artificiales. Quienes contaban con recursos y visión estratégica, como Gibbs y Grace, habían tenido la fortuna de ser capaces

109. Talbot 2002: 704.

de aplicar sus recursos financieros, organizativos y de capital humano para beneficiarse con la transición del guano al salitre. No pudieron efectuar la misma transición cuando este último colapsó, aunque Grace, una firma mucho más diversificada y empresarial, sobrevivió mejor que Gibbs, que jamás logró recuperarse del todo.¹¹⁰

Por último, dado el énfasis que Hopkins y Wallerstein, los creadores del concepto de la cadena de mercancías, dan a la existencia de “alternativas económicas reales”, podría valer la pena considerar las posibilidades contrafácticas.¹¹¹ ¿Fueron estos los medios óptimos de construcción de las cadenas, dadas las circunstancias de la época? Tanto el gobierno peruano como el chileno han sido objeto de fuertes críticas por su incapacidad para restringir los intereses extranjeros y maximizar los beneficios de los comercios de exportación. Y sin embargo, en el caso peruano, resulta difícil ver cómo la alternativa de permitir que todos explotaran los depósitos de guano no habría producido otra cosa que una economía depredadora, en la cual ni el Estado peruano, ni tampoco los empresarios nacionales y extranjeros, habrían tenido ganancia alguna de largo plazo. Quienes se habrían beneficiado con un mercado libre en el guano, dejándole pocos beneficios de largo plazo al Perú, habrían sido los agricultores y consumidores de alimentos en Europa occidental y Estados Unidos.

¿Y qué tal si el Estado chileno hubiese intentado monopolizar las exportaciones o la producción del salitre en sus propias manos después de la Guerra del Pacífico? No había ninguna barrera tecnológica que lo impidiera, y la opinión pública chilena no estaba del todo opuesta al principio de la intervención gubernamental en los negocios: el Estado operaba una extensa red ferroviaria en el centro y sur del país. Sin embargo, para controlar íntegramente al tráfico, el Estado habría enfrentado el problema de adquirir información y financiar los costes de establecer una red de comercialización en varios países consumidores. Incluso de haberse limitado a establecer un monopolio exportador (semejante al plan peruano de 1873), lo más probable es que no habría querido asumir la responsabilidad directa de contratar el transporte y organizar la

110. Para la decadencia de Gibbs véase Greenhill y Miller 1998.

111. Hopkins y Wallerstein 1986: 160.

distribución. De este modo el Estado chileno habría dependido de las casas comerciales internacionales en algún punto de la cadena, salvo que hubiese hecho intentos costosos y deliberados por mejorar su capacidad administrativa, en especial en la logística del comercio internacional. También habría incurrido en riesgos mucho mayores en lo que respecta a la volatilidad de los precios, que con el sistema que en realidad operó después de 1880 fueron soportados principalmente por el sector privado, al menos hasta la fundación del Cosach. El control estatal de la producción tal vez habría desarrollado la industria del salitre con mayor lentitud y logrado estabilizar los precios a un nivel más alto, pero esto habría restringido el empleo en la industria, y con ello unos significativos eslabonamientos hacia atrás con el resto de la economía. Aún más, en términos económicos no tenía mucho sentido, en el largo plazo, dejar el salitre en el suelo. Paralelamente con la experiencia de muchos otros cárteles de mercancías, la oferta limitada y los altos precios podrían muy bien haber acelerado la competencia del nitrógeno sintético, dejando así a los recursos chilenos sin valor alguno.

En conclusión, por lo tanto, es posible que las cadenas de mercancías construidas en el comercio internacional de fertilizantes hayan estado dominadas por intermediarios extranjeros debido a las asimetrías de información y el acceso a las redes de negocios y al financiamiento barato, pero aun así las economías anfitrionas obtuvieron beneficios y rentas sustanciales con este comercio. Cuando tomamos en cuenta los entornos financiero, legal y político en el cual fueron construidas, resulta difícil ver que las alternativas —la propiedad privada del recurso en el caso del guano, el control estatal de la producción y de la comercialización en el del salitre— hubiesen podido proporcionar recompensas significativamente mejores a Perú y Chile.

El contrato Grace y los ferrocarriles

Capítulo 5

CÓMO SE HIZO EL CONTRATO GRACE: EL GOBIERNO PERUANO Y LOS ACREEDORES BRITÁNICOS, 1885-1890¹

PARA LA MAYORÍA DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS, los cinco años transcurridos entre 1885 y 1890 fueron un periodo de rápida expansión económica. Los inversionistas europeos invirtieron su dinero allí a medida que el comercio de la zona se incrementaba. Para tomar un ejemplo, las importaciones de Gran Bretaña a Argentina crecieron de menos de un millón de libras en 1880 a más de cuatro millones en 1890, en tanto que las exportaciones británicas a este mismo país subieron de dos millones y medio de libras a ocho millones y medio.² Las exportaciones chilenas de salitre subieron de 275.000 toneladas en 1880 a un millón de toneladas en 1890, a medida que los capitalistas extranjeros invertían vigorosamente en los recién conquistados territorios del norte de Chile.³ La mayoría de los países latinoamericanos tomaron prestados montos cada vez más grandes de capital en el mercado de Londres al crecer su

-
1. Publicado originalmente en "The Making of the Grace Contract: the Peruvian Government and the British bondholders, 1885-1890", *Journal of Latin American Studies*, vol. 8, n.º 1 (mayo, 1976), pp. 73-100. Traducido por Javier Flores Espinoza.
 2. Platt 1972: 316-21.
 3. Cortés Conde 1974: 66.

comercio rápidamente, y el auge sólo llegó a su fin con la crisis Baring de 1890.

La experiencia peruana entre 1885 y 1890 contrasta del todo con la de Argentina o Chile. La Guerra del Pacífico con este último país (1879-1883) vio la desaparición de la estructura comercial que el país había desarrollado en las décadas de 1860 y 1870 sobre la base de la riqueza del guano.⁴ El mercado del guano de baja calidad que ahora se exportaba había desaparecido, en tanto que Chile había capturado los campos de salitres, la nueva fuente de riqueza desarrollada por el Perú en el decenio de 1870. Las haciendas agrícolas surgidas en la costa desde la década de 1860 habían sido devastadas por el ejército de ocupación chileno. Aún más, con el colapso de la banca limeña, una de las principales fuentes de crédito para la agricultura se había desvanecido. El gobierno ya no podía depender de los extraordinarios retornos del guano y el salitre. Debía, más bien, depender de cualquier impuesto interno que pudiera gravar —a pesar de que la maquinaria con que llevar esto a cabo había sido abolida a mediados de siglo, cuando los ingresos por el guano estaban en su apogeo—, así como de la renta aduanera que recibía de un comercio deprimido.

El quid de la recuperación peruana yacía en su capacidad de conseguir préstamos en los mercados de capital extranjeros, que entre 1885 y 1890 estuvieron sumamente dispuestos a prestarle a los países latinoamericanos. El ingreso de capitales facilitaría el camino a la recuperación económica, revitalizando así los recursos agrícolas y mineros restantes del país. Sin embargo, el Perú no podía acudir a los mercados europeos o estadounidenses de capital debido a la carga irresoluta de una deuda externa que el gobierno había incumplido desde 1876. La guerra había exacerbado el problema al privar al Perú de los dos activos más valiosos del Estado: el guano y el salitre. En 1885, las perspectivas de llegar a un acuerdo con los tenedores de bonos con respecto a la deuda, que permitiera al Perú conseguir préstamos en los mercados de capital extranjeros, parecían más lejanas que de costumbre. Sin embargo, el Perú y los tenedores de bonos sí negociaron un acuerdo en 1890, al cual se le ha pasado

4. Sobre este punto véase Bonilla 1974, Hunt 1973a, Camprubí Alcázar 1957, Greenhill y Miller 1973, 107-131, Levin 1960, Yepes del Castillo 1972 y Bermúdez Miral 1963.

a conocer como el contrato Grace, que asimismo se considera marca el inicio de la recuperación económica peruana en la posguerra.⁵ La historia del acuerdo echa luz tanto sobre la relación entre tenedores de bonos con empresarios extranjeros y el gobierno peruano inmediatamente después de la Guerra del Pacífico, como sobre los límites de las opciones con que el gobierno contaba después de la guerra. Este capítulo examina las razones detrás de la negociación del contrato, las ventajas tácticas, las desventajas y los objetivos que dictaron las políticas seguidas por los tenedores de bonos y el gobierno, y termina examinando las repercusiones que el contrato tuvo para cada una de las partes involucradas.

Al hacer esto se cubre un vacío en la historiografía peruana del siglo XIX, pues a pesar de su importancia, hasta ahora ningún autor había examinado el contrato Grace desde la perspectiva de todas las partes involucradas: el gobierno peruano, los gobiernos inglés y chileno, los tenedores de bonos y Michael P. Grace, el hombre que le dio su nombre al contrato. No obstante reconocer su importancia, Ernesto Yepes, autor de una muy divulgada historia económica del Perú, apenas si le dedica cuatro páginas, la mayor parte de las cuales viene a ser una cita directa de los términos del contrato, tomada de Jorge Basadre.⁶ Entre los investigadores extranjeros, Christopher Platt estudió la negociación solo hasta 1884, y al igual que Harold Blakemore, consideró nada más el aspecto diplomático de las negociaciones entre Inglaterra y Chile. El enfoque de W. H. Wynne es legalista y nada analítico. Es tal vez por estas razones que otros lo han malinterpretado por completo, y es bueno poner ahora las cosas en claro.⁷

La mora de 1876 y las negociaciones antes de la guerra

Luego de la negociación de un contrato con la casa francesa de Dreyfus para la exportación del guano, el gobierno peruano levantó dos inmensos préstamos en el mercado londinense en 1870 y 1872, para financiar la

5. Véase, por ejemplo, Chavarría 1972: 120-153.

6. Yepes 1972: 136-140.

7. Platt 1968: 336-39; Blakemore 1955: 74-96, 193-207, 412-418; y 1975: 74-87 (que examina la cuestión desde el lado chileno); Wynne 1951: 109-195. Véase también Kiernan 1955: 14-36.

construcción de ferrocarriles. En 1870, emitió bonos por un total de 11,2 millones de libras esterlinas (en adelante £) a un precio de 82½, y en 1872 otros £ 22 millones más a 77½, hipotecándose específicamente ambos préstamos primero sobre las reservas nacionales de guano y luego sobre los ferrocarriles a construirse con lo recaudado con los préstamos.⁸

Sin embargo, en enero de 1876, el gobierno peruano incumplió el pago de los intereses de los préstamos, en lo que era un reflejo de la profundización de la crisis financiera que afligía al país. Ellos, claro está, le rindieron al gobierno peruano una suma mucho menor que su valor nominal. El gobierno del presidente Manuel Pardo, en efecto, recibió sólo £ 13 millones del préstamo de 1872, y luego de cancelar parte de sus deudas a Dreyfus y de convertir préstamos anteriores, solo pudo aplicar £ 5 millones de la emisión total a la construcción de ferrocarriles.⁹ La tasa de interés real que el gobierno peruano debía pagar por el capital adquirido para financiar esta obra era, por ende, mucho mayor que el 6 por ciento nominal del empréstito de 1870, o que el 5 por ciento del de 1872. En todo caso, los ferrocarriles como inversión requieren de un prolongado periodo de maduración antes de que comiencen a rendir retornos adecuados de capital. Por lo tanto, el gobierno peruano estaba agobiado por unos pagos de interés sustanciales por un capital que no le rendiría un retorno razonable por algunos años. Debía, en realidad, dedicar todos los ingresos procedentes del guano al servicio de la deuda externa, la cual requería unos £ 2 millones al año.¹⁰ Pero el comercio de este producto estaba decayendo a medida que la calidad de los depósitos disminuía y que otros fertilizantes —los superfosfatos y salitres— competían con él en los mercados europeos. De hecho, la política seguida por el gobierno peruano con respecto a la industria del salitre, que produjo su expropiación parcial e infructuosa en 1875, estuvo determinada en gran medida por la necesidad de proteger las ventas del guano y continuar pagando los intereses de la deuda externa.¹¹

8. Greenhill y Miller 1973: 108.

9. Clarke 1877: 13-20.

10. Discurso del presidente Pardo al Congreso, 21 de septiembre de 1872, *Diario de debates*, Cámara de Diputados, 1872, II, pp. 67-72.

11. Mathew 1970a: 112-128; para la competencia del salitre véase Greenhill y Miller 1973: 107-118.

En respuesta a la creciente crisis, el gobierno peruano no tuvo otra alternativa que incumplir el pago de los intereses de la deuda externa a comienzos de 1876. Las obras ferroviarias en realidad se habían detenido el año anterior, cuando los fondos finalmente se agotaron, dejando las líneas mal equipadas, a medio completar y como una sangría aún mayor para el gobierno: “232 millas de vía difíciles han sido construidas a un coste de unos £ 6 millones, para que tres o cuatro trenes de mercancías puedan correr a la semana”, escribió el ministro británico refiriéndose al Ferrocarril del Sur, el más largo de todos. El Ferrocarril Central, la otra línea trasandina, añadió, “parece destinado a quedar como una obra incompleta, pues no es probable que capitalista alguno se presente con los medios [necesarios] para completarla”. En la segunda mitad de 1877 la línea dejó un excedente de apenas £ 350, “sin tener en cuenta los intereses, la depreciación o las extensas reparaciones”.¹²

Los tenedores de bonos respondieron al cese de pagos formando un comité para protestar los intentos que el gobierno peruano venía haciendo de cerrar un nuevo contrato con la Société Générale de París para la exportación del guano. Ellos consideraban que esto resultaba perjudicial para sus intereses, en particular dado que bajo las condiciones de los préstamos, los depósitos de guano habían quedado hipotecados específicamente al servicio de la deuda externa. Pero no obstante subrayarle esto al Foreign Office, el gobierno británico se rehusó a intervenir a su favor.¹³ Sin embargo, ante sus objeciones, el gobierno peruano canceló el proyecto con la Société Générale y en junio de 1876 concertó un nuevo contrato guanero con la Peruvian Guano Company, supuestamente con la aprobación de los tenedores de bonos. La verdad es que las reacciones al nuevo contrato resultaron ser encontradas y tuvieron como resultado la división del Comité de Tenedores de Bonos en dos facciones.¹⁴

12. Duffield 1877: 120-121; Report on the Finance, Trade, and Industry of Peru (Spencer St. John), *Parliamentary Papers*, 1878, LXXII, 560.

13. *The Times*, 12 de abril de 1876; Lord Tenderten to Sir Charles Russell (Chairman of the Bondholders' Committee), 13 de abril de 1876. Londres, Public Record Office, Peruvian Archive (F. O. 61), vol. 323.

14. *Echo*, 8 de junio de 1876; *Standard*, 8 de junio de 1876; *Bullionist*, 10 de junio de 1876; *The Times*, 9 de junio de 1876.

Con todo, el nuevo contrato con la Peruvian Guano Company no produjo ningún resultado para los tenedores, puesto que había demasiadas existencias en el mercado del guano peruano, el cual cayó. A finales de 1878 acudieron nuevamente al Foreign Office en busca de ayuda. La llegada de un nuevo Foreign Secretary —Lord Salisbury había reemplazado a Lord Derby— generó una actitud más comprensiva para con los reclamos de los tenedores, y el Foreign Office redactó un memorando que justificaba la intervención dentro de los términos de la circular de Lord Palmerston de 1848, la cual en general había desautorizado todo interés oficial por las disputas de los tenedores de bonos, salvo en casos específicos. Para el Foreign Office, el punto importante era que en el caso peruano había “un mal uso de la propiedad específicamente hipotecada a los acreedores”.¹⁵ El Foreign Office propuso enviar una circular a las potencias sugiriendo una acción concertada en contra del Perú, pero el gobierno peruano se adelantó a ello. El presidente Prado ofreció pagar a los tenedores de bonos £ 300.000 al año con los propios ingresos del gobierno peruano procedentes del contrato del guano. Para el ministro británico en Lima, la actitud del Foreign Office en efecto había resultado decisiva, puesto que el gobierno peruano había dado esta suma a sabiendas de que el mismo Salisbury “ha mostrado cierto interés por la cuestión y [...] [que] era probable que los gobiernos de Inglaterra y Francia intervinieran”.¹⁶

Por lo tanto, la posición de los tenedores de bonos había comenzado a mejorar ligeramente para cuando estalló la guerra entre Perú y Chile en abril de 1879. Recibir £ 300.000 al año del gobierno peruano no era en modo alguno una gran suma, y cuando mucho bastaba para pagar el uno por ciento anual de los bonos, pero era un paso hacia el pago. Además, los tenedores habían captado el interés del Foreign Office por el caso. Sin embargo, el estallido de la guerra significó que el gobierno peruano nuevamente incumpliera sus promesas; puesto que este que de por sí ya

15. Minute of Sir Julian Pauncefote, 2 de octubre de 1878, FO 61/323; Salisbury's minute on James Croyle (president of the International Committee of Bondholders) a Salisbury, 18 de septiembre de 1878, FO 61/323. Para la circular de Palmerston de 1848 véase Platt 1968: 398-99. Para el papel del Foreign Office en una disputa anterior véase Mathew 1970a: 112-128.

16. St. John a Salisbury, 10 de junio de 1879, FO 61/323.

se hallaba en una difícil condición financiera, necesitaba ahora todos sus ingresos para librar la guerra. En consecuencia, los tenedores no recibieron dinero alguno, y al introducir una nueva complicación en el caso, la guerra hizo que el Foreign Office retirara su oferta de intervenir.¹⁷

La Guerra del Pacífico y las negociaciones con Chile

La guerra introdujo nuevas complicaciones en la que hasta ese entonces había sido una disputa razonablemente franca entre el Perú y los tenedores de bonos. En primer lugar, en 1880, el gobierno del presidente Piérola reconoció las deudas de más de £ 4 millones debidas a Dreyfus, el anterior consignatario del guano. Tanto el gobierno como Dreyfus coincidieron —en detrimento de los intereses de los tenedores de bonos— en que dicha deuda también estaba hipotecada específicamente sobre los restantes recursos guaneros de Perú.¹⁸ En segundo lugar, Chile conquistó Tarapacá, la provincia más austral peruana, donde se hallaban no solo los campos de salitres sino también la mayoría de los depósitos de guano que le quedaban al Perú. Los tenedores pasaron a negociar entonces con Chile, en un intento por conseguir la restauración del pago de la deuda. En 1880, acordaron con este país que ellos tendrían derecho a exportar guano pagándole una regalía al gobierno chileno. Chile, sin embargo, abrogó este acuerdo en 1882 y acordó con los tenedores que él mismo exportaría el guano y dividiría la mitad de las ganancias con los acreedores de Perú.¹⁹ Un error en la redacción del nuevo acuerdo, que reemplazó “acreedores” con “tenedores de bonos”, complicó todas las cosas, puesto que expuso a Chile a los reclamos de todos los acreedores del gobierno peruano, y naturalmente también de Dreyfus.

En 1883, los gobiernos chileno y peruano llegaron a un acuerdo con el Tratado de Ancón, que puso fin a la guerra. El tratado de paz era de

17. Russell a Salisbury, 19 de noviembre de 1879; Pauncefoot a Russell, 21 de abril de 1879, FO 61/323.

18. St. John a Salisbury, 2 de octubre de 1879, FO 61/323.

19. Decreto del 22 de febrero de 1880, “Correspondence between Minister Plenipotentiary of Chile and the Bondholders’ Committee”, p. 48, Peruvian Corporation Archive, University College, Londres (en adelante PC/UCL); Pakenham (ministro en Santiago) a Salisbury, 14 de febrero de 1882, FO 61/344.

vital importancia para los tenedores, pues Perú cedió la provincia de Tarapacá a Chile. De este modo, aunque era el gobierno peruano el que había contraído la deuda original de 1870-1872, era ahora Chile quien poseía Tarapacá, donde se hallaba la mayoría de los depósitos de guano hipotecados a los tenedores. Sus derechos asimismo se vieron restringidos aún más por la cláusula del tratado en la cual Chile reconocía la hipoteca especial de los acreedores peruanos solo sobre aquellos depósitos de guano ya descubiertos. Esto provocó las protestas del gobierno británico, que representaba a los tenedores de bonos, y del gobierno francés en representación de Dreyfus. Para el Foreign Office, esta medida debía limitarse solo al intento de conseguir el reconocimiento de los derechos de los tenedores. Como explicara al Quai D'Orsay:

El gobierno de Su Majestad no presiona en pos de pago alguno a los tenedores de bonos, o de favor alguno, o incluso la aplicación de sus derechos [...] sino contra aquellos artículos del Tratado que privarían a los súbditos británicos de su propiedad.²⁰

Dada la evidente pobreza peruana luego de la guerra, así como el hecho de que Chile había conquistado Tarapacá y el guano, le parecía a los tenedores de bonos que su mejor esperanza de pago yacía en Santiago, y durante dos años concentraron todos sus esfuerzos en un intento de obtener algo de Chile. En 1885, consiguieron otra protesta más de las potencias europeas, pero Chile, advirtiendo los intereses contrapuestos de los acreedores, en especial entre los tenedores y Dreyfus, respondió que no era competente para discriminar los derechos de las diversas partes sobre el guano.²¹ En un errado intento de conseguir al menos algo de Chile, los tenedores incluso llegaron a un acuerdo con Dreyfus en 1886, por el cual renunciaron a muchos de sus derechos. Ellos esperaban que esto permitiera que los gobiernos británico y francés actuaran concertadamente contra Chile. Sin embargo, el Foreign Office, que siempre recelaba de respaldar las pretensiones de los tenedores, se rehusó a asumir

20. Granville a Waddington (ministro francés en Londres), 17 de abril de 1884, FO 61/357.

21. Fraser (ministro en Santiago) a Salisbury, 1 de septiembre de 1885, FO 61/367.

la responsabilidad del cobro directo de la deuda en cooperación con el gobierno francés, bajo el acuerdo de 1886. Para finales de dicho año, una década desde que el gobierno peruano hubiese incumplido el pago del préstamo, las posibilidades de que los tenedores consiguieran alguna reparación parecían más remotas que nunca.²²

La negociación del primer contrato Grace

Desde el inicio de la Guerra del Pacífico los tenedores de bonos ignoraron al Perú, atraídos a una negociación con Chile, no solo por su conquista de los recursos de guano hipotecados a ellos, sino también por la evidente riqueza del gobierno chileno al crecer las exportaciones de salitre. Esto apenas si sorprende, dado el abrumador contraste existente a comienzos del decenio de 1880 entre el acaudalado y estable gobierno de Chile y la pobreza e inestabilidad del Perú. Los tenedores deben haber pensado que las mejores posibilidades de reducir sus pérdidas yacían en Santiago.

Sin embargo, no cabía duda alguna de que la deuda seguía siendo una responsabilidad peruana, y el Perú sí contaba con activos que podían ofrecerse a los tenedores de bonos como liquidación de la deuda, no obstante la destrucción de su riqueza agrícola y minera. Efectivamente, ya en 1878 el ex presidente Manuel Pardo había sugerido que los tenedores debían tomar los ferrocarriles no terminados y trabajarlos para su propio beneficio. Desde el punto de vista peruano esto satisfaría a los tenedores y posiblemente permitiría que se consiguieran más capitales para su extensión bajo administración británica. Después de todo, los ferrocarriles, al igual que el guano, estaban hipotecados específicamente a los tenedores de bonos. El presidente Piérola nuevamente propuso esto en 1880 en un plan general para llegar a un acuerdo con los tenedores y restablecer el crédito peruano en Europa.²³ La idea fue revivida al acercarse la guerra a su fin.

22. Memo por Pauncefote, 6 de mayo de 1886, FO 61/368; *The Times*, 12 de noviembre de 1886.

23. *El Comercio* (Lima), 14 de septiembre de 1889; *South Pacific Times*, 9 de enero de 1880.

Cuando las obras en los ferrocarriles se detuvieron en 1875, el gobierno peruano, en reconocimiento de sus deudas con Henry Meiggs, el contratista de la mayoría de ellos, le permitió seguir operándolos en un intento de recuperar su inversión. Meiggs falleció en 1877, y bajo las estipulaciones de su testamento, el funcionamiento de los trenes fue confiado a diversas personas, entre ellos tanto John Meiggs, su hermano, como Charles Watson, uno de sus subcontratistas. En 1883, John Meiggs contactó tanto a los tenedores de bonos como a Watson, con una propuesta según la cual los primeros debían tomar las dos líneas operadas por el segundo, los ferrocarriles de Chimbote y del Sur. Los tenedores, sin embargo, se rehusaron a considerar cualquier proyecto que requiriera una inversión adicional suya en un Perú vencido. Meiggs le sugirió entonces a Watson que el Congreso peruano debía autorizar al ejecutivo que entregara todas las líneas a los tenedores, además de las dos ya operadas por Watson, junto con unas amplias concesiones en impuestos, aranceles a la importación de materiales y futuros derechos de construcción.²⁴ Sin embargo, la idea se canceló debido a la falta de interés de los tenedores. A finales de 1885, el presidente del Comité de Tenedores de Bonos informó a estos últimos que no tenía sentido contactar al Perú para que liquidara su parte de la deuda debido a su desesperada situación financiera.²⁵

Pero los tenedores sí se volvieron nuevamente al Perú al año siguiente, en 1886, debido en parte al fracaso de sus intentos de llegar a un acuerdo con Chile, pero fundamentalmente a causa de las actividades de una persona, Michael P. Grace. Este, un comerciante de la costa oeste estadounidense, había comenzado a interesarse por los inacabados ferrocarriles peruanos a finales de 1884. Contactó entonces al gobierno del general Iglesias y a comienzos de 1885 consiguió el contrato que antes estuvo en manos de Henry Meiggs para el funcionamiento del Ferrocarril Central, la construcción de una vía férrea de Chicla a Cerro de Pasco y un túnel con que drenar las minas de Pasco, a completarse a un costo de £ 378.000.²⁶ En ese entonces Iglesias no controlaba la zona de Cerro de Pasco, que era uno de los centros de la rebelión liderada por el general

24. John Meiggs a Charles Watson, 8 de enero de 1884, Box 6/4, Peruvian Corporation Archive (en adelante PC), Lima.

25. *El Comercio*, 14 de septiembre de 1889.

26. *Ibíd.*, Ministerio de Fomento 1890a: 86-90, 100-109.

Andrés Cáceres. Grace, empero, se dirigió a Nueva York para intentar reunir capital para su proyecto, pero nada sorprendentemente fracasó. Luego fue a entrevistarse con banqueros en Londres, pero allí el Comité de Tenedores de Bonos bloqueó sus intentos de obtener fondos señalando que bajo los préstamos de 1870 y 1872, los ferrocarriles estaban hipotecados a ellos.²⁷ Sin embargo, la situación política peruana estaba cambiando rápidamente. Cáceres derrotó a Iglesias a comienzos de 1886. Ahora que un gobierno aparentemente estable se había formado en Lima y reconocía su contrato de Cerro de Pasco, Grace tomó el curso evidente propuesto por Pardo, Piérola y Meiggs, e intentó interesar a los tenedores de bonos en una liquidación general (*general settlement*) de la deuda peruana, sobre la base de la transferencia de los ferrocarriles a ellos.

Dado el inminente fracaso de sus negociaciones con Chile, los tenedores en modo alguno fueron indiferentes a los planes de Grace. Sin embargo, el interés de este último por liquidar el asunto era íntegramente personal. En su primer proyecto sugirió que se completara el ferrocarril a Cerro de Pasco con fondos reunidos por los tenedores de bonos, pero él conservaría el control de los valiosos derechos mineros allí situados. Fue tal vez por esta razón que tuvo grandes problemas para persuadir al Comité de que aceptara sus planes originales, razón por la cual se vio forzado a alterarlos.²⁸ A su retorno a Lima a finales de 1886, presentó un proyecto revisado al gobierno, en el cual, sin embargo, aún conservaba sus derechos en Cerro de Pasco. Los tenedores tomarían los ferrocarriles estatales y se comprometerían a la construcción de ciertas prolongaciones. Podrían reclamar derecho sobre las minas de carbón en la línea de Chimbote y las de mercurio en Huancavelica, así como todo campo petrolero no declarado en el norte. Ellos establecerían ocho colonias distintas en el oriente y tendrían un monopolio sobre la exportación del guano. Tendrían todos estos derechos por 75 años (hasta 1961-1962, de haberse aprobado el plan), y en tanto no tuvieran un retorno de £ 700.000 al año, recibirían las rentas aduaneras en el puerto de Mollendo,

27. Joseph Spinney a Charles Watson, 15 de junio de 1885, Watson letters, Meiggs Archive, PC/Lima (en adelante Watson letters [Cartas de Watson]); *El Comercio*, 16 de septiembre de 1889.

28. *El Comercio*, 21 de septiembre de 1887, citando una entrevista con Grace en el *New York Times*, 31 de agosto de 1887.

en el Ferrocarril del Sur, para alcanzar dicha suma. Sin embargo, una vez que el retorno de los bonos hubiese alcanzado 5 por ciento, el gobierno tendría una participación de 25 por ciento de las ganancias.²⁹

Condiciones como estas eran claramente mucho más onerosas de lo que cualquier gobierno peruano podía aceptar. Ello habría significado entregar vastas áreas del país al control extranjero sin ninguna garantía de que los tenedores de bonos cumplieran sus obligaciones o administraran sus concesiones en conformidad con los intereses peruanos así como los suyos. Pero la única esperanza de un arreglo de la deuda externa peruana radicaba en un acuerdo basado en los ferrocarriles.

La posición negociadora del gobierno reflejaba su débil situación financiera. Chile controlaba el guano y el salitre, las fuentes de la riqueza peruana antes de la guerra. Otras industrias estaban estancadas. “Grande es el presente malestar del comercio”, dijo el ministro de Hacienda al Congreso, “y su estado no tiene el caracter de una crisis pasajera”. Según las estadísticas del gobierno, el volumen de la producción de los restantes recursos peruanos —azúcar, algodón, lana y minerales— no solo había caído, sino que además el precio mundial también había bajado con respecto a la década anterior.³⁰ El comercio nacional no suministraba lo suficiente en ingresos aduaneros como para sustentar los gastos del gobierno, en tanto que los nuevos impuestos creados para superar el déficit no podían ser cobrados en el desorganizado país. Los ingresos consistentemente se quedaban cortos con respecto a los estimados del presupuesto: en 1887, ellos solo totalizaron cinco millones de soles en lugar de los ocho previstos. El gobierno de Cáceres sostenía que cuando llegó al poder solo quedaban 3532 soles en el Tesoro (alrededor de £ 500). El gobierno seguía tan escaso de dinero incluso después de establecido un régimen estable con Cáceres, que en 1887 tuvo que prestarse 10.000 soles de Juan Thorndike, el ahora concesionario del Ferrocarril del Sur, para poder pagarle a las tropas en Arequipa.³¹

29. Anónimo 1888: 5. Para el primer proyecto véase Rodríguez 1912-1928, XVII: 401a-406a.

30. Memoria del ministro de Hacienda al Congreso, agosto de 1887, en Rodríguez 1912-1928, XVIII: 268a.

31. Rodríguez, XVIII: 19; XVI: 133; Charles Watson a Charles Watson, Jnr., 18 de mayo de 1887, Watson letters.

Aún más, el gobierno aún no había tenido retorno alguno de los costosos pero inacabados ferrocarriles, y no contaba con ninguna fuente de capital con que completarlos, lo que le habría proporcionado un mejor retorno. Los ingenieros gubernamentales informaron en enero de 1887 que efectuar reparaciones en las líneas existentes (en las cuales virtualmente no se había invertido nada desde 1875) costaría un estimado de £ 900.000 o más.³² Como el ministro de Gobierno dijera al Congreso en 1886, “la línea férrea de Mollendo, que tantos millones ha costado á la Nación, no ha producido al Erario ni un centavo desde el día que el constructor entregó al Gobierno la obra concluida”.³³

En 1886, el Estado solo recibió 66.000 soles de las líneas en las cuales el Perú tanto había gastado. Entre 1880 y 1886, las utilidades del contratista del Ferrocarril del Sur, el mejor usado de todos, sumaban no más de un millón de soles (alrededor de £ 140.000).³⁴ Y encima los tenedores de bonos bloqueaban todo proyecto, como Grace descubriera, para reunir dinero para los ferrocarriles sin reconocerles sus derechos. En palabras de Charles Watson:

Ninguna casa bancaria o empresa financiera aceptaría financiar semejante negocio a menos que pudiera encontrar una cotización en la bolsa de valores, y las bolsas de Europa están muy de acuerdo en prohibir y denegar toda cotización tal hasta que se haya llegado a un acuerdo general con los tenedores de bonos peruanos.³⁵

Aunque el grueso de los tenedores eran británicos, había también un importante grupo francés que habría impedido toda cotización en la *Bourse* incluso si Dreyfus no hubiese tenido interés alguno en el proceso.³⁶ De este modo, el gobierno tenía que llegar a un acuerdo con los tenedores de bonos incluso si deseaba completar los ferrocarriles no

32. *El Comercio*, 8 de enero de 1889.

33. *Ibíd.*, 20 de agosto de 1886.

34. Ministerio de Fomento 1890a: 600-601, 1890b: 248-249.

35. Charles Watson a Charles Watson, Jnr., 13 de junio de 1888, Watson letters.

36. En 1881 se calculó que los especuladores británicos tenían entre £ 24 y £ 25 millones, los franceses £ 1 ½ millón y el saldo estaba en manos de italianos, alemanes, belgas y holandeses. Pakenham a Granville, 4 de diciembre de 1881, FO 61/344.

rentables, y si los tenedores deseaban llegar a un acuerdo con el gobierno tenían que tomarlos, puesto que eran el único activo material que el Perú podía ofrecerles. Lo que restaba por hacer era concertar los detalles de la concesión.

Las reacciones en Perú

Las primeras propuestas de Grace tuvieron una recepción contradictoria en Perú. Muchos peruanos creían que su país no tenía ninguna deuda externa, puesto que los tenedores de bonos habían aceptado la idea de que Chile era responsable por la deuda al negociar concesiones con dicho país en 1880 y 1882 para la exportación de guano de Tarapacá. Pero la comisión presidencial conformada por tres prominentes políticos, creada para examinar las primeras propuestas de Grace, destruyó este mito: “Y aunque se aceptó lo propuesto por Chile [de 1880 y 1882] no se puede decir, propiamente hablando, que la deuda externa del Perú ha quedado extinguida, o que Chile ha asumido la obligación de pagarla íntegramente”.³⁷

Para que Chile fuera a cancelar la deuda bajo el Tratado de Ancón, prosiguieron, tendría que o bien quedar una gran cantidad de guano, o bien tendría que haber una gran ganancia en cada tonelada vendida, nada de lo cual era cierto. Aceptaban así que su país aún tenía la obligación de pagar a los tenedores de bonos. Para reconstruirse después de la guerra, Perú debía conseguir acceso a los mercados de capital europeos, y no tenía ninguna alternativa fuera de llegar a un acuerdo con los tenedores, colocando los ferrocarriles bajo su control. En efecto, dados ciertos cambios detallados en el proyecto, la comisión lo acogía como un anteproyecto del futuro peruano. Por encima de todo valoraban las concesiones hechas a la colonización y la inmigración: “De cuantos medios pueden emplearse para dar impulso a la propiedad y al progreso del país, ninguno es comparable con la inmigración europea: ello podría realizar en poco tiempo prodigios que en vano se esperarían solamente de los ferrocarriles y de los capitales”.³⁸

37. “Reporte de la comisión presidencial de Francisco García Calderón, Francisco Rosas y Aurelio Denegri, fecha 24 de noviembre de 1886”, en Rodríguez 1912-1928, XVII: 409a.

38. *Ibíd.*, vol. XVII, 423a.

En febrero de 1887, Michael Grace y José Aranibar, el ministro de Hacienda, partieron a Londres a negociar un contrato final con los tenedores de bonos.

El fracaso del contrato Grace-Aranibar

El contrato firmado por Grace y Aranibar el 26 de mayo de 1887 atribuyó la mitad de la deuda peruana a Perú y la mitad a Chile. Algunos puntos importantes lo distinguían del proyecto anterior. El Comité de Tenedores de Bonos tendría ahora el derecho a tomar unas £ 120.000 anuales de los ingresos de las aduanas de Mollendo y Paita, para garantizar así el pago de los bonos que emitirían para financiar la compleción de los ferrocarriles. El contrato duraría 66 años y también incluiría una disposición para que los tenedores de bonos abrieran un banco en Lima con el derecho exclusivo de emisión de billetes por 25 años, para que cooperara con el gobierno en retirar el papel moneda, enormemente depreciado. Aunque las concesiones de las minas de carbón y mercurio se mantenían, las de petróleo habían desaparecido; en lugar de establecer ocho colonias distintas en el Perú oriental, los tenedores ahora recibirían 1,8 millones de hectáreas de tierra en la montaña.³⁹

Tomó tres años para que el contrato Grace fuera aprobado por el Congreso peruano, en forma sustancialmente modificada. ¿Cuáles fueron las fuentes de oposición a él? En primer lugar, Chile objetó vigorosamente la cláusula que le atribuía responsabilidad por la mitad de la deuda, en contravención del Tratado de Ancón. Según el presidente de este país, también le preocupaban las disposiciones que garantizaban a los tenedores de bonos la renta de las aduanas y las que tocaban a las concesiones de tierra que Chile consideraba una renuncia de la soberanía peruana. El presidente chileno, Balmaceda, se preguntaba qué sucedería si el Perú incumplía cualquiera de estas concesiones: ¿qué haría el gobierno británico entonces?⁴⁰ Sin embargo, las objeciones chilenas no se debían a un deseo altruista de proteger a su debilitado vecino del norte,

39. El Contrato Grace-Aranibar figura en “Circular of the Committee of Peruvian Bondholders, 3 June 1887”, apéndice, PC/UCL.

40. Fraser a Salisbury (very confidential), 2 de febrero de 1888, FO 61/378.

sino que tenían más bien una motivación más profunda. Con el Tratado de Ancón, Chile había retenido las provincias peruanas de Tacna y Arica. Un plebiscito debía realizarse en 1893 para determinar si Chile debía retenerlas a perpetuidad, o si debían más bien retornar a la soberanía peruana. El país que venciera pagaría entonces diez millones de dólares al perdedor. Perú no tenía ninguna posibilidad de lograr esto a menos que pudiera reestablecer su crédito externo o mejorar su situación económica, y ninguna de estas opciones parecía ser posible a menos que se aprobara el contrato Grace. Chile, por su parte, hizo repetidos intentos por incorporar la cesión de Tacna y Arica a las negociaciones en torno a la remoción de la oposición chilena al contrato. Esta idea apareció en las propuestas secretas que Augusto Matte, el canciller chileno, hizo a Hugo Fraser, el encargado de negocios británico, en abril de 1888 y nuevamente en mayo de 1889, cuando el mismo Matte visitó Lima.⁴¹ Los peruanos a su vez temían que de ser Chile responsable por la mitad de la deuda, eventualmente terminaría extrayéndoles el pago de esta. Habiendo vencido ya al Perú y dada la desigualdad económica entre ambos países que crecía día a día, parecía no haber ninguna razón por la cual Chile no podría tener éxito en dicho reclamo.⁴²

Además de la oposición chilena, el gobierno peruano enfrentaba las críticas de otros pretendientes a los ferrocarriles. Estas provenían de dos fuentes. Aunque los tenedores de bonos británicos tenían la mayor parte de los bonos, había comités rivales en Francia, Bélgica y Holanda que impugnaron el contrato y amenazaron con seguir considerando a Perú responsable por la deuda de aceptar las propuestas de Grace. Henri Guillaume, el líder francés, presentó propuestas rivales al gobierno para que los tenedores de bonos asumieran las minas del país (con derechos extraterritoriales) y establecieran un banco con el monopolio de la emisión de billetes.⁴³ Había también otros pretendientes a los ferrocarriles, en

41. Fraser a Salisbury (very confidential), 13 de abril de 1888, FO 61/379; Sir Charles Mansfield (ministro en Lima) a Salisbury, 6 de mayo de 1889, FO 61/383.

42. Según el Conde de Donoughmore, los peruanos “estaban terriblemente asustados de los chilenos”. Donoughmore a Lady Mary Loyd, 16 de julio de 1889. Donoughmore letters. Estoy agradecido al actual Conde por haberme permitido ver los papeles de su abuelo.

43. *El Comercio*, 16 de marzo de 1887.

particular aquellos que habían administrado las distintas líneas desde la muerte de Henry Meiggs. Estos amenazaban con que si los tenedores de bonos no llegaban a un acuerdo razonable con ellos, usarían su influencia en el Congreso para forzar el rechazo del contrato.⁴⁴

La aprobación del contrato Grace dependía íntegramente del grado en que el ejecutivo peruano pudiera controlar al Congreso. Y sin embargo, durante gran parte de este periodo el presidente Cáceres tuvo que enfrentarse a un Congreso hostil. Los gabinetes tendían a durar solo un corto tiempo y la situación se deterioró tanto que en octubre de 1887 no pudo encontrarse ningún ministro que formara un nuevo gabinete: se lo tuvo que conformar con los funcionarios más altos de cada ministerio.⁴⁵ Resultaba irónico, anotaba Watson, que las cláusulas que los opositores chilenos y peruanos más objetaban —aquellas referidas a la tierra, la inmigración, la minería y la banca— eran precisamente las que Aranibar insertó a nombre del gobierno peruano. Todo lo que los tenedores deseaban eran los ferrocarriles, el guano y una subvención gubernamental, en tanto que consideraban negociables todas las concesiones restantes.⁴⁶ Las crisis ministeriales se sucedían una tras otra, exasperando a Cáceres y a los tenedores. Como señalara *El Comercio* en octubre de 1887:

En efecto, nos encontramos con que va corrida la tercera parte del periodo presidencial del General Cáceres, y durante este tiempo no ha sido posible hacer nada de provecho en el Gobierno, porque los Ministros que se han sucedido en el despacho de los negocios públicos, apenas han podido estar tranquilos durante el periodo que ha mediado entre una legislatura y otra.⁴⁷

Aranibar regresó al Perú y tuvo una recepción hostil. El gobierno anunció en septiembre de 1887 que no presentaría el proyecto al Congreso debido a la oposición chilena, aunque en verdad era igual de importante la expectativa de que ello haría que se abrieran las grietas de la política

44. Charles Watson a Charles Watson, Jnr., 22 de julio de 1887, Watson letters.

45. *El Comercio*, 5 de octubre de 1887.

46. Charles Watson a Charles Watson, Jnr., 2 de noviembre de 1887 y 16 de noviembre de 1887, Watson letters.

47. *El Comercio*, 3 de octubre de 1887.

peruana. En efecto, el gobierno enfrentó de inmediato una moción de censura, sobre la base de que se había cedido a las demandas de una potencia extranjera. Pero como señalara *El Comercio*, sí había algo de verdad en el razonamiento oficial del gobierno. No era en modo alguno seguro que las objeciones chilenas resultaran infundadas, y en caso contrario sería absolutamente imposible que el Perú respaldara su decisión con la fuerza.⁴⁸

Tanto el Comité de Tenedores de Bonos como el ejecutivo peruano pasaron ahora a ser blanco de las críticas. En Londres, los tenedores volvieron a negociar con Chile con la esperanza de eliminar la oposición de Santiago. El coronel North, uno de sus miembros, tuvo varias reuniones con el ministro chileno en Londres. Sin embargo, además de las ganancias procedentes de la exportación del guano en conformidad con el decreto de 1882, los tenedores exigieron también una parte de la renta de la aduana de Tarapacá, una concesión que Chile no podía tolerar.⁴⁹ Al crecer la frustración, el Comité ya no pudo controlar a sus integrantes. Justo cuando necesitaban aplacar a Chile, uno de los tenedores se opuso a que la bolsa de valores cotizara el nuevo préstamo chileno, arguyendo que Chile seguía siendo responsable en parte por la deuda peruana. En respuesta, los chilenos rompieron las negociaciones con North.⁵⁰

En Lima, la oposición en la Cámara de Diputados amplió sus críticas al gobierno. Ella formó una comisión especial para que investigara los títulos con los cuales los ferrocarriles habían sido arrendados a sus operadores actuales. En noviembre de 1887, el Congreso aprobó una ley que ordenaba al ejecutivo que volviera a poner al Ferrocarril del Sur bajo control del Estado, y posteriormente aprobó un proyecto paralelo para el Ferrocarril Central, que en ese entonces era controlado por Grace.⁵¹

En julio de 1887, Michael Grace en realidad había amenazado con solicitar al gobierno que tomara la misma medida, a fin de forzar a los antiguos concesionarios ferroviarios —como Watson— a que llegaran a un acuerdo con el Comité de Tenedores de Bonos.⁵² Ahora, sin embargo,

48. *Ibíd.*, 29 de septiembre de 1887.

49. Charles Watson a Charles Watson, Jnr., 16 de noviembre de 1887, Watson letters.

50. *Ídem* a *ídem*, 15 de diciembre de 1887, en *ibíd.*

51. Rodríguez 1912-1928, XVIII: 67-71.

52. Charles Watson a Charles Watson, Jnr., 22 de julio de 1887, Watson letters.

el Comité consideró que esta era una amenaza a las posibilidades de aprobación del contrato, cuando en realidad podría argumentarse que la aprobación del contrato Grace se vería facilitada una vez que los antiguos concesionarios fueran eliminados. Pero había buenas razones para que los tenedores estuvieran preocupados. En primer lugar, la medida le había sido impuesta al gobierno por los opositores del contrato. En segundo lugar, los intereses del mismo Grace en el Ferrocarril Central estaban siendo cuestionados. En tercer lugar, tuvieron que incorporar las cuestiones internacionales a sus cálculos. En Bolivia, Aniceto Arce, una figura prochilena, había asumido el poder con la intención explícita de conseguirle a su país una salida al mar. A comienzos de febrero de 1888, Lima comenzó a hervir con rumores referidos a las causas del repentino viaje de dos ministros de gobierno al sur peruano.⁵³

En este punto, el Foreign Office inglés volvió a involucrarse. El representante del Comité exigió la intervención del gobierno británico en las negociaciones con Chile para eliminar su oposición: “Las cosas se acercan rápidamente a su clímax en Perú [dijo] y en una quincena o tres semanas veremos muy probablemente la ruptura del acuerdo sobre la deuda peruana y los ferrocarriles transferidos a manos privadas”.⁵⁴

En realidad, el gobierno peruano no tomó ninguna medida para implementar las resoluciones una vez que Grace le hubo prestado 20.000 soles.⁵⁵ Pero para los tenedores de bonos era importante conseguir la asistencia del Foreign Office en la negociación con Chile una vez que hubieron fracasado las maniobras de North, con la consiguiente ruptura total de las relaciones entre el Comité de Tenedores y el gobierno chileno: aquí yacía su única esperanza de remoción de la oposición chilena. Sus miembros ejercieron presión en privado sobre el Foreign Office.⁵⁶ Este respondió —sin ninguna información, fuera de la declaración de Ollard,

53. *El Comercio*, 4 de febrero de 1888 y 8 de febrero de 1888.

54. Lord Donoughmore a Pauncefote, 10 de febrero de 1888, adjuntando Ollard a Donoughmore, 10 de febrero de 1888, FO 61/378.

55. Charles Watson a Charles Watson, Jnr., 25 de julio de 1888.

56. Watson posteriormente comentaría que el Conde de Donoughmore, un miembro del Comité, estaba en “muy íntimas [relaciones]” con Sir Julian Pauncefote, el subsecretario del Foreign Office, que había “sido útil en ejercer presión sobre Chile y Perú”. Charles Watson a Charles Watson, Jnr., 8 de noviembre de 1888, Watson letters.

y sin intentar establecer la verdad con su ministro en Lima— ordenando a su encargado de negocios en Santiago que negociara con los chilenos. Para facilitar las cosas, se persuadió al Comité de la Bolsa de Valores que hiciera una cotización del préstamo chileno. Como lo explicara Sir Julian Pauncefote, el subsecretario:

Las cartas adjuntas [de Donoughmore y Ollard] muestran que el contrato Grace está en peligro de serle arrebatado a los tenedores de bonos por sindicatos estadounidenses y otros. Esto sería deplorable, puesto que destruiría la última posibilidad de resolver la cuestión y retiraría de manos inglesas unas concesiones (en especial sobre el litoral del Pacífico) que es sumamente importante mantener bajo administración inglesa.⁵⁷

Hay dos aspectos extraños en la intervención del Foreign Office en la disputa. En primer lugar, ahora estaba efectuando negociaciones directamente con un gobierno extranjero a nombre de un grupo de tenedores de bonos, algo raro para el Foreign Office en Latinoamérica en el siglo XIX.⁵⁸ En segundo lugar, las cartas de Donoughmore y Ollard no hacían ninguna mención de una posible amenaza estadounidense al contrato Grace. Es cierto que la situación de los tenedores de bonos en Lima se estaba volviendo seria, pero no hay ninguna mención de la amenaza estadounidense al contrato en la prensa peruana, la documentación del gobierno peruano, las cartas privadas de Watson a su hijo o en los informes remitidos por el ministro británico en Lima. Debemos concluir que Pauncefote era el blanco de unos rumores exagerados, para así forzar al Foreign Office a moverse. Podemos ver por qué le preocupaba tanto la posibilidad de una ruptura del contrato Grace, justo cuando parecía ser inminente la solución a un problema que lo había acosado durante 12 años. Sin embargo, aquí mostró una sorprendente ignorancia en lo que respecta al Perú y, lo que sorprende aún más, jamás consultó a su representante en Lima, actuando más bien en conformidad con lo que el Comité de Tenedores de Bonos le comunicó.

Fraser, el representante británico en Santiago, no tuvo éxito en sus negociaciones con el gobierno chileno. Matte insistió en incorporar la

57. Memo de Pauncefote, 11 de febrero de 1888, FO 61/378.

58. Véase Platt 1968: 34-53.

cesión de Tacna y Arica al acuerdo y el Foreign Office se rehusó a tolerar semejante interferencia en los asuntos de Chile y Perú. Además, Chile siguió intentando limitar su responsabilidad a las condiciones estipuladas en el Tratado de Ancón, y que el gobierno británico aceptase esto habría resultado incompatible con las protestas efectuadas en 1884 y 1885 contra el tratado.⁵⁹

Algunos miembros del Comité de Tenedores, cansados con las demoras, favorecían la renuncia a todo este asunto complicado. Sin embargo, Michael Grace y John Meiggs los persuadieron de efectuar otro intento de acuerdo enviando al Conde de Donoughmore —uno de sus integrantes— a Lima con Grace, para que negociara directamente con el gobierno peruano.⁶⁰ Esto produjo la firma de un nuevo contrato el 25 de octubre de 1888, al cual el gobierno peruano le añadió un protocolo que estipulaba que no entraría en vigor hasta que Chile hubiese aprobado el acuerdo.⁶¹

Demora y éxito: la Misión Donoughmore

Cuando Donoughmore firmó el contrato en octubre de 1888, habían pasado dos años desde que Michael Grace sugiriese por vez primera un plan para la resolución de la deuda externa y la compleción de los ferrocarriles. Las condiciones económicas peruanas continuaban siendo tan malas como siempre. En palabras de *El Comercio*:

La actividad comercial disminuye de día en día; las industrias todas nuestras languidecen más y más, la propiedad está depreciada, los valores fiduciarios anulados, el Estado puede apenas pagar a sus servidores; falta la vida y el movimiento. De todos lados, pues, se exige un cambio brusco y radical, un

59. Salisbury a Newman (cónsul general en Santiago), 18 de julio de 1888, FO 61/379.

60. Charles Watson a Charles Watson, Jr., 27 de junio de 1888, Watson letters.

61. Para el contrato Donoughmore-Aspillaga y el protocolo véase Rodríguez 1912-1928, XIX: 341a-352a. El contrato eventualmente aceptado por el Perú y los tenedores de bonos figura en “Circular of the Committee of Peruvian Bondholders, 29 November 1889”, PC/UCL. El contrato que entró en vigor en 1890 fue el Donoughmore-Aspillaga, con unas cuantas modificaciones. Sin embargo, siempre se le ha conocido como el contrato Grace por ser la eminencia gris de todo el asunto.

punto de apoyo algo externo que sea el punto de partida de la reconstitución nacional.

Solo la aprobación del contrato Grace, decía el periódico, podía asegurar la regeneración del Perú.⁶²

El ejecutivo nuevamente enfrentaba el problema de persuadir a un Congreso hostil de que aprobara el contrato. Esto mostró su debilidad durante cierto tiempo, pero en última instancia el árbitro final de la situación en el Perú era el poder máximo de la presidencia. La oposición más grande estaba en la Cámara de Diputados, como lo mostraran los votos para su presidencia y vicepresidencia en agosto de 1888. Ninguno de los candidatos logró obtener la mayoría en tres elecciones, y los cargos fueron llenados por sorteo. Ambas vicepresidencias le tocaron a miembros de la oposición, pero José María Quimper, el principal oponente del contrato Grace en el Perú, no logró ganar la presidencia de la cámara por pequeño margen. Esto le habría dado amplias oportunidades para bloquear su aprobación.⁶³

El primer método que la oposición usó para bloquearlo fue argumentar que el protocolo complementario hacía que su discusión resultara inútil. Para contrarrestar esta objeción, el gobierno, sin embargo, volvió a presentarlo, pero esta vez sin el protocolo. Ahora la oposición en diputados recurrió a otras tácticas: extensos discursos para apresurar el final de la sesión y la inasistencia para impedir que hubiese quórum. La segunda legislatura extraordinaria del Congreso terminó en febrero, “dejando a la Nación sin un solo acuerdo, sin una sola ley más”.⁶⁴

El gobierno se encontraba en una posición aparentemente imposible si lo que deseaba era que se aprobara el contrato. Habían pocas esperanzas de que los diputados cambiaran de bando. La votación en la cámara había sido bastante consistente, pues entre noviembre de 1888 y febrero de 1889, solo 7 de 83 diputados cambiaron su voto con respecto a las cinco divisiones más importantes surgidas en torno al contrato

62. *El Comercio*, 10 de noviembre de 1888.

63. Informe textual de la sesión preliminar de la Cámara de Diputados del 27 de julio de 1888, en *El Comercio*, 13 de agosto de 1888.

64. *El Comercio*, 15 de febrero de 1889.

Grace.⁶⁵ La situación económica no estaba mejorando y el tiempo se iba terminando para las esperanzas de Cáceres de conseguir la aprobación durante su mandato, restaurando así el crédito peruano en los mercados europeos. *El Comercio* personificaba la actitud pesimista de los círculos oficiales en Lima:

La situación en realidad es desesperante. Nuestros puertos estan desiertos, el comercio está abatido, la agricultura a disminuido notablemente su producción, todas las industrias languidecen, la propiedad inmueble pierde su valor cada día más, los capitales huyen al extranjero, la población decrece, y por último se ha perdido la fe y el aliento, y lo que es peor, hasta la conciencia de nuestro Estado.⁶⁶

La situación de los ferrocarriles se había deteriorado aún más. El mal clima, que produjo desprendimientos de tierra en los primeros meses de 1889, dejó al Ferrocarril Central con una cuenta de reparaciones por tres millones de soles. Ni Grace, el concesionario, ni el gobierno peruano podían darse el lujo de repararlo mientras el destino del contrato Grace quedaba sin decidirse. En el ínterin la vía quedó bloqueada, lo que provocó la depresión de la industria minera, en especial de una fundición recién construida, y provocó el alza del precio de los alimentos en Lima.⁶⁷

En abril de 1889, Cáceres nombró primer ministro a Pedro del Solar, ¡quien era también el abogado de Grace! Del Solar dio la solución al *impasse* en el Congreso: ordenó elecciones parciales para reemplazar a los diputados de oposición, argumentando que no habían cumplido con su función constitucional al no asistir a las sesiones de la cámara, para así impedir que hubiese quórum.⁶⁸ Para finales de octubre de 1889, el contrato había sido aprobado en el Congreso sin mayores problemas. Probablemente hubo una gran manipulación. Como Watson anotase, el gobierno no había intervenido en el Ferrocarril Central sino hasta después que Grace le hubiese prestado 20.000 soles, y añadió este comentario:

65. Las listas nominales de las cinco divisiones figuran en Rodríguez 1912-1928, XIX: 47, 50, 70-71, 78-79.

66. *El Comercio*, 2 de abril de 1889.

67. *South American Journal*, 4 de mayo de 1889.

68. *El Comercio*, 8 de abril de 1889.

No me cabe duda que Grace conseguirá lo que quiere, ¡siempre y cuando les dé unas cuantas libras esterlinas! La oposición en el Congreso será superada con un manejo juicioso... Creo que conozco el *patrioterismo* [sic] peruano lo suficiente como para estar seguro que *no puede* resistir la fuerza de un argumento *efectivo*.⁶⁹

En su versión final, el contrato difería considerablemente de las propuestas iniciales. Las concesiones bancarias y mineras habían desaparecido, y la garantía se había reducido a £ 80.000 al año, sin ningún control de la renta aduanera de parte de los tenedores de bonos. Las estipulaciones de la construcción ferroviaria asimismo habían quedado reducidas, de modo que ahora los tenedores tenían que completar el ferrocarril solo hasta La Oroya y no hasta Cerro de Pasco. En conjunto, el contrato era ahora bastante más simple y mucho más limitado.⁷⁰

El problema de la oposición chilena al contrato aún subsistía, pero ella rápidamente amainó una vez que las esperanzas chilenas de que el Congreso peruano bloqueara su aprobación se vieron frustradas. Ahora el gobierno chileno no podía esperar razonablemente que se negociara un nuevo acuerdo para que incluyera la cesión de Tacna y Arica. Otros factores también imponían un retroceso de la postura chilena de abierto desacuerdo. Su posición financiera era buena y resistiría un acuerdo con los tenedores de bonos peruanos en torno a las utilidades de los contratos guaneros de 1880 y 1882. Según el ministro de Hacienda chileno, su país contaba con reservas de más de £ 3 millones y aún no había usado los fondos del último préstamo extranjero emitido en Berlín. Durante los dos años anteriores, los impuestos gravados al salitre habían superado los £ 2 millones. Políticamente, el presidente Balmaceda enfrentaba la perspectiva de tener una lucha cada vez más tensa con el Congreso en torno a cuestiones constitucionales; le ayudaría el que pudiese resolver la vieja cuestión de los reclamos que los tenedores de bonos le hacían a Chile sin ceder demasiado.⁷¹ Aún más, en noviembre de 1889, los militares brasileños derribaron el imperio; esto afectó a Chile, en la medida en

69. Charles Watson a Charles Watson, Jnr., 25 de julio de 1888.

70. "Circular de Bondholders' Committee, 29 April 1889", Appendix, PC/UCL.

71. J. G. Kennedy a Salisbury (confidencial), 18 de noviembre de 1889, FO 61/384.

que despertó el temor de un acercamiento entre la república brasileña y la Argentina, con quien Chile tenía una preocupante disputa fronteriza. Ayudaría a su posición internacional esclarecer su embrollo diplomático con los tenedores de bonos peruanos.⁷²

El Foreign Office no se involucró en la negociación de un acuerdo con Chile una vez que el contrato fue aprobado por el Congreso peruano. Ahora los tenedores trabajaron a través de un intermediario del gobierno peruano que estaba ansioso por eliminar el último obstáculo remanente a su implementación. Los gobiernos peruano y chileno finalmente llegaron a un acuerdo en enero de 1890. Chile aceptó entregar (*make over*) a los tenedores de bonos lo recaudado con el guano en conformidad al decreto de 1880, y una parte de lo recaudado según el decreto de 1882, que había sido en beneficio de otros acreedores peruanos además de los tenedores. Es más, Chile aceptó permitir a estos últimos trabajar los depósitos de guano que ahora se encontraban en territorio chileno por otros ocho años más.⁷³

Las negociaciones en retrospectiva

Parecería, en conclusión, que dos cuestiones en particular merecen nuestra atención. En primer lugar, debemos analizar las negociaciones en retrospectiva para establecer el balance de las ventajas y desventajas de cada una de las partes involucradas. En otras palabras: ¿quién controlaba a quién? En segundo lugar, debíamos examinar las pretensiones exageradas tanto de los tenedores de bonos como del gobierno peruano en lo que respecta al papel de los ferrocarriles en el desarrollo futuro del país. Para plantear las preguntas de otro modo: ¿el Comité de Tenedores de Bonos tenía la sartén por el mango en sus negociaciones con el

72. Burr 1965: 184-188.

73. El texto de estos acuerdos se encuentra en “Circular of the Committee of Peruvian Bondholders, 2 April 1890”, PC/UCL. En 1893, después de otras demoras más debidas a las protestas francesas y los embustes chilenos, los tenedores de bonos recibieron de Chile £ 300.000 en efectivo y £ 630.000 en bonos de 4½%. Sin embargo, esta cuestión produjo continuos juicios que no quedaron arreglados del todo sino hasta 1921. Véase Joel (cónsul general en Santiago) a Rosebery, 27 de enero de 1893, FO 61/404; Wynne 1951: 161-169.

gobierno de Cáceres? ¿Consiguieron acaso los retornos que esperaban con el control de los ferrocarriles peruanos?

Una vez que eligieron un comité en 1876 para que representara sus intereses, los mismos tenedores de bonos ordinarios se hallaron en una posición relativamente débil. Ellos no tenían ninguna sanción que aplicar contra cualquier triquiñuela financiera de parte del Comité, excepción hecha de la punición retrospectiva de retirarles del cargo... si es que la historia salía a la luz. Por ejemplo, James Croyle y Thomas Cave admitieron haber especulado con los bonos en 1881 entre el momento en que recibieron información del agente de los tenedores en Chile y cuando la hicieron pública.⁷⁴ Otros miembros del Comité indudablemente especularon con los bonos, un cargo a menudo hecho por historiadores peruanos que sostienen que los bonos fueron comprados a bajo precio durante la Guerra del Pacífico, del mismo modo que los certificados de salitre del gobierno peruano.⁷⁵ Para comienzos de la década de 1880, los bonos peruanos habían pasado en general a ser una ficha especulativa en la bolsa de valores de Londres. En realidad, es probable que el mismo Michael Grace se haya involucrado en el caso de este modo:

En lo que respecta al interés del Sr. Grace en el Contrato con los Tenedores de Bonos [escribió Charles Watson], no es en modo alguno platónico. Como subcontratista de la nueva Corporation, él asume todas las responsabilidades para con ellos [...]. No estoy al tanto de que haya especulado mucho en los bonos peruanos, pero es muy probable que sí.⁷⁶

Lo que no sabemos es si Grace estaba especulando con los bonos usando información recibida antes de hacerla pública, lo que sería ilegal, o si los había comprado a bajo precio como una forma de apostar a su propio éxito en alcanzar una solución con el gobierno peruano. Esto último sería razonable.

74. "Circular of the Committee of Peruvian Bondholders, 26 May 1884", PC/UCL; *The Times*, 27 de mayo de 1884; *The Times*, 31 de diciembre de 1884.

75. Yepes 1972: 173. Para la historia paralela en los salitres véase Blakemore 1974: 21-22, 27-29. Véase también Romero 1949: 379.

76. Charles Watson a Charles Watson, Jnr., 19 de septiembre de 1887, Watson letters.

Por lo tanto, los tenedores no podían controlar la especulación de los bonos por parte de los miembros de su comité. Tampoco podían controlar los acuerdos que el Comité efectuó con los anteriores concesionarios de los ferrocarriles —Michael Grace, Charles Watson y John Thorndike— en virtud de la cláusula del contrato por la cual los tenedores asumían las responsabilidades del gobierno peruano al negociar con los arrendatarios. En efecto, los detalles de estas negociaciones fueron cuidadosamente escondidos de los tenedores. Watson, quien admitía la debilidad de sus derechos legales sobre los Ferrocarriles de Chimbote y del Sur, recibió £ 82.000 en efectivo y £ 375.000 en acciones de la Peruvian Corporation, la nueva compañía creada por los tenedores para operar las concesiones. Grace, que fue quien llevó a cabo estas negociaciones a nombre del comité, planeaba pagarle a Thorndike, el subcontratista del Ferrocarril del Sur, £ 50.000 en efectivo, £ 100.000 en bonos y entregarle el contrato para la ampliación de esta línea. Watson pensaba que esto último le dejaría a Thorndike una ganancia adicional de por lo menos £ 50.000.⁷⁷ Se creía, además, que el comité estaba dispuesto a recibir sobornos. Cuando actuaba a nombre de Watson en 1883-1884, John Meiggs le informó lo siguiente:

Mi opinión es que manejarás el negocio si puedes conseguir que tus reclamos sean reconocidos por el gobierno, ya sea antes o simultáneamente con un arreglo con los tenedores de bonos, *brindando así un muy gran margen a tus reclamos para la manipulación del Comité* y otras personalidades importantes.⁷⁸

Por momentos, las medidas tomadas por el Comité de Tenedores de Bonos ciertamente parecían ser extrañas y no estar en consonancia con los intereses de sus integrantes, algo que la prensa jamás dudó en decir. Como ya vimos, el Comité calculó del todo mal los resultados del contrato Raphael de 1876, y en 1886, cuando su acuerdo con Dreyfus, no solo reconocieron unas pretensiones a las cuales habían estado combatiendo por seis años, sino que además mostraron al mismo tiempo una

77. Ídem a ídem, Inr., 22 de julio de 1887 y 28 de agosto de 1887, en *ibíd.*

78. John Meiggs a Charles Watson, 8 de enero de 1884, Caja 6/4, PC/Lima. Destacado mío.

total falta de comprensión de los métodos seguidos por el Foreign Office. El tenedor de bonos ordinario, convocado a una reunión una vez al año, no tenía absolutamente ningún control sobre este tipo de cosas.

El hecho mismo de que el Comité de los Tenedores de Bonos haya tenido que esperar 16 años antes de recibir algún dinero para estos últimos, y que pasaran 4 años desde el primer borrador de un contrato hasta la aprobación de la versión final en el Congreso peruano, nos muestra los límites de su control. En última instancia, los tenedores de bonos tenían que alcanzar un acuerdo razonable con el gobierno peruano porque Lima no podía reunir fondos en los mercados de dinero europeos sin el consentimiento de sus acreedores más importantes. Esta era un arma de gran importancia, dado el deseo de los círculos gubernamentales peruanos de reestablecer el crédito de su país para que este pudiera reconstruirse a base de los préstamos extranjeros. Fue, en efecto, la razón principal que hizo que la comisión presidencial de 1886 favoreciera un contrato del tipo sugerido por Grace. Pero el Comité de Tenedores de Bonos se vio forzado en cierta medida a moderar sus reclamos debido a la oposición existente en Perú, lo que vemos cuando consideramos las diferencias existentes entre el primer contrato y el que fuera aprobado por el Congreso en 1889. Los tenedores perdieron el derecho sobre los campos petroleros al norte o a colocar sus propios funcionarios a cobrar los derechos aduaneros en Mollendo. Además debían operar los ferrocarriles y otras concesiones por 66 años, no los 75 sugeridos inicialmente. Aunque los tenedores ciertamente iban a conseguir un acuerdo al final, el contrato mismo no fue en modo alguno todo lo amplio que inicialmente desearon.

Es más, en última instancia, el Comité de Tenedores de Bonos no logró conseguir del Foreign Office el respaldo que solicitó, lo cual hace que examinemos el papel de este último con más detenimiento. El profesor Platt ha sostenido que hubo cierta consistencia en la actitud que el Foreign Office tuvo en el siglo XIX para con los reclamos de los tenedores de bonos. Dijo así: “La regla general seguía siendo evitar la intervención de ser posible. Pero hubo ciertas circunstancias bajo las cuales el Foreign Office se sentía obligado a intervenir a nombre de los tenedores”.⁷⁹ Platt clasifica las circunstancias en las cuales este consideraría intervenir en una disputa de tenedores de bonos. La singularidad del caso peruano

79. Platt 1968: 46.

yacía en la coincidencia de dos factores, “la inalienabilidad de los títulos ya hipotecados a los tenedores británicos” y “la transferencia de territorios de un Estado a otro”.

Sin embargo, la impresión que el caso peruano deja es en cierta medida de inconsistencia en el actuar del Foreign Office. El único cambio en las circunstancias entre la negativa dada a respaldar a los tenedores de bonos en 1876 y la decisión de intervenir en 1878 fue el arribo de un secretario nuevo e inexperto. La prensa se hizo eco de la confusión que rodeaba a la vacilación que el Foreign Office mostraba en torno a esta cuestión. Mientras que en 1884 el *Daily Telegraph* afirmaba que la protesta a Chile podía justificarse a la luz de la política anterior seguida por este departamento, aunque solo fuera porque el gobierno jamás había hecho frente a un caso paralelo y porque todas las circunstancias no tenían precedentes y eran excepcionales, tres años más tarde *The Statist* no podía coincidir:

La actitud asumida de tiempo en tiempo por los distintos partidos políticos en el gobierno ha sido de una naturaleza tal que excluye la posibilidad de que el Gobierno de Su Majestad interfiera en cualquier materia de un contrato privado entre súbditos británicos y Estados extranjeros [...]. Parece muy extraño en verdad que ahora el Gobierno de Su Majestad decida interferir en estos asuntos, aparentemente en violación de un precedente largamente establecido.⁸⁰

Otras contradicciones aparecieron cuando el Foreign Office tomó medidas para acelerar un posible acuerdo a una disputa que lo había estado acosando por más de una década. En 1884, le comunicó al ministro francés que su política no involucraba el presionar para conseguir pago alguno a los tenedores, sino simplemente una demanda del reconocimiento de sus derechos en Tarapacá. Y sin embargo, en diciembre de 1889, autorizó al ministro británico en Santiago a que negociara y firmara un protocolo para la liquidación de las deudas de Chile con los tenedores de bonos.⁸¹

El paso clave para la intervención dado por el Foreign Office —la autorización dada al encargado británico en Santiago para que negociara

80. *Daily Telegraph*, 21 de febrero de 1884, y *Statist*, 29 de octubre de 1887.

81. Salisbury a Kennedy (telegraphic), 18 de diciembre de 1889, F.O. 61/384.

a nombre de los tenedores de bonos en febrero de 1888— resalta otra característica de su política: la deficiente información con la que operaba. En aquella ocasión, actuó sobre la base de información que le había sido proporcionada por el Comité de Tenedores de Bonos, la cual no se molestó en verificar con su representante en Perú. Todavía resulta discutible que no fuese dañino para los intereses de los tenedores el que se forzara al gobierno peruano a dar un paso que los mismos tenedores habían considerado algunos meses antes. Aún más, el Foreign Office se vio movido a negociar con Chile porque los tenedores le habían comunicado que este país ahora se rehusaba a hablar directamente con el Comité. Y sin embargo, el Foreign Office no sabía nada de las negociaciones secretas que recientemente habían tenido lugar entre North y Montt. La información que le llegaba era en el mejor de los casos incompleta, y sus actos se hacían eco de esta inconsistencia.

Del lado peruano, las sucesivas negociaciones del contrato Grace claramente resaltan la debilidad del gobierno de Cáceres, atacado de un lado por el Comité de Tenedores de Bonos y del otro tanto por la oposición peruana en el Congreso como por el gobierno chileno. Una vez que quedó en claro luego de concluirse la paz entre ambos países que el Perú no podría hacer frente por separado a los problemas de los ferrocarriles y de los tenedores de bonos —cuando estos bloquearon todos los intentos de reunir fondos en los mercados de capital de Londres—, el gobierno peruano no tuvo otra alternativa que negociar el arriendo de los primeros a los segundos. Se esperaba que esto cumpliera el doble objetivo de completar la construcción de los ferrocarriles iniciada en 1870 y restaurar su crédito en los mercados extranjeros. Pero el gobierno peruano no pudo insertar en los términos del contrato otros planes que deseaba que los tenedores de bonos emprendieran: colonización de tierras, minas y banca. Aunque los tenedores no obtuvieron el control que deseaban de las aduanas peruanas, aún retenían el derecho a una anualidad de £ 80.000 durante treinta años. Además, y como pronto se descubrió, el gobierno peruano no contaba con ninguna sanción en el contrato con la cual obligarlos a completar sus obligaciones.⁸²

82. En la Asamblea General Anual de la Peruvian Corporation de diciembre de 1892, el presidente comunicó a los accionistas que la compañía no podía completar los 160 km de vía ferroviaria a que estaba obligada por el contrato Grace. El gobierno

Cuando llegó la hora de que el Congreso aprobara el contrato, el gobierno peruano mostró lo débil que era allí. Tuvo que ceder ante la oposición chilena durante todo el asunto, no solo en septiembre de 1887, sino incluso después de aprobado el contrato, cuando tuvo que completar las negociaciones con Santiago antes de que aquel pudiese entrar en vigencia. Además, ante la fuerte oposición en el Congreso, solo logró que fuera aprobado desalojando a varios diputados. Esta fue una medida de dudosa legalidad constitucional que exacerbó las tensiones políticas dentro del país. Sin embargo, a lo largo de toda esta cuestión el gobierno peruano en ningún momento dictó el curso de los acontecimientos.⁸³

El contrato Grace, los ferrocarriles y la economía peruana

Desde el punto de vista de las partes contratantes en 1890, es posible distinguir dos objetivos distintos. El gobierno, por su parte, veía el contrato no solo como un medio con que restaurar su crédito externo, sino también como un método a través del cual obtener en el extranjero el capital que permitiría completar los ferrocarriles, estimulando así el desarrollo económico del país. Los tenedores de bonos, de otro lado, veían a estos últimos como la fuente de utilidades con las cuales podrían recuperar su inversión, y solo incidentalmente prestaban atención al desarrollo económico del país. Pero, para muchos, ambas metas eran sinónimas: unos ferrocarriles rentables naturalmente serían un indicador y una función de una economía exitosa.

peruano por su parte pagó a la Corporation £ 25.000 de la anualidad al vencerse esta por vez primera en 1893. Esto, sin embargo, solo se logró con la mayor dificultad en una época en que el comercio estaba deprimido en toda Sudamérica; y al quedar en claro que la Corporation no iba a honrar sus obligaciones, el gobierno dejó de pagar la anualidad. Esto produjo una prolongada disputa entre la Peruvian Corporation y el gobierno peruano que fue arreglada finalmente solo en 1907. "Report of Proceedings at Annual General Meeting of the Peruvian Corporation, 15 December 1892", p. 2, PC/UCL; *El Comercio*, 22 de enero de 1896; Report on the Finances Trade, and Commerce of Peru (Sir Charles Mansfield), *Parliamentary Papers*, 1893-4, XCV, 802-3; "Directors' Annual Report, December 1907", Appendix, PC/UCL.

83. Para un análisis más detallado de las relaciones entre el ejecutivo peruano y el Congreso en lo que respecta a las concesiones extranjeras entre 1885 y 1930, consúltese Miller 1977: 371-394.

La prensa era casi universalmente optimista en lo que respecta a las perspectivas tanto del Perú como de la Peruvian Corporation, la compañía formada por los tenedores de bonos. El *South American Journal* describió a esta última como “una de las más grandes sociedades por acciones jamás organizadas para efectuar operaciones en un país extranjero”, comparando efectivamente la escala de sus intereses con los de la East India Company.⁸⁴ Los observadores acostumbrados a las condiciones empresariales peruanas también vieron con optimismo el desarrollo del país:

La prolongación de los ferrocarriles del Perú [escribió el cónsul británico en el Callao] gracias al contrato de los tenedores de bonos con el gobierno, llevará a la apertura de inmensos campos agrícolas y mineros, y dará vida a todas las grandes industrias nacionales del interior, que por tan largo tiempo han estado esperando [tener] los medios de comunicación con la costa a fin de lanzarse a la actividad [...]. El Perú puede esperar razonablemente un futuro próspero.⁸⁵

Se asumía que la falta de comunicaciones adecuadas era el único obstáculo para el desarrollo del vasto potencial agrícola y minero del interior.

Los peruanos casi sin excepción han denigrado el contrato Grace. Mariátegui consideró que al entregar los ferrocarriles a los banqueros británicos, el gobierno peruano lentamente logró estimular la inversión de capital extranjero en otros sectores de la economía, volviendo así a enfatizar su condición colonial.⁸⁶ Virgilio Roel anotó más recientemente que “esas vías de transporte eran las más importantes del país, por lo que su propiedad por una empresa extranjera ponía a nuestra economía en la categoría típicamente colonial, aunque con una aparente autonomía política”.⁸⁷ De otro lado, Jorge Basadre aprecia el hecho de que las deudas del pasado quedaron liquidadas con el contrato, aunque declinando

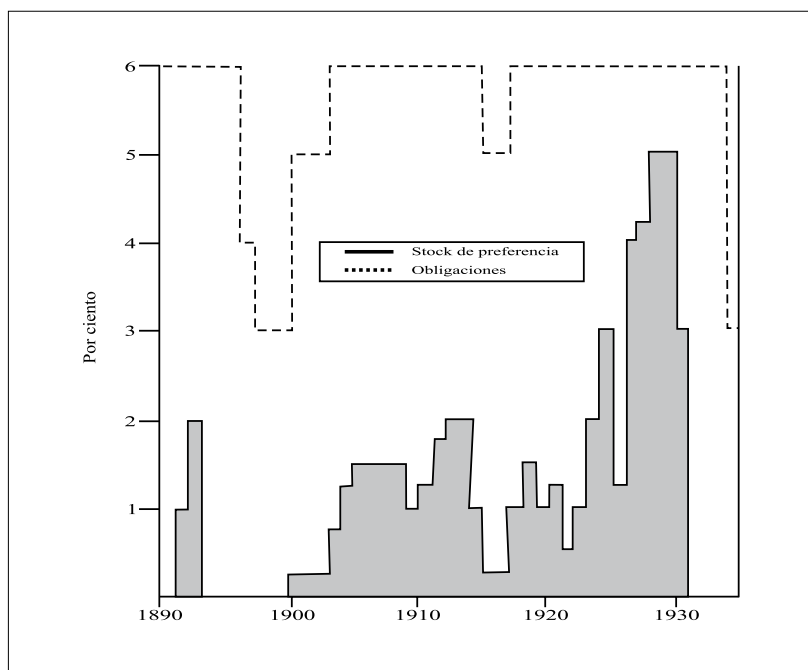
84. *South American Journal*, 15 de febrero de 1890.

85. Report of the Trade and Commerce of Callao (Vice-consul Wilson), *Parliamentary Papers*, 1890, LXXVI, 421.

86. Mariátegui 1971: 13.

87. Roel 1971: 76.

Figura 5.1
TASAS DE INTERÉS DEL CAPITAL DE LA PERUVIAN CORPORATION 1890-1935

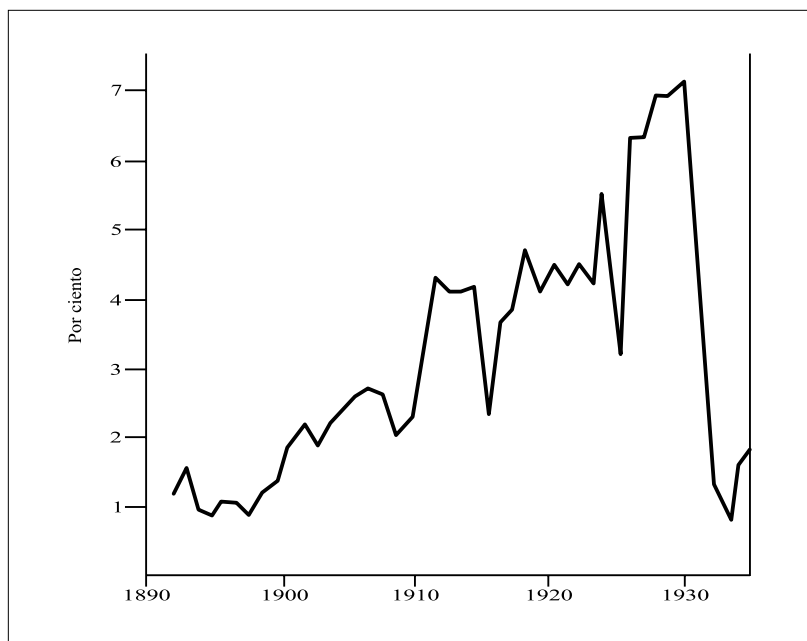


responder la pregunta de si el Perú pagó demasiado.⁸⁸ Por ello, para terminar examinaremos dos problemas: la rentabilidad de los ferrocarriles y su contribución al desarrollo peruano.

Podemos tomar diversas medidas para indicar el ingreso que los tenedores de bonos recibieron de los ferrocarriles y de otras concesiones gracias al contrato Grace. En primer lugar, y como lo muestra el registro de dividendos de la Peruvian Corporation en la figura 5.1, la compañía jamás pagó un dividendo a sus acciones comunes y nunca pagó más de 3 por ciento a las preferenciales hasta el breve florecimiento de la década de 1920. Puede, sin embargo, sostenerse que el hecho de que una parte

88. Basadre 1963-1968, VI: 2770-2772.

Figura 5.2
TASAS DE INTERÉS DE RETORNO EN TODOS LOS FERROCARRILES

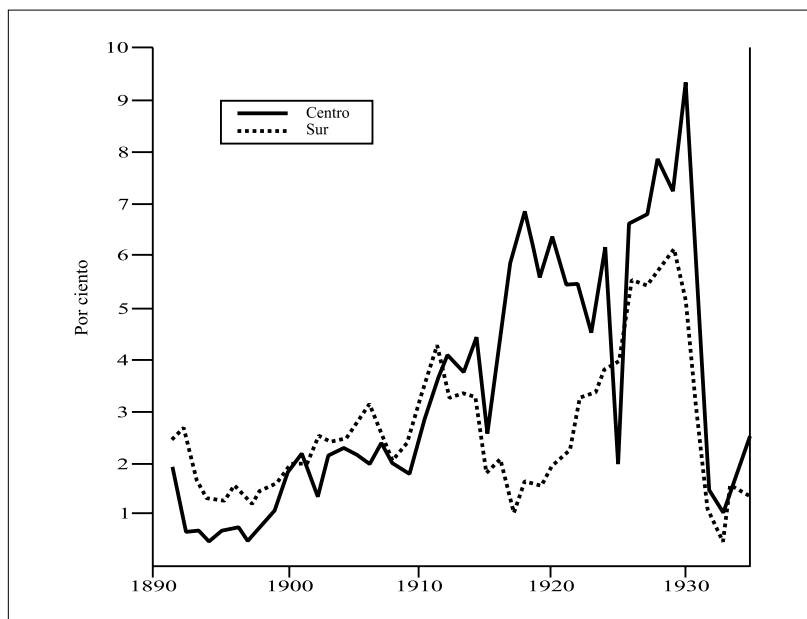


tan grande del accionariado de la compañía fue diluida podría dar una imagen equívoca de su rentabilidad. Cuando los tenedores de bonos formaron la Peruvian Corporation lo hicieron sobre la base de que el capital total de la compañía era la mitad del valor de los bonos peruanos pendientes de pago, una valoración que no guardaba ninguna relación con el valor real de los ferrocarriles. Por lo tanto, y en segundo lugar, se intentó deflacionar la inversión de la Peruvian Corporation. Se tomó como base la valoración de los ferrocarriles en 1890 (esto era £ 5,4 millones) junto con las inversiones adicionales posteriores de la compañía, para así dar una serie de la tasa interna de retorno de capital de los ferrocarriles.⁸⁹

89. "Report of the Peruvian Bondholders' Committee, 30 January 1890", p. 8, PC/UCL. Para 1890 el costo de construcción de los ferrocarriles del Sur y Central era de £ 10,6

Figura 5.3

TASAS DE INTERÉS DE RETORNO EN LOS FERROCARRILES CENTRAL Y DEL SUR 1891-1935



Esto aparece en la figura 5.2, en tanto que la 5.3 muestra las series paralelas de los dos ferrocarriles individuales más importantes, el Central y el del Sur. La tasa de retorno de los ferrocarriles nuevamente supera el 5 por ciento solo en la década de 1920, confirmando así la idea de que salvo durante un muy breve lapso, no podría considerárseles en modo alguno una inversión rentable. En tercer lugar, se calculó cuánto habría ganado

millones, pero para ese entonces su valor de capital era mucho menor, pues desde 1875 no se hacía ninguna reparación y tampoco se había realizado reequipamiento alguno a pesar de la considerable destrucción física de maquinaria en la guerra con Chile y durante las subsiguientes guerras civiles. Para el coste original de los ferrocarriles consúltese “Reseña: transferencia de los ferrocarriles, descripción de los mismos”, pp. 24-37, texto mecanografiado en Caja 36/4, PC/Lima.

un especulador para responder así al cargo de que la ganancia real del contrato Grace le cupo a los especuladores que compraron los bonos peruanos cuando estaban a su precio más bajo, en la década de 1880. Una inversión de £ 1000 en bonos peruanos en 1885 en realidad habría ganado menos de £ 300 en dividendos en los siguientes 25 años. Por ende, no puede considerarse de ningún modo que la Peruvian Corporation haya cumplido su función original: el pago de la deuda de los tenedores de bonos en perpetuo incumplimiento. Las principales ganancias en realidad se conseguían con la especulación en la compra y venta de los bonos a corto plazo, y cualquier capitalista que adquiriese los depreciados bonos peruanos en el decenio de 1880 con la esperanza de ver un ingreso seguro con las concesiones hechas a los tenedores de bonos habría quedado profundamente decepcionado.

En otro lugar intenté analizar los efectos que los ferrocarriles tuvieron sobre el crecimiento económico peruano.⁹⁰ Ellos al parecer lograron recortar las tasas de los fletes de la sierra peruana hasta en 30 o 40 por ciento de las tasas cobradas por el transporte animal. Sin embargo, esto no promovió la agricultura en la serranía en gran medida, puesto que los obstáculos al cambio yacían no en la falta de comunicaciones, sino más bien en otros cuellos de botella tales como la tenencia de la tierra y la oferta de capitales. Al unir la sierra central con los mercados de Lima, los ferrocarriles estimularon el pastoreo en gran medida, pues por vez primera se hizo posible exportar a Lima mantequilla, leche y, a partir de la década de 1920, carne. Sin embargo, el impacto real de los ferrocarriles sobre la economía provino de la minería. Esto tuvo lugar no sobre la base de la minería de plata en Cerro de Pasco, sino en el cobre, puesto que los precios subieron después de 1897, y de modo bastante perceptible los ferrocarriles hicieron poco por estimular a los mineros o por desarrollar sus propias concesiones en Cerro. Otros cuellos de botella en este lugar eran lo suficientemente vastos como para forzar a los mineros a aprovechar una ganancia inesperada en 1901, cuando unos capitalistas estadounidenses ofrecieron comprar las minas, y fueron estos últimos quienes suministraron el capital que hizo un éxito de la industria minera en la sierra central. Podemos concluir en general que el estímulo dado a la

90. Miller 1976a: 27-52. Artículo incluido en este volumen (N. del E.).

economía peruana por la transferencia de los ferrocarriles a la Peruvian Corporation no fue en modo alguno tan grande como los promotores peruanos del contrato Grace pensaban que sería.

Por lo tanto, si ni los tenedores de los bonos peruanos ni tampoco la economía peruana consiguieron los resultados esperados del contrato Grace, ¿quién los obtuvo? La respuesta es que fue el mismo Michael Grace. Él propuso el arreglo original y reunió al gobierno peruano y al Comité de Tenedores de Bonos. Aunque no tuvo éxito en su plan original —que los tenedores construyeran el ferrocarril a las concesiones mineras que retenía en Cerro de Pasco—, sí mantuvo una continua participación de un tercio en las minas de Pasco. Grace se benefició considerablemente con el contrato, más allá de cualquier especulación en bonos peruanos que tal vez haya efectuado. Recibió £ 150.000 por su trabajo en Perú durante los cuatro años de negociaciones, además de una comisión del 3 por ciento por las acciones, bonos o efectivo repartido entre los tenedores.⁹¹ Además, recibió el contrato para la construcción de las prolongaciones del Ferrocarril Central. No podemos decir que ganó con esto. Sin embargo, si el estimado de Watson de que las ganancias en tales contratos serían del orden del 25 por ciento es correcta, esto vendría a ser más de £ 100.000.⁹² Es más, Grace siguió influyendo en la administración de la Peruvian Corporation para disgusto de Antony Gibbs & Sons, los asesores financieros de la compañía.⁹³ Hacia 1890, vemos unas extensas inversiones de Grace en Perú, en primer lugar en la hacienda Cartavio, en el valle de Chicama, y luego en la Peruvian Cotton Manufacturing Company de Lima.⁹⁴ Tal vez parte del capital de inversión

91. Acuerdo del 12 de diciembre de 1889 entre Grace y el Comité de Tenedores de Bonos, en “Contracts and Documents, 1890”, PC/UCL.

92. “Reseña: transferencia de los ferrocarriles, descripción de los mismos”, p. 24, Caja 36/4, PC/Lima; Charles Watson a Charles Watson, Jr., 22 de julio de 1887 y 28 de agosto de 1887, Watson letters.

93. “La Corporation parece estar gastando demasiado en colonización, exploración, prospecciones &c, probablemente bajo la influencia de Grace-Ollard”, escribió Herbert Gibbs al iniciar una campaña de Gibbs para deponer a la gerencia de la compañía; Herbert Gibbs a Harry Gibbs, 8 de diciembre y 15 de diciembre de 1893. Londres, Guildhall Library, Archives, Antony Gibbs and Son, File 11,040/2.

94. Grace le compró la hacienda Cartavio a Guillermo Alzamora en 1882, pero en realidad no comenzó a desarrollarla hasta que formó la Cartavio Sugar Company en 1891.

provino de sus utilidades en las negociaciones de los tenedores de bonos, pues resulta evidente que el principal beneficiario del contrato Grace no fue el Comité de Tenedores de Bonos ni tampoco el gobierno peruano, sino el mismísimo Michael Grace.

Véase Klarén 1973: 9. Si bien la empresa de Grace no compró total y abiertamente la fábrica textil de Vitarte hasta 1917, tanto Michael Grace como la Peruvian Corporation se habían interesado por la Peruvian Cotton Manufacturing Company, una empresa creada en 1890 para conseguir el control de la fábrica textil de Vitarte. Véase “Memoria del Ministro de Hacienda, 9 de agosto de 1890”, en Rodríguez 1912-1928, XXI: 82, y “Annual Reports of Board of Directors of Peruvian Corporation”, Revenue Accounts, 1898-1900, PC/UCL.

Capítulo 6

LOS FERROCARRILES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO EN EL PERÚ CENTRAL, 1890-1930¹

Metodología

Hace diez años dos monografías norteamericanas produjeron un sobresalto en las filas de los historiadores económicos tradicionales que todavía no ha menguado hoy. Guiándose por un estudio pionero sobre la esclavitud en el sur de los Estados Unidos de Conrad y Meyer, que utilizaron métodos estadísticos y cuantitativos que no eran característicos de la historiografía económica tradicional, Robert Fogel y Albert Fishlow pusieron su atención sobre el análisis de los vínculos entre los ferrocarriles y el desarrollo económico. En 1964, Fogel publicó *Railroads and American Economic Growth*, seguido en 1966 por *American Railroads and the Transformation of the Antebellum Economy* de Fishlow.²

En el centro de su pensamiento se encontraba la idea de que el valor de los ferrocarriles para una economía podía ser medida por el ahorro

-
1. Publicado originalmente como "Railways and Economic Development in Central Peru, 1890-1930". En Rory Miller, Clifford Smith y John Fisher (eds.), *Social and Economic Change in Modern Peru* (Liverpool, Centre for Latin American Studies, 1976), pp. 27-52. Traducido por Jan David Gelles.
 2. Conrad y Meyer 1958: 95-130, Fogel 1964, Fishlow 1966.

social resultante. Esto era, según Fogel: “La diferencia entre el nivel real del ingreso nacional en un año dado y el nivel del ingreso nacional que hubiese prevalecido si la economía se hubiese ajustado de la manera más eficiente ante la ausencia de los ferrocarriles”.³

El análisis y los métodos de ellos, a la par que revolucionaban los estudios futuros acerca de los vínculos entre la innovación tecnológica y el desarrollo económico, provocaron un ataque de dos frentes distintos. Los tradicionalistas podían aceptar la idea que la manipulación estadística fuese útil para tratar los registros históricos, pero se retraían ante la idea del análisis contrafáctico, donde el historiador construía una economía imaginaria de no haber existido los ferrocarriles, y cuantificaban la diferencia entre esta y la realidad. En las palabras de un crítico, esto era nada más que un “trabajo de adivinanza cuantificado”.⁴ Los ataques del otro frente provinieron de escritores que trataron de refinar y criticar el método de Fogel, a la vez que aceptaban la validez general del análisis contrafáctico. Sin embargo, el debate dio sus frutos no solamente en una sucesión de artículos teóricos, sino también en los intentos de estudiar bajo líneas similares el rol de los ferrocarriles en otras economías. Para los países más desarrollados, destaca el estudio de G. R. Hawke sobre los ferrocarriles en Inglaterra. En lo que respecta a América Latina, solo John Coatsworth para México y William MacGreevey para Colombia han estudiado el problema con detalle.⁵

Claramente, uno debe cuestionar la validez de aplicar las herramientas metodológicas desarrolladas para el estudio de un país avanzado al de una economía latinoamericana. La esencia de la metodología de Fogel se encuentra en la comparación entre dos innovaciones. Al plantear una situación donde los ferrocarriles no hubiesen sido construidos, él esta en posición de imaginar una economía donde el grueso de la carga de larga distancia puede ser transportada por canales en vez de por un método tradicional de transporte. Para el caso inglés, Hawke llevó a cabo el mismo ejercicio. Pero ¿hay alguna razón para usar métodos similares donde la elección se encontraba entre el ferrocarril y los métodos

3. Fogel 1973: 190, nota al pie 10.

4. Hunt 1968: 17.

5. Hawke 1970, Coatsworth 1972, 1974: 48-71, MacGreevey 1971.

tradicionales de transporte, en un país donde la topografía impedía la construcción de canales? En el siglo XIX, en el Perú el único método de transporte moderno disponible era el ferrocarril. El análisis contrafáctico para el Perú involucra, por tanto, no la comparación entre dos tecnologías avanzadas, sino el del ferrocarril con el transporte con burro o llama. A la par que tenemos que tener presente el aspecto contrafáctico de la cuestión de los ferrocarriles y el crecimiento económico en el Perú, parece que hay pocas razones para estructurar el análisis de manera tal que incluya un cálculo del ahorro social para la economía peruana en las postrimerías del siglo XIX o principios del XX, especialmente cuando nos damos cuenta de los problemas de las estadísticas peruanas y las cifras históricas. El procedimiento utilizado aquí, por tanto, no abarca un análisis de ahorro social. Sin embargo, hemos hecho uso del enfoque pionero de los historiadores económicos norteamericanos. Incluso en la discusión sobre los ferrocarriles en el Perú, tenemos que establecer la magnitud de los ahorros en las tarifas de transporte que el ferrocarril trajo a los productores peruanos. Luego podemos continuar mirando a ciertos sectores económicos, y analizando las posibilidades de crecimiento que se abrieron por la introducción de los ferrocarriles. No obstante, tenemos que tomar en cuenta que el Perú entre 1890 y 1930 no era una unidad económica; consistía en sectores retrasados y avanzados uno al lado del otro. En vez de calcular las cifras del ahorro social para el país como un todo, nosotros creemos que es más útil examinar el impacto de los ferrocarriles en Perú región por región y sector por sector. Este documento, por tanto, se concentra en el área del Perú servida por el Ferrocarril Central.

Los problemas estadísticos también operan en contra de una concentración del análisis sobre el ahorro social para el Perú. Las compañías de ferrocarriles sudamericanas generalmente fueron laxas en reunir cifras que ahora son rutina, y la Peruvian Corporation, una compañía británica tipo holding que operaba los principales ferrocarriles peruanos después de 1890, no es la excepción. Los balances anuales de las compañías muestran el tonelaje de la carga transportada en cada línea, pero no brindan información sobre la distancia recorrida. La cifra clave para fines analíticos es el de toneladas por kilómetro de carga. Por ejemplo, en el quinquenio de 1905-1909, el Ferrocarril Central transportó más tonelaje de carga que el del Sur, pero expresada en toneladas por kilómetro

su producción de carga fue aproximadamente la mitad que la del Ferrocarril del Sur. Podemos encontrar cifras de toneladas por kilómetro para años ocasionales en las cuentas del Ferrocarril Central, para el periodo 1890-1920, en una publicación del gobierno peruano, los *Anales de obras públicas*, pero los dos conjuntos de cifras no son directamente comparables, toda vez que el gobierno utilizó años calendario y la Peruvian Corporation un año fiscal que terminaba el 30 de junio. Para algunos años no hay estadísticas disponibles de ninguna de las fuentes, y estas tienen que ser interpoladas a partir de cifras de tonelaje de los balances anuales de la Peruvian Corporation.⁶

Por el momento, hasta que se complete un trabajo preliminar sobre las líneas de ferrocarriles sectoriales y regionales, creemos que un estimado del ahorro social para medir el impacto de los ferrocarriles en la economía peruana no sería nada más que un “trabajo de adivinanza cuantificado” atacado por E. H. Hunt. Hay grandes obstáculos para un procedimiento como ese. Primeramente, para los Estados Unidos y Gran Bretaña, el ahorro social ha sido estimado como un porcentaje del producto nacional bruto. La falta de cifras del PNB para el Perú de finales del siglo XIX limita uno de los objetivos principales de tal cálculo —las posibilidades de comparación con otros países—. Segundo, las únicas cifras que están disponibles son las de las tarifas de transporte, no sus costos. Un estimado del ahorro social sobre la base de tales cifras mediría de hecho el ahorro para los productores o consumidores que utilizaron los ferrocarriles para transporte de carga en vez del ahorro para la economía como un todo. Por ejemplo, se podría postular como hipótesis que los beneficios de reemplazar a las mulas por los ferrocarriles ocasionó una redistribución del ingreso de los arrieros a los productores o consumidores, quienes lo invirtieron de manera más rentable que en animales o pienso. Tercero, al lanzar la hipótesis contrafáctica acerca de que los medios tradicionales de transporte podrían haber realizado las funciones del ferrocarril, aunque a un precio más elevado, tendríamos que estimar los costos marginales de los medios tradicionales de transporte, dado

6. Los balances anuales de la Peruvian Corporation están en University College, Londres, y las cuentas del Ferrocarril Central en la Estación de Desamparados, Lima. La otra fuente principal para las estadísticas del ferrocarril es el Ministerio de Fomento, *Anales de obras públicas*, volúmenes anuales, 1885-1920.

que una economía en expansión ponía crecientes demandas sobre estos. Finalmente, se podría argumentar que la dicotomía entre el área moderna y el área de subsistencia de la economía, entre aquellas que producen para exportación y aquellas que atienden a los mercados domésticos, se ha incrementado desde la introducción de los ferrocarriles. Una revisión del análisis del ahorro social no arrojaría ninguna luz sobre estos problemas. Por el momento, por tanto, nos concentraremos en un análisis regional y sectorial de los eslabonamientos entre los ferrocarriles y la economía.

El Ferrocarril Central y las tarifas de transporte

El marco más simple para el análisis del impacto de los ferrocarriles sobre el crecimiento económico empieza con la diferenciación entre dos tipos de efecto que los ferrocarriles pueden tener. Los eslabonamientos hacia delante son las vías en que los servicios de transporte más baratos y confiables pueden contribuir al desarrollo a través del ahorro en los costos de transporte. Por medio del incremento de los márgenes de ganancia de los productores o la reducción del costo para los consumidores, los ferrocarriles pueden permitir un mayor grado de inversión de capital, puesto que los recursos escasos de capital y trabajo pueden ser cambiados de sectores obsoletos a oportunidades económicas más rentables. En el contexto peruano, las reducciones en los costos de transporte podían permitir que depósitos minerales cuya explotación había sido previamente no económica entren en producción. La mayor confiabilidad de los ferrocarriles, y los ahorros en el tiempo de transporte que ellos permiten, significó que los comerciantes del interior pudiesen poseer menor cantidad de inventario, y colocar el capital así ahorrado en otras actividades. En un país donde el transporte de bienes y maquinaria había estado limitado por el peso que una mula o llama podía cargar, se abrían nuevas posibilidades de comercialización por la llegada del transporte por ferrocarril.

El grueso del presente documento trata sobre los eslabonamientos hacia delante entre los ferrocarriles y los diferentes sectores de la economía del Perú central, en particular la minería y la agricultura. Sin embargo, al final examinaremos brevemente los eslabonamientos hacia atrás entre los ferrocarriles y la economía, aunque por el momento nos

confinaremos a indicar cuáles son estos. El impacto hacia atrás de los ferrocarriles sobre la economía se encuentra en la demanda que estos generan por trabajo y materiales, ya sea locomotoras, combustible o productos de hierro y acero, como los rieles. Los ferrocarriles demandaban mano de obra y cuadros administrativos estables y calificados, y pueden haber permitido la difusión de nuevas técnicas en otros sectores económicos. Adicionalmente, estos empleaban a un número sustancial de hombres, y pueden haber tenido influencia sobre el nivel de demanda en la economía a través de los sueldos y salarios que pagaban. Pero en lo que respecta a la demanda de materiales, debemos recordar que no solamente Perú era una economía dependiente, cuya industria estaba incapacitada para proveer muchos de los bienes que los ferrocarriles necesitaban, sino que la principal compañía de ferrocarriles era de propiedad y administración extranjera, y tendió a mirar al extranjero para sus suministros incluso cuando la industria peruana se desarrollaba.

Tan temprano como 1860, los estadistas peruanos habían propuesto la construcción de un ferrocarril del puerto del Callao, a través de Lima, a Cerro de Pasco y al Valle del Mantaro, en la sierra central, siendo la atracción principal no solamente las famosas minas de plata de Cerro de Pasco, sino también el supuesto potencial agrícola del valle mismo.⁷ El trabajo, sin embargo, no empezaría sino tras una década. Solo después de una renegociación de los contratos del guano en 1869 pudo Perú financiar la construcción de un ferrocarril en esa escala —a través de préstamos extranjeros garantizados por los ingresos del comercio guanero—. Para 1875, la línea férrea había sido completada a Chicla, justo al oeste de la cuenca andina, pero dificultades financieras impidieron su continuación.⁸ Recién en 1890 recomenzó el trabajo, esta vez sin los auspicios del gobierno peruano, sino con el de los bonistas extranjeros que habían obtenido una concesión del ferrocarril peruano como compensación por haber cancelado la deuda externa del país. Los bonistas establecieron una compañía británica, la Peruvian Corporation, para trabajar sus concesiones, pero pararon el trabajo en 1893, cuando la línea férrea llegó a La Oroya, debido a dificultades financieras. En 1901, la

7. Véase Pardo 1862 para una visión tal.

8. Véase Stewart 1946 y Greenhill y Miller 1973: 107-131.

Cerro de Pasco Corporation, de propiedad de norteamericanos, se estableció en el área y completó la vía férrea entre Cerro de Pasco y La Oroya tres años más tarde. El tráfico que ellos trajeron al ferrocarril disminuyó las dificultades financieras de la Peruvian Corporation y posibilitó que la firma construyera una sucursal tan lejos como Huancayo en 1909. Con la excepción del ferrocarril estatal entre Huancayo y Huancavelica (1924), la penetración del ferrocarril a la sierra central se llegó a completar (cuadro 6.1).

El primer paso al examinar los eslabonamientos entre un transporte más barato y el desarrollo económico tiene que consistir en establecer una magnitud aproximada de los ahorros en los costos de transporte que ocurrieron cuando el ferrocarril reemplazó a las formas tradicionales de transporte. El principal problema en hacerlo se encuentra en el hecho que las tarifas para la carga en mula o llama variaban sustancialmente de lugar a lugar o de época en época, dependiendo de la demanda de transporte, el costo estacional de los alimentos y la oferta de animales. Por ejemplo, cuando la minería del cobre reemplazó a la minería de plata en Cerro de Pasco, las tarifas basadas en Cerro de Pasco se elevaron por cinco en tres años debido a la creciente demanda de transporte por animales. No obstante que la capacidad en la ruta entre Cerro de Pasco y La Oroya, la estación de inicio del ferrocarril, alcanzó un máximo diario de solo 60 toneladas, la carga neta de un solo tren de carga en el Ferrocarril Central en la misma época.⁹ En el cuadro 6.1 aparece una selección de tarifas de carga para formas tradicionales de transporte de una variedad de fuentes y fechas.

A partir de este cuadro se vuelven claras varias conclusiones. Primeramente, hay una gran disparidad ya mencionada entre las diferentes rutas, diferentes regiones y diferentes fechas. Segundo, ocurrieron incrementos marcados en las rutas basadas en Cerro de Pasco debido a que la minería del cobre ejerció una fuerte demanda sobre las formas existentes de transporte después de 1897. Las tarifas de carga llegaron a un pico en 1898, y luego cayeron ligeramente a la par que las concentradoras que se construyeron en un esfuerzo para reducir los costos de

9. Basadre 1899: 303, Sociedad Nacional de Minería 1901, Anexo 2, José de la Torre (presidente de la Sociedad) al director de Fomento, 24 de marzo de 1900.

Cuadro 6.1
EJEMPLOS DE TARIFAS DE TRANSPORTE PREVIAS AL FERROCARRIL

	KILÓMETROS	TARIFA (SOLES)	TASA (TONELADA- KILÓMETRO)	FECHA	FUENTE
Cerro de Pasco-Callao	316	116,80	0,37	1890	A
Cerro de Pasco-La Oroya	129	21,90	0,17	1896	B
		43,80	0,34	1897	B
		96,00	0,74	1898	C
		87,60	0,68	1899	D
		65,70	0,51	1899	E
		70,00	0,54	1900	F
Cerro de Pasco-Casapalca	180	40,00	0,22	1897	B
Cerro de Pasco-Goyllarisquiza	36	33,00	0,92	1900	F
Cerro de Pasco-Yanahuanca	46	24,00	0,52	1900	G
La Oroya-Huancayo	154	80,00	0,52	1900	H
La Oroya-Perené	160	87,60	0,55	1901	I
La Oroya-Huancayo	154	33,00	0,21	1906	J*
La Oroya-Jauja	115	24,00	0,21	1906	J*
Jauja-Tarma	58	15,00	0,26	1906	J
Huancayo-Jauja	39	13,00	0,33	1906	J
Huancayo-Chanchamayo	159	60,00	0,38	1906	J
Huancayo-Huancavelica	110	49,00	0,45	1906	J
Huancayo-Ayacucho	258	109,00	0,42	1906	J
La Oroya-La Merced	131	65,70	0,50	1924	K
Huancayo-Lircay	222	40,00	0,18	1924	L*
La Mejorada-Lircay	97	24,00	0,25	1924	L
La Mejorada-Castrovirreina	178	50,00	0,28	1924	L

* Indica que el ferrocarril competía con el transporte de mula para todo o parte de la distancia.

Fuentes:

- A. "Report to the Peruvian Bondholders on the Railways of Peru by Livesey and Duncan" (1890). Informe inédito, archivo de la Peruvian Corporation, University College, Londres.
- B. Bueno, Ismael (1898). "Asiento del Cerro de Pasco". En *Boletín de la Sociedad Nacional de Minería*, vol. 1, n.º 3: 115-116.
- C. Reporte del agente consular Steel sobre Cerro de Pasco, *Parliamentary Papers* 1899, CI p. 547.
- D. Basadre, Jorge (1899). "Aspecto industrial del Cerro de Pasco". En *Boletín de la Sociedad Nacional de Minería*, vol. 2, n.º 21: 303.
- E. *El Comercio*, 12 de abril de 1899.
- F. Dávalos y Listón, P. (19091). "Revista anual sobre la industria de plata y cobre del Cerro de Pasco". En *Boletín de la Sociedad Nacional de Minería*, vol. 4: 589, 594.
- G. Informe del cónsul-general St. John sobre el Perú, *Parliamentary Papers* 1901, LXXXIV, p. 111.
- H. Garland, Alejandro (1901). Artículo económico publicado en *El Comercio*, p. 48.
- I. Informe del vicecónsul Furlong sobre Chanchamayo, *Parliamentary Papers* 1902, CIX, p. 126.
- J. Dueñas, Enrique I. (1906). "Recursos minerales de las provincias de Jauja y Huancayo". En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas*, n.º 35: 15.
- K. *West Coast Leader*, 17 de junio de 1924.
- L. Broggi, J.A. (1925). "Movimiento económico de la industria minera del Perú en 1924". En *Boletín Oficial de Minas y Petróleo*, n.º 8: 14-33, 80-88.

transporte empezaron a ser usadas. Contemporáneos han estimado que salieron 3500 toneladas de mineral de Cerro de Pasco en 1897, mientras que esto se incrementó a 20.000 toneladas en 1899, con una caída ligera a 17.000 en 1900 debido a la construcción de las concentradoras.¹⁰ Sobre el mismo periodo el precio de una llama en el área de Cerro de Pasco se incrementó por cuatro, tal era la demanda de transporte.¹¹ Finalmente, la construcción de los ferrocarriles ayudó a la situación liberando animales para satisfacer la demanda de transporte en áreas que no eran servidas por el ferrocarril. Esto explica la caída en las tarifas en el Valle del Mantaro entre 1900 y 1906 que siguió a la terminación del ferrocarril de La Oroya a Cerro de Pasco. Como se muestra en el cuadro 6.1, estas cayeron de un nivel de algo por encima de 50 centavos por tonelada por kilómetro en 1900 a algo por debajo de 40 centavos en 1906.

¿Cuáles son las tarifas comparativas para el transporte por ferrocarril? La política de precios de los ferrocarriles impide dar una respuesta exacta a la pregunta. La Peruvian Corporation siguió el camino de la economía ortodoxa al fijar una tarifa diferencial, mayor para los bienes de alto valor y poco volumen como la plata que para el carbón. Adicionalmente, la compañía no tuvo una tarifa unificada para todas sus líneas. En 1917, el Ferrocarril Central se aproximó al gobierno para solicitar permiso para llevar a cabo su primera revisión de tarifas desde 1890, y encontró que tenía cuatro tarifas diferentes para diferentes secciones de sus líneas, creando algunas anomalías curiosas. El contrato de 1890 fijó la tarifa para la sección de montaña de la línea 14 en 18 centavos por tonelada por kilómetro, pero desde 1892 hasta 1900 la compañía mantuvo un descuento de 50 por ciento sobre estas tarifas en un esfuerzo para alentar la producción en la sierra.¹² En 1900, Dávalos y Lissón colocan la tarifa ferroviaria para la mata de cobre de La Oroya al Callao en 30 soles, lo que da una tarifa de 14 centavos por tonelada por kilómetro, cerca

10. Bueno 1898: 115-166, Basadre 1899: 303, Dávalos y Lissón 1901: 586-587.

11. Dávalos y Lissón 1901: 595.

12. Cláusula 8 del contrato Grace, impresa como Apéndice 1 a la circular del Comité de Bonistas Peruanos del 29 de noviembre, 1899, archivo de la Peruvian Corporation, University College, Londres (de aquí en adelante referido como PC/UCL); *Memoria de la Sociedad Nacional de Minería para el año 1900*, Anexo 2.

de un quinto de la tarifa para el transporte animal prevaleciente en la región de Cerro de Pasco.¹³

En términos generales, por tanto, la introducción de los ferrocarriles parece haber recortado las tarifas de transporte de la sierra central en un veinte o treinta por ciento de los niveles prevalecientes en la era anterior al ferrocarril. Esto pudo ser de vital importancia para el transporte de materiales cuya carga constituía una porción grande del costo total en el lugar de destino, y especialmente para la producción para exportación del Perú, donde la mano de obra barata significaba que la parte proporcional de las tarifas de transporte sobre los costos totales podía ser altamente significativa. En 1900, Alejandro Garland presentó un análisis del costo del cobre de Cerro de Pasco al momento de su arribo en tierras de Europa como sigue:

Extracción y concentración	6 por ciento
Carbón (importado)	19 por ciento
Transporte animal, Cerro de Pasco-La Oroya	35 por ciento
Transporte en ferrocarril, La Oroya-Callao	11 por ciento

Para 1900, la necesidad de un ferrocarril entre La Oroya y Cerro de Pasco se había vuelto claramente aparente para los mineros de Cerro de Pasco, quienes reconocieron que ellos podían producir cobre solo por la existencia de la línea férrea a la costa de La Oroya.¹⁴

El ferrocarril y la industria minera

Habiendo establecido la magnitud aproximada de los ahorros en las tarifas de transporte efectuados por el ferrocarril, debemos ahora examinar los vínculos que se desarrollaron entre los ferrocarriles y la industria minera, y luego entre los ferrocarriles y la producción agrícola en la sierra central.

Para el caso de Cerro de Pasco tenemos una cantidad de datos mayor que la de cualquier otro estudio comparable. Los archivos de la Peruvian

13. Dávalos y Lissón 1901.

14. Alejandro Garland, artículos económicos publicados en *El Comercio*, Lima, 1901, p. 58.

Corporation en Londres y Lima y del Ferrocarril Central en Lima contienen un material enorme. Cuando la concentración de la región varió de la minería de plata a la de cobre después de 1897, muchos escritores peruanos volcaron su atención al problema que enfrentaban los mineros de Cerro de Pasco. Esto trajo consigo un número de artículos en varias publicaciones profesionales sobre la economía de la industria, principalmente en el Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas, el Boletín de la Sociedad Nacional de Minería y el Boletín Oficial de Minas y Petróleo.¹⁵

La importancia de la región en la economía peruana del siglo XX es marcada. En 1914, las dos principales compañías en el área, la Cerro de Pasco Corporation y la Backus and Johnston, respondían por el 92 por ciento de la producción de cobre del Perú. Esta provenía de tres depósitos principales: el propio Cerro de Pasco al final de la línea de La Oroya, y Morococha y Casapalca, ambos en el Ferrocarril Central, al oeste de La Oroya.¹⁶ Los ferrocarriles y la industria minera desarrollaron vínculos de interdependencia estrechos; para mediados de la década de 1920, un 44 por ciento de la carga recibida por el Ferrocarril Central provenía de su contrato con la Cerro de Pasco Corporation.¹⁷ Además, la industria del cobre se diferenciaba significativamente del tipo de exportación de enclave que la industria minera usualmente suponía ser, debido a que esta desarrolló vínculos cercanos con las áreas agrícolas del Valle del Mantaro, del cual extraía alimentos y mano de obra.¹⁸

En los primeros años de construcción del ferrocarril, sin embargo, parecía que este no iba a traer beneficios sustanciales a la industria minera de la sierra central, entonces basada en la plata. Esta necesitaba pocas mejoras en lo que concierne al transporte, dado que su alto valor hacía factible el transporte de las pequeñas cantidades producidas por medio de animales. El ferrocarril sí absorbió el transporte del mineral, pero en

15. Todas estas reseñas están disponibles en el Museo Británico.

16. Jiménez 1916a: 78-80.

17. Ministerio de Fomento, *Statistical Abstract of Peru*, 1920-1930, *pássim*; calculado a partir de cifras en Ferrocarril Central, Balances Anuales de los Contadores, 1924-1929, PC/Lima.

18. Véase Bertram 1974: 162-192. Véase también el artículo de Roberts 1976: 130-193.

la década 1870 esto solo significaba una carga de un vagón por mes.¹⁹ Lo que entonces requería la industria era una mayor inversión de capital en el proceso productivo más que la reducción de los cuellos de botella en el transporte. Los problemas de drenaje, y en particular la necesidad de completar el socavón de Rumiallana en Cerro de Pasco, detuvieron la expansión de la producción. Además, el declinante valor mundial de la plata, acentuada en los tempranos 1890, otorgaba pocos incentivos para la inversión. Tal como lo escribió el cónsul británico en 1893:

Se esperaba que cuando la línea abriese para tráfico se ofreciesen grandes cantidades de mineral para transporte, pero desafortunadamente la tendencia declinante del valor de la plata ha sido el medio para retrasar la extensión y el trabajo en numerosas minas en los distritos donde el ferrocarril pasa.²⁰

La minería de la plata en el Perú se retrasó en relación con los desarrollos en otras áreas. El proceso Patera para la lixiviación de la plata, introducido en México en 1868, no llegó al Perú sino hasta principios de la década de 1890.²¹

La adquisición del Ferrocarril Central por la Peruvian Corporation provocó cierta expansión durante principios de la década de 1890, a pesar de los declinantes precios mundiales de la plata. En 1890, el año del contrato Grace, la Backus y Johnston empezó a construir una fundición en Casapalca en anticipación de la extensión del Ferrocarril Central. Una vez que la línea llegó a Yauli y se acercó a Morococha, el desarrollo empezó allí. En 1894, los intereses de Proaño abrieron una mina, para ser seguidos por los de Gildemeister en 1899. Como resultado de su incursión, muchas otras compañías se establecieron en Morococha.²² Pero el cambio real estuvo en Cerro de Pasco, área deprimida durante mucho tiempo.²³

19. Correspondencia de St. John para Derby, mayo 27 de 1875, FO 61/289.

20. Informe de Wilson sobre el Perú para 1893... *Parliamentary Papers* 1894, LXXXVII, p. 403.

21. Purser 1971: 96.

22. *Ibíd.*, pp. 103-104.

23. Véase el artículo de John Fisher (1976: 13:25) en este volumen para una historia del Cerro de Pasco temprano.

El punto de quiebre vino en 1897. En ese año, el gobierno peruano desmonetizó la plata, y los mineros de Cerro de Pasco perdieron la principal salida para su producción. Al mismo tiempo los precios mundiales del cobre empezaron a subir: de £ 40 por tonelada gruesa en 1894 hasta £ 50 en 1897-1898, y a £ 73 en 1899-1900. Los productores empezaron a extraer cobre de los viejos residuos de plata para luego extraer el mineral. En 1900, el Ferrocarril Central estaba transportando 30.000 toneladas de mineral anualmente, seis veces la carga de 1895; dos tercios de este total provinieron de Cerro de Pasco.²⁴

En Morococha y Casapalca, ambas sobre el Ferrocarril Central al oeste de La Oroya, la minería de cobre era razonablemente rentable. Este no fue el caso en Cerro de Pasco; los eventos allí nos dan alguna idea de la importancia de los ferrocarriles para la industrial minera del cobre. A pesar del alza de los precios mundiales del cobre, la minería en esta, el área más rica de todas, siguió siendo marginal. Un ingeniero en 1898 estimó que para cuando el mineral llegaba a Casapalca, donde se transfería a la fundición de la Backus y Johnston, las altas tarifas de los métodos tradicionales de transporte habían eliminado las ganancias de los mineros. Él recomendó mejoras en las instalaciones de transporte y la construcción de concentradoras en Cerro de Pasco mismo para reducir el tonelaje que demandaba la carga.²⁵ Y esto ocurrió cuando los mineros todavía estaban explotando los depósitos más ricos. A pesar de la rápida expansión de la producción en Cerro de Pasco, los mineros allí se mantuvieron empobrecidos. Dávalos y Lissón escribieron en 1900: “La situación en Cerro de Pasco es bastante crítica. Son las industrias auxiliares, y no las mineras propiamente, las que han obtenido las ganancias”.²⁶ Él estimó que los mineros de Cerro de Pasco estaban apenas cubriendo sus costos. Una producción valorizada en 4,5 millones de soles en Europa costaba 4,3 millones para cuando llegaba allí. De este costo total, el transporte al ferrocarril de La Oroya correspondía a 1,2 millones de soles (casi el 30 por ciento), mientras que el costo de traer el carbón a las fundiciones de Cerro de Pasco de las minas de carbón

24. *Memoria de la Sociedad Nacional de Minería para el año 1900*, Anexo 2.

25. Bueno 1898: 116.

26. Dávalos y Lissón 1901: 303.

de Goyllarisquizga en la cercanía se llevaba otro medio millón (12 por ciento). A medida que los mineros agotaban los depósitos más ricos del mineral, construyeron concentradoras para convertir la materia prima en mates (concentración de 60-70 por ciento) y así ahorran costos de carga; en 1900, la mitad de las concentradoras no estaban siendo utilizadas porque el combustible era demasiado caro. Para trabajarlas al tope se requerían 3000 toneladas de carbón al mes; la máxima capacidad de las formas tradicionales de transporte era de solo 1700.²⁷ Es esto lo que explica la alta tarifa cobrada en la ruta Cerro de Pasco-Goyllarisquizga, como se aprecia en el cuadro 6.1. Dávalos y Listón concluyó: “Apuntar al desarrollo de la explotación de cobre en gran escala utilizando mulas para el transporte del mineral, mates, y carbón, sería completamente ridículo, sino, al mismo tiempo, ruinoso”.²⁸

El punto importante es que la expansión de Cerro de Pasco, incluso en la pequeña escala de 1897-1900, era imposible sin las amplias mejoras en la infraestructura de transporte. No obstante que los mineros construyeron concentradoras a medida que los depósitos de mineral se volvían más pobres, en un intento para reducir los costos de transporte, esto había creado un cuello de botella adicional en la oferta de combustible, a la par que se reducían solo marginalmente las tarifas de transporte en la ruta Cerro de Pasco-La Oroya. De hecho, se podría argumentar que el cuello de botella en la oferta de carbón que causó que la mitad de las concentradoras sean puestas fuera de servicio fue la única cosa que impidió que las tarifas se elevaran grandemente. La capacidad de carga bajo las formas tradicionales de transporte estaba alcanzando su límite. Había pocas perspectivas de que un ferrocarril sea construido a las minas de carbón, y menos aún a La Oroya, dado que la mayoría de los mineros de cobre simplemente no estaba ganando lo suficiente como para reinvertir sus ganancias, y los contratistas de transporte, que estaban realizando buenas ganancias durante el auge minero, no se iban a arruinar entre ellos mismos. Fue poco sorprendente, por tanto, que los mineros de cobre tomaran la oportunidad de obtener ganancias extraordinarias en septiembre de 1901, cuando el sindicato empresarial Haggin

27. *Ibíd.*, p. 595; Basadre 1899: 303.

28. Dávalos y Listón 1901.

(más tarde la Cerro de Pasco Corporation) compró el 80 por ciento de las concesiones por casi £ 500.000.²⁹

Los recursos de capital de la Cerro de Pasco Corporation le permitieron establecer la infraestructura necesaria para la explotación intensiva de los depósitos dentro de un espacio corto de tiempo. En 1904, esta abrió el ferrocarril de La Oroya a través de Cerro de Pasco mismo y hasta las minas de carbón de Goyllarisquizga. En 1906, esta completó la fundición central en Tinyahuarco, que podía procesar la producción entera de las minas, y al mismo tiempo excavó el túnel de drenaje tan esperado en Rumiallana. Unos recursos de capital en esa escala no estaban disponibles para ningún minero peruano de la época. Adicionalmente, la Cerro de Pasco Corporation utilizó su creciente poder para forzar a la Peruvian Corporation a otorgarle tarifas especiales para el transporte de su producción y abastecimiento en el Ferrocarril Central. La compañía ferrocarrilera nunca creyó realmente en las posibilidades de la minería en la sierra, y las ganancias que la expansión de la industria trajo para la compañía británica vinieron a pesar de su actitud antes que por su mirada amplia. No hay evidencia, a pesar de la obvia demanda de tráfico minero, de que esta alguna vez consideró construir una línea de La Oroya a Cerro de Pasco antes que los norteamericanos se asentaran. En 1902, esta permitió a los competidores obtener una concesión de una sucursal de Morococha hasta su propia línea principal, y tuvo que pagar un precio inflado para ganar su control.³⁰ En 1904, el gerente del Ferrocarril Central escribió que él encontraba “difícil de imaginar de dónde provenían las millones de toneladas de cobre sobre las cuales tanto habíamos escuchado”.³¹ Solo la amenaza de que la Cerro de Pasco Corporation construyese su propia línea desde las minas y hasta la costa de Huacho o Chancay forzó a la Peruvian Corporation a otorgarle a la compañía minera una tarifa preferencial por su tráfico. De no haber sido así, estimó el gerente del Ferrocarril Central, el ferrocarril hubiese

29. Correspondencia de Beauclerk para Lansdowne, 3 de noviembre de 1901, FO 61/432; *The Economist*, 15 de noviembre de 1902.

30. *South American Journal*, 28 de junio de 1902.

31. Correspondencia de John Impett para Alfred Schatzmann, 8 de marzo de 1904, PC/UCL archivo Z.99.

perdido 850 toneladas de su carga al día, 600 de Cerro de Pasco y 250 de Morococha.³²

De este modo, la Cerro de Pasco Corporation y el Ferrocarril Central se volvieron interdependientes. Durante los próximos veinte años, la Cerro de Pasco consolidó sus posesiones en la sierra central. Entre 1904 y 1907, las dos principales compañías mineras, la Cerro y la Backus y Johnston, gastaron £ 450.000 comprando concesiones en Morococha.³³ Después de una larga batalla legal, la Backus y Johnston sacó al último minero peruano importante, Lisandro Proaño, de sus posesiones en Morococha, y luego vendió sus posesiones tanto en ese lugar como en Casapalca a la compañía norteamericana en 1919. Esto significó que la Cerro de Pasco ahora controlaba una gran parte de las operaciones mineras en la sierra central, y casi todas las fundiciones. En 1922, esta abrió una nueva fundición en La Oroya para tratar depósitos minerales de Cerro de Pasco y Morococha, y cerró las operaciones redundantes en Tinyahuarco y Casapalca. Los costos de transporte tuvieron un rol importante en la decisión de centralizar las operaciones en La Oroya. El uso creciente de depósitos minerales de las nuevas posesiones de la Cerro en Morococha y Casapalca hizo no económico su transporte a Cerro de Pasco para procesamiento, especialmente dado que su ley estaba disminuyendo rápidamente. El nuevo arreglo significó que la Cerro de Pasco Corporation podía traer depósitos minerales de Cerro de Pasco por medio de su propio ferrocarril y a precio de costo, a la vez que negociaba una tarifa extremadamente baja de ocho centavos por tonelada por kilómetro con la Peruvian Corporation para el transporte de Morococha hasta la nueva fundición. Adicionalmente, era más barato traer combustible de la costa a La Oroya en vez de a Cerro de Pasco. Incluso así, la compañía reportó que la carga de combustible representaba más del 50 por ciento del costo del procesamiento de los depósitos minerales.³⁴

Los costos de transporte, por tanto, eran un factor clave en la presente ubicación de la industria del cobre del Perú. En 1900, el país

32. Correspondencia de Impett para Schatzmann, 20 de mayo de 1905; correspondencia de W. S. Eyre para Thomas Webb, 12 de junio de 1906, PC/UCL archivo Z.99.

33. Jochamitz 1908: 9.

34. Para información sobre Proaño y la Backus and Johnston estoy en gratitud con Geoff Bertram. Sobre la fundición de La Oroya véase Jochamitz 1923: 2-3.

produjo 6400 toneladas de cobre refinado, para los cuales los costos de transporte dentro del país totalizaban 1,7 millones de soles. En 1924, 47.000 toneladas de cobre refinado fueron exportadas a un costo de carga interno de cerca de 4,5 millones de soles. Para ese entonces, sin embargo, los ferrocarriles estaban transportando 714.000 toneladas de mineral, comparadas con las 17.000 toneladas cargadas por animales en 1900. La introducción de los ferrocarriles hizo posible explotar el cobre en una escala previamente inconcebible. Esto permitió a las compañías mineras utilizar depósitos minerales de baja ley y transportarlos económicamente a un lugar central para su procesamiento.³⁵ Los medios tradicionales de transporte nunca podrían haber dado pie a que la industria se desarrollase en una escala similar, y no había ninguna tecnología alternativa disponible en la época en que las minas fueron abiertas. El ferrocarril fue esencial para el crecimiento de la industria minera de la sierra central.

Los ferrocarriles y la agricultura

Como dijimos al comienzo de este documento, hay pocos escritores que hayan fijado su atención en los problemas de los ferrocarriles y el desarrollo económico en los países en desarrollo. Uno de los pioneros, sin embargo, generalizando a base de su experiencia en México, ha sugerido que no solamente hubo una relación estrecha entre los ferrocarriles y el desarrollo del sector de exportación, sino que también fuertes conexiones entre los ferrocarriles y el cambio social en áreas donde las exportaciones agrícolas no predominaban. Él escribe:

En las mesetas montañosas de Indo-Latino América, particularmente, los ferrocarriles modificaron de manera radical los planes de oferta y demanda para los productos agrícolas. Mediante la reducción dramática de los costos de transporte y la conexión de mercados distantes (domésticos e internacionales) con áreas rurales previamente aisladas, los ferrocarriles hicieron que la tenencia de la tierra fuese más rentable que nunca antes [...]. La innovación en el transporte fue la causa de cambios importantes en la estructura

35. Las cifras fueron calculadas a partir de Dávalos y Lissón 1901: 586-587, Broggi 1925: 129; Ferrocarril Central, balance anual del contador, 1925, p. 4, PC/Lima.

de las cosechas, el manejo de las propiedades, los acuerdos en materia laboral, los patrones de tenencia de la tierra y el bienestar rural.³⁶

Ciertamente, en lo aparente, Argentina nos da un ejemplo clave donde el ferrocarril brindó un estímulo vital para el desarrollo económico, aunque esto tenga todavía que ser examinado empíricamente. Debemos recordar que los historiadores dijeron tanto como eso sobre los Estados Unidos antes del trabajo de Fogel y Fishlow. Además, uno puede aceptar la hipótesis lanzada por John Coatsworth en cuanto concierne a México. Lo que debemos recordar, sin embargo, es que México tuvo la red de ferrocarriles más extensa de todos los países indoamericanos. Tratando el caso peruano, no estamos considerando una red de miles de kilómetros (en México había 15.000 millas de vías en 1910), sino una serie de líneas no conectadas que totalizaban solamente 2000 millas como mucho. Aquí nosotros queremos observar una región más pequeña para examinar el impacto del ferrocarril sobre el desarrollo agrícola: el Valle del Mantaro del Perú central, atendido por el Ferrocarril Central que corría desde el Callao a través de Lima y hasta Huancayo y una rama en dirección al sur a Huancavelica.

El Valle del Mantaro, entre Jauja y Huancayo y más al sur, no es solamente el área agrícola más importante a lo largo del Ferrocarril Central, sino que también es el más grande valle montañoso en la sierra peruana con la excepción del altiplano del sur. También es el que está más cerca de Lima, estando Huancayo a una distancia de aproximadamente 200 millas. En este análisis nosotros debemos considerar dos áreas distintas: (1) el piso del valle que se extiende al sur a Jauja, dedicado principalmente a la agricultura de arado y con una patrón de tenencia de la tierra basado en el minifundio, y (2) las montañas sobre el río donde las vastas áreas de tierra se prestan para la crianza de ganado ovino y vacuno. En esta segunda área predominan dos formas de propiedad de la tierra, las haciendas y las comunidades indígenas. La región arable se extiende al sur de la estación de partida del ferrocarril de la Peruvian Corporation en Huancayo hasta el departamento de Huancavelica, en particular a la provincia de Angaraes, a un poco más de 100 millas de Huancayo.

36. Coatsworth 1974: 49.

Uno de los argumentos lanzados a favor de la construcción del ferrocarril al Valle del Mantaro siempre había sido que este permitiría abastecer con recursos agrícolas de la región a Lima y otras ciudades de la costa. La Revista de Lima escribió en 1861 que el ferrocarril brindaba “el medio más fácil, rápido, y efectivo para incrementar la producción doméstica”, a la vez que uno de los redactores de la Revista, Manuel Pardo, describía los beneficios que él pensaba que el Ferrocarril traería al Mantaro en un panfleto, Estudios sobre la Provincia de Jauja.³⁷ El argumento de que el Mantaro se debería convertir en el granero del Perú, reduciendo la dependencia del país de las importaciones de alimentos, persistió hasta el fin del siglo XIX. En 1895, un periódico escribió:

Es notorio que el departamento de Junín por sí solo podría abastecer a Lima y Callao con papas, trigo, etc., e incluso a gran parte de nuestra costa, y si esto no se ha dado es porque los costos excesivos que el transporte impone sobre los productores imposibilitan la competencia en Lima.³⁸

Y este continuó atacando las altas tarifas de carga cobradas por la Peruvian Corporation y su efecto de retraso sobre el desarrollo agrícola en la sierra, un tema al cual regresaremos más tarde. La mayoría de los autores peruanos de fines del siglo XIX creyeron que los ferrocarriles por sí solos podían desarrollar la agricultura de la sierra central, y todos encontraron que los resultados contradecían sus expectativas.

En realidad, el tráfico agrícola no tuvo un rol vital para el Ferrocarril Central, en comparación con el gran volumen de los minerales y productos de abastecimiento para la industria minera que transportaba. Como lo muestra el cuadro 6.2, en 1923-1924 (tiempo en el cual el ferrocarril estaba llegando a su pico de tráfico para el periodo previo a los años cuarenta), solo fueron transportadas 13.000 toneladas de producto agrícola —2 por ciento del tráfico total— de la sierra. Los ingresos provenientes de esta carga significaron solo el 5 por ciento del volumen de carga, 10 por ciento de los ingresos brutos por la carga. Esto, sin embargo, equivalía a solo 35.000 toneladas. Un punto interesante e inesperado

37. Citado en Maiguascha 1967: 110; Pardo 1862.

38. *El País* (Lima), 31 de agosto de 1895.

Cuadro 6.2
TRÁFICO DE CARGA DEL FERROCARRIL CENTRAL, 1923-1924

	BAJADA			SUBIDA	
	VOLUMEN (MILES DE TONELADAS)	VALOR (MILES DE SOLES)		VOLUMEN (MILES DE TONELADAS)	VALOR (MILES DE SOLES)
TOTAL	206,0	2360,7	TOTAL	597,2	3964,2
Barras de cobre	47,5	1264,0	Mineral de ley baja (Morococha- La Oroya)	367,0	786,9
Mineral de ley alta	8,6	231,3	Petróleo	65,8	776,5
Frutas y vegetales	10,4	168,4	Madera	35,2	513,5
Azúcar sin refinar	18,3	111,3	Harina	10,6	211,0
Cal	70,7	97,5	Alimentos	10,4	190,2
Trigo	2,9	35,2	Herramientas	8,3	172,3
Lana	1,1	31,6	Azúcar refinada	10,9	156,5
Otros	46,5	421,4	Otros	89,0	1157,3

que surge es que un volumen mayor de alimentos subía a la sierra antes que bajaba. Parece ser que en la década 1920 la sierra tuvo un déficit en su abastecimiento de alimentos que tuvo que ser suplido por importaciones de la costa o del extranjero. La carga que subía incluía significativamente 11.000 toneladas de harina y una cantidad equivalente de azúcar. Es sorprendente que la sierra no fuese autosuficiente en sus abastecimientos de trigo. Sin embargo, las categorías no diferenciadas que fueron utilizadas en la contabilidad del Ferrocarril Central para clasificar la carga hacen difícil sacar conclusiones más precisas.³⁹ Las estadísticas de tráfico para la sección de Huancayo de la línea confirman que la importancia del tráfico agrícola para el ferrocarril era mínima, considerando que esta sección, casi exclusivamente dedicada a este tipo de transporte, produjo solo

39. Ferrocarril Central, balance anual del contador, 1925, p. 4, PC/Lima.

el 6 por ciento del total de la producción de carga.⁴⁰ ¿Por qué, entonces, los ferrocarriles no tuvieron un impacto grande en el desarrollo agrícola del Valle del Mantaro como sus promotores lo habían esperado?

En particular, la propaganda temprana para la construcción de una línea férrea a Huancayo puso énfasis en la probabilidad de que la producción de trigo de la sierra pueda reemplazar las importaciones del mercado de Lima. Esta esperanza nunca se cumplió. Un arancel de protección significó que tan temprano como en los años 1900 el Perú importara grandes cantidades de trigo para fabricar harina en Lima. Desde el periodo colonial el Perú se ha apoyado en importaciones de Chile para suplir su falta de abastecimiento de trigo. En 1904, según Alejandro Garland, las importaciones de trigo habían alcanzado 40.000 toneladas al año, principalmente de Chile, Australia y California. Garland rechazó la idea sobre que el trigo de la sierra sería sustituido por estas importaciones. En primer lugar, la calidad del trigo del Perú era bastante inferior a pesar de su mayor coste en el mercado de Lima. El trigo australiano costaba 72 soles la tonelada allí, el chileno, 82. Ambos, naturalmente, tenían la ventaja de bajas tarifas de transporte marítimo.⁴¹ A pesar de que el trigo peruano se podía comprar en Huancayo a 52 soles la tonelada, los costos de transporte hicieron que fuese no competitivo con el trigo extranjero en los mercados de Lima. Las tarifas del ferrocarril de La Oroya a Lima añadían solo estas casi 40 soles al costo.⁴² No había manera de que la carga entre Huancayo y Lima pueda rebajarse lo suficiente como para permitir que el trigo cultivado en la sierra pudiera competir con las importaciones. Por sí solos, los costos no reducibles de transporte brindan una explicación del fracaso de los ferrocarriles en causar el efecto de sustitución de las importaciones de trigo por el producto doméstico. Otro estudio reciente de la producción agrícola peruana ha llamado la atención sobre otras razones que todavía militan en contra de una producción de trigo rentable en la sierra del Perú. Primeramente, las importaciones son todavía de una calidad más alta para moler que el trigo peruano. Segundo, los líderes de la industria moledora están

40. *Ibíd.*, p. 6.

41. Garland 1905: 73-74.

42. Garland Artículos económicos, *El Comercio*, pp. 45 y 48.

fuertemente vinculados a proveedores extranjeros. Esto era ciertamente el caso en los tempranos 1900, cuando el productor más grande, Milne and Co., estableció vínculos cercanos con la casa mercantil británica Williamson Balfour en Valparaíso. Finalmente, el trigo en Perú nunca ha sido cultivado en la tierra más apropiada. Siempre ha parecido más rentable, ciertamente en el siglo XX, concentrarse en la producción para exportación en la costa antes que implementar políticas de sustitución de importaciones para los abastecimientos de trigo.⁴³

A través de este siglo todos los escritores sobre la agricultura de la sierra han llamado la atención sobre las condiciones primitivas que prevalecen allí. Parecer ser que los ferrocarriles brindaron pocos incentivos para introducir técnicas modernas en la agricultura de arado. Unos expertos franceses concluyeron un análisis de las posibilidades de la región en 1904 con los siguientes comentarios: “En general la agricultura sigue estando subdesarrollada. La tierra está muy dividida, y generalmente cultivada por los indios”.⁴⁴ Los terratenientes solían utilizar solo materiales y herramientas tradicionales, y el único fertilizante que conocían era el abono animal. Por falta de conocimientos técnicos y para satisfacer sus necesidades inmediatas, estos generalmente dejaban lo peor de la cosecha para ser utilizado como semilla al año siguiente.⁴⁵ Para competir con las importaciones extranjeras el trigo peruano necesitaría vastas mejoras tanto en calidad como en productividad, pero, incluso con la llegada del ferrocarril, las perspectivas del mercado no ofrecían incentivos para los agricultores de arado de la sierra central. Mientras que los indios en el sur reaccionaron notoriamente ante la demanda de alpaca en los mercados europeos, para los indios del Mantaro no había tales incentivos de mercado para estimular la producción arable.⁴⁶

43. Towmey 1972: 34-35.

44. Hecq y Parent 1904: 8, Dueñas 1906: 16-17. Sobre la Milne and Co., véase Hunt 1951, 1960, II: 161-162.

45. Véase Peruvian Corporation, informe para la Speyer and Co. por C. Smith, 1908, p. 33, manuscrito, PC/UCL.

46. Los indios en el sur realizaban la esquila de la lana de alpaca cada dos años para satisfacer la demanda europea por fibras de hebra larga, y después de 1930 se concentraron en la crianza de alpacas blancas, que crecientemente comandaban una prima en los mercados extranjeros.

La cuestión de la estructura de la tenencia de la tierra en el Valle del Mantaro está íntimamente vinculada al análisis del impacto del ferrocarril en la agricultura de arado. El patrón básico de propiedad era uno de minifundio al final del valle. De los registros de las compras de tierra de la Peruvian Corporation para construir la vía férrea La Oroya-Huancayo en 1905-1909 podemos ver que la tierra cercana al río había sido dividida desde hacía mucho en minifundios rentables. En casi todas las aldeas, el terrateniente que vendía su tierra a la compañía de ferrocarriles la había obtenido ya sea por adquisición o por herencia, pero la tierra ya era de propiedad privada y estaba extremadamente fragmentada mucho antes de que el ferrocarril llegara. Por lo menos un 40 por ciento de la tierra que la Peruvian Corporation obtuvo ya había estado sujeta a transacción comercial. La figura que tenemos es la de un mercado de tierra extremadamente activo y altamente dependiente de las fluctuaciones comerciales mucho antes de que el ferrocarril entrara al valle.⁴⁷ Las ventas habían tenido lugar tan temprano como los años 1860, y presumiblemente gran parte de la tierra heredada de relaciones familiares había sido adquirida mediante compraventa en el pasado distante. Esto es importante: el ferrocarril no parece haber estimulado a ningún emprendedor a adquirir grandes parcelas de tierra al final del valle a pesar de una larga tradición de compra y venta de tierras en ese lugar.

De hecho la región dependía de la producción de maíz y vegetales para subsistencia de unidades pequeñas. Pocos excedentes quedaban para exportación a la costa una vez que se satisfacían las necesidades del valle propiamente y de las áreas mineras circundantes. Si en alguna medida el ferrocarril estimuló la producción agrícola en el Valle del Mantaro, esto sucedió a través del estímulo que le dio a la minería, que creó un mercado local para víveres. Ningún censo de la producción agrícola fue aplicado en este periodo, pero un ingeniero que conocía bien el Mantaro dio sus estimados sobre la producción y el consumo en el valle de Jauja y los centros mineros a comienzos de la década de 1920. Sus cifras no

47. Este párrafo está basado en los registros de compras de tierra de la Peruvian Corporation para la construcción de la línea de La Oroya a Huancayo en 1905-1909. Estos se pueden encontrar en la oficina de Lima, y son una fuente importante para avanzar en los estudios sobre los patrones de tenencia de la tierra en el cambio de siglo en el Valle del Mantaro, así como en otras áreas cruzadas por el ferrocarril.

pueden ser enteramente correctas, pero la impresión que ellas dejan confirma la dejada por las estadísticas de tráfico del Ferrocarril Central.

Cuadro 6.3
PRODUCCIÓN Y CONSUMO AGRÍCOLA EN EL VALLE DE JAUJA, 1921

TONELADAS MÉTRICAS				
	PRODUCCIÓN	CONSUMO DEL VALLE	CONSUMO DE LAS MINAS	EXCEDENTE
Papas	8000	4000	3000	1000
Trigo	2600	2000	100	500
Cebada	4600	3000	1420	180
Maíz	200	780	230	190
Olluco	850	600	200	50
Frejoles	1350	1000	300	50

Fuente: Dueñas, Enrique I. (s. f.). “Informe sobre el reconocimiento geológico-minero de la cuenca carbonífera meridional Lima-Junín”. En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas*, n.º 104: 31-32.

La expansión de la industria minera significó que la mayor parte de los excedentes del valle fueron exportados a los centros mineros, dejando algún excedente para el resto del país solo en papas y trigo. Es difícil decir en qué medida el ferrocarril mismo se benefició; una cantidad indeterminada de los productos exportados a los centros mineros no fueron transportados por la Peruvian Corporation, sino por los mineros mismos cuando retornaban a las minas tras contratos de trabajo de corta duración.⁴⁸

En lo que respecta a las áreas arables de la parte baja del Valle del Mantaro, por tanto, la construcción del Ferrocarril Central no parece haber estimulado un gran cambio en la estructura agraria de la región. Parece que sucedieron pocas alteraciones en el régimen de las cosechas, los acuerdos laborales o el bienestar rural. Los incrementos en los ingresos dentro de la región parecen haber provenido —tal como lo muestra Bryan Roberts en su documento— de las oportunidades de empleo adicionales ofrecidas por la expansión de la minería después de la década de

48. Sobre este punto, véase Roberts 1976.

1900. Ciertamente el Ferrocarril Central no tuvo un rol importante en el desarrollo de la agricultura arable que sus promotores esperaron.

El caso de la ganadería en el Perú central es bastante diferente, sin embargo, especialmente cuando recordamos que en este periodo se observaron cambios grandes en la estructura de la tenencia de la tierra en las áreas para pastoreo de la región. En la primera parte del siglo XX se observó el establecimiento de varias haciendas grandes en esta área, ya sea bajo propiedad extranjera o peruana. La Duncan Fox, casa mercantil británica, estableció una compañía subsidiaria (la Oroya Sheep-farming Company) en 1906 para administrar su recientemente adquirida hacienda de Atocsaico. Para 1916, esta se consideraba la más grande y mejor administrada hacienda de ganado ovino en el Perú. La Duncan Fox intentaba repetir sus negocios de ganadería ovina en el sur de Chile, y el rápido acceso a Lima que ofrecía el Ferrocarril Central influenció fuertemente en la decisión que tomaron de adquirir tierras para pastoreo cerca de La Oroya.⁴⁹ Posteriormente la hacienda fue incorporada en las extensas operaciones del complejo de pastoreo establecido por la Cerro de Pasco Corporation a principios de los años 1920, después que los humos de su nueva fundición en La Oroya habían contaminado la tierra dentro de una distancia de 30 millas de la planta.⁵⁰

En la ganadería, el transporte barato que ofrecía el ferrocarril ciertamente pudo ofrecer oportunidades rentables para los terratenientes emprendedores, no solamente en la producción de carne sino especialmente en productos lácteos. Los bajos costos laborales y los bajos precios de la tierra significaron que antes de la llegada del ferrocarril las tarifas de transporte respondían por una parte importante del precio del producto en los mercados de Lima. Unas tarifas de transporte más bajas hicieron posible ya sea exportar a Lima por primera vez —como en el caso de la leche— o mejorar las ganancias de los terratenientes —como en el

49. Véase el *West Coast Leader* (Lima), 15 de junio de 1916; entrevista con Mr. George Bertie, director de la Duncan Fox, Lima, 19 de noviembre de 1971.

50. La Cerro de Pasco Corporation ha sido frecuentemente acusada de permitir que la polución se incremente para luego comprar la propiedad afectada a precios bajos, bajo las órdenes de pago de compensación del gobierno de Leguía. El cargo todavía no ha sido adecuadamente probado, pero véase Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola (CIDA) 1966: 23-26.

caso de la mantequilla—. Para ambos productos, la existencia de medios baratos y rápidos de transporte era esencial. En 1911, los terratenientes hallaron que podían producir leche a aproximadamente 3 centavos por litro, a la vez que el ferrocarril recientemente construido les permitía transportarla a Lima por 3 centavos adicionales. Estos produjeron mantequilla en ese mismo año a aproximadamente 33 centavos por libra, y el ferrocarril les cobró 2 centavos adicionales para el transporte a Lima. Tras el empaque, el costo total en la capital era todavía de solo 38 centavos la libra. Sin embargo, el productor conseguía una vasta ganancia vendiendo la producción al mayorista por 1 sol, y este la trasladaba al consumidor en 1,40 soles.⁵¹ En este caso podemos observar claramente que los principales beneficiarios fueron los productores y los mayoristas, en vez de ya sea el ferrocarril o los consumidores. Desafortunadamente, las estadísticas de tráfico del Ferrocarril Central no muestran cuánta mantequilla y leche fueron transportadas, pero pareciera ser que el ferrocarril permitió el establecimiento de empresas rentables en la sierra central. El gerente del complejo de la Cerro de Pasco le contó a un funcionario de una corporación peruana que en 1929 dos tercios de su ganancia provenían de la venta de mantequilla, y solo un tercio de la carne.⁵² Al volver rentable la producción de lácteos, la construcción del Ferrocarril Central probablemente contribuyó a la consolidación de las haciendas en la sierra central y al despojo de las comunidades indígenas, pero no podemos decir en qué medida.

En contraste con los productos lácteos, los hacendados en la sierra central ignoraron la producción de carne. Un escritor reciente que ha estudiado la agricultura peruana concluye que las haciendas más avanzadas en la sierra generalmente producían lana, y cuando se ocupaban del ganado, se concentraban en la producción de leche, mantequilla y queso.⁵³ En 1924, el Ferrocarril Central transportó 11.000 toneladas de carne, pero no tenemos idea de dónde venía o a dónde iba. En promedio, cada tonelada se transportaba 200 kilómetros. Dado que la distancia de

51. Lavalley García 1911: 53-54.

52. Véase Peruvian Corporation, informe del capitán V.A. G. Cecil sobre su visita al Perú, 1929, p. 21, manuscrito, PC/UCL.

53. Twomey 1972: 56.

Huancayo a La Oroya era de solo 140 kilómetros, podemos asumir que solo una parte fue a abastecer a las minas, y que una cantidad bastante grande abasteció a la ciudad de Lima, que por ese entonces requería alrededor de 13.000 toneladas al año.⁵⁴ El transporte de carne, sin embargo, fue un desarrollo reciente en el ferrocarril. Antes de 1920, la administración no intentó alentar el transporte de carne. El ferrocarril tenía que transportar vivos a los animales, cobrando una tarifa alta, debido al riesgo alto de quejas sobre daños y a la necesidad de usar vagones especiales. Un escritor se quejó en 1911 sobre el fracaso del ferrocarril en alentar el transporte de carne:

El Departamento de Junín se encuentra en una situación especial porque le resulta posible abastecer una parte grande de la demanda de carne, dado que está ubicado a un solo día de distancia de Lima. Los animales que llegan por ferrocarril sufren infinitamente menos que aquellos que lo hacen a pie [...]. Pero las tarifas presentes del Ferrocarril Central, siendo casi prohibitivas, hacen que sea más económico traer a los animales a pie.⁵⁵

No está enteramente claro por qué el Ferrocarril Central cambió su política y empezó a transportar grandes cantidades de carne en la década de 1920. Esto puede haber estado relacionado con las huelgas y manifestaciones en Lima de mayo 1919 en protesta por el alza del costo de vida. Después de estas, bajo presión del gobierno para hacer regular el abastecimiento de alimentos de Lima, el representante de la Peruvian Corporation contrató con una hacienda el transporte de 2000 litros de leche al día, y con otra, la Negociación Ganadera de Junín, transportes diarios de ganado beneficiado a Lima.⁵⁶ Los disturbios ocasionados por el alza del costo de vida en Lima en los años posteriores a la Primera Guerra Mundial parecen haber estimulado los intentos de la Peruvian Corporation de poner más regularidad en los abastecimientos de alimentos hacia Lima de este modo, particularmente promoviendo el transporte de carne a Lima. Al hacer posible la explotación ganancial de

54. Ibíd., p. 46; Ferrocarril Central, balance anual del contador, 1925, p. 4, PC/Lima.

55. Lavalle García 1911: 56.

56. Véase *West Coast Leader*, 14 de junio de 1919.

tierras de pastoreo en la sierra, el ferrocarril brindó algunos incentivos para la consolidación de las haciendas allí. Este ciertamente estimuló la expansión de las haciendas modernas de pastoreo en la sierra central en la línea de la Duncan Fox y el complejo de la Cerro de Pasco. Pero debemos colocar la cuestión de las haciendas en cierta perspectiva. Aquí, en la sierra central, estamos tratando con el sector más avanzado de la sierra peruana, aquel que tenía los mejores vínculos de transporte con los mercados del país antes que se construyesen los caminos en la década de 1930, y aquellos a menor distancia de los mercados de Lima y los centros mineros. Estos mercados eran, sin embargo, pequeños: en 1903, Lima tenía una población de 140.000 habitantes y en 1931 todo el departamento de Pasco tenía poco más de 100.000. En ningún momento la fuerza laboral en las minas superó las 15.000 personas.⁵⁷ Las haciendas que se modernizaban eran pocas, y se concentraron en las cercanías del ferrocarril. Más típicas eran aquellas organizaciones arcaicas del tipo que Henri Favre ha descrito para el departamento de Huancavelica.⁵⁸ Como lo ha mostrado Francois Chevalier, la consolidación de las haciendas y la pérdida de las tierras de las comunidades indígenas ocurrió en este periodo en todas las zonas altoandinas del Perú, ya sea que estas estuvieran en la cercanía del ferrocarril o no.⁵⁹ El efecto del ferrocarril fue promover el desarrollo de las haciendas modernas en las áreas que aquel atendía, antes que el de las haciendas que fueron construidas en las áreas más aisladas de la sierra del Perú por los gamonales. Ambos tipos de hacienda, naturalmente, implicaron un costo social muy alto para los campesinos, dado que las comunidades indígenas y los campesinos libres fueron privados crecientemente de sus tierras.⁶⁰

57. Kapsoli 1972: IX; Department of Overseas Trade, *Report on Economic Conditions in Peru*, por W. M. Gurney (Londres, 1931), p. 31.

58. Favre 1964: 237-257.

59. Chevalier 1966: 815-831.

60. La literatura sobre esto es vasta. Para estudios de casos, véase CIDA sobre Cerro de Pasco y Favre sobre Huancavelica. Para una visión apasionada, véase Mariátegui 1970: 50-104.

Las tarifas del ferrocarril

Ahora nos abocaremos a la cuestión de las tarifas del ferrocarril. Podría argumentarse que una razón por la cual el ferrocarril tuvo un efecto mínimo sobre la producción agrícola en la sierra central se encuentra en las altas tarifas. En teoría, la Peruvian Corporation podía haber fijado sus tarifas en niveles bastante arbitrarios una vez que ya no enfrentaba la competencia de las viejas formas de transporte. Por ende, la cuestión de las tarifas es vital para la discusión acerca de los eslabonamientos hacia delante del ferrocarril en la economía.

De hecho, los peruanos frecuentemente se quejaban respecto a que las tarifas del ferrocarril eran tan elevadas que retardaban el desarrollo. Como ya hemos visto, El País atribuyó el fracaso de sustituir las importaciones de trigo por trigo doméstico a las exageradas tarifas de transporte cobradas por el Ferrocarril Central. El *Financial Times* citó en 1899 la opinión del gobierno peruano expresada en una publicación oficial, la *Geographical and Statistical Synopsis of Peru*:

Las tarifas de transporte cobradas por la Corporación en los ferrocarriles del Perú, especialmente en la línea central [...] son exorbitantemente altas, tanto así que son 16 veces más caras que aquellas que se cobran en el ferrocarril entre Vera Cruz y México. Como resultado de estas altas tarifas todavía observamos en el Perú la ridícula competencia entre mulas, burros y llamas con los ferrocarriles para el transporte de productos y mercadería [...]. Es en palabras llanas un lastre para el Perú, una carga sobre el país, que impide su avance y destruye el movimiento comercial y de empresa, y hace imposible el desarrollo de importantes industrias, al tiempo que coloca obstáculos en el camino de la natural expansión de la colonización, la población y la civilización, que llevaría al cultivo de las tierras fértiles de nuestra región central.⁶¹

Estas críticas fueron frecuentemente elevadas en América Latina en contra de las compañías de ferrocarriles extranjeras, y brindaban un punto de concentración al descontento nacional en contra de una empresa extranjera. Cualquier congresista que quisiera posar como

61. Véase *Financial Times*, 28 de abril de 1899.

defensor del interés nacional podía lanzar acusaciones como esa y ganar una audiencia que simpatizara con él.⁶² El primer representante de la Peruvian Corporation se quejó respecto a que la agitación sobre las tarifas, si bien empezó con los mineros de Cerro de Pasco, fue “reforzada por políticos que querían inflamar una cuestión calculada para traer odio hacia el gobierno y el partido que aceptaron el Contrato [Grace]; y por otros que adoptan una postura de defensores del interés nacional”.⁶³ En teoría, la Peruvian Corporation, habiendo establecido un monopolio del transporte sobre una ruta particular, podría haber fijado las tarifas para eliminar a posibles competidores por un pequeño margen. Al retener de este modo su posición de monopolio, esta recibiría unas rentas monopolísticas muy grandes.

Cuando la Peruvian Corporation adquirió los ferrocarriles en 1890, esta todavía no había logrado expulsar completamente a las otras formas de competencia en el transporte. Alrededor de un tercio del mineral de Cerro de Pasco todavía llegaba al Callao sobre lomos de mula.⁶⁴ El representante se quejó respecto a que “a partir de cálculos y observaciones hechas recientemente, parecería que hay cerca de 800 animales de carga recorriendo diariamente varias partes de los caminos entre Lima y La Oroya”. Él sugirió que el ferrocarril debería reducir sus tarifas para eliminar a la competencia. Una vez que este lo lograra, sería muy difícil para los arrieros reaparecer, y las tarifas podrían elevarse nuevamente basándose en pretextos varios.⁶⁵ La competencia del transporte animal fue eventualmente vencida, primeramente mediante una reducción en las tarifas para los minerales que la Corporation mantuvo desde 1892, y en segundo lugar por el crecimiento de la minería del cobre en la sierra central después de 1897, lo que creó una demanda adicional para el transporte en áreas que no habían sido penetradas por el ferrocarril.

62. Miller 1977: 371-394.

63. Memorando de Clinton Dawkins, 16 de febrero de 1892, PC/UCL archivo Z.99.

64. Peruvian Corporation, informe sobre los ferrocarriles del Perú por los señores Livesey y Duncan, 1890, p. 32, PC/UCL.

65. Correspondencia de Dawkins para Webb, 7 de agosto de 1893, PC/UCK archivo Z.99.

Sobre ciertas bases, la Peruvian Corporation podía justificar tarifas relativamente altas en el Ferrocarril Central. Ambos ferrocarriles de montaña del Perú enfrentaban problemas técnicos considerables que elevaban sus costos, y eso llevó a que cobrasen tarifas más altas que en otras parte de Sudamérica. Ambos se elevaban por encima de los 15.000 pies. En cualquier circunstancia, los gradientes involucrados habrían incrementado el costo del poder locomotor por medio de alzas en los costos de combustible y mantenimiento.⁶⁶

En el Ferrocarril Central los numerosos puentes y túneles elevaron los costos de ingeniería. Los problemas de potencia y de costos de mantenimiento se complicaban debido a que, por lo general, el tráfico en el Ferrocarril Central no era balanceado, vale decir que vagones vacíos tenían que ser jalados ya sea arriba o abajo. En la década de 1890, la mayor parte del tráfico del Ferrocarril Central bajaba de las montañas, lo que significaba un gasto en traer vagones vacíos de regreso. El representante escribió en 1892:

El Ferrocarril Central, debido a su carácter costoso, tiene necesariamente que cobrar tarifas altas. Adicionalmente las tarifas de minerales y mercadería del interior tienen que cubrir no solo los gastos del tráfico en dirección hacia Lima y Callao sino que también el tráfico en sentido contrario, considerando que la proporción del tráfico que sube, con su transporte más costoso en relación al que baja, es muy pequeña.⁶⁷

En los años 1920, sin embargo, con la expansión de las operaciones mineras en gran escala en la sierra central basadas en la fundición local, el desbalance en el tráfico se había revertido. El presidente de la Peruvian Corporation se quejaba en 1923 y 1924, poco tiempo después de que se completara la fundición en La Oroya, de que el tráfico en subida, el más costoso de transportar, se había incrementado en 70 por ciento. A pesar de que la dirección del desbalance había cambiado desde la década 1890,

66. Entrevista con D. Rusell, Arequipa, 20 de noviembre de 1972.

67. Memorando de Clinton Dawkins, 16 de febrero de 1892, PC/UCL archivo Z.99.

el problema seguía siendo el mismo: un acarreo muy grande de vagones vacíos con el consecuente incremento en los costos.⁶⁸

En un análisis final, toda la cuestión relacionada a las tarifas del ferrocarril gira en torno a la elasticidad-precio de la demanda para productos transportados por los ferrocarriles y comercializados en el Perú, a la elasticidad-precio de la oferta de exportación y a la proporción de los costos de transporte para cada tipo particular de carga. Si los costos de transporte llegaban a ser una porción pequeña del costo final de comercialización de un producto en Lima, entonces cualquier cambio en las tarifas por parte del ferrocarril no tendría mayor efecto, ya sea en la oferta o en la demanda final para la carga, aunque sí podía afectar los ingresos del ferrocarril.

De la discusión en las páginas previas quedará claro que los cambios en las tarifas podían jugar un rol importante en la producción de cobre en Cerro de Pasco en los pocos años posteriores a 1897. La minería era tan marginal y el transporte representaba una porción tan grande del costo de comercialización del producto que pequeños cambios en las tarifas podían afectar profundamente las decisiones de producción de los mineros. Una de las mayores ayudas para los mineros del cobre después de 1897 fue probablemente el 50 por ciento de rebaja en las tarifas impuesta por la Peruvian Corporation después de 1892 por siete años, con el fin de sacar a los mineros de la plata de sus dificultades. De otro lado, la tarifa de frutas y vegetales del ferrocarril tuvo poco efecto en el precio final de venta al consumidor en Lima, aunque un cambio en esta hubiese afectado profundamente los ingresos del ferrocarril. El gerente del Ferrocarril Central, que buscaba maneras de estimular la producción en la sierra en 1931, escribió:

Ya hemos analizado esta cuestión en ocasiones previas [...]. Las tarifas que cobramos no tienen prácticamente efecto sobre el precio cuando se aplican a la unidad de venta. Cualquier reducción que se haga, a pesar de afectar nuestros ingresos, no haría ninguna diferencia apreciable en el precio de venta minorista.⁶⁹

68. Peruvian Corporation, informe sobre los acontecimientos de la junta general de accionistas, 1922, p. 3, y 1923, p. 3, PC/UCL.

69. Memorando de M. Y. Grant, 17 de marzo de 1931, PC/Lima archivador 69.

En su opinión, la política del ferrocarril de precios diferenciales hacía todo lo posible para brindarles incentivos a los productores domésticos. De un total de diez clases de carga, los vegetales eran transportados en la octava, mientras que a los granos se les cobraba la tarifa más baja posible⁷⁰. Él continuó:

Es un axioma en la fijación de tarifas ferroviarias que el tráfico se cobra según lo que este puede soportar. Es únicamente por la aplicación de este principio que se pueden cobrar tarifas bajas a bienes básicos inferiores, y es solo por estos medios que se llega a un promedio justo y se hace posible el transporte de carga de pequeño valor.⁷¹

Los ejemplos de la mantequilla y la leche, ya citados, ciertamente confirman esto. Una vez que el ferrocarril apareció y redujo sustancialmente las tarifas de transporte, cambios adicionales hacia la baja en las tarifas pondrían más ganancias en las manos de los productores y mayoristas antes de que resultaran en ahorros para el consumidor.⁷² Sin embargo, le tomó años al ferrocarril lograr un nivel de sofisticación tal en sus tarifas, y en los primeros años, cuando menos, existieron serias fallas en su política. En la década inmediatamente posterior a la adquisición de los ferrocarriles en 1890, la política de la Peruvian Corporation tendió a maximizar las ganancias de corto plazo a costa de los incentivos para el desarrollo de largo plazo. En 1907, el banco mercantil norteamericano Speyer and Co. envió un agente al Perú que reportó que la compañía “inflaba” los cobros para obtener buenos resultados inmediatos. Su consejo al Ferrocarril Central contradecía la política que la compañía seguía en ese entonces:

Dada una cantidad suficiente de material rodante y tarifas razonables que alienten el establecimiento de nuevas propiedades, la línea se mantendrá ocupada [...]. Las tarifas se deben mantener lo más prudentemente bajas que se pueda por algún tiempo corto en adelante, para estimular el

70. El *West Coast Leader*, 22 de septiembre de 1917, imprimió la nueva clasificación tarifaria establecida por revisión general de ese año.

71. Memorando de M. Y. Grant, 17 de marzo de 1931, PC/Lima archivador 69.

72. Véase arriba, p. 40.

establecimiento de la mayor cantidad de propiedades mineras que la limitada población indígena pueda mantener.⁷³

Entonces este observador independiente le atribuyó una falla a la política de tarifas del Ferrocarril Central por su tendencia a concentrarse en las ventajas inmediatas. Los funcionarios de la Peruvian Corporation hicieron en ocasiones un gran teatro sobre las concesiones que otorgaron a algunos intereses locales, pero los mejores dos ejemplos muestran ambos que solo fue bajo una fuerte presión, usualmente del gobierno, que la compañía abandonó sus ventajas de corto plazo. Las concesiones que Cooper hizo a los productores agrícolas en 1919 vinieron solo después de amplias huelgas en Lima y Callao en contra del alza del costo de vida. Similarmente, la rebaja de 50 por ciento que se hizo a los mineros de Cerro de Pasco en 1891 fue el resultado una larga presión política del gobierno de Morales Bermúdez y la prensa de Lima.⁷⁴ Como hemos visto, en 1931, el gerente general del Ferrocarril Central trato de mostrar cuidadosamente que la política de discriminación de precios de la Peruvian Corporation entre clases definidas de carga favorecía el transporte de bienes de bajo valor. Esto había sido solo un desarrollo reciente. En 1908, el agente de la Speyer se mostró altamente crítico de las clasificaciones de tarifas del ferrocarril, refiriéndose a la “anomalía de agrupar productos y mercadería con valores vastamente diferentes en la misma clase”.⁷⁵ La tarifa fue completamente reorganizada en 1917. Antes que eso, el Ferrocarril Central tenía tres conjuntos diferentes de tarifas además de la distinción que hacía entre el tráfico en la costa y en la sierra. La madera, por ejemplo, pagaba la tarifa más baja entre Huancayo y La Oroya, y la más alta entre este último lugar y el Callao. El querosene, producido enteramente en Perú en 1917, pagaba una tarifa para bienes importados del Callao a La Oroya, pero una tarifa más baja de ese lugar a Huancayo. Recién en 1917 se uniformó la clasificación para todo el sistema, y por primera vez con el objetivo explícito de ayudar al desarrollo del interior. Cualquier carga de Huancayo transportada más de 50

73. Peruvian Corporation, informe para Speyers de C. Smith, 1908, p. 5, PC/UCL.

74. Rodríguez 1912-1928, XXI: 466a-467a.

75. Peruvian Corporation, informe para Speyers, 1908, p. 34, PC/UCL.

Cuadro 6.4
INGRESOS BRUTOS Y NETOS DEL FERROCARRIL CENTRAL, 1890-1935

(MILES DE LIBRAS ESTERLINAS, PROMEDIOS ANUALES)

	BRUTO	NETO	INGRESOS NETOS COMO PORCENTAJE DE LOS INGRESOS BRUTOS
1891-1895	109,7	29,7	27
1896-1900	127,6	40,2	32
1901-1905	239,8	83,5	35
1906-1910	373,1	100,2	27
1911-1915	466,6	180,2	39
1916-1920	714,3	277,0	39
1921-1925	806,7	211,4	26
1926-1930	951,4	319,0	34
1931-1935	470,1	101,2	21

Fuente: Ferrocarril Central, Informes anuales, 1891-1935, pássim, PC/UCL

kilómetros desde La Oroya recibiría un descuento de 50 por ciento para bienes de alto valor y 25 por ciento para productos más baratos.⁷⁶

Entonces, la práctica de la Peruvian Corporation de firmar contratos para el tráfico con usuarios pesados de la línea discriminaba a los pequeños productores, y en particular favorecía a los capitalistas extranjeros en contra de los peruanos. El sistema de contratos fue general entre los grandes productores de azúcar del Ferrocarril de Trujillo, pero la carga por contrato más importante fue la de Cerro de Pasco con el Ferrocarril Central. El primero fue concluido en 1909, bajo la amenaza de la Cerro de Pasco de que ellos construirían su propio ferrocarril a la costa en Huacho. La compañía norteamericana había estado presionando sobre esto desde 1904, pero se había encontrado con la oposición de la gerencia del Ferrocarril Central. Esto se debía en parte al sentimiento de que la Cerro de Pasco no se iba a expandir lo suficiente para cumplir con sus obligaciones, y en parte porque no les gustaba la discriminación que esto involucraba. El gerente del Ferrocarril Central se preguntaba por

76. *West Coast Leader*, 22 de septiembre de 1917.

qué los mineros más pequeños, que pagaban las tarifas públicas, debían colocarse en desventaja frente a un competidor recién llegado.

Si los mineros pequeños pueden obtener una ganancia —continuó él— la Cerro de Pasco estará en una posición infinitamente mejor para cubrir los costos de transporte por medio de sus operaciones a mayor escala; por supuesto que ellos saben esto pero quieren incrementar sus ganancias a nuestra costa.⁷⁷

El sistema de contrato poseía claras ventajas para ambas partes: el ferrocarril tenía garantizado un volumen seguro de tráfico durante un periodo de tiempo determinado, veinte años en el caso del primer contrato con la Cerro. Adicionalmente, minimizaba la amenaza de construcción de una línea férrea competidora. El productor, por su parte, tuvo garantizado el material rodante para transportar su carga, ganó concesiones sobre la tarifa pública y se protegió frente a incrementos futuros en las tarifas al público. Pero esto trajo consigo discriminación en contra de los productores pequeños, especialmente en un caso como el del cobre, donde los costos de transporte eran de vital importancia para mantener las posibilidades de una exportación rentable cuando los precios mundiales caían.

Conclusión

Dentro del alcance limitado de este documento es imposible examinar todas las posibles maneras en que el ferrocarril afectó la economía del Perú central hacia finales del siglo XIX y comienzos del XX. En particular, hay que destacar tres problemas no mencionados como meritorios de un examen adicional: el de los cobros reducidos en el ferrocarril y su efecto sobre el comercio de importación a la sierra, la cuestión del transporte de pasajeros y el cambio social, y los posibles eslabonamientos hacia atrás que el ferrocarril pudo haber tenido en la economía. Sobre la cuestión de las importaciones, un indicador del rol de los ferrocarriles

77. Correspondencia de John Impett para Alfred Schatzmann, 8 de marzo de 1904, PC/UCL archivo Z.99.

en la apertura comercial de la sierra es la extensión del empleo de agentes locales en Huancayo por parte de las casas británicas de importación. Con los datos disponibles, sin embargo, especialmente por la falta de archivos para las casas de importación, es difícil decir mucho sobre esto. Las estadísticas de tráfico del ferrocarril dan escasa indicación de qué transportaban en cuanto a importaciones o bienes manufacturados en Lima. El problema de los vínculos entre la expansión del transporte de pasajeros y el cambio social es igual de difícil. El tráfico de pasajeros se expandió rápidamente, pero las estadísticas que se pueden obtener más fácilmente dan poca indicación acerca de a dónde se dirigían, quiénes eran y por qué viajaban.

Sobre la cuestión de los eslabonamientos, tal vez podamos dar mayor indicación sobre los nexos del ferrocarril con el desarrollo. Primeramente, como una compañía de propiedad de extranjeros, la Peruvian Corporation remitía una porción de sus ingresos a los accionistas y a los tenedores de bonos en Europa, sumas que representaban una pérdida para la economía peruana. Un examen de las cuentas públicas de la Peruvian Corporation para todo el periodo de 1890-1930 indica que la proporción de los ingresos brutos repatriados por el Ferrocarril Central estuvo entre el 25 y el 40 por ciento, con amplias fluctuaciones de año a año.⁷⁸

El principal elemento en los costos internos del Ferrocarril Central se constituía en los pagos de sueldos y salarios, pero desafortunadamente las cuentas hechas públicas dan poca indicación de las proporciones exactas. Un indicador es una declaración del presidente en 1921 acerca de que los pagos de sueldos para todo el sistema ferroviario, que totalizaba 28 por ciento de los ingresos brutos en 1918, se había incrementado a 37 por ciento bajo la influencia de las creciente demandas de sueldos que siguieron a la Primera Guerra Mundial. Pero claramente tenemos aquí alguna evidencia de que una buena porción de los ingresos se quedaron en el Perú bajo la formas de sueldos.⁷⁹

Después de los sueldos, el segundo elemento en los costos del Ferrocarril Central era el combustible. La demanda de carbón importado

78. Véase el cuadro 6.4. Los informes se encuentran en la biblioteca de University College, Londres.

79. Peruvian Corporation, informe sobre los acontecimientos de la junta general de accionistas para 1921, p. 2, PC/UCL.

se incrementó rápidamente durante el periodo de veinte años que siguió a 1890. El consumo promedio para 1891-1895, 4670 toneladas, se había incrementado a 26.646 en 1906-1909, cuando los ferrocarriles convirtieron sus motores para consumir petróleo.⁸⁰ Las importaciones de carbón representaron una carga sobre los recursos de moneda extranjera del Perú dado que este tenía que ser importado de Gran Bretaña o Australia (usualmente más de este último país). La producción peruana de carbón se expandió rápidamente en la primera década del siglo XX, pero era de una calidad no adecuada para dar fuego a las locomotoras a vapor, y en cambio se utilizó como combustible en la fundición de la Cerro de Pasco Corporation.⁸¹

A primera vista, la sustitución de carbón importado por combustible de petróleo nacional en los ferrocarriles debería haber provisto un mayor retorno a la economía peruana. Sin embargo, las investigaciones recientes tienden a mostrar que el cambio habría generado pocos ingresos dentro del Perú. Geoff Bertram ha mostrado que, en la década de 1920, la International Petroleum Company repatrió casi todas sus ganancias de exportación, dado que su particular posición en cuanto a la tributación le permitía cubrir sus costos locales a través de sus ventas en el Perú. Solo una porción pequeña del valor de la producción de la International Petroleum Company fue retenida en el país.⁸² En efecto, por tanto, la sustitución por parte de la compañía peruana de carbón por petróleo benefició poco a la economía local. Solamente significó que los gastos fueron desviados del pago directo para las importaciones en gastos indirectos para el pago de las importaciones necesarias para los campos de petróleo y la repatriación de las ganancias de la IPC. Una sustitución de este tipo hizo poco para beneficiar a la economía local.

El otro rubro principal de gasto para el Ferrocarril Central estaba en el costo de materiales. El abastecimiento de dentro del Perú claramente benefició a la economía local, no obstante que antes de 1930 la mayor parte de los requerimientos del ferrocarril eran importados. Las locomotoras provenían de los Estados Unidos y del Reino Unido, los rieles

80. Ministerio de Fomento 1891-1910, *pássim*.

81. Jiménez 1912: 10.

82. Bertram 1974: 131-143.

de los Estados Unidos, el Reino Unido y Bélgica, y las durmientes de los Estados Unidos y Chile. La Peruvian Corporation ensamblaba su material rodante en sus propios talleres, pero utilizaba partes importadas. En el Perú no existía la industria básica necesaria para abastecer los requerimientos de la compañía; en el largo plazo las demandas del ferrocarril fueron demasiado pequeñas como para sostener una producción doméstica. Ninguna locomotora, por ejemplo, fue ordenada entre 1890 y 1905. Cuando la Peruvian Corporation ordenó nuevo material, dadas sus conexiones británicas, esta favoreció a los industriales británicos, cuyos productos no eran adecuados para las condiciones de uso pesado en los ferrocarriles de montaña del Perú.⁸³ La importación de materiales para la construcción del material rodante significó que la ganancia para la economía local se encontraba solo en el valor agregado por medio del trabajo que involucraba su ensamblaje. Los talleres del ferrocarril fueron no obstante pequeños. En 1925, la obra más grande llevada a cabo por el taller Guadalupe del Ferrocarril Central fue la construcción de los vagones de carga.⁸⁴

Los eslabonamientos hacia atrás del Ferrocarril Central en la economía peruana siguieron siendo, por tanto, extremadamente limitados. Durante todo el periodo los ingresos netos, que promediaban alrededor de 30 por ciento de los ingresos brutos del ferrocarril, fueron repatriados. Todos los materiales provinieron del exterior. El cambio de carbón a petróleo hizo poco para beneficiar a la economía, una vez que se considera la ruta que tomó el gasto después de llegar a la IPC. Solo en el pago de sueldos y salarios la Peruvian Corporation tuvo un retorno de mayor importancia para la economía, y solo a través de los efectos multiplicadores de estos pagos se pudo desarrollar un eslabonamiento hacia atrás importante entre los ferrocarriles y la economía.

¿Qué conclusiones se pueden extraer del análisis acerca de los eslabonamientos hacia delante entre los ferrocarriles y la economía peruana? Ciertamente los ferrocarriles pueden ser vitales para el desarrollo de sectores económicos particulares, siendo el cobre el mejor ejemplo. Sin embargo, nuestra impresión es que la minería era un caso especial, y el

83. Fawcett 1963: 57-58.

84. Long 1926: 218.

impacto general del ferrocarril en la economía fue menor que en el de ese sector. Los resultados de las investigaciones en Bolivia, donde el ferrocarril estimuló el desarrollo de la minería de estaño después de 1900, pero apenas poco más, confirman la conclusión para el Perú.⁸⁵ En 1930, todavía grandes áreas del Perú permanecieron fuera de la influencia de los ferrocarriles, debido al costo del transporte en los ramales de alimentación. Los resultados desmintieron las expectativas de los hombres de estado peruanos de mitad del siglo XIX, que vieron en los ferrocarriles la llave para el progreso económico, a juzgar por la experiencia de Gran Bretaña, los Estados Unidos y Argentina. Lo que ellos no reconocieron fue la muy diferente situación geográfica, económica y social en esos países. Brindar instalaciones de transporte moderno para una parte pequeña del país solo removió uno de los muchos obstáculos para el desarrollo. La construcción de los ferrocarriles peruanos ocurrió con anticipación a la demanda. Un gran número de inversores perdieron dinero, a la vez que el abaratamiento de los costos de transporte a través del ferrocarril generalmente hizo poco para desarrollar la economía fuera de ciertas áreas.

Hubo poco desarrollo de la agricultura de arado en la sierra. Para cuando el ferrocarril llegó ya el área estaba relativamente bien integrada a la economía nacional, con un mercado de tierras locales altamente desarrollado. Pero incluso después de la llegada del ferrocarril el patrón general era uno de minifundio, que solo contribuyó al retraso adicional de la economía, dado que las posesiones de tierra eran demasiado pequeñas para permitir un excedente de capital disponible para reinversión. El ferrocarril, en contra de las expectativas, no brindó incentivos para las exportaciones de cosechas de bajo valor y alto volumen a Lima. En la agricultura de pastoreo solo un pequeño número de haciendas, usualmente en proximidad con el ferrocarril, fueron reorganizadas bajo líneas capitalistas. La mayoría permaneció en un estado arcaico, realizando una agricultura extensiva y con la producción incrementándose solo lentamente. La tierra barata y los bajos sueldos otorgaron pocos incentivos para invertir capital en operaciones agrícolas y elevar la producción

85. El autor está en proceso de preparación de dos artículos sobre los ferrocarriles bolivianos.

a través de la mecanización e innovación técnica. Muchas haciendas se basaron en el cumplimiento de servicios de trabajo obligatorios de parte de los campesinos, que cultivaban su propia comida en pequeños terrenos durante el resto de la semana. Aunado a los bajos salarios pagados tanto en las haciendas más modernas como en las minas, esto retrasó el desarrollo en la sierra de mercados grandes para alimentos y manufacturas. No existió ningún centro urbano grande en el Perú central. El único mercado grande en el país era la capital, Lima, cuyo abastecimiento de alimentos se podía hacer más fácilmente ya sea por mar o desde los valles de la costa en la vecindad cercana.

Solamente en un caso fueron esenciales los ferrocarriles para el desarrollo industrial: en la minería y fundición del cobre en Cerro de Pasco, Morococha y Casapalca. Sin el ferrocarril, la industria nunca habría podido desarrollarse de la manera en que lo hizo. Aquí el ferrocarril fue absolutamente esencial para el crecimiento de un sector moderno en la economía peruana, pero uno que también fue, irónicamente, de propiedad de extranjeros.

Capítulo 7

TRANSFERENCIA DE TÉCNICAS: LA CONSTRUCCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE FERROCARRILES EN LA COSTA OCCIDENTAL DE SUDAMÉRICA¹

LOS ENTUSIASTAS DEL FERROCARRIL, escribe Daniel Headrick acerca de la década de 1840, soñaban con cubrir el mundo entero con sus vías férreas y el estrépito de sus trenes resoplantes.² Las élites y los gobiernos latinoamericanos respondieron y al final de la década empezó la construcción del ferrocarril en Sudamérica, con Chile y Perú disputándose el título de haber sido el primero en poseer una línea en operaciones en 1851. Poco antes de finalizar esa década, en 1859 Brasil y Argentina también habían adquirido cortos tramos de vías; desde entonces, hasta la llegada

-
1. Latin American Centre, University of Liverpool (Inglaterra). Una versión en inglés de este trabajo fue incluida en Clive Dewey (ed.), *The State and the Market. Studies in the Economic and Social History of the Third World*, Nueva Delhi, Manohar, 1987. El autor expresa su enorme agradecimiento a Donald Miller, al profesor D. C. M. Platt y al doctor Henry Miller, quienes leyeron los primeros borradores del trabajo. Agradece asimismo a quienes participaron en los seminarios del St. Anthony's College, Oxford, en el Centro de Estudios Latinoamericanos en Cambridge y en el grupo de Historia Económica del Tercer Mundo. Traducción al castellano de Isabel Cristina Mata Velázquez. Publicado originalmente en *Cuadernos de Historia*, nº 7, 1993, pp. 65-102.
 2. Headrick 1981: 181.

del transporte carretero en la década de 1920, se desarrolló un proceso continuo, aunque cíclico, de construcción.³

Para el mundo fuera de Europa y Norteamérica, el ferrocarril fue uno de los elementos tecnológicos más importantes transferidos durante el siglo XIX (incluso en países como Colombia, donde los sistemas eran reducidos).⁴ Junto con el barco de vapor, el ferrocarril ayudó a poner las regiones y sus productos básicos en contacto con los mercados europeos, y proporcionó un estímulo a la política interna y a la integración comercial de los países interesados. Para muchos latinoamericanos de fines del siglo XIX, la locomotora de vapor era el símbolo de la modernización.⁵

Al escribir sobre los ferrocarriles latinoamericanos, los historiadores económicos han considerado diversas cuestiones. En forma inevitable, esta región ha atraído intentos fogelianos de medir los ahorros sociales del ferrocarril, como en el caso de John Coatsworth y su estudio sobre México. Enfoques más tradicionales han incluido estudios de las decisiones para construir ferrocarriles y financiar líneas en Chile, Argentina y Brasil, así como análisis de las relaciones entre las compañías extranjeras y los gobiernos anfitriones.⁶ La investigación se ha concentrado en países individuales más que en obras comparativas, aunque el artículo de Colin Lewis sobre el financiamiento de ferrocarriles es una importante excepción.⁷

Esta literatura, que enfatiza las razones y las consecuencias de la construcción del ferrocarril así como las complejidades de las relaciones élite-gobierno-compañía, pasa por alto algunas cuestiones cruciales, una de las cuales es no cómo se financiaban los ferrocarriles y cómo se negociaban las concesiones, sino más bien cómo se construían y administraban. ¿Quién lo hacía? ¿Dónde obtenían sus conocimientos y cuán rápido lo asimilaban los latinoamericanos? A pesar de sus limitaciones

3. Lewis 1983b: 257.

4. Horna 1982: 33.

5. Véase, por ejemplo, en el caso de Perú, Pardo 1862.

6. Coatsworth 1981, 1979: 939-960, Pennano 1979: 131-150, Goodwin 1977: 613-632, Oppenheimer 1982: 54-75, Lewis 1983a, Mattoon 1977: 273-295, Lewis 1977: 395-428.

7. Lewis, 1983b.

en función del énfasis puesto en la industria manufacturera y en el Atlántico Norte, obras recientes sobre transferencia tecnológica han enfatizado en forma constante la importancia de los medios, en especial los humanos, mediante los cuales las técnicas avanzadas han emigrado y han procedido a considerar los problemas asociados y las implicaciones para las naciones receptoras.⁸

Sin embargo, muy pocos historiadores dedicados a América Latina, ya sea a los ferrocarriles o al imperialismo, han considerado estas cuestiones en profundidad. Una excepción reciente en el caso de Argentina es Gudmund Stang, quien llama nuestra atención sobre la oleada de ingenieros, técnicos, tenedores de libros, empleados y mano de obra especializada (y en algunos casos sin especializar) que acompañaron los flujos de capital y tecnología provenientes de Europa.⁹ Dado el espacio disponible, resultaría excesivo considerar estas cuestiones para la totalidad de América Latina, así que nos concentraremos en Perú, Bolivia y Chile, en gran medida en lo que atañe a los problemas específicos de la transmisión de tecnología para la construcción y operación de ferrocarriles de montaña.¹⁰

Los primeros ferrocarriles en estos sitios a lo largo de la costa y en las estribaciones andinas no presentaron problemas técnicos graves e insolubles. En algunas partes de los Andes la construcción resultó relativamente simple y barata. Pocas dificultades surgieron en la construcción de dos de las líneas altas trasandinas hacia el altiplano de Bolivia y el sur del Perú. El Ferrocarril del Sur corría en el interior desde Mollendo, donde los principales obstáculos surgieron en los primeros treinta kilómetros y el Ferrocarril Antofagasta y Bolivia con el tiempo llegó hasta La Paz.¹¹ Los principales dolores de cabeza aparecieron allí donde tenían que ganar altura en un tramo muy corto y en los confines de un valle estrecho:

8. Landes 1969: 150, Robinson 1974: 93, 97-98, Mathias 1979: 34-37, Wilkins 1974b: 176, Rosenberg 1970: 552-556, 1972: 15-18.

9. Stang 1982: 40-41.

10. Como se hará evidente en este trabajo, la discusión del caso chileno habría sido imposible sin la excelente obra de Robert Oppenheimer, a la que debo muchísimo.

11. La mejor investigación sobre ingeniería de ferrocarriles andinos es la de Brian Fawcett, *Railways of the Andes* (Londres, 1963). Fawcett pasó toda su carrera en el departamento de ingeniería mecánica del Ferrocarril Central del Perú.

los que unieron los puertos de Tarapacá y Atacama con la pampa de salitre, el Ferrocarril Central del Perú (construido entre 1870 y 1893 hacia el valle del Rímac desde Lima), el Ferrocarril Trasandino entre Argentina y Chile (planeado por primera vez en 1877 y que no se terminó hasta 1910) y el Ferrocarril Arica-La Paz, construido por el gobierno chileno bajo los términos de su tratado de paz con Bolivia y finalizado en 1913.¹²

Las técnicas para construcción del ferrocarril de montaña se desarrollaron en la segunda mitad del siglo XIX a medida que los ingenieros ganaban experiencia en Europa (especialmente en los Alpes), la India —donde la primera línea que atravesó los desfiladeros se terminó en 1863 y utilizó zigzag o estaciones de plataforma giratoria— y las montañas Rocallosas.¹³

Para la época en que William Wheelwright comenzó a trabajar en Chile, los antiguos problemas de diseño de locomotoras con suficiente poder para empujar una carga útil razonable por una pendiente empinada, y sobre todo evitar que se precipitara en el descenso, iban desapareciendo, aunque discusiones en el Instituto de Ingenieros Civiles sugieren que aún existían considerables dudas acerca del máximo de grados de inclinación y el mínimo de curvas apropiado. Algunos de los nuevos ferrocarriles seguían utilizando los antiguos métodos de máquina estacionaria, plano inclinado y cable, pero en la mayoría de los casos la tecnología había dejado atrás tan primitiva etapa.¹⁴

Sin embargo, cuando empezó la obra del Ferrocarril Central del Perú en 1870, los métodos de apoyo para ganar altura, como los sistemas de cremallera o Fell, se encontraban aún en pañales y se consideraban demasiado intrincados para exportarse a naciones no industrializadas. Esto dejaba al ferrocarril de adhesión, con su empleo de estaciones con plataforma giratoria, como la única opción tecnológica para los ingenieros de este lugar.¹⁵ No obstante, para cuando los topógrafos trazaron las

12. Brady 1926: 121, Rodney 1930: 91-94, 144-150.

13. Headrick 1981: 185, Isaacs 1858-1859: 54-69, Beckley 1859-1860: 594.

14. Fawcett 1963: 46, Makinson Fox 1869-1870: 30, 57, Marín Vicuña 1916: 40-42. La discusión sobre Tyler (1866-1867, *pássim*) continuó durante tres sesiones y llenó 88 páginas de actas.

15. Sobre los problemas de mantenimiento en países no industrializados, véase el comentario de William Lloyd, que había estado a cargo de la construcción del Ferrocarril Santiago-Valparaíso, en el trabajo de Tyler (1866-1867: 349-350).

líneas Trasandina y Anca-La Paz, los sistemas de cremallera Abt posibilitaron la construcción de un ferrocarril más corto, si bien más empinado, en las montañas que lo que permitirían las curvas y grado de inclinación de un ferrocarril de adhesión con entrevía de un metro, y en ambos casos los ingenieros y gobiernos interesados aprovecharon este sistema.

Trazado y planificación de las vías

El primer auge británico ferroviario de 1835 encontró a la nación sin la reserva de ingenieros y topógrafos necesaria para planear y construir los ferrocarriles. Las compañías tuvieron que depender de una colección heterogénea de oficiales del ejército jubilados, ingenieros mineros y arquitectos.¹⁶ No es de sorprender que los países latinoamericanos se enfrentaran a los mismos problemas.

Los ingenieros de minas con experiencia en construcción de túneles y tranvías condujeron el desarrollo de ferrocarriles en Inglaterra. Richard Trevithick y Robert Stephenson sugirieron la construcción de ferrovías en Sudamérica. La naturaleza primitiva y la declinante economía de la minería en Sudamérica justo después de la independencia dieron como resultado una escasez local de ingenieros de talento que pudieran aplicarse a los ferrocarriles. Los trastornos económicos y políticos de las décadas subsecuentes a 1820 interrumpieron los programas de obras públicas de la dinastía borbónica, y para mediados de siglo los políticos de muchas naciones se quejaban de la falta de personal calificado para poner en marcha sus planes. Alejandro Andonaegui, en un discurso en la Universidad de Chile en 1867, señalaba que ni uno solo de los estudiantes se había graduado en Ingeniería Civil allí desde 1853, en parte a causa de la falta de oportunidades de empleo, cuestión que también Frank Safford ha enfatizado en el caso de Colombia.¹⁷ Es de dudarse que los prospectos fueran mejores en Perú y Bolivia, donde la recuperación de la industria minera después de la independencia fue lenta.

Dos fuentes proveyeron los expertos que trazaron las primeras vías de América Latina. Unos cuantos ingenieros locales que habían recibido

16. Thompson 1968a: 109-110. Incluso en 1860 el Instituto de Ingenieros Civiles contaba con menos de mil miembros. Buchanan 1985: 44.

17. Horna 1982: 36, Oppenheimer 1976: 65, Johnson 1868: 123, Safford 1976, *passim*.

entrenamiento en el extranjero tomaron parte en los primeros proyectos. Manuel Mariano Echegaray, cuzqueño educado en Francia y uno de los dos hombres que habían explorado la ruta Mollendo-Arequipa, así como Jorge Lyon, chileno entrenado en Inglaterra, participaron en las primeras etapas del ferrocarril Santiago-Valparaíso.¹⁸ Con mayor frecuencia, sin embargo, los topógrafos originales provenían de Inglaterra, Europa o Estados Unidos, contratados ya fuera por concesionarios privados o por gobiernos latinoamericanos a causa de la escasez de expertos locales. El gobierno chileno contrató un francés experto en ferrocarriles en 1846, mientras que en 1852 los peruanos trajeron a Ernesto Malinowski, que había asistido a la Ecole des Ponts et des Chaussées en París, y se convirtió en el primero de una oleada de ingenieros polacos que trabajaron para el gobierno peruano.¹⁹ En la siguiente década, después de trabajar en un proyecto para el ferrocarril corto Pisco-Ica, Malinowski trazó la ruta original para el Ferrocarril Central hacia el valle del Rímac. El gobierno peruano usó sus propios ingenieros para los primeros levantamientos de planos del Ferrocarril del Sur, donde Echegaray colaboró con Federico Blume, oriundo de las Islas Vírgenes, y que, tras entrenarse en Hannover, había trabajado en Estados Unidos y Chile antes de llegar a Lima en 1855.²⁰

También vinieron norteamericanos y británicos a Chile y Perú. Wheelwright tenía cuatro ingenieros norteamericanos en el Ferrocarril Caldera-Copiapó. Uno, Allan Campbell, participó en la creación del trazo inicial para el Ferrocarril Santiago-Valparaíso en 1850-1851. Renunció dos años más tarde, cuando se hicieron evidentes algunos graves errores en el trazado de sus planos y William Lloyd, discípulo de George Stephenson, vino a reemplazarlo, quedándose hasta 1865.²¹ Tanto el gobierno chileno como el peruano tuvieron un papel considerable en la planeación de ferrocarriles, ya fuera comisionando a sus propios empleados para hacer planimetrías o prestándolos a empresarios privados. Una vez que el auge ferroviario se puso en marcha en Perú en 1869-1870,

18. Stewart 1946: 108, Oppenheimer 1976: 186, 207.

19. Oppenheimer 1976: 66, Embajada de la República Popular de Polonia 1979: 74-75.

20. Embajada de Polonia 1979: 76-78, Stewart 1946: 87-88, 103-108.

21. Oppenheimer 1976: 81-84, 168-170.

el gobierno continuó financiando el trazado de nuevas líneas, pero como todos sus ingenieros estaban empleados en otra parte, utilizaron las habilidades de un miembro norteamericano de la organización Meiggs, John Thorndike, que tenía experiencia en ferrocarriles en Estados Unidos, Canadá y Chile. En dichos países se hizo costumbre efectuar un número de levantamientos topográficos antes de conceder la aprobación final para alguna ruta. Oppenheimer enumeró seis opciones para la sección final de la línea Santiago-Valparaíso y tres para la de Santiago-Talca, todo lo cual causaba demoras y provocaba tensiones a los escasos expertos inmigrantes disponibles.²²

Algunos avances después de la primera generación de planeación ferroviaria significaron que el renovado crecimiento ocurrido a principios de siglo atrajera un número mayor de expertos. La administración peruana de Manuel Pardo envió a Europa a uno de sus polacos, Eduardo Habich, para reclutar personal para la nueva Escuela de Ingenieros, que abrió en 1876 bajo su dirección. Su personal incluía a otros dos polacos, Francisco Wakulski y Mariano Folkierski, quienes ejecutaron una considerable cantidad de obras ferroviarias para el gobierno después de la Guerra del Pacífico, administrando algunos ferrocarriles estatales y más tarde tomando parte en comisiones investigadoras oficiales antes y después del contrato Grace de 1890.²³

Los dos gobiernos, el peruano y el chileno, comenzaron a organizar instituciones estatales para reglamentar y desarrollar los ferrocarriles. El primero creó una Dirección de Obras Públicas que hizo circular los *Anales* en que se recogían estadísticas y contratos a partir de la década de 1870. Para ese entonces el gobierno chileno poseía y operaba gran parte de la red ferroviaria y había fundado una organización de nombre similar en 1888 para encargarse del estudio y construcción de vías.²⁴

Dichas corporaciones ayudaron a dar un mayor atractivo a la carrera de Ingeniería Civil entre los estudiantes locales, de modo que más

22. Stewart 1946: 87-88, Oppenheimer 1976: 171-172, 178.

23. Embajada de Polonia 1979: 83-90, Rodríguez 1912-1928, XVIII: 11a.-16a., XXI: 429a.-437a.

24. Los *Anales de obras públicas* peruanos son una importante fuente cuantitativa para el estudio de los ferrocarriles. Vicuña 1916: 266.

tarde los promotores ferrocarrileros —ya fuesen públicos o privados— pudieron elegir entre una gama más amplia de talentos que la que existía en el tercer cuarto del siglo XIX, aunque podían continuar contratando expertos extranjeros para tareas particulares. Un polaco, Mariano Tarnawiecki, hizo los planes y calculó los costos del ramal Morococha para la Corporación Peruana en 1906. Josiah Harding, que había estado trabajando en Chile por más de treinta años, trazó la ruta Anca-La Paz en 1903. Un ingeniero estatal, Benjamín Vivanco, revisó más tarde sus planos y temporalmente se hizo cargo de la construcción.²⁵

El personal de los ferrocarriles, ya fueran de propiedad pública o privada, se dedicaba también a proyectar extensiones, como la sección final del Ferrocarril Chileno del Sur o el ramal de los Andes del Ferrocarril Santiago-Valparaíso.²⁶ El hecho de que la Corporación Peruana aceptara en 1905, en su contrato para construir al gobierno las extensiones Huancayo y Cuzco, que tres cuartas partes del personal técnico y administrativo fueran peruanos, indica la magnitud de los recursos locales que para entonces se hallaban disponibles.²⁷ En contraste, Bolivia, donde una línea privada terminada en 1892 corría desde la frontera chilena hasta Oruro, estaba apenas entrando a su primera fase real de construcción ferroviaria y —al igual que Chile y Perú una generación antes— dependía por completo de los expertos foráneos. La Corporación Peruana hizo los planos de la línea Viacha-Oruro en 1904, y un americano, W. Lee Sisson, se encargó de la planimetría completa de los principales proyectos ferroviarios durante el año siguiente.²⁸

Los primeros ingenieros seleccionaron la ruta del ferrocarril, lo que implicaba elegir entre diferentes técnicas disponibles, e hicieron cálculos estimados del tiempo y costo de construcción. Algunas veces, como lo hizo Sisson en su estudio de Bolivia, también tenían que hacer

25. Embajada de Polonia 1979: 131. J. J. Impett a Clive Sheppard, 17 de febrero de 1906, Caja 56.4, archivos de la Corporación Peruana, Lima (de aquí en adelante CP/Lima). Vicuña 1916: 183-184.

26. Oppenheimer 1976: 183, 186.

27. Ministerio de Fomento 1913: 213-214, 227-228. El talento disponible en otro campo ingenieril queda demostrado en los volúmenes del *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas y Aguas*, publicados en las primeras décadas del siglo XX.

28. *El Diario* (La Paz), 8 de abril de 1904; Sisson 1905.

pronósticos del tráfico potencial.²⁹ El estado de la tecnología y el capital disponible para la construcción casi siempre forzaban a una decisión previa sobre la elección de la entrevía, y estos factores restringían la libertad de maniobra del topógrafo.³⁰

No todos los ferrocarriles andinos resultaron difíciles. El empleo de especialistas como William Lloyd, A. Pagenstecher y William Buchanan logró superar los escasos problemas técnicos de los primeros ferrocarriles chilenos, y las líneas del Altiplano resultaron razonablemente rectas. Los verdaderos dolores de cabeza llegaron con el Ferrocarril Central del Perú a causa de su prolongado y continuo ascenso en un valle estrecho, las escaladas del Ferrocarril Arica-La Paz y el Trasandino, este último complicado con los peligros de hielo y nieve y los descensos del altiplano hasta la ciudad de La Paz, donde un declive empinado e inestable impedía la construcción.³¹ Cuando Malinowski planeó el Ferrocarril Central Peruano en la década de 1860, no tuvo otra alternativa que el uso del zigzag o de plataformas giratorias para ganar altura. La idea había sido empleada como medida temporal en los Estados Unidos y como rasgo permanente en la India, y era bien conocida entre los ingenieros.³² Las rutas Arica-La Paz y Trasandina, que fueron planeadas más tarde, tenían un largo historial de problemas de construcción y finanzas, lo que desanimaba al capital privado tanto local como extranjero, dejando así la responsabilidad al gobierno. Era imperativo reducir los costos iniciales de las líneas, y por esta razón emplearon los recién desarrollados sistemas de cremallera.³³ En sus comentarios al documento presentado por

29. Sisson 1905: 119, 218, 309.

30. Solamente los principales ferrocarriles peruanos fueron construidos con entrevía estándar (4 pies 8 1/2 pulgadas). Los ferrocarriles del sur de Chile se construyeron con 5 pies 6 pulgadas de ancho; los del norte, con entrevía de un metro. El gobierno boliviano adoptó un metro como norma, aunque la línea de Antofagasta a Uyuni, que se desarrolló a partir de una línea mineral, era de 30 pulgadas hasta su conversión en 1928. Long 1926, II: 214, 221; III: 67, 84; C. Cowley, "Memorandum of the Antofagasta Company and its subsidiaries, August 1949", p. 29 en el archivo del Ferrocarril de Antofagasta (Chile) y Bolivia en Londres (de aquí en adelante FCAB).

31. Fawcett (1963) proporciona el mejor resumen; sobre los problemas chilenos véase Oppenheimer 1976: 168-172.

32. Isaacs 1858-1858: 54-69.

33. Dos trabajos recientes han enfatizado la importancia del capital local privado y de las finanzas gubernamentales, en oposición a las firmas privadas extranjeras, en los

el contratista que terminó la Transandina, el promotor original Mateo Clark alega que los gobiernos argentino y chileno fijaron un presupuesto tan bajo para la línea que era imposible pensar en construir un túnel largo, y que en consecuencia los ingenieros habían tenido que buscar la ruta más corta posible. Clark afirmó que antes de optar por la cremallera él había hecho estudios de sistemas similares en las montañas Harz, y rechazó la solución de zigzag en Perú a causa de problemas con la nieve. El exitoso contratista agregó que había estimado el costo de una ruta de vía ancha (argentina) en tres veces el precio real y que las restricciones de presupuesto también lo habían empujado a usar un riel extremadamente ligero³⁴.

En ocasiones, cuando se leen tales discusiones entre ingenieros civiles, se tiene la impresión de que podrían estar divididos en dos grupos: los elegantes y los prácticos. Según palabras de un crítico de la élite técnica y de su “falta de tendencias autocorrectivas y autolimitantes”, “los problemas técnicos son [...] de un interés inherente, con frecuencia apremiante, sin importar el uso social que se le intente dar ni el valor de la solución del problema. La solución elegante del problema es el sueño del ingeniero, como lo es del matemático”³⁵. Ya fuere por inexperiencia

comienzos de la historia de los ferrocarriles latinoamericanos. Lewis 1983b: 51-52 y Oppenheimer 1982: 54-66. La línea Anca-La Paz es un caso un tanto especial, ya que Chile había convenido construirla en el tratado de paz de 1904 con Bolivia: la reducción de los costos de construcción era por lo tanto más importante que la obtención de un beneficio.

34. Mateo Clark, en un comentario sobre Brodie Haldane Henderson, “The Transandine Railway”, *MAIIC*, n.º 195 (1913-1914), pp. 168-179; Henderson, en respuesta a los comentarios sobre “The Transandine Railway”, pp. 187-190; véanse también los comentarios de Mateo Clark y Enrique Budge (ingeniero chileno del gobierno) sobre William Theodore Lucy, “Notes on the working of a rack railway”, *MAIIC*, n.º 202 (1915-1916), pp. 33 y 37-39. El problema de la nieve pudo ser superado mediante cobertizos semejantes a los utilizados en las Rocallosas y los Alpes, y que fueron recomendados por un antiguo topógrafo de las rutas trasandinas. Crawford 1884: 306. A pesar de su mayor altitud, la ubicación más septentrional del Ferrocarril Central del Perú significó que sus secciones más difíciles quedaran muy por debajo de la línea de nieve. El problema aquí eran las inundaciones y los aludes.
35. Ferguson 1974: 22-23. Ingenieros del Ferrocarril Británico han hecho a menudo comentarios semejantes, incluso con mayor aspereza, acerca de los egresados de los departamentos de ingeniería civil universitarios.

o porque el ferrocarril de montaña ofrecía un considerable campo de acción para los que buscaban la elegancia, muchos de los topógrafos originales resultaron ser considerablemente mejores en la planeación de rutas practicables que en considerar el tiempo o los gastos de construcción o los costos de operación. Las excepciones fueron el Ferrocarril de Antofagasta, construido con rapidez, economía y eficiencia, y el Ferrocarril Sureño en Perú, cuyas dificultades financieras surgieron del desconcierto del gobierno peruano al final de la época del guano y el simultáneo escurrimiento de fondos hacia el Ferrocarril Central.³⁶

En el caso del Ferrocarril Central, Malinowski había calculado en un principio el costo en 27,6 millones de soles (aproximadamente 5,5 millones de libras) para la línea completa hasta Jauja, pero costó 4,1 millones de libras construir solamente los 141 kilómetros a Chicla.³⁷ Tanto al Ferrocarril Santiago-Valparaíso como al Sureño en Chile se les agotó el tiempo: se necesitaron 11 años para construir el primero y 20 para el segundo, en lugar de los cálculos de 5 años y entre 5 y 7 respectivamente. El primero costó 12 millones de pesos y el segundo entre 10 y 11 millones en lugar de los cálculos de un poco más de 7 millones y de 3 a 5 millones para cada uno.³⁸

Los errores no disminuyeron con el tiempo. La Corporación Peruana adquirió una mala reputación por excederse en los costos en la extensión Bajada hacia La Paz, que se construyó para el gobierno boliviano. Algunos de los peores resultados, sin embargo, surgieron de los proyectos bolivianos de Sisson. El costo de todas las líneas excedió su cálculo inicial, pero en el caso de la línea Oruro-Cochabamba el gasto real resultó ser de más de 17 millones de pesos bolivianos contra el cálculo inicial de 5,5 millones.³⁹

36. La extensión de Uyuni-Oruro, con vía de un metro, del FCAB, se terminó a tiempo en 1892 a un costo de 750.000 libras esterlinas, es decir, 2395 libras por kilómetro. Peñaloza 1953-1954, II: 352-353. Sobre las dificultades financieras del gobierno peruano, véanse Stewart 1946: 288-327 y Miller 1976b: 75-76.

37. Stewart 1946: 88; “Reseña: transferencia de los ferrocarriles y descripción de los mismos”, 24, Caja 36.4 CP/Lima.

38. Oppenheimer 1976: 164, 1982: 55-60.

39. *El Diario*, 3 de enero y 28 de julio de 1905; Sisson 1905: 191, 218, 306; Peñaloza 1953-1954, II: 376.

Con frecuencia los topógrafos extranjeros resultaban ser incluso peores para evaluar el tráfico potencial de carga, porque no contaban con el entrenamiento ni con las estadísticas para hacerlo a causa de su misma calidad de foráneos y por su propio interés en justificar sus proyectos. De nuevo Sisson proporciona un buen ejemplo: su cifra estimativa de un ingreso anual bruto de más de dos millones de libras por carga transportada en las líneas planeadas por él era simplemente irreal. Incluso en 1926, el ingreso bruto en las líneas de la Compañía Ferroviaria de Bolivia escasamente alcanzaba las 150.000 libras.⁴⁰ La planimetría que realizaron James Livesey e Hijo, ingenieros consultores de Londres para accionistas peruanos, a fines de la década de 1880, resultó igualmente optimista, pues los ingresos netos anuales de 300.000 libras que predijeron para el Ferrocarril Central y de 185.000 libras para el Ferrocarril Sureño se alcanzaron solo entre 1917 y 1918 (después de la inesperada expansión de la minería del cobre) y entre 1925 y 1926 respectivamente.⁴¹

Los términos bajo los cuales ocurrió la planeación original a menudo crearon dificultades posteriores. En el caso de Perú, por ejemplo, el Ferrocarril Noroccidental se hizo famoso por su innecesario serpenteo sobre las bajas lomas costeras, condición que resultó del hecho de que los contratistas trabajaban a base de kilometraje y no les interesaba la cuestión de eficiencia ni los costos de operación. La ubicación del Ferrocarril Trujillo había sido determinada con el objeto de ahorrar costos de construcción, pero sin pensar en el tráfico potencial de su región interior.⁴² Para un ferrocarril de montaña, especialmente, un ahorro demasiado grande en los costos de producción podría hacer que el ferrocarril fuera antieconómico, como lo demostraron discusiones en el Instituto de Ingenieros Civiles. En 1900, Robert Stirling, el ingeniero del Ferrocarril Salitre de Tocopilla, comentó que las curvas muy cerradas y continuas que sus predecesores habían construido causaban un fuerte consumo

40. Sisson 1905: 309, Aramayo Ávila 1959: 83.

41. "Report of the Committee of Peruvian Bondholders, 30 January 1890", N.º 8 y Corporación Peruana, *Annual Reports of the Board*, pássim, archivo de la Corporación Peruana, University College, Londres (de aquí en adelante CP/UCL).

42. Dunn 1925: 64. "Reports on the Peruvian Railways and mines by Livesey and Duncan", 13, expediente BI/3, y C. Smith, "Report on the properties of the Peruvian Corporation, February 1908", 26, expediente BI/9, CP/UCL.

de carbón y un desgaste excesivo en los rieles y los calces de las ruedas.⁴³ Los hombres que trabajaron en el Ferrocarril Central como Oliver Bury, director administrativo de la Corporación Peruana, y F. W. Bach, uno de sus ingenieros, ensalzaron las ventajas operativas del ferrocarril de adhesión. Según palabras de Bach, “a menudo era posible pagar dividendos con un desembolso mayor de capital, de donde resultaban costos de operación más baratos que en líneas donde aún cuando hubiera un costo inicial más bajo, estaban eternamente gravadas con altos costos operativos”. Incluso el inventor de la mayoría de los sistemas de cremallera utilizados en los Andes, el mismo doctor Abt, previno sobre la desesperación a la que cándidos ingenieros podían inducir a aquellos que tenían que operar los ferrocarriles que ellos habían diseñado.⁴⁴

Contratación y construcción

En los inicios de la historia de la construcción de ferrocarriles en Gran Bretaña se desarrolló una clara distinción entre ingenieros como los Stephenson e I. K. Brunel, y contratistas como Thomas Brassey. Los contratistas requerían cualidades diferentes, según lo expresa Asa Briggs: perspicacia financiera, conocimiento de la construcción, habilidad para manejar una fuerza laboral heterogénea, cierta capacidad política y, sobre todo, experiencia. “El contratista podía fracasar —señala Briggs— con que resultara deficiente en una sola de estas destrezas a la hora de la verdad; únicamente lograba el éxito si las dominaba todas”.⁴⁵

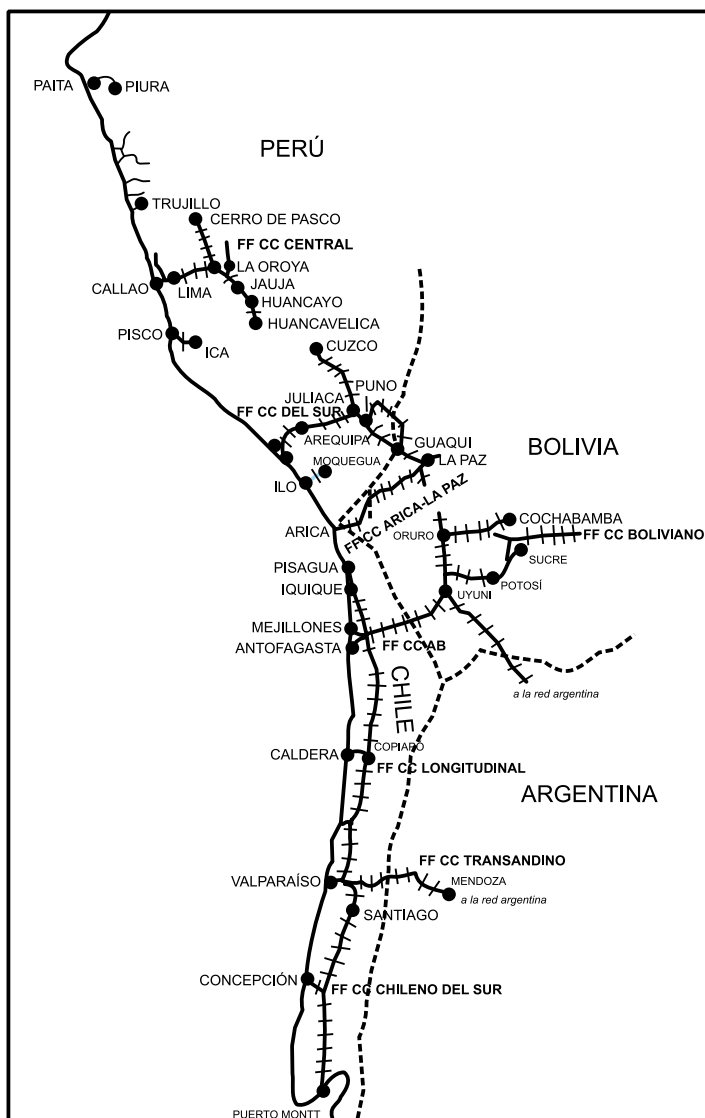
Los hombres como Brassey ganaron su experiencia en Inglaterra, pero pronto expandieron sus negocios de contratación para cubrir primero la Europa continental y después Norteamérica y la India. Poco a poco desarrollaron sofisticadas técnicas de licitación, subcontratación y administración. En América del Sur, Brassey construyó el Ferrocarril

43. Stirling 1900: 99.

44. Comentarios del Dr. Abt y resumen de F. W. Bach, “Smooth-rail working on heavy gradients”, *MAIIC*, n.º 180 (1909), pp. 116 y 130; véanse también los comentarios de Oliver Bury y F. W. Bach sobre Henderson, “The Transandine Railway”, pp. 166-168, y 183-187; y los comentarios de Bach sobre Lucy, “Notes on the working”, pp. 34-36.

45. Briggs 1963: 15, prólogo de Robert Keith Middlemass.

Mapa 7.1
FERROCARRILES ANDINOS A PRINCIPIOS DEL SIGLO XX



Central Argentino y los muelles del Callao en Perú.⁴⁶ La contratación, sin embargo, resultó ser extremadamente vulnerable a las crisis financieras. Peto y Betts, que construyeron el primer tramo del Ferrocarril del Sur de Buenos Aires, se declararon en bancarota durante la quiebra de 1866, y Brassey casi se derrumbó. La mayoría de los contratistas, por lo tanto, no fundaron negocios familiares y han dejado pocos registros.⁴⁷

Las cualidades que Briggs enumera sugieren que los empresarios locales podían encontrar oportunidades mucho mayores en la contratación del ferrocarril que en el diseño de las líneas. Podían adquirir los conocimientos necesarios para construir y nivelar el lecho de la vía mediante la experiencia de la subcontratación; también habrían podido manejar la fuerza laboral local en forma adecuada; probablemente tenían más experiencia en política local que un contratista extranjero, y lo único que los perjudicaba era su menor acceso a crédito barato. Sin embargo, los dos contratistas más conocidos de la costa occidental eran William Wheelwright, que construyó el Ferrocarril Caldera-Copiapó e inició la línea Santiago antes de mudarse a Argentina, y Henry Meiggs, quien se hizo de renombre en Chile antes de trabajar en Perú. Ambos eran norteamericanos, pero su fama no obscurecería la contribución local a la construcción de los ferrocarriles.

En Perú, los hermanos Montero construyeron el ferrocarril de las tierras salitreras desde Iquique y Pisagua y concursaron contra Meiggs por el contrato para el Ferrocarril Central, pero sus empresas se desplomaron en 1875 y casi nada se conoce de sus orígenes o proyectos.⁴⁸ Simultáneamente, los hermanos Clark, que a pesar de su apellido eran chilenos, construyeron con éxito el telégrafo Trasandino a principios de la década de 1870, y más tarde se dedicaron a la promoción y construcción del ferrocarril en su propio país y en Argentina. Al igual que los Montero, combinaron las dos actividades y también sus costos, pues encontraron problemas financieros que los obligaron a transferir las empresas a sus acreedores a principios de la década de 1890.⁴⁹

46. Lewis 1983a: 15, Walker 1969: 127-128, 150.

47. Briggs 1963: 22.

48. O'Brien 1982: 34-35, Bermúdez 1963: 250-251, Pennano 1979: 139.

49. Figueroa 1928, II: 408-409; Fleming 1976: 41-45, Marín Vicuña 1916: 76-80, Johnson 1868: 99-108.

Varios contratistas locales se hicieron cargo de proyectos menores: en Perú, Pedro Candamo terminó la línea del Ferrocarril Lima-Callao en 1850-1851 y Modesto Basadre construyó la línea Lima-Ancón en 1867-1870. Mientras Meiggs construía los principales ferrocarriles peruanos a principios de la década de 1870, Pedro T. Larrañaga construyó el Ferrocarril Trujillo, Federico T. Blume, el Palta-Piura, y Canevaro y Basadre, el Pisco-Ica.⁵⁰ En Argentina, varias líneas menores fueron construidas por contratistas locales y por administración directa de ingenieros de gobierno a partir de la década de 1880.⁵¹ La experiencia chilena no es tan clara. Cesáreo Valdez obtuvo una gran parte del contrato para la sección Quillota-Santiago en 1859, pero la administración del ferrocarril lo rescindió dos años más tarde y transfirió el contrato a Meiggs. Esta experiencia debió desanimar a los funcionarios chilenos en cuanto al empleo de sus propios compatriotas, pues la mayoría de los contratos posteriores parecen haber ido a dar a manos de extranjeros, uno de los cuales era residente permanente en Chile. Un chileno, Pedro José Vivanco, obtuvo el contrato para el ramal Palmilla del Ferrocarril del Sur en 1870. Para ese tiempo, como ya se dijo, un ingeniero de ese país también se encargó de la construcción de la línea Anca-La Paz entre 1907 y 1909, antes que el gobierno concediera el contrato a la firma británica de Sir John Jackson.⁵² Lo que es cierto, sin embargo, es que ningún contratista, ni siquiera Meiggs, fundó una fortuna duradera con las ganancias de la construcción del ferrocarril en la costa occidental.

¿A quiénes empleaban los contratistas? En los proyectos mayores, en forma casi inevitable desde las primeras etapas, la escasez de expertos locales los obligó a usar personal técnico extranjero. Oppenheimer señala que Meiggs tenía siete ingenieros en Chile en 1862, cinco de los cuales eran norteamericanos y los otros eran un alemán y un chileno.⁵³ Algo muy semejante parece haber ocurrido cuando Meiggs se trasladó a Perú pocos años después. De acuerdo con Watt Stewart, muchos funcionarios eran extranjeros, pero dos de los siete jefes de sección del Ferrocarril

50. Hutchinson 1877, I: 229; II: 86; Long 1926, II: 225-229.

51. Brady 1926, I: 189, 203-206.

52. Oppenheimer 1976: 172-189, Marín Vicuña 1916: 184-185.

53. Oppenheimer 1976: 207.

Central eran claramente peruanos o chilenos, lo que indica al menos un papel menor para los hombres locales. El equipo de Meiggs también incluía a algunos que habían acumulado una considerable experiencia en la construcción del ferrocarril en Latinoamérica. Joseph Hill, que fue superintendente en la construcción del Ferrocarril del Sur, también había trabajado en Chile en la línea de Santiago. John Thorndike, que realizó el levantamiento de planos para la línea más allá de Arequipa para el gobierno peruano, había trabajado en ferrocarriles en los Estados Unidos y Canadá antes de unirse a Meiggs en Chile, y más tarde terminó el Ferrocarril del Sur hasta Sicuani para la Corporación Peruana.⁵⁴

La construcción de ferrocarriles determinó tal demanda de personal técnico en un corto periodo que la calidad de los inmigrantes pudo haber sido deficiente. John G. Meiggs se quejaba de esto en 1870 al escribirle a John Thorndike: “Dices que te hacen falta buenos ingenieros, ¡por favor, llévate a *todos* los míos! Tal vez puedas hacer *algo* con ellos, pero te digo de antemano que Dios Todopoderoso ha hecho muy poco”.⁵⁵ Del mismo modo, cuando Livesey e Hijo examinaron el ferrocarril estatal a finales de la década de 1880, encontraron que parte de la obra realizada por contratistas peruanos en las líneas menores tenía serias deficiencias. Aparte del trazado defectuoso del ferrocarril Trujillo, ya mencionado, el Paíta-Piura de Federico Blume necesitaba trabajos de corrección en el nivelado de algunas de las pendientes más empinadas y en la reducción de ciertas curvas.⁵⁶ Esta información de los ferrocarriles chileno y peruano sobrevive en gran medida gracias a la dedicación de Robert Oppenheimer y Watt Stewart.

Los constructores de ferrocarriles tuvieron dificultades en obtener mano de obra calificada. John G. Meiggs se quejaba de los problemas para asegurar trabajadores especializados, sobre todo carpinteros y albañiles.⁵⁷ El hecho de que la construcción del ferrocarril a menudo coincidiera con picos de la demanda, no solo en la economía local sino

54. Stewart 1946: 87-88, 109, 160; Corporación Peruana, “Contracts and documents, 1890”, expediente C2/4, CP/UCL.

55. Citado en Stewart 1946: 111. Subrayado en el texto.

56. Long 1926, II: 227.

57. Stewart 1946: 203.

también en el mundo desarrollado, exacerbaba el problema. En Chile ciertamente se hizo costumbre importar obreros especializados, incluso al grado de que los contratistas fueron acusados de emplear mineros y artesanos ingleses con sueldos mucho mayores que los de sus contrapartes chilenos.⁵⁸ Es difícil creer, sin embargo, que los contratistas prefirieran siempre la costosa mano de obra especializada sobre la más barata de los trabajadores locales, particularmente si tenían en cuenta la probable calidad de los ingleses forzados a buscar trabajo fuera de su país.

Con frecuencia los contratistas también enfrentaban obstáculos para conseguir la mano de obra no especializada que necesitaban. Fawcett señala que el nivelado del primer Ferrocarril Callao-Lima, en 1851, fue realizado por presidiarios.⁵⁹ A pesar de la dimensión y pobreza de la población rural chilena en el siglo XIX, resultó difícil allí continuar trabajando a toda marcha durante la cosecha, como lo descubrieron Lloyd en 1854-1855 y Meiggs en 1862-1863. Mientras el Ferrocarril del Sur avanzaba en esa dirección, los problemas continuaban. A principios de la década de 1870, los contratistas se quejaban del número de peones que habían seguido a Meiggs a Perú; aún enfrentaban la escasez en 1887 cuando el gobierno los obligó a utilizar soldados en lugar de peones hasta que terminara la cosecha y, en 1892, el contratista de Bío Bío tuvo que sobornar a sus peones con varios barriles de licor para evitar que los enganchadores los reclutaran para la cosecha.⁶⁰ En Perú, como es bien conocido, Meiggs importó peones chilenos por millares para trabajar en el Ferrocarril del Sur, mientras que utilizaba enormes cantidades de obreros chinos en el Central.⁶¹ Los problemas continuaron hasta el siglo XX. La Compañía del Ferrocarril Boliviano tuvo demoras para terminar la línea Viacha-Oruro en 1907 a causa del clima y de la falta de mano de obra. La línea Arica-La Paz también se retrasó: los chilenos no deseaban trasladarse tan hacia el norte y los peones bolivianos trabajaban en la línea solo porque la falta de lluvias los forzaba a entrar al mercado laboral.

58. Oppenheimer 1976: 212-213.

59. Fawcett 1963: 30-31.

60. Bauer 1971: 1059-1084, Oppenheimer 1976: 214-221, Whaley 1974: 76-79, 93-94, 126.

61. Stewart 1946: 115, 160; Hutchinson 1877: 65-66.

En Perú, y probablemente también en Bolivia, las compañías ferrocarrileras establecidas echaron mano de los funcionarios de gobiernos locales para adquirir mano de obra no especializada para los trabajos del ferrocarril.⁶² El balance completo de la evidencia, por lo tanto, que data desde la época del primer ferrocarril en Perú hasta el término del proyecto Arica-La Paz, indica que los contratistas tuvieron muchas dificultades para obtener mano de obra no especializada por los salarios que estaban dispuestos a pagar.

Después de la primera generación de construcción de ferrocarriles empezaron a ocurrir cambios en los métodos de contratación, paralelos a los cambios en levantamiento de planos y planimetría. Una solución a los problemas con los contratistas privados era que los gobiernos, a medida que mejoraba su experiencia en ferrocarriles y en recursos técnicos, emprendieran la construcción ellos mismos mediante el empleo directo de mano de obra. El gobierno chileno, que había operado sus propios ferrocarriles durante un largo tiempo, parece haber sido el primero en seguir este curso. En 1887, los ingenieros estatales emprendieron la construcción de un puente en el Ferrocarril del Sur, después que contratistas privados no pudieron terminarlo, y a partir de mediados de la década de 1890, después de nuevas dificultades, la supervisión directa de la construcción del ferrocarril por ingenieros de gobierno llegó a ser la política oficial.⁶³ Los peruanos no siguieron este camino sino hasta después de más de veinte años, pero allí el Estado había transferido la mayor parte de sus ferrocarriles a los británicos, según los términos del contrato Grace de 1890. Ya que la Corporación Peruana, por razones propias, mostró poco interés en extender sus líneas, el gobierno, tras fracasar con contratistas privados, comenzó la construcción de la línea Huanca-yo-Huancavelica en 1918 y, al año siguiente, inició el extremadamente difícil (y nunca terminado) ferrocarril de Pachitea.⁶⁴ Para esta época,

62. *El Diario*, 4 de junio de 1907; McCulloch a Morkill, 15 de enero de 1910, expediente B3/7, CP/UCL. Era práctica común en los Andes que los funcionarios de gobierno efectuaran levas entre los indígenas para laborar en obras públicas, como lo había sido desde tiempos precoloniales. Sobre la práctica de este período véase, por ejemplo, Blanchard 1982a: 453, 456, Mallon 1983: 65-66 y Davies 1974: 13.

63. Whaley 1974: 74, 93.

64. Long 1930, II: 246, 270.

por supuesto, los ingenieros expertos de ambas naciones eran mucho más abundantes. Los ferrocarriles chilenos habían contratado su primer ingeniero con entrenamiento local en 1886, y la capacitación en Perú se había institucionalizado bajo la dirección de inmigrantes expertos desde mediados de la década de 1870.⁶⁵

Una vez que las compañías ferroviarias se habían establecido, podían intentar su propio trabajo de ampliación, así como la contratación de otros promotores. En Argentina, el Ferrocarril del Sur de Buenos Aires comenzó a construir sus propias ampliaciones poco después de la bancarrota de Peto y Betts en la década de 1860, con algo de éxito en la reducción de costos de construcción.⁶⁶ En la costa occidental, la Corporación Peruana empezó a construir para el gobierno en 1905, y ciertas evidencias existentes sugieren que había utilizado subcontratistas locales en este trabajo.⁶⁷ La Compañía Antofagasta también inició las rutas de Potosí y Cochabamba de la Compañía Ferrocarrilera de Bolivia, en la que poseía intereses mayoritarios, en 1909, y amplió el Ferrocarril del Potosí hacia Sucre para el gobierno boliviano en los años veinte.⁶⁸ Otro rasgo boliviano fue el empleo de contratistas de otros países sudamericanos. Las operaciones internacionales de los hermanos Clark en Argentina en la década de 1880 ya había presagiado esto, pero en los años veinte el gobierno boliviano empezó a utilizar empresas argentinas, dando un poco exitoso contrato para la línea Atocha-Villazón, en 1920, a la firma de Lavanes, Polí y Compañía, y más tarde empleando otra compañía argentina, Dates y Hunt.⁶⁹

La contratación internacional cambió hacia fines del siglo XIX. Middlemass señala que los métodos y materiales de ingeniería perfeccionados, la mejor especificación del trabajo y los métodos estandarizados

65. Oppenheimer 1977-1979: 73-86.

66. Ferns 1960: 351-352.

67. Ministerio de Fomento 1913: 213-214, 227-228; Sheppard a Shearman, 4 de diciembre de 1906, Caja 46.3, CP/Lima.

68. Stallibrass a Bolden, 29 de septiembre de 1909; Robinson a Bolden, 3 y 17 de noviembre de 1911, cartas del gerente general, archivo FCAB; Long 1927: 13.

69. Long 1927: 7.

para proponer licitaciones contribuyeron a reducir los riesgos.⁷⁰ Los gobiernos latinoamericanos tuvieron la posibilidad de atraer grandes firmas de contratación de mucha reputación (de las cuales tal vez Pearsons era el mejor ejemplo) en lugar de los contratistas pequeños con penurias financieras de mediados del siglo XIX. De este modo, cuando el gobierno chileno concedió el contrato para el Ferrocarril Arica-La Paz a la empresa de Sir John Jackson, estaba empleando una de las compañías de obras públicas más grandes del mundo, que había construido no solamente ferrocarriles sino también presas, parte del canal de Manchester y astilleros en Dover, Devonport y Simonstown, un precursor de los Wimperys y Costains de nuestros días.⁷¹

Al mismo tiempo crecían en Gran Bretaña sociedades de ingenieros consultores que también podían supervisar parte de la construcción de ferrocarriles. Dado el importante papel desempeñado por las compañías inglesas en los ferrocarriles andinos, por lo menos después de finales de la década de 1880, cuando el Ferrocarril de Antofagasta y la Corporación Peruana compraron sus partes a capitalistas chilenos y al gobierno de Lima respectivamente, esta modalidad fue rápidamente transmitida a Sudamérica. La sociedad más famosa, James Livesey e Hijo, trabajó para estas dos compañías.⁷² Como Livesey e Hijo y Henderson también supervisaron la construcción de la parte chilena de la Unión Trasnandina, para mediados de los años veinte dominaban los departamentos de ingeniería de ferrocarriles sudamericanos no solamente en Perú y Bolivia, sino también en Argentina, donde fueron consultores para tres de las grandes líneas británicas, así como para el Córdoba Central y el Entre Ríos. Un representante comercial norteamericano aconsejó a sus

70. Briggs 1963: 171-173.

71. *Who Was Who, 1916-1928*, p. 546.

72. "Reports on the Peruvian railways and mines", expediente B1/3, CP/UCL; minutas de la Junta Directiva, 12 de enero y 7 de septiembre de 1893, Libro de Minutas 1, archivo del FCAB. Nathan Rosenberg critica un tanto la institución peculiarmente británica del ingeniero consultor, haciendo notar que a menudo estaban obsesionados con la perfección técnica en el sentido puramente ingenieril, e imponían sus propios gustos e idiosincrasias en el diseño del producto, a expensas de los criterios comerciales. "Economic development and the transfer of technology", pp. 560-562. El ejemplo de la compra de locomotoras del Ferrocarril Central citado abajo lo confirma.

propios fabricantes que dos firmas, Livesey y Fox y Mayo, dictaran juicio sobre prácticamente todo el equipo comprado para los ferrocarriles extranjeros de propietarios británicos, particularmente en América del Sur.⁷³ Otro ingeniero consultor especialista que apareció en Sudamérica fue Balfour Beatty, que en 1935 aconsejó a la Corporación Peruana sobre la electrificación del Ferrocarril Central.⁷⁴

Vale la pena hacer notar también que dos grandes industriales de la ingeniería internacional intentaron ingresar a la construcción y financiamiento del ferrocarril en Sudamérica, supuestamente con el objeto de garantizar ciertas obras para sus acerías, pero no tuvieron éxito. Cuando Bolivia estudiaba los ambiciosos proyectos ferroviarios de principios de siglo, llegó un representante de Schneider de Le Creusot, y cuando el gobierno de Leguía trazaba planes igualmente ambiciosos para Perú en la década de los años veinte, Armstrong Withworth mostró considerable interés antes de ser desanimado por la Junta de Comercio y las condiciones de la concesión.⁷⁵ Para entonces el mundo de la contratación internacional era muy diferente de lo que había sido cuando se construyeron los primeros ferrocarriles en América del Sur.

Operación y manejo

De igual manera que el ferrocarril de Liverpool y Manchester mató al ministro William Haskisson, en el inicio de sus operaciones, ocurrieron algunos espectaculares desastres en la inauguración de los ferrocarriles sudamericanos, lo que subrayó el hecho de que su manejo y operación exigían la adquisición de experiencia y habilidades especializadas. En Argentina, una locomotora se descarriló unos pocos días antes de la

73. Para su papel en el Trasandino, véase Henderson, "The Transandine Railway", y Lucy, "Notes on the working", *pássim*; para su papel en Argentina, véase Brady 1926, I: 37, 61, 82, 126, 138; la cita es de Long 1930: 22.

74. Cecil a Hixson, 10 de septiembre de 1935, Caja 19.8, CP/Lima.

75. *El Diario*, 16 y 17 de junio de 1904; Ministerio de Asuntos Exteriores a Grant Duff, 23 de marzo de 1922, A1995, F0371/7242; Edgcumbe a Grant Duff, 27 de abril de 1922, A2798, F0371/7242; Ashurst, Morris, Crisp and Co. a Eyre Crowe, 7 de diciembre de 1922, A7395, F0371/7242. Los archivos de asuntos exteriores están en la Oficina del Registro Público, Kew.

apertura del Ferrocarril del Oeste, hiriendo a uno de los directores de la línea. En el Gran Oeste, casi treinta años después, el coche privado del presidente Roca se desprendió del tren principal en su viaje de retorno y rodó sin control a lo largo de varios kilómetros.⁷⁶ Cuando el gerente general de la Compañía Antofagasta asistió a la inauguración de su rival, el Ferrocarril Anca-La Paz, en 1913, apenas podía disimular su regocijo:

La inauguración, por lo que se refiere al viaje por la línea Arica-La Paz, no fue de ningún modo lo que podría llamarse un éxito, ya que debido al mal estado de las locomotoras el Comité Boliviano, que salió de La Paz el día 11 (domingo), tardó dos días en hacer el viaje y otros dos en regresar, de tal manera que fueron cuatro noches sin dormir. Los delegados chilenos llegaron a La Paz a las cinco y media de la mañana del jueves, habiendo permanecido despiertos dos noches consecutivas, y se encontraron entonces sin su equipaje, ya que éste no llegó, sino hasta la tarde del día 15, y todas las festividades que habían sido preparadas para ellos se tuvieron en consecuencia que posponer hasta el viernes.

En una obra maestra del menosprecio, concluyó, “el viaje por la línea Arica-La Paz fue un fiasco”.⁷⁷

Los problemas, por supuesto, no terminaban con la puesta en marcha del ferrocarril. En Argentina, Ferns describe cómo un grupo de empleados del Ferrocarril del Norte de Buenos Aires vendía los boletos con un 30 por ciento de descuento sobre las tarifas oficiales, mientras que Lewis comenta lo siguiente acerca del Central Norte, propiedad del gobierno, en 1892:

La administración de la línea se apegaba a muy pocos estándares normales de administración. No se llevaban cuentas regulares, aunque los balances diarios aproximados indicaban inevitables discrepancias. Debido a la escasez de ingresos los empleados de la línea rara vez obtenían su salario en dinero, y en su lugar se les entregaban pagarés con el número de días trabajados y las tareas realizadas; estos certificados circulaban como moneda en la zona ferrocarrilera.⁷⁸

76. Lewis 1983a: 6, Fleming 1976: 142.

77. Robinson a Bolden, 30 de mayo de 1913, cartas del gerente general, archivo del FCAB.

78. Ferns 1960: 355, Lewis 1983a: 137.

El administrador de la Compañía Antofagasta describió cómo en ocasión de su primer viaje por la línea Oruro-Viacha de la Compañía Ferrocarrilera de Bolivia, de cuyas operaciones estaba a punto de hacerse cargo, la administración anterior podía a duras penas mantener sus trenes en movimiento, no obstante que empleaba 500 hombres. “Los descarrilamientos” agregaba, “son cosa de todos los días, y es algo excepcional que el tren mixto llegue a su destino sin que se descarrile ningún vehículo”.⁷⁹

La cuestión administrativa es algo que en gran medida ha sido ignorada por los historiadores ocupados en la transferencia de tecnología, aun cuando los mecanismos por medio de los cuales podía circular la literatura técnica y el movimiento de personal eran similares a los requeridos en la planeación y construcción. La administración efectiva era claramente esencial para la rentabilidad de una empresa, ya fuese operada por el gobierno o en forma privada, y la operación eficiente y segura del ferrocarril era, para cuando llegó a Sudamérica, una actividad altamente especializada (demostrada por la aparición de libros de texto sobre la materia). Sin embargo, muy pocos escritores han considerado la cuestión de la administración del ferrocarril de América del Sur, y por lo tanto deberá enfatizarse que la siguiente exposición es en cierto modo especulativa.⁸⁰

En la mayoría de los países sudamericanos, las compañías ferrocarrileras y los gobiernos se encontraban entre los patrones más importantes hasta la aparición de otras corporaciones internacionales, a principios del siglo XX. En Europa y Norteamérica, los primeros ferrocarriles presentaron considerables problemas de organización y administración, sobre todo a causa de la necesidad de garantizar la seguridad.

79. Robinson a Bolden, 12 de febrero de 1909, del gerente general, archivo del FCAB.

80. El clásico ejemplo inglés del libro de texto era el de Sir George Findlay, *The Working and Management of an English Rail way*. Consulté la sexta edición, publicada en Londres en 1899. Justo cuando terminaba este trabajo obtuve una copia de Gudmund Stang, “Aspectos de la política de personal de las empresas británicas en América Latina, 1880-1930”, en Asociación de Historiadores Latinoamericanistas Europeos, *Capitales, empresarios y obreros europeos en América Latina* (Estocolmo, 1983), pp. 501-550, que utiliza una gran cantidad de evidencia de los ferrocarriles argentinos para considerar la cuestión de las políticas administrativas de las firmas británicas.

Chandler y Salsbury han señalado la complejidad sin precedentes de la contabilidad, ya que el dinero circulaba a través de centenares de manos, y tareas como la fijación de tarifas y de tasas de depreciación exigían considerable destreza e información.⁸¹ Las diversas compañías habían encontrado sus propias soluciones a estos problemas, pero para fines del siglo XIX se había vuelto costumbre separar el departamento de finanzas y contabilidad de los de ingeniería y tráfico, así como dividir la red ferroviaria en secciones. El grado de centralización podía variar desde la organización de tipo línea-y-personal del Central de Pensilvania, hasta los sistemas más centralizados de los ferrocarriles ingleses más cortos. Aun aquí, sin embargo, era costumbre separar los departamentos de tráfico e ingeniería civil en áreas más pequeñas y manejables.⁸²

Robert Oppenheimer ha analizado en detalle la cambiante estructura administrativa de los ferrocarriles estatales chilenos. Muestra cómo en 1862 el superintendente del Ferrocarril Santiago-Valparaíso, Juan N. Jara, introdujo cambios que eran una amalgama de prácticas francesas, belgas y británicas, y dos años más tarde dividió el ferrocarril en departamentos separados. Incluso a finales de la década de 1870, sin embargo, las tres líneas gubernamentales seguían teniendo administraciones separadas, lo que creaba muchas dificultades operativas, pero bajo la presión de la guerra el Estado adoptó una reorganización basada en modelos belgas, que se puso en efecto en 1884. Esto puso al sistema completo bajo el control de un director general designado por el presidente, y dividió la red en cuatro departamentos (explotación y transporte, tráfico, maquinaria y contabilidad) y tres secciones geográficas, cada una con un cuerpo de ingenieros y contadores bajo el mando de un inspector.⁸³ De este modo, se necesitó una generación para que los ferrocarriles estatales desarrollaran una eficiente estructura administrativa que pudiera sobrepasar el legado del periodo inicial, cuando el Santiago-Valparaíso y el Ferrocarril del Sur habían sido empresas separadas.

La Compañía Antofagasta adoptó una política de segmentación geográfica antes de la Primera Guerra Mundial, con gerentes generales

81. Chandler y Salsbury 1968: 231-234.

82. Chandler y Salsbury 1968: 239-254, Findlay 1899: 59-63, 111. Debo hacer hincapié en que estoy utilizando terminología inglesa que difiere de la práctica norteamericana.

83. Oppenheimer 1976: 229-253.

tanto en Chile como en Bolivia, aunque se debió en gran parte a razones políticas. A medida que se expandían las operaciones de la Compañía en Bolivia, se había vuelto penoso para el gerente chileno tener que tratar cuestiones que implicaban al otro gobierno, exponiendo a la Compañía a la crítica de no estar completamente comprometida con Bolivia y ser un negocio de segunda clase.⁸⁴ En Perú era distinto, ya que allí la Corporación Peruana no operaba una red interconectada sino una serie de líneas separadas de diferentes longitudes, que corrían hacia el interior desde la costa. Cuando la Compañía se hizo cargo de los ferrocarriles en 1890 adoptó una estructura descentralizada, con un representante en Lima para tratar con el gobierno las cuestiones de política nacional, pero distintas administraciones (y por lo tanto compañías subsidiarias) para cada línea, las que a su vez estaban divididas en secciones. Esto tuvo como resultado el permitir que las dos líneas principales, la Central y la del Sur, retuvieran sus identidades, y que los otros administradores tuvieran suficiente libertad en sus relaciones con clientes locales.⁸⁵

Sin embargo, una estructura administrativa ortodoxa, con la que contaban la mayoría de estos ferrocarriles hacia fines del siglo XIX, no garantizaba un manejo eficiente. La Corporación Peruana reorganizó el Ferrocarril del Sur a principios de 1906, nombrando nuevos jefes de departamento para tráfico, vías y obras y contabilidad, pero un consultor independiente, comisionado por un banco norteamericano para elaborar un reporte de la corporación al año siguiente, calificó la administración del Ferrocarril del Sur como “deprimidamente defectuosa”, señalando a continuación:

No puedo comprender cómo se ha dejado a un hombre como el actual superintendente a cargo de una empresa que requiere alguien completamente competente y experimentado para manejarla. El administrador no solo es incompetente, sino que su personal es absolutamente inadecuado para el trabajo. El ingeniero es bueno en trabajos portuarios, creo, pero mientras estuve ahí, en su oficina no contaba con asistencia técnica. El departamento de locomotoras estaba bajo el mando de un experto maquinista que era bueno para esa labor, pero su oficina no estaba bien organizada, ya que no

84. Cowley, “Memorandum”, p. 35, archivo del FCAB.

85. “Report of the Committee of Peruvian Bondholders, 30 January 1890”, 7, CP/UCL.

había sido entrenado para tan importante puesto. La oficina de auditorías es parte del departamento de tráfico y es terriblemente anticuada. El contador es muy trabajador, pero no cuenta con la instrucción apropiada para operar en ferrocarriles. Todo el personal es inexperto y *no existe nadie capaz de mostrarles cómo hay que hacer las cosas*.⁸⁶

Otra influyente figura, respondiendo a las quejas de la Corporación Cerro de Pasco acerca del Ferrocarril Central, confesó que “la corporación había estado sujeta a muy malos manejos”.⁸⁷ Tanto los ferrocarriles privados como los estatales experimentaron problemas de mala administración. Después de la centralización y reorganización de los ferrocarriles estatales chilenos en 1884, la muy eficiente labor que los había caracterizado comenzó a desaparecer: la proporción entre los costos y los ingresos brutos se deslizó de un 60 por ciento antes de la reorganización a más de 100 por ciento después de 1907.⁸⁸ La transferencia de prácticas administrativas modernas, desarrolladas en el exterior, no significaba inevitablemente que la administración resultara eficiente.

En el caso de los ferrocarriles de dueños extranjeros, el reclutamiento preferencial de personas de otro país podía conducir a pérdidas e ineficiencias si no se contaba con experiencia previa, aparte de los gastos adicionales en el pago a expatriados.

Detrás de esta política con frecuencia existía una buena dosis de prejuicios: el Ferrocarril Antofagasta, después de descubrir en 1909 que el jefe de estación en Antofagasta había estado malgastando fondos, ilógicamente determinó que los empleados que manejaran efectivo en cualquier cantidad importante deberían, en la medida de lo posible, ser europeos.⁸⁹ Con mayor frecuencia, sin embargo, los problemas surgían a

86. *El Diario*, 17 de marzo de 1906; cita de Smith, “Report on the properties”, 47, CP/UCL, subrayado mío. Para un estudio más completo de la administración de la Corporación Peruana, véase Miller 1983: 335-338.

87. Grace a Eyre, 20 de mayo de 1907, expediente 81/6, CP/UCL.

88. Marín Vicuña 1916: 275-282. Manuel Fernández me ha sugerido de manera plausible que las tarifas de los ferrocarriles gubernamentales se mantenían bajas como subsidio indirecto a los dueños de las tierras, pero, como se hace notar en la discusión subsecuente, los críticos de fines de siglo se quejaban de que los puestos en los ferrocarriles chilenos se concedían más a los influyentes que a los capacitados.

89. Minuta de la junta directiva, 20 de julio de 1909, Libro de Minutas 4, archivo del FCAB. Stang (1983: 525-531) tiende a subordinar la explicación del prejuicio a otra

causa de que los pocos expertos financieros no se percataban del carácter especializado de la administración ferroviaria, de modo que, como lo sugiere el reporte sobre el Ferrocarril del Sur del Perú, concedían puestos a personas que no tenían la destreza necesaria para ese trabajo. La Corporación Peruana había cometido ese error desde el principio, cuando seleccionó como primer representante en Perú al secretario privado del ministro de Hacienda británico.⁹⁰ Incluso los ferrocarriles estatales, como en Chile, mostraron preferencia por peritos extranjeros hasta la década de 1890, por lo menos al seleccionar al personal administrativo y técnico de altos puestos, aunque, como Oppenheimer comenta, los superintendentes y directores de las líneas usualmente provenían de puestos oficiales en alguna otra parte y de familias chilenas adineradas y prominentes, con escasa experiencia en la administración.⁹¹

De nuevo las cosas parecieron cambiar en la década de 1890, cuando surgieron algunos patrones distintos. En primer lugar, en el caso de las principales líneas extranjeras, se volvió costumbre emplear hombres con experiencia previa en ferrocarriles en algún otro lugar de América para la administración ejecutiva, y en algunos casos para puestos en las mesas directivas. Existían obvias ventajas al hacerlo: mayor adaptabilidad, conocimiento de las condiciones locales y habilidad lingüística. De este modo, la Corporación Peruana nombró representantes con antecedentes en ferrocarriles sudamericanos o del tercer mundo: Alfred Schatzmann,

que racionaliza el empleo de europeos en función de la necesidad de mantener el control sobre el personal a pesar de las grandes distancias. Desafortunadamente, es difícil encontrar una afirmación explícita a este respecto en los archivos del ferrocarril. Mi lectura de los archivos de la Corporación Peruana y del Ferrocarril Antofagasta, así como las entrevistas con empleados ferrocarrileros expatriados en la década de 1970, me inclinarían a no subestimar el prejuicio por parte de la administración conservadora, en especial entre aquellos radicados en Londres.

90. *The Times*, 26 de marzo de 1891. El *Financial News* del 7 de diciembre de 1896 hizo este devastador comentario: “Para manejar los vastos intereses de la Corporación en Perú, que requería no sólo habilidad administrativa de primer orden, sino conocimiento del ferrocarril y por añadidura tacto diplomático, se envió a un caballero de la Tesorería. El que Mr. Dawkins no tuviera un éxito sobresaliente no significa mayor desdoro a su indudable capacidad en su propia línea que si fracasara un ingeniero de ferrocarriles ensartado en la posición de Canciller de la Tesorería”.

91. Oppenheimer 1976: 255-259.

en 1896, en Antofagasta, tras la muerte de un designado anterior de El Salvador; W. E. Morkill, en 1907, del Ferrocarril Mexicano del Sur; y A. S. Cooper, en 1920, del Sudán. El director administrativo designado en 1912, Oliver Bury, había empezado a trabajar en un ferrocarril brasileño antes de convertirse en gerente general de los ferrocarriles de Entre Ríos, Buenos Aires y Rosario, y el Gran Ferrocarril del Norte.⁹²

Parece haberse desarrollado un “circuito” latinoamericano entre algunos talentosos profesionales del ferrocarril: en las discusiones del Instituto de Ingenieros Civiles sobre ferrocarriles de montaña, David Simson, para entonces director del Antofagasta, reveló que había iniciado su carrera en Sudamérica como supervisor subalterno en el Trasandino, y F. W. Bach aludió a su trabajo en Argentina y en el Ferrocarril Guaqui-La Paz antes de unirse al Peruano Central.⁹³

Los ferrocarriles extranjeros, por supuesto, a menudo preparaban sus propios empleados desde sus inicios a una edad muy temprana, brindando a los más aptos bastantes posibilidades de ascenso interno.⁹⁴ Esto seguía limitando, sin embargo, las oportunidades para los profesionales con instrucción local. Incluso al inicio de la década de 1960, los expatriados seguían ocupando 31 de los 38 cargos ejecutivos más importantes en el Peruano del Sur, y fue hasta entonces que uno de los representantes comenzó en forma consciente a emplear a profesionales locales para los puestos más altos. En las líneas menos importantes de la Corporación Peruana el monopolio de administradores extranjeros no se aplicó tan completamente (cuando C. Smith visitó el Ferrocarril Pacasmayo en 1907, observó que el administrador era un peruano competente).⁹⁵

92. Corporación Peruana, *Annual Report of the Board*, 1896, p. 11, y *Annual Report of the Board*, 1907, p. 12, y *Report of Proceedings at the Annual General Meeting*, 19 December 1912, CP/UCL.

93. Estudio sobre Henderson, “The Transandine Railway”, pp. 164-166, 184-185. Nótese que en el caso de fábricas textiles en el Oriente y Latinoamérica, J. S. Fford (1957: 31) relata historias de “una raza nómada de maestros hilanderos o tejedores británicos, con vasta experiencia en ultramar, que van de taller en taller con contratos a corto plazo. Stang (1983: 547, nota 82) proporciona algunos ejemplos adicionales de empleados del Ferrocarril Central Argentino que también habían trabajado en Chile, Uruguay y Cuba, así como en países asiáticos y africanos.

94. Como ejemplo, véanse las secciones autobiográficas de Fawcett 1953, *pássim*.

95. Entrevista con Michael Lubbock, antiguo representante de la Corporación Peruana, 7 de julio de 1971; Smith, “Report on the properties”, p. 23, CP/UCL.

En otras partes de América Latina, los administradores e ingenieros locales empezaron a encontrar mayores oportunidades en la década de 1890. Fleming sostiene en el caso del Gran Oeste Argentino que el nombramiento de José Villalonga, que antes había trabajado para el Ferrocarril Oeste, propiedad de la provincia, inició un giro en los destinos de la compañía, y Mattoon comenta que en la década de 1890 los brasileños empezaron a sustituir a los extranjeros a medida que la expansión del ferrocarril ofrecía empleo a los graduados de la Escola Politécnica, fundada en 1874.⁹⁶ G. S. Brady escribió en 1926 que, aunque las líneas de propietarios extranjeros en Argentina normalmente enviaban a sus oficiales ejecutivos y jefes de operación desde Europa, los ferrocarriles estatales generalmente elegían a argentinos para dichos cargos, designando a europeos o norteamericanos de vez en cuando para las posiciones técnicas más altas.⁹⁷ Lo mismo podía haberse dicho de Chile. Aunque el gobierno había importado sucesivamente a un francés y a un alemán como director general de los ferrocarriles estatales después de fortalecer la autoridad del puesto en 1907, la mayoría de los empleos iban a dar ahora a manos de chilenos. Esto de por sí ocasionó problemas, pues las influencias políticas proporcionaban la clave para muchos nombramientos, y los ferrocarriles fueron criticados por su empleomanía, pero una nueva ley en 1914 se propuso revertir esto, reservando todos los puestos ejecutivos de alto nivel para graduados en Ingeniería de la Universidad de Chile. Splawn comenta que ello dio como resultado una marcada mejoría en las condiciones físicas de las vías, y los chilenos ocupaban casi todos los 1272 puestos en el Ferrocarril Arica-La Paz en 1927, cuando ninguna de las posiciones de alto nivel fue cubierta por un extranjero.⁹⁸

Como las políticas de nombramiento en los ferrocarriles extranjeros y estatales divergían, después de la década de 1890 las oportunidades para administradores e ingenieros locales fueron mucho mayores en aquellos países donde el Estado operaba la mayor proporción de las empresas. A la inversa, las naciones donde las compañías extranjeras privadas predominaban, como en Perú o Argentina, o donde las carreras

96. Fleming 1976: 142-152, Mattoon 1977: 289-290.

97. Brady 1926, I: 23.

98. Marín Vicuña 1916: 130, 280-282, 323; Splawn 1928: 158, Long, 1930: p. 94.

de ingeniería seguían en pañales, como en Bolivia, ofrecían menos oportunidades para que la economía y los técnicos locales se beneficiaran de la difusión de las destrezas administrativas que el ferrocarril pudiera traer. Donde operaban solo líneas aisladas, sin embargo, el Estado podía seguir empleando a otros para que desempeñaran la administración diaria de los ferrocarriles, ya fuera por falta de confianza en sus propios expertos o porque tenía sentido operativo. De este modo la Corporación Peruana, durante la década de 1920, se hizo cargo de las líneas Ilo-Moquegua, Lima-Lurín y Lima-Huacho, y la Compañía Antofagasta en una u otra ocasión administró los ferrocarriles estatales tanto en Bolivia como en Chile.⁹⁹

De acuerdo con Oppenheimer, en los primeros días de los ferrocarriles chilenos una mezcla de extranjeros y chilenos llenaban los puestos de administración intermedios, pero con el correr de los años llegaron a predominar estos últimos.¹⁰⁰ Mientras que los primeros jefes de estación a menudo eran extranjeros que habían trabajado en la construcción, para 1882 los chilenos ocupaban todas estas posiciones en el Ferrocarril Santiago-Valparaíso. Allí todos los vendedores y recogedores de boletos habían sido chilenos desde el principio. En el caso de obreros especializados encontró que, aunque muchos chilenos trabajaban como fogoneros y guardafrenos para la década de 1880, el ferrocarril estatal seguía importando maquinistas de Inglaterra. Solo entonces, cuando la inflación volvió difícil y costoso contratar extranjeros, la administración realmente recurrió al empleo de maquinistas locales. De los artesanos, 72 de los 82 empleados por los departamentos de locomotora y vagones del ferrocarril Santiago-Valparaíso eran chilenos en 1882, aunque los extranjeros

99. Dunn 1925: 65, Long 1930: 140.

100. Este párrafo está basado en Oppenheimer 1976: 261-266, 276-280; 1977-1979: 79. Nótese, sin embargo, que en las grandes líneas de propietarios británicos en Argentina los maquinistas ingleses seguían siendo importados a principios del siglo XX, y que los argentinos estaban apenas reemplazando a los capataces y superintendentes británicos en los días de la nacionalización en 1948. Purdom 1977: 29-33. Gudmund Stang hace notar que justo antes de la Primera Guerra Mundial, en los ferrocarriles ingleses de Argentina se tenía que descender hasta el nivel de jefe de estación antes de encontrar una minoría de administradores ingleses. Argentina no parece ser un caso extremo de empleo preferente de expatriados, donde las consideraciones financieras, obvias en Chile, eran en gran medida ignoradas. Stang 1983: 522.

segúan dominando en los empleos de capataz y herrería. Es evidente, sin embargo, que después de la primera generación de obras ferroviarias las consideraciones financieras comenzaron a superar el prejuicio en contra de los trabajadores locales, que habían existido incluso en el manejo de los ferrocarriles estatales. Normalmente los salarios de los chilenos eran 25 a 30 por ciento menores que los de extranjeros, y en una época de inflación y devaluación eran considerables los incentivos para emplear mano de obra calificada local, permitiendo a los chilenos, por ejemplo, progresar desde mozo hasta maquinista, pasando por fogonero (como se acostumbraba en los ferrocarriles británicos). Las cifras citadas anteriormente para el Ferrocarril Arica-La Paz ponen en claro que para principios del siglo XX los chilenos habían dejado de contratar a obreros especializados y administradores intermedios en el extranjero.

En lo que respecta al Perú, ha sobrevivido poca información. Obviamente, fue necesario al principio importar trabajadores especializados, ya que técnicas tales como las de conducción no podían adquirirse localmente. De nuevo, sin embargo, el empleo de nacionales parece haberse convertido en norma para fines de siglo: el estudio de Peter Blanchard sobre las huelgas de 1919 deja bien claro que todos los grupos involucrados en la operación de trenes del Ferrocarril Central eran predominantemente peruanos.¹⁰¹ El relato que Brian Fawcett hace de sus primeros días en el Ferrocarril Central, en la década de 1920, implica también que allí los peruanos componían la totalidad de la fuerza laboral especializada, con excepción de un puñado de maquinistas extranjeros de mucha antigüedad, aunque señala que el ferrocarril privado de la Corporación Cerro de Pasco continuaba importando *ingenieros* norteamericanos.¹⁰² Ya fuera que el Estado o compañías extranjeras operaban los ferrocarriles, tenía poco sentido seguir introduciendo la costosa mano de obra extranjera cuando se podía pagar salarios más bajos a empleados locales. En el caso de los artesanos, esto tuvo importantes implicaciones para la difusión de destrezas en la economía. Oppenheimer observa que, a excepción de los herreros, los artesanos no permanecían mucho tiempo

101. Blanchard 1982b: 66-69.

102. Fawcett 1963: 185-188.

con los ferrocarriles chilenos.¹⁰³ Los talleres ferroviarios pudieron haber tenido un considerable impacto en ciudades como Arequipa, centro de operaciones del Ferrocarril Peruano del Sur, donde todavía a principios de 1970 los hombres que habían recibido su entrenamiento en los talleres ferrocarrileros poseían una buena parte de los talleres y ferreterías de la ciudad.

Con frecuencia se necesitó casi una generación para que los ferrocarriles latinoamericanos adoptaran las innovaciones en manejo y contabilidad desarrolladas en Europa. La fijación de tarifas ferroviarias proporciona un buen ejemplo. Para fines del siglo XIX en Inglaterra, esto se había convertido en un asunto complejo. Sir George Findlay explicaba que

[...] las tarifas estaban gobernadas por la naturaleza y extensión del tráfico, la presión de la competencia [...] pero sobre todo las compañías tomaban en consideración el valor comercial de un producto y la tarifa que llevaría, para admitir que se estaba produciendo y vendiendo en un mercado competitivo con un justo grado de beneficios.

Para la década de 1880, proseguía, los ferrocarriles británicos normalmente dividían la carga en ocho clases, y aparte de la tarifa por distancia recorrida imponían un cobro en la terminal de carga para cubrir los costos de manejo.¹⁰⁴ Las discusiones de las tarifas del Ferrocarril Central Peruano indican que allí la adopción de prácticas modernas resultó extremadamente lenta. El contrato Grace dividía los bienes en solo tres clases, y la Corporación Peruana reorganizó en forma racional toda su estructura tarifaria en 1917, cuando uniformó las categorías en diferentes secciones de la línea, creando diez clases de carga y fijando cargas en la estación terminal por primera vez.¹⁰⁵ La estructura tarifaria de los ferrocarriles estatales chilenos, auxiliada por la reorganización de 1884, parece haberse ajustado más pronto a prácticas modernas. Si

103. Oppenheimer 1976: 279-280.

104. Findlay 1899: 263-270.

105. Miller 1976a: 41-44. El reporte de Smith en 1908 atrajo la atención hacia el atraso de la Corporación Peruana, cuando convocó a “una completa reorganización de las tarifas”. “Report on the properties”, 34, CP/UCL.

hasta entonces la línea de Santiago y la del Sur dividían la carga en solo tres clases, para inicios de la década de 1890 los ferrocarriles estatales utilizaban siete categorías.¹⁰⁶

Era de esperarse también que la industria del ferrocarril en Latinoamérica hubiese creado con el tiempo ciertas demandas de equipos y maquinaria locales si el sistema contase con las suficientes dimensiones. Desde el principio, sin embargo, las concesiones generalmente incluían garantías de importaciones libres de impuestos de materiales esenciales. En Chile, el gobierno fue aún más lejos, al permitir a sus diplomáticos en Europa actuar como agentes de compra para las recién formadas compañías a principios de la década de 1850.¹⁰⁷ En Bolivia, la Compañía Antofagasta, mediante una serie de acuerdos con el gobierno, disfrutó efectivamente de importaciones libres de impuestos desde su fundación en 1889 hasta 1936, e incluso entonces se las arregló para utilizar esto como base en el regateo de las negociaciones de sueldos y salarios.¹⁰⁸ La Corporación Peruana obtuvo la exención de todos los derechos de importación durante los 66 años que duró el contrato Grace, concesión que el gobierno otorgó a otras compañías bajo la Ley general de ferrocarriles de 1893.¹⁰⁹

Obviamente, durante el periodo inicial de construcción había que importar casi todos los materiales clave, excepto donde los constructores podían usar los recursos madereros locales para durmientes o puentes. Durante algún tiempo, en las décadas de 1880 y 1890, algunos ferrocarriles proporcionaron un estímulo a las industrias locales o construyeron ellos mismos el equipo. Pfeiffer observa que en Chile la firma Lever, Murphy & Co. obtuvo en 1887 una orden del ferrocarril estatal por seis locomotoras y treinta carros de carga, importando de Inglaterra solamente las ruedas como partes terminadas. La industria chilena, sin embargo, se desvaneció bajo la presión de la competencia importadora. En 1930, Long reportó que la producción nacional de equipo ferroviario era

106. Oppenheimer 1976: 302, Whaley 1974: 99.

107. Oppenheimer 1976: 155-156.

108. Cowley, "Memorandum", archivo del FCAB.

109. *Circular of the Committee of Peruvian Bondholders*, 29 de noviembre de 1889, CP/UCL, reimprime el Contrato Grace; Long 1927: 193.

insignificante, aunque incluía una pequeña cantidad de equipo rodante construido en los talleres de los ferrocarriles estatales.¹¹⁰ Las políticas de compra del principal ferrocarril privado en Chile, el Antofagasta y Bolivia, no hicieron nada por ayudar a la industria local. Cuando la compañía tuvo necesidad de adquirir más de sesenta locomotoras nuevas, entre 1905 y 1907, las compró a proveedores británicos o norteamericanos. Incluso en la década de 1920 seguía teniendo sus talleres de Mejillones equipados solo para mantenimiento, y, a diferencia de la Corporación Peruana, no construía sus propios vagones y coches.¹¹¹ El Ferrocarril del Sur en Perú tenía un récord particularmente bueno en construir su propio equipo a partir de partes importadas, a tal grado que había construido 32 de las 46 locomotoras registradas en 1908, utilizando ruedas, armazones, barras de conexión y planchas de caldera extranjeros.¹¹² Como en Chile, sin embargo, se volvió más fácil y más barato importar locomotoras construidas con las especificaciones locales, aunque los talleres continuaron construyendo otros vehículos. Cuando Long visitó Perú a mediados de la década de 1920, observó que poco más de la mitad de las locomotoras del Ferrocarril Central habían sido construidas en Estados Unidos, y que el resto eran británicas, pero que los talleres de Guadalupe construían sus propios vagones. El Ferrocarril del Sur utilizaba principalmente locomotoras norteamericanas, pero en los nueve años anteriores había construido 29 coches de pasajeros y 88 carros de carga nuevos.¹¹³

A medida que avanzaba la tecnología para los ferrocarriles de montaña, ciertamente disminuían las oportunidades para la fabricación local. Los ferrocarriles de cremallera, por ejemplo, necesitaban locomotoras construidas en Europa con sus propias especificaciones, así como rieles importados.¹¹⁴ Los trenes más pesados exigían rieles de acero y la

110. Pfeiffer 1952: 139-144, Long 1930: 22-23.

111. Véanse las órdenes en el Libro de minutas 3, archivo del FCAB; Fawcett 1963: 119-126.

112. Fawcett 1963: 157.

113. Long 1927: 215-224. Purdom (1977: 76) hace notar que se convirtió en costumbre en Argentina construir las locomotoras según diseños locales, pero se enviaban completamente armadas.

114. Lucy, "Notes on the working", pp. 4-5.

sustitución de puentes de hierro o madera por puentes de acero, todo lo cual tenía que ser importado. Los comienzos de la electrificación también hicieron aumentar la dependencia respecto a los equipos importados.

Conclusiones

Las compañías internacionales de ingeniería operan hoy en un mundo de grandes consorcios técnicos y financieros y contratos globales. Las tareas de construcción de ferrocarriles en la América Latina del siglo XIX eran muy diferentes. Los extranjeros que llegaban y recorrían la región para construirlos y operarios eran esenciales para ese proceso, como ya lo han enfatizado los historiadores de otras formas de transferencia de tecnología. Sus habilidades y conocimientos prácticos siguieron siendo fundamentales una generación después de terminarse la construcción. Incluso el conocimiento transmitido mediante la prensa especializada (revistas y actas de sesiones de institutos profesionales) dependía mucho en su efecto acumulativo de la circulación geográfica de expertos. El uso que este trabajo ha hecho de las publicaciones del Instituto de Ingenieros Civiles demuestra la importancia de la buena voluntad de los expertos en ferrocarriles de Sudamérica y de otras partes para intercambiar ideas en Londres. El desplazamiento de personal entrenado de un ferrocarril a otro y la fundación de corporaciones locales, como el Centro Sudamericano del Instituto de Ingenieros de Locomotoras en Buenos Aires, simplemente reforzó este proceso, a medida que la tecnología y la práctica operativa del ferrocarril, incluyendo las líneas de montaña, continuaba desarrollándose.¹¹⁵

¿Y cuáles fueron los efectos en las naciones receptoras? Mira Wilkins ha trazado una distinción crítica entre la transferencia y la absorción de tecnología. Vale la pena citarla aquí con detalle:

Solo cuando los miembros de una nación por sí solos (o casi por sí solos) son capaces de producir un artículo, ocurre la verdadera difusión de la tecnología, en contraste con una simple transferencia geográfica. Cuando sea apropiada la absorción efectiva producirá modificaciones, así como

115. Purdom 1977: 2-3.

mejoras para adecuarse a los requerimientos nacionales. Tal vez la prueba debería ser esta: si la empresa fracasara o quedara seriamente interrumpida al separar los técnicos extranjeros, no se puede decir que el control de la tecnología esté en manos nacionales; si, por el contrario, el negocio permaneciera viable y se puede encontrar sustitutos para los técnicos extranjeros, entonces puede ser que, a pesar de la presencia de los técnicos extranjeros en las operaciones, la tecnología ha sido efectivamente asimilada.¹¹⁶

Con estas ideas en mente se pueden presentar algunas otras conclusiones. Para 1900, aproximadamente, en Chile y Perú por lo menos, la introducción de tecnología europea y norteamericana había creado una reserva de ingenieros locales y establecimientos para entrenarlos (en parte porque incluso los ferrocarriles privados de dueños extranjeros tenían que estar regulados por el Estado), una fuerza laboral especializada capaz de operar y mantener las líneas, así como talleres que podían construir equipo con una mínima dependencia de partes importadas. No era, sin embargo, un proceso lineal o generalizado en todos los ferrocarriles, y en algunos aspectos el grado de asimilación de la tecnología alcanzó su punto máximo en las décadas que precedieron y siguieron al cambio de siglo. En primer lugar, los dueños extranjeros de muchas líneas (y para esto hay que recordar que tanto el Ferrocarril Antofagasta como la Corporación Peruana habían sido desnacionalizados en 1889-1890) restringieron las oportunidades para el talento local en los campos de ingeniería y administración. En las compañías extranjeras más grandes la penetración de trabajadores locales a menudo tendía a detenerse en el nivel administrativo y de oficina o del personal especializado, aunque en las oficinas estatales, especialmente en Chile, los nacionales probaron ser capaces de realizar todas las tareas necesarias para el funcionamiento y ampliación continuos del sistema. No es de sorprender que los problemas operativos aumentaran tras la nacionalización, tanto en Bolivia en la década de 1960 como en Perú una década más tarde, tal como había sucedido en la Argentina de Juan Perón. La prolongada preferencia por personal ejecutivo extranjero había impedido la asimilación, aunque existían otras razones (como la interferencia política en la administración y la debilidad económica) que asimismo impedían la

116. Wilkins 1974b: 170-171.

compra de refacciones u obligaban a adquirir equipo barato y de calidad inferior.

En segundo término, la floja y variable demanda de los ferrocarriles locales, aunada a cambios en los precios relativos (incluyendo movimientos en tarifas y tasas de cambio) que favorecían al fabricante metropolitano, crearon una mayor dependencia en cuanto a los extranjeros para la provisión de locomotoras, rieles y puentes, aunque no para la de carros y vagones. Hay que enfatizar que gran parte de la más avanzada capacidad de fabricación (aunque no de diseño) de los ferrocarriles y fundiciones latinoamericanas habían desaparecido o caído en desuso para la década de 1920.

Finalmente, con las mejoras en la tecnología ferroviaria que implican un mayor uso de acero, sistemas de cremallera, tracción diésel y eléctrica, material rodante ligero y complejas señalizaciones y telecomunicaciones, los expertos locales no pudieron mantenerse a la par con la creciente dependencia respecto a los fabricantes extranjeros especializados. En ocasiones, los ferrocarriles estatales reflejaban la debilidad de su economía al no contar ni siquiera con el efectivo para la compra de refacciones. A medida que esto sucedía y que aumentaba la competencia por parte del transporte carretero —a menudo alentada por los gobiernos nacionales— las limitaciones impuestas por la primitiva elección de rutas, los tipos de vías y los métodos de operación en la fase de planeación y construcción se hicieron más evidentes que nunca.

ABREVIATURAS

FCAB	Ferrocarril Antofagasta (Chile) y Bolivia
MAIC	Minutas de Actas del Instituto de Ingenieros Civiles
CP	Corporación Peruana
UCL	University College, Londres

Los británicos y la política peruana

Capítulo 8

LAS EMPRESAS BRITÁNICAS Y EL GOBIERNO PERUANO, 1885-1930¹

I

La interacción de las empresas británicas y el gobierno peruano a mediados del siglo XIX ha sido materia de un largo debate, y el Dr. Mathew, que es quien contribuyó de modo más sustancial en relación con él en los últimos años, se encargó de resumir sus elementos.² Sin embargo, se ha prestado mucha menos atención a la relación existente entre las firmas británicas, el gobierno y la economía peruanos en los años posteriores a la derrota de este país en la Guerra del Pacífico y la pérdida de su guano y salitre a manos de Chile.³

En contraste con el periodo anterior, el comercio de exportación peruano había pasado a estar basado en una gama más amplia

-
1. Publicado originalmente como "British Firms and the Peruvian Government, 1885-1930". En D. C. M. Platt (ed.), *Business Imperialism: an Enquiry Based on British experience in Latin America before 1930* (Oxford: Clarendon Press, 1977), pp. 371-394. Traducido por Javier Flores Espinoza
 2. Mathew 1977.
 3. Parte de los materiales para el periodo intermedio han sido cubiertos en Greenhill y Miller 1973: 107-131.

de productos. Sus exportaciones, que totalizaban más de £ 8 millones en 1913, estaban conformadas —según su valor— por cobre en 22 por ciento, algodón 18 por ciento, azúcar 18 por ciento, plata 14 por ciento, petróleo 11 por ciento y caucho 10 por ciento.⁴ En términos generales, los británicos participaban en la economía peruana en dos direcciones distintas. Las casas comerciales se limitaban a la comercialización y el financiamiento de los cultivos de azúcar y algodón. A diferencia de la casa estadounidense de Grace and Company, pocas casas británicas se interesaron directamente por la producción; su negocio era el transporte de productos a Gran Bretaña, Chile o Estados Unidos. Solo unas cuantas haciendas en la parte norte del departamento de Lima y en el valle de Cañete estaban controladas directamente por grupos británicos, dando cuenta de menos del 10 por ciento de la producción azucarera peruana. Por ende, era poco probable que empresas británicas como Duncan Fox, Graham Rowe, Henry Kendall o Milne and Co. entraran en conflicto con el gobierno peruano; fueron los dueños de las plantaciones peruanas quienes se ocuparon, a través de la Sociedad Nacional de Agricultura y otros grupos de presión, de las negociaciones en torno a asuntos tales como la imposición de impuestos a la exportación de azúcar y algodón en 1915.

Sin embargo, las empresas extranjeras participaban de modo más directo en la economía peruana en los sectores no agrícolas. La minería se constituyó en un importante foco de interés estadounidense después de 1902, cuando la Cerro de Pasco Copper Corporation ingresó a la sierra central. El grueso de la industria petrolera permaneció en manos británicas hasta 1913. Los británicos continuaron estando fuertemente involucrados incluso después de dicha fecha, cuando la Standard Oil de Nueva Jersey adquirió una participación mayoritaria en la principal productora (la London and Pacific Petroleum Company); las subsidiarias de la Standard Oil estaban registradas en Londres y Toronto, y era el Foreign Office, no el Departamento de Estado, quien se ocupaba de las delicadas negociaciones en torno a las concesiones petroleras. Es más, las empresas británicas poseían y operaban la mayor parte de los

4. Perú, Department of Treasury and Commerce 1924: 46. En este periodo, la libra peruana era aproximadamente equivalente a, e intercambiable con, la libra esterlina.

ferrocarriles del país, se tratara ya de la fuertemente capitalizada Peruvian Corporation, ya de las más pequeñas Chimbote Company y North Western Company. Tanto las compañías petroleras como las ferroviarias trabajaban con concesiones y contratos gubernamentales, y fue a partir de ellas que surgieron la mayoría de las disputas entre el gobierno peruano y las empresas británicas.

II

Las casas comerciales británicas podían, por ello, confiar en que había cierta identidad de intereses entre ellos y los productores locales. Esto evitaba los problemas políticos que podrían surgir con una participación demasiado directa en la economía peruana. Incluso cuando una firma británica se interesaba por la producción, como Antony Gibbs & Sons en los nitratos antes de la Guerra del Pacífico, lo que se buscaba era un “estilo gerencial callado y económico”.⁵ La casa se rehusó a aceptar las propuestas del Estado peruano para la reorganización del tráfico de nitrato en 1878 porque ella quedaría demasiado involucrada con el gobierno; después de los contratos guaneros de 1842-1849 y 1850-1861, Gibbs prefirió —en el comercio del nitrato— tratar con el gobierno solo a través de la intermediación de cuatro bancos de Lima. Los productores peruanos conformaban una barrera amortiguadora entre las casas comerciales británicas y el gobierno, y fue esta clase la que sostuvo la mayoría de los gobiernos de comienzos del siglo XX. José pardo, quien fuera presidente entre 1904 y 1908, y de 1915 a 1919, provenía de una familia clave en la industria azucarera, en tanto que Augusto Leguía, presidente entre 1908 y 1912, y 1919 y 1930, alguna vez administró una de las pocas haciendas azucareras de propiedad británica.

Varios estudiosos del imperialismo han subrayado la importancia que la colaboración política de la élite local tenía para los intereses económicos británicos en el extranjero. Gallagher y Robinson han sostenido que una vez que las economías de los estados sudamericanos habían pasado a depender lo suficiente del comercio extranjero, las clases cuya prosperidad se derivaba de este usualmente actuaban para conservar las

5. Greenhill y Miller 1973: 120, 125-126.

condiciones políticas locales de dicho comercio.⁶ En un artículo más reciente, Ronald Robinson ha enfatizado los dos tipos de vinculación implícita en el mecanismo de colaboración: el arreglo entre los agentes de la metrópoli y las élites indígenas, y el acuerdo que estas últimas debían estar dispuestas a alcanzar con los intereses e instituciones locales. Al equilibrar ambos grupos de fuerzas, la élite política local podía ignorar los intereses extranjeros para así conservar su credibilidad doméstica.⁷

Los autores peruanos han empleado argumentos similares para analizar la naturaleza de la clase dominante peruana a finales del siglo XIX. Ernesto Yepes del Castillo vio, en el surgimiento del civilismo, la reacción política de las clases dominantes peruanas al creciente control extranjero del comercio peruano:

Excluidas las clases dominantes locales del control de las decisiones de inversión, sus esfuerzos se orientaron principalmente a ampliar su margen de participación en los beneficios generados en el sistema económico dependiente [...]. [Ellos] buscaron hacerlo como clase políticamente dominante [...]. De esta suerte, aquella fracción de la clase dominante capaz de asegurar un orden interno que pusiera la mano de obra a disposición de la explotación económica, principalmente extranjera, estuvo en condiciones de negociar dividendos en reciprocidad.⁸

Nadie, sin embargo, ha efectuado un estudio empírico de las aplicaciones prácticas que tiene para el Perú la teoría de que los intereses británicos descansaban sobre la colaboración de una élite bien dispuesta de políticos peruanos. Las relaciones mantenidas por las empresas británicas con el gobierno peruano nos ofrecen una oportunidad bien documentada para evaluar esta teoría, y dicho estudio podría ilustrar los puntos de tensión en las relaciones normalmente amistosas entre el gobierno y las empresas extranjeras, las formas en que aquel debía mediar entre los capitalistas extranjeros y los intereses locales, y el papel que desempeñaba cuando entraban en conflicto.

6. Gallagher y Robinson 1953: 10.

7. Robinson 1972: 121-22.

8. Yepes del Castillo 1972: 158.

El supuesto básico detrás de la teoría de la élite colaboradora es que la clase dominante del país anfitrión aceptaba el papel del capital extranjero ya fuera por motivos de creencia ideológica o por intereses económicos personales. Este ciertamente era el caso en Perú a comienzos del siglo XX. En la filosofía del civilismo, las inversiones y la inmigración extranjeras eran consideradas como los elementos más importantes del futuro desarrollo peruano. Manuel Pardo, el primer presidente civil (1872-1876), tipifica esta postura:

Habría que traer el capital extranjero y para ello, crear las condiciones económicas-políticas propicias, de suerte que no solo se garantiza un interés adecuado a la suma invertida, sino que inclusive se creará un clima interno que posibilitará esa inversión [...]. Es necesario presentar alicientes grandes al capital europeo para que supere esos obstáculos [...].⁹

Otro colega civilista escribió en 1882 que en la regeneración peruana de la posguerra “confiamos más que en la empresa de nuestros Gobiernos y la de nuestros capitalistas, en la de los extraños, esto es en una incursión de brazos y capitales extranjeros”.¹⁰ En 1910, el vicepresidente intentó llamar la atención de Lord Cowdray al Perú:

Si una poderosa empresa como Messrs. Pearson se identificara prominentemente con el desarrollo de los indudables recursos del Perú (del mismo modo en que se han identificado con el progreso de México), no tendrían causa alguna para lamentarlo y sería una cuestión a la que se le daría la bienvenida, no solo por las clases gobernantes del país, sino también por todo el pueblo peruano en general.¹¹

Fue solo en la década de 1920 que estos supuestos básicos realmente comenzaron a ser cuestionados por autores como Víctor Raúl Haya de la Torre y José Carlos Mariátegui, que se hallaban fuera del ámbito de la oligarquía gobernante. Entre 1885 y 1930, solo un gobierno atacó

9. Citado en Yepes 1972: 100.

10. Esteves 1882: 6.

11. Balfour Williamson: Guillermo Billinghurst a Sir Archibald Williamson, 1 de septiembre de 1910.

sistemáticamente los intereses extranjeros: el de José Pardo (1915-1919), durante la situación excepcional creada por la Primera Guerra Mundial.

Pero no hubo una identificación total de intereses entre las empresas extranjeras y la oligarquía peruana. Sí se produjeron disputas, y la armonía de intereses en ocasiones desaparecía claramente. Es más, estos desacuerdos asumieron un lugar de excepcional importancia y amargura en la política peruana. Un diputado sostuvo en 1919 que las crisis más importantes de los últimos cincuenta años habían sido las del contrato Dreyfus, el contrato Grace y la International Petroleum Company.¹² La aceptación demasiado fácil de las élites colaboradoras deja demasiadas preguntas sin responder. ¿Por qué razón pudo Pardo ignorar las demandas extranjeras durante la Primera Guerra Mundial? ¿Por qué motivo la Peruvian Corporation y el gobierno peruano no pudieron resolver una disputa surgida en 1890 sino en 1907? ¿Por qué el contrato Grace, firmado originalmente en 1887, no fue aprobado por el Congreso hasta 1890? ¿Cuál fue la causa de que la International Petroleum Company (IPC) no pudiera satisfacer sus demandas en 1915, y sí pudo conseguir un arreglo similar en 1922? ¿Buscó el Perú controlar consistentemente el ingreso del capital extranjero, o acaso sus motivos fueron más oportunistas? La teoría de una élite colaboradora podría ayudar a explicar la relación económica establecida entre la metrópoli y una economía dependiente. No puede, en cambio, dar debida cuenta de aquellas tensiones y rupturas en el sistema político local, producidas incluso cuando el gobierno anfitrión seguía manifestando su armonía de intereses con el capital extranjero. Para explicar semejante situación debemos refinar la teoría estudiando el papel de la élite en la mediación entre los intereses extranjeros y locales. ¿Podemos darle al gobierno peruano el papel de árbitro entre las empresas extranjeras y un Congreso crítico y antagonico?

III

El Congreso tuvo un papel prominente en todas las disputas, rasgo este que la mayoría de quienes han escrito sobre este tema han ignorado.

12. Perú, Legislatura Ordinaria de 1918, *Diario de diputados* (Perú), p. 1046 (discurso del Sr. Salazar Oyarzaban).

Entre 1885 y 1930, ningún gobierno podía darse el lujo de olvidar los intereses del Congreso, cuya existencia se mantuvo durante todo este periodo. Algunos gobiernos, claro está, eran más fuertes que otros, o tenían razones apremiantes para promover una propuesta ante un Congreso escéptico. Algunos presidentes ganaron más autoridad durante su mandato. En 1928, Leguía obtuvo permiso del Congreso para un acuerdo con la Peruvian Corporation que ni siquiera se había atrevido a presentar antes en la década. Pero cuando un presidente había perdido la confianza del legislativo, cuando sus gabinetes sobrevivían solo durante el receso anual, debía tener en cuenta los deseos del poder legislativo antes de poder hacer nada. La vida de los gabinetes indica la intensidad del conflicto existente entre el ejecutivo y el legislativo. Durante los tres primeros años de su gobierno (1890-1893), el general Morales Bermúdez tuvo que reorganizar su gabinete siete veces.¹³ En octubre de 1887, el presidente Cáceres no logró encontrar ningún político que estuviera dispuesto a enfrentar a sus ex colegas en el legislativo con motivo de la cuestión del contrato Grace, y se vio forzado a formar un gobierno con los funcionarios de mayor jerarquía de cada ministerio.¹⁴ El único intento que un presidente hiciera en este periodo de suprimir el Congreso —Billinghurst en 1914— terminó con su deposición.¹⁵ En esta distribución del poder, el Congreso podía ejercer tres funciones en las disputas entre el gobierno y los intereses extranjeros: podía iniciar una, demorar un acuerdo al no aprobar los planes del gobierno o impedir del todo las negociaciones.

Una disputa por lo general surgía debido a algún daño que una concesión de propiedad extranjera causaba a los intereses personales de los legisladores, o se esperaba que lo hiciera. Un senador o diputado debía considerar los intereses de la región a la que representaba y, claro está, debía cuidar y promover su propia posición política o financiera. En 1910, los dos senadores de Ancash criticaron la concesión otorgada a una empresa británica, la Chimbote Coal and Harbour Syndicate, para que construyera el ferrocarril de Chimbote (en la costa del Pacífico) a

13. Dancuart y Rodríguez 1902-1926: 7.

14. *El Comercio*, 5 de octubre de 1897.

15. Pike 1967: 200-201.

Recuay (en la cabecera del valle del Santa). La compañía tenía problemas financieros y los senadores sospechaban que solo completaría la vía férrea hasta las minas de cobre, situadas apenas a unos cuantos kilómetros de la costa. De este modo ella evitaría las costosas obras necesarias más arriba en el valle, pero apenas si beneficiaría a la agricultura de la región. A pesar del apoyo que el presidente Leguía le prestara a la compañía, la presión del legislativo forzó al gobierno a anular la concesión en 1911. El ejecutivo había estado dispuesto a revisar el contrato a favor de la compañía, pero no podía arriesgarse a despertar la oposición del parlamento. La compañía, por su parte, no podía ofrecerle al gobierno ningún incentivo financiero para que cambiase su política y ni siquiera podía conseguir el respaldo del Foreign Office.¹⁶

Uno de los grupos más fuertes de la política peruana representaba los intereses de la agricultura costeña. Como ya indicamos, tanto los presidentes Pardo como Leguía tuvieron sólidos lazos con la industria azucarera. El grupo de presión que representaba a la agricultura de la costa fue el que provocó el conflicto entre el gobierno y la Peruvian Corporation, con respecto al derecho que esta última tenía a exportar el guano en conformidad con el contrato Grace. Cuando este se firmó en 1890, el consumo doméstico del guano era insignificante. Las negociaciones solo reservaron para el consumo interno a los agotados depósitos de las islas de Chincha. Sin embargo, el uso creciente de los fertilizantes sería un elemento importante en los intentos de reconstrucción de la industria azucarera después de las crisis de comienzos del siglo XX. Durante la primera década del siglo, la demanda de guano creció sustancialmente, y en 1909 el gobierno tuvo que crear la Compañía Administradora del Guano para controlar el comercio. Pero para ese entonces la pretensión de la Peruvian Corporation, de que sus exportaciones tenían la prioridad, impedía que se cubrieran las demandas domésticas. El gobierno dividió los depósitos en dos zonas bajo presión de la Sociedad Nacional de Agricultura, una para consumo interno y la otra para exportación. Cuatro años más tarde, el presidente Billinghurst rescindió la licencia que permitía a la Corporation cargar en ciertos depósitos de alta calidad.

16. P.R.O.F.O. 371/970, Huxley (syndicate secretary) a Norman, 19 de septiembre de 1910; P.R.O.F.O. 371/1205, Des Graz a Grey, 10 de diciembre de 1910, y Jerome a Grey (telegraphic), 25 de agosto de 1911.

Ni siquiera esto satisfizo al legislativo, el cual presionó al gobierno para que cancelara el compromiso de 1909 y limitara la Corporation a una isla de baja calidad. Por un tiempo el gobierno pospuso el tomar acción alguna. No deseaba dañar su crédito en Europa con una acción en contra de la Peruvian Corporation en un momento en que aún debía colocar £ 300.000 de un préstamo autorizado por el legislativo. Las circunstancias cambiaron en el transcurso de 1914. El estallido de la guerra hizo que fuera imposible pensar en reunir dinero en Europa, al mismo tiempo que intensificaba los problemas fiscales del gobierno. El comercio se desplomó, cortando así las rentas estatales procedentes de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones. El Congreso propuso que se sancionara un alza en el precio del guano en Perú para ayudar así a las rentas del gobierno, en tanto que la Compañía Administradora del Guano ofrecía un préstamo de £ 50.000 garantizado con ingresos futuros. En enero de 1915, el ejecutivo aceptó una ley que confiscaba los derechos guaneros de la Peruvian Corporation y anulaba la división existente en zonas.¹⁷ Los intereses agrícolas, operando a través tanto de la Sociedad Nacional de Agricultura como de diputados y senadores que simpatizaban con ellos, habían forzado al ejecutivo a chocar con una empresa extranjera. La posibilidad de conseguir un crédito fácil en Europa pospuso el acatamiento gubernamental de las demandas parlamentarias por un tiempo, pero para el ejecutivo resultó imposible resistir esta presión una vez que la guerra eliminó esa restricción.

De las tres principales negociaciones entre el gobierno y los intereses empresariales extranjeros esbozadas por el Sr. Salazar en 1918, dos —el contrato Grace y la disputa por la IPC— se produjeron en este periodo. En ambos casos, el Congreso retrasó un acuerdo, para disgusto del ejecutivo. El gobierno de Cáceres firmó inicialmente un acuerdo con el Comité de los Tenedores de Bonos Peruanos en mayo de 1887, pero el contrato revisado solo entró en vigencia en enero de 1890. En el otro caso, la IPC propuso una solución a su disputa con el gobierno a finales de 1915. El Congreso la discutió durante tres años, modificando las

17. Ministerio de Hacienda, *Memoria del Ministro de Hacienda por el año 1910*, XL y Anexo 86; *West Coast Leader* (Lima), 19 y 26 de junio de 1913; PC/Lim, Peruvian Corporation, Representative's Annual Report, 1915, pp. 17-18; P.R.O.F.O. 371/2082, Rennie a Grey, 29 de abril de 1914.

propuestas del gobierno e incorporando sus propias enmiendas antes de aceptar el proyecto de arbitraje del ejecutivo a finales de 1918. Sin embargo, el laudo arbitral no fue dado hasta 1922, y era casi exactamente igual que la primera propuesta de acuerdo siete años antes. Había ahora una sola diferencia importante: el Congreso había agregado una enmienda que exigía que la IPC pagara un millón de dólares en compensación por los impuestos impagos, lo que se mantuvo en el laudo final. En el contrato Grace, el Congreso rechazó una concesión acordada por el gobierno y el Comité de Tenedores de Bonos: el establecimiento de un banco emisor en Lima. Entonces, al retrasar y revisar los acuerdos, el Congreso en cierta medida actuaba como un contrapeso a toda tendencia que el gobierno tuviera de hacer concesiones liberales a los intereses extranjeros.¹⁸

El ejecutivo continuamente debía tomar en cuenta la actitud del legislativo. Para conseguir la aprobación parlamentaria del contrato Grace, el gobierno de Cáceres tuvo que convocar cuatro sesiones extraordinarias. Tuvo, además, que retirar la oposición de la Cámara de Diputados, donde esta había adoptado tácticas obstruccionistas y luego simplemente se rehusó a tener quórum. En la confusa situación política posterior a la Guerra del Pacífico, las críticas al contrato Grace unieron a distintos elementos opuestos a Cáceres, aunque todos actuaban por diversos motivos. Algunos cuestionaban en general el supuesto de que el Perú tuviese deuda alguna, puesto que Chile había aceptado pagar a los tenedores de bonos una parte de las ganancias procedentes de los depósitos de guano capturadas durante la guerra. Otros discrepaban con los términos del contrato. Manuel Candamo, un futuro presidente civilista, impugnó el acuerdo argumentando que no resolvía las cuestiones diplomáticas pendientes con Chile y que el Perú tampoco podía pagar a los tenedores de bonos el subsidio anual de £ 80.000 que exigían. Felipe Barreda y Osma, otro prominente civilista, cuestionó el supuesto de que el control extranjero de los ferrocarriles dispuesto por el contrato realmente estimularía la esperada recuperación económica. Los opositores a Cáceres cuestionaban el derecho del ejecutivo a firmar un contrato sin

18. Una de las mejores relaciones de la disputa de la IPC sigue siendo Laurie Solís 1967. Véase también Basadre 1963-1968, VIII: 3774, 3885-3892; y para la versión más reciente Bertram 1974. Con respecto al contrato Grace consúltese Basadre 1963-1968, VI: 2748-2774; Wynne 1951: 109-95; y Miller 1976b: 73-100.

conseguir primero la aprobación del legislativo. Los intereses locales asimismo desempeñaron un papel. A los representantes del sur peruano les molestó la disposición presente en el acuerdo original, según la cual los tenedores debían asumir la administración de la aduana de Mollendo. Aún más, otros críticos del plan usaron parlamentarios para retrasar su implementación. De José María Quimper se creía que había recibido sobornos de Henry Meiggs durante la primera fase de la construcción de ferrocarriles, y ahora se sospechaba que estaba en estrecho contacto con intereses franceses rivales cuyas demandas chocaban con las de los tenedores de bonos; en cierto momento intentó interpelar al ministro de Relaciones Exteriores por una nota de protesta francesa incluso antes de que la legación la hubiese presentado.¹⁹ A pesar de los diversos motivos de los opositores del contrato, el Congreso logró cuestionar, retrasar y modificar los planes del gobierno. El ejecutivo superó la oposición solo empleando métodos de dudosa legalidad constitucional, dejando tras de sí un legado de amargura y desconfianza. Aunque el gobierno estaba desesperado por cerrar el contrato y recuperar su crédito en Europa, no podía hacerlo sin encontrar un método con que controlar al Congreso.

Este en realidad a menudo tendía a hacerse eco del sentir xenófobo peruano contra un concesionario extranjero impopular. La amargura producida por el contrato Grace significó que, durante sus primeros años, la compañía formada para operar las concesiones (la Peruvian Corporation) enfrentara hostilidades por doquier. “La Corporation no goza de popularidad entre la población en general del Perú”, escribió el ministro británico, “y notablemente tiene pocos partidarios en ambas cámaras”.²⁰ La oposición parlamentaria impidió que la Corporation ejerciera sus derechos plenos bajo el contrato, en un momento en el cual el ejecutivo era particularmente débil y frágil. Michael Grace, quien estaba en Perú para asesorar a la gerencia de la nueva compañía, sugirió tener cuidado en la prosecución de su política arancelaria:

19. *El Comercio*, 3 y 14 de septiembre de 1889; Barreda y Osma 1888: 5-9; Anónimo 1888: 19; *Panama Star and Herald*, 19 de noviembre de 1887; P.R.O.F.O. 61/383, Mansfield a Salisbury, 24 de enero de 1889.

20. P.R.O.F.O. 61/393, Mansfield a Salisbury, 22 de julio de 1892.

No es del todo prudente que pongamos al gabinete en tal posición que ella involucre su caída por una cuestión o política popular como la reducción de aranceles, además de lo cual debemos recordar que el gabinete lo conforman amigos que apoyaron este contrato durante todas las recientes luchas parlamentarias.²¹

Incluso prominentes civilistas como Alejandro Garland, quien usualmente le daba la bienvenida al capital extranjero, se opuso a la Corporation.²² En un intento de reconciliar sus diferencias, el representante de la compañía llegó a un acuerdo con el gobierno en 1905, el cual fue rechazado por la junta directiva en Londres. Las propuestas provocaron una intensa oposición en Lima. “La prensa ha manifestado su vigorosa desaprobación del gobierno al aceptarlas, incluso como una base de acuerdo”, reportó el encargado de negocios británico.²³ Una vez que una compañía como la Peruvian Corporation se hacía impopular, el Congreso se hacía eco de la xenofobia. El parlamento prolongaría la disputa o se opondría rotundamente a todo intento de arreglo, salvo que un gobierno fuera excepcionalmente fuerte o que este tuviera razones apremiantes para llegar a un acuerdo.

El legislativo era más independiente de la presión extranjera que el ejecutivo, fundamentalmente debido a los distintos papeles que ambas ramas del gobierno tenían. El segundo tenía que negociar directamente con el concesionario extranjero y considerar todos los aspectos de un acuerdo. El Congreso podía simplemente bloquear, retrasar o enmendar, reflejando la aversión “popular” a un proyecto. Los representantes ambiciosos o problemáticos gozaban colocándose en posición de oponerse a una compañía extranjera. Ellos resguardaban celosamente los privilegios legislativos. La disputa con la IPC, ocurrida durante la Primera Guerra Mundial, es un ejemplo de ello. A comienzos de 1916, un periódico limeño filtró los términos del acuerdo que el gobierno había negociado con esta compañía a cambio de su ayuda con la emisión de un préstamo en el mercado de Nueva York. Esto obligó al gobierno a retirar

21. PC/UCL, file Z. 99, Michael Grace a Thomas Webb (company secretary), 11 de marzo de 1891.

22. Carta en S.A.J., 28 de junio de 1902.

23. P.R.O.F.O. 61/446, Alfred St. John a Landsowne, 25 de mayo de 1905.

el proyecto de ley que había presentado al Congreso.²⁴ Según el ministro británico:

La reciente propuesta de que se debiera permitir al presidente tener mano libre para contratar un préstamo en Estados Unidos a través de la Standard Oil Company, fue recibida con un trato sumario a manos de la Cámara de Representantes, que insistió en que todo acuerdo de un préstamo sólo podía ser efectuado “ad referéndum” al congreso. El destino de México parece ser considerado una lección para los políticos peruanos, de que a la Standard Oil Corporation no se le debe permitir alcanzar control alguno sobre su país.²⁵

Cuando el presidente sí presentó al legislativo un plan del acuerdo, el Senado se rehusó a aceptarlo y lo reemplazó con su propia solución. Los diputados entonces rechazaron el proyecto del Senado después de haber sido aprobado en la cámara alta.²⁶ El legislativo no resolvió la cuestión de la concesión de la IPC, planteada inicialmente en 1912, sino hasta 1918, para bochorno del gobierno y exasperación de la compañía.

El Congreso, libre de las responsabilidades del gobierno, podía y en efecto obstruyó los planes del ejecutivo para alcanzar acuerdos con compañías extranjeras; podía también iniciar disputas con estas compañías criticando una concesión o contrato. Ante la falta de toda la documentación gubernamental, resultan más difíciles de encontrar casos en los cuales el temor a la oposición parlamentaria disuadió a un presidente incluso de presentar un acuerdo al Congreso. En 1910, la Peruvian Corporation le solicitó a Leguía que considerara un plan que le daría la propiedad perpetua de los ferrocarriles, en lugar de los 66 de arriendo que tenía con el contrato Grace. Leguía le comunicó a la compañía que él personalmente tenía una opinión favorable de la propuesta, pero que la oposición que enfrentaba era tal que no osaba siquiera presentarla al legislativo y mucho menos esperar que fuera aprobada.²⁷ En 1921, el Congreso incomodó a Leguía al rechazar un plan para la conmutación

24. P.R.O.F.O. 371/2738, Rennie a Grey, 18 de enero de 1916.

25. P.R.O.F.O. 371/2739, Rennie a Grey, 28 de febrero de 1916.

26. Laurie Solís 1967: 127; *Diario de Diputados (Perú)*, 1918, pp. 1154-1155.

27. PC/UCL, file A. 8, Morkill a Yates, 14 de julio de 1910.

de los derechos guaneros de la Peruvian Corporation.²⁸ Este desaire tal vez influyó en su reacción cuando la Corporation nuevamente sugirió negociar la perpetuidad en 1925. El representante de esta última en Lima era un estrecho amigo del presidente y reportó su reacción:

Me parece que la propuesta sería mutuamente ventajosa [dijo Leguía]. Pero acá en Perú no hay una docena de personas con suficiente visión de futuro como para verla bajo dicha luz. La inmensa mayoría inmediatamente diría, sobre todo dada la extensión del tiempo que aún resta correr, que yo estaba regalando valiosos activos del Estado sin retorno alguno [a cambio] y por razones puramente hipotéticas. La propuesta no tendría la más mínima posibilidad de ser aceptada.²⁹

La Corporation obtuvo la concesión de la propiedad perpetua de sus líneas en 1928, pero solo después de ofrecer sus derechos guaneros al gobierno, junto con un pago sustancial de dinero en efectivo, en un momento en que este enfrentaba una escasez financiera. Para ese entonces, la posición que Leguía tenía en relación con el Congreso era tal que consiguió la aprobación del acuerdo en apenas unas cuantas semanas.³⁰

El Congreso ciertamente fue un factor en todo cálculo efectuado entre 1885 y 1930. La solución de toda disputa debía llegar a él, y sus líderes a menudo estaban prestos para actuar como los defensores de los intereses nacionales ante las excesivas demandas hechas por las empresas extranjeras. El legislativo, claro está, no tenía ninguna responsabilidad ejecutiva, no tenía que pensar en el futuro ni preocuparse por las protestas diplomáticas o las crisis fiscales. Los choques con las firmas extranjeras podían brindarle un pretexto conveniente para atacar al presidente o derribar un gabinete. Los presidentes a menudo enfrentaban un Congreso hostil; según la constitución de 1860 (vigente hasta 1920), los mandatarios eran elegidos cada cuatro años, pero una tercera parte del Congreso era renovada cada dos. En ningún momento de este periodo

28. *Memoria del Ministro de Hacienda* (1921), pp. CV-CVIII; PC/UCL, *Report of Board of Directors*, 1920, p. 11.

29. PC/Lim, Informe 1, memo de la entrevista de A. S. Cooper con el presidente Leguía, 20 de junio de 1925.

30. Para el diario de las negociaciones llevado por Cooper véase PC/Lim, Informe 1.

pudo un presidente ignorar la actitud del Congreso cuando negociaba con una empresa extranjera.

IV

¿Con qué presiones compensatorias contaban las firmas mismas? En su estudio preliminar del control empresarial en Latinoamérica, D. C. M. Platt sostuvo que “en las finanzas, dado que no se contaba con la asistencia del gobierno británico, el arma de control más potente era la negación del crédito”. Sin embargo, Platt pensaba que esta sanción rara vez era efectiva en el largo plazo, una vez que se hacía más fácil conseguir dinero: para ser plenamente efectiva incluso en el corto plazo, un gobierno debía estar ansioso por conseguir nuevos préstamos y debía haber una escasez general de crédito, para que los financistas e inversionistas europeos no estuvieran compitiendo entre sí para conseguir el negocio.³¹ ¿Qué papel tuvo esta arma en las disputas surgidas entre las empresas británicas y el Perú?

El deseo de restaurar el crédito del gobierno peruano en Europa, de reunir fondos para la reconstrucción del país tras la Guerra del Pacífico y, de modo más inmediato, de financiar el gasto gubernamental tras la pérdida del guano y el nitrato, las dos grandes fuentes de rentas antes del conflicto, indudablemente son parte de las razones que el gobierno tuvo para aceptar el contrato Grace. La comisión presidencial que examinó el primer proyecto en 1886 señaló las cosas claramente: “Las propuestas de los tenedores de bonos tienen para nosotros la ventaja capital de que paguemos nuestra deuda externa y recobremos nuestro crédito exterior”.³² Si no arreglaba la deuda externa impaga, el Perú no podría participar en la creciente ola de préstamos latinoamericanos en las bolsas europeas a finales de la década de 1880. El Comité de Tenedores de Bonos ya había impedido que dos empresarios, Michael Grace y John Thorndike, reunieran capital en Londres para la reconstrucción de los ferrocarriles Central y del Sur.³³

31. Platt 1972a: 297-298.

32. *El Comercio*, 29 de noviembre de 1886.

33. *Ibíd.*, 16 de septiembre de 1889.

En ese entonces el Perú no contaba con mercados alternativos, incluso en las condiciones de crédito barato de finales de dicho decenio. Grace intentó interesar a Nueva York —y fracasó— en sus planes de reconstrucción de los ferrocarriles.³⁴ Los inversionistas europeos eran igualmente renuentes. Como Charles Watson comentara:

Ninguna casa bancaria o empresa financiera aceptaría financiar semejante negocio a menos que pudiera encontrar una cotización en la bolsa de valores, y las bolsas de Europa están de acuerdo en prohibir y denegar toda cotización tal hasta que se haya llegado a un acuerdo con los tenedores de bonos peruanos.³⁵

Berlín podría haber sido un mercado alternativo. Chile consiguió un préstamo allí en 1889 a pesar de que los tenedores de bonos en Holanda objetaron que estaban en litigio tanto con Chile como con Perú.³⁶ Sin embargo, el crédito chileno era extremadamente bueno tras haber conquistado las pampas de nitratos peruanas, y no hay evidencia alguna de que Perú jamás haya considerado este curso.

Cuando la Peruvian Corporation entró en litigio con el gobierno peruano, continuó influyendo en los inversionistas de otros países. Sin medida positiva alguna de parte de la Corporation, su desventura podía evidentemente disuadir a los inversionistas de prestarle al gobierno peruano. Tal vez sea difícil encontrar evidencias concluyentes, pero sería natural que un banquero o inversionista tuviese dudas para prestarle a un gobierno que maltrataba a su principal acreedor. Aún más, la calificación crediticia del Perú cayó dramáticamente después que perdiera el guano y el nitrato. El pobre desempeño de la Peruvian Corporation, que había tenido que reducir el interés pagado a sus bonos entre 1896 y 1903, pudo muy bien haber persuadido a los inversionistas de que buscasen salidas más rentables en otros países sudamericanos. Para la mente del público inversionista, Perú y Peruvian Corporation eran sinónimos. De

34. PC/Lim, Meiggs papers, Joseph Spinney a Charles Watson, 15 de junio de 1885.

35. PC/Lim, Meiggs papers, Charles Watson a Charles Watson, 13 de junio de 1888.

36. S.A.J., 25 de mayo de 1889; *Statist*, 25 de mayo de 1889.

16 artículos sobre este país, aparecidos en *The Economist* entre 1890 y 1902, solo tres no trataban específicamente de la Corporation.

Además, los directores y la gerencia de esta compañía intervinieron activamente en el mercado en contra del Perú. En 1896, la Corporation tuvo éxito en impedir que un consorcio francés le hiciera un préstamo al gobierno peruano.³⁷ El Perú logró conseguir un préstamo en el mercado de París en 1909, tras un acuerdo con la Corporation, pero se encontró con que enfrentaba más problemas. La casa francesa de Dreyfus se quejó de que no había resuelto sus reclamos pendientes, y el préstamo, en consecuencia, no obtuvo un listado en la *Bourse* de París sino hasta 1921.³⁸ En 1915-1916, cuando el conflicto en torno al guano, la Peruvian Corporation aplicó presión exitosamente sobre W. R. Grace and Co. en Nueva York para impedir que el National City Bank negociara un préstamo para Perú.³⁹ Los ministros británicos en Lima reportaron en 1919 que un grupo de banqueros estadounidenses, en visita de exploración al Perú, había rechazado la idea de negociar con el gobierno al enterarse de la disputa pendiente con la Corporation con motivo del guano.⁴⁰

Si se organizaban adecuadamente y contaban con el apoyo de las más poderosas casas y corredores financieros, los acreedores extranjeros podía impedir con éxito que el gobierno se prestara en algunos o todos los principales mercados monetarios, aunque un intento colusorio por restaurar el crédito peruano de parte de los financieros y el gobierno del Perú *sí podía* reabrir dichos mercados sin ofrecerle ventajas genuinas al inversionista ordinario. Este fue el caso con la formación de la Peruvian Corporation en 1890, y para Latinoamérica ha sido bastante común desde la independencia en las sucesivas “reorganizaciones” y “liquidaciones” de la deuda externa.

Los acreedores extranjeros también podían esperar ejercer presión deteniendo la inversión privada, pero esto era más difícil de conseguir con éxito, y naturalmente era menos influyente al tratar con los

37. S.A.J., 8 de octubre de 1904.

38. Wynne 1951: 168-169.

39. P.R.O.F.O. 371/2738, Yates (company secretary) a Foreign Office, 31 de diciembre de 1915 y 19 de enero de 1916.

40. P.R.O.F.O. 371/3893, Rennie a Seymour, 30 de mayo de 1919.

gobiernos. Su efectividad dependía de si una compañía necesitaba o no volverse a los mercados de capital públicos. Si podía reunir todos los fondos que necesitaba mediante suscripción privada, su único criterio de inversión eran las posibilidades de negocios. Los tenedores de bonos gubernamentales no pudieron impedir —en un momento en que estaban intentando bloquear un crédito peruano— que la London and Pacific Petroleum Company invirtiera en petróleo peruano en 1889, puesto que la compañía obtuvo su financiamiento en forma privada. Antony Gibbs & Sons consideraron financiar la exportación de mineral de Cerro de Pasco a comienzos del siglo XX. La casa rechazó el negocio debido a la incertidumbre en torno a las utilidades y la asignación de personal; las dificultades que la Peruvian Corporation tenía y sus pretensiones sobre Cerro de Pasco no influyeron para nada en su decisión.⁴¹ Una disputa con el gobierno peruano ciertamente podría haber retrasado una mayor inversión de parte de la compañía en cuestión. Cuando la Peruvian Corporation finalmente comenzó a rendir utilidades razonables a comienzos del siglo XX y pudo financiar nuevos desarrollos a partir de sus ingresos, invirtió no en Perú, sino en Bolivia. La Internacional Petroleum Company se rehusó a invertir más capital en el campo petrolero de Negritos hasta que el gobierno peruano hubiese arreglado sus títulos. La producción de La Brea y Pariñas languideció en unas 240.000 toneladas anuales durante la fase más seria de la disputa, entre 1915 y 1919; para 1926 había subido a más de un millón de toneladas.⁴² Esto podía afectar los intereses del gobierno, puesto que una mayor inversión ofrecería oportunidades adicionales de empleo, una expansión general de la actividad económica y, en el caso del petróleo, una mayor renta estatal a través del pago del impuesto a la exportación.

¿Entonces cuánto influyó el rechazo del crédito en que el gobierno llegase a un acuerdo con una empresa extranjera? En el corto plazo, el momento en que se llegaba a un arreglo dependía más de otras fuerzas. Aunque el gobierno peruano se apresuró a firmar el contrato Grace, para así reestablecer su crédito en los mercados europeos, el momento en que se llegó a un acuerdo final quedó determinado por la disposición

41. Gibbs 11470/19, Valparaíso a Londres, 22 de febrero de 1901.

42. Hohagen 1935: 169-170.

del legislativo a aprobarlo. La presión que la Peruvian Corporation ejerciera sobre el crédito peruano en 1896, 1916 y 1919 no hizo nada para resolver las disputas en cuestión. De igual modo, en el largo plazo se podía obtener crédito pagando bastante, y era posible encontrar a otros que emprendieran el negocio. Era en el periodo intermedio, cuando el gobierno estaba ansioso por aprovechar lo que podría resultar tan solo una suavización temporal de los mercados de capital, que una empresa extranjera tenía mayores probabilidades de éxito. En este sentido, la Peruvian Corporation se encontraba en una posición inusualmente sólida. Constituida como parte de un compromiso con los acreedores externos del Perú, el valor de sus acciones tendía a ser tomado como una medida del crédito peruano. Durante años, el precio de sus acciones estuvo listado en la Bolsa de Valores de Londres, no bajo “ferrocarriles” o “fondos de inversión”, sino bajo “gobiernos extranjeros”. La Corporation podía contar con que este sería un poderoso elemento de control del acceso peruano a más fuentes de crédito, y sus conexiones fuera del Perú podían hacer que la resolución de las disputas pendientes entre ella y el gobierno fuera un prerrequisito para recibir más asistencia financiera del exterior.

Este era claramente un elemento importante en los términos del acuerdo de 1905, firmado por el representante de la Corporation en Lima, pero rechazado por su junta de directores. Alfred St. John, el cónsul general británico, señaló los motivos que habían hecho que el gobierno firmara un acuerdo impopular:

Aunque consideraban que las condiciones resultaban en extremo onerosas, en esta coyuntura seguían temiendo una ruptura con el Ecuador y estaban ansiosos por conseguir un préstamo de seiscientos mil libras. [...] Entendieron que la Corporation se opondría al préstamo y parecería que esta expectativa se hallaba bien fundada.⁴³

Como esto sugiere, la clave naturalmente se hallaba en la necesidad que el gobierno tenía de un adelanto inmediato de dinero en efectivo. El gobierno peruano había estado continuamente corto de fondos durante

43. P.R.O. F.O. 61/446, St. John a Landsowne, 13 de julio de 1905.

la mayor parte del siglo posterior a la independencia. Sus ingresos normales sustancialmente tenían como base el ingreso procedente de los impuestos a importaciones y exportaciones, en tanto que durante la era del guano, el gobierno siguió continuamente una política de exigir adelantos de los posibles consignatarios contra las utilidades futuras⁴⁴. El gobierno siguió el mismo sistema cuando expropió la industria del nitrato en 1875.⁴⁵ La Guerra del Pacífico entonces eliminó estas extraordinarias fuentes de fondos, y el Perú nuevamente volvió a quedar casi íntegramente dependiente de los ingresos provenientes de los impuestos gravados al comercio exterior. Esto, claro está, fluctuaba enormemente según si el comercio caía o vivía un auge, y siempre resultaba insuficiente en épocas de emergencia.

La Peruvian Corporation consiguió el asentimiento del gobierno a un acuerdo que incorporaba un préstamo de £ 23.000 en 1894, cuando el gobierno de Cáceres se hallaba seriamente amenazado por una rebelión. El gobierno aprovechó la esperada restauración de su crédito para solicitarle al Congreso permiso para conseguir un préstamo externo adicional de £ 150.000. El legislativo rechazó el plan del acuerdo con la Corporation, sosteniendo que el préstamo que esta daba de £ 23.000 resultaba insuficiente.⁴⁶ En 1915, el gobierno estaba dispuesto a aceptar un plan para un arreglo extremadamente favorable para la International Petroleum Company a cambio de la ayuda de la compañía para conseguir un préstamo en Nueva York.⁴⁷ En 1922, el gobierno de Leguía finalmente aceptó una resolución de la disputa con la IPC que le daría poco al Perú en el largo plazo, pero que incluía un pago en efectivo de un millón de dólares.⁴⁸ En 1928, la Peruvian Corporation se abrió camino a

44. Mathew 1977.

45. Greenhill y Miller 1973, pássim.

46. P.R.O.F.O. 61/408, Alfred St. John a Kimberley, 6 de noviembre de 1894.

47. La IPC habría tenido que pagar impuestos anuales de apenas £ 4600, aunque sus opositores peruanos sostenían que debía pagar £ 124.000 (*West Coast Leader*, 30 de diciembre de 1915). Su producción en 1915 superó el millón de libras en valor. Jiménez 1916b: 13.

48. Gibbs y Knowlton 1956: 368; P.R.O.F.O. 371/7241, Piesse a Eyre Crowe, 28 de abril de 1922.

un acuerdo facilitado por su disposición a incluir un pago en efectivo de £ 246.000.⁴⁹

Por lo tanto, las posibilidades que una empresa extranjera tenía de llegar a un acuerdo podían muy bien depender del estado de las finanzas gubernamentales y del beneficio inmediato en dinero en efectivo que el gobierno esperaba alcanzar con un acuerdo. La actitud mostrada por el gobierno del presidente Pardo para con los intereses extranjeros durante la Primera Guerra Mundial, tras el fracaso de sus intentos por conseguir un préstamo en Nueva York, nos muestra al mismo tiempo el otro lado de la moneda. Pardo no tenía ya otra esperanza de conseguir un préstamo extranjero, en tanto que las finanzas gubernamentales iban mejorando simultáneamente a medida que los nuevos impuestos, como el de la exportación, gravado en 1915, iban teniendo efecto, y la demanda bélica de Europa y Estados Unidos subía los precios. Pardo ahora no tenía nada que temer de una política de ignorar las pretensiones extranjeras. Las dos principales disputas vigentes —en torno a los títulos de la IPC y a los derechos guaneros de la Peruvian Corporation— quedaron sin resolver durante toda la guerra. Además, una política tal rendía dividendos políticos en casa. El ministro británico explicó por qué razón no había ninguna esperanza de llegar a un acuerdo en la disputa en torno al guano:

El actual gobierno parece decidido a mantenerse firme con respecto a esta cuestión. El Sr. Pardo y su gobierno aparentemente están decididos a aprovechar la situación creada por la guerra, no solo en esto sino también en otras cuestiones referidas a intereses extranjeros. Por conversaciones privadas colijo que su postura en el caso presente es que Perú, en sus momentos de dificultad, ha sido explotado por capitalistas extranjeros, y que ahora es la oportunidad de hacer valer sus derechos

La oportunidad ofrecida por el presente caso parece ser buena para que el presidente se presente como defensor de los intereses del país [...]. Es probable que el presidente luche de modo especialmente duro en el caso del contrato de la Corporation, que se preparó, o como el Sr. Pardo diría, le fue

49. P.R.O.F.O. 371/12787, Trant a D.O.T., 20 de agosto de 1928, y Hervey a Cushenden, 13 de noviembre de 1928; PC/UCL, *Report of Proceedings*, 1928, pp. 2-3.

impuesto al Perú en un momento en que se veía forzado a aceptar cualquier condición que se le ofreciera.⁵⁰

El ministro británico resumió claramente esta postura: “Ya no es probable que las amenazas de la pérdida de crédito tengan mucho efecto, pues aquí se advierte que es improbable que el Perú obtenga asistencia financiera alguna en Europa mientras dure la guerra, y probablemente por algún tiempo después”.⁵¹

V

Así, la resolución de una disputa con una empresa extranjera podía depender de su poder para dañar el crédito peruano en los mercados de capital europeos y estadounidenses, pero solo si el gobierno necesitaba dinero, y si la resolución de aquella era el único obstáculo a su obtención. También se podía alcanzar un acuerdo al precio de una oferta de ayudar al gobierno a superar dificultades financieras de corto plazo, pero la aprobación parlamentaria era necesaria, y no siempre se la concedía. Además, las empresas extranjeras tenían otras posibles armas de control, fuera del rechazo de los créditos o la capacidad de ayudar al gobierno a salir de sus dificultades financieras, aunque el uso de estos métodos alternativos era menos común.

Las empresas extranjeras ocasionalmente consideraban una amenaza directa a la economía del país, aunque ella rara vez fue puesta en efecto. Se trataba de un curso que podía resultar particularmente útil para obligar al Congreso a que aceptara un acuerdo impopular, pero se necesitaba aplomo. No hay ninguna evidencia de que la Peruvian Corporation jamás haya considerado semejante posibilidad. Tenía demasiado que perder; ella dependía casi por completo de las operaciones peruanas, y estas requerían que las relaciones fueran neutrales, si no amistosas. Pero las compañías petroleras, las auténticas precursoras de las empresas multinacionales, sí tuvieron esto en cuenta. Solo una compañía realmente siguió semejante política hasta el final, con resultados

50. P.R.O.F.O. 371/2990, Rennie a Grey (confidential), 27 de noviembre de 1916.

51. *Ibíd.*, 26 de noviembre de 1916.

impresionantes. La IPC usó la amenaza del cierre y el boicot del mercado peruano en 1918 para forzar al Congreso a que entrara en acción. Sir Archibald Williamson, presidente de Lobitos Oilfields, había considerado una política similar en 1916 debido al impuesto a la exportación de petróleo, pero se rehusó a seguirla cuando la IPC, la compañía petrolera dominante en Perú, no aceptó seguir una línea similar. Tampoco tuvo el valor de cerrar las operaciones en el momento más crítico, cuando el Congreso discutía el asunto. Solo lo haría después que el parlamento hubo terminado de sesionar, para así no despertar resentimientos.⁵²

La IPC resultó ser más valerosa dos años más tarde. Exasperada por las continuas demoras en la regularización de sus títulos, a comienzos de 1918 le comunicó al presidente que cerraría sus operaciones en Perú si el Congreso no encontraba alguna solución aceptable. En junio, la compañía suspendió la perforación en treinta plataformas petroleras y amenazó con detener todas las obras en una semana, dejando sin trabajo a 600 personas. El gobierno prometió presentar el asunto a la Cámara de Diputados tan pronto como el Congreso entrara en sesión.⁵³ En octubre, el parlamento comenzó a discutir el proyecto de ley y la IPC aplicó aún más presión. Las acciones del enemigo habían dejado un único buque petrolero en la costa oeste para aprovisionar la demanda peruana. La IPC convenció al gobierno canadiense de que lo confiscara y luego lo inmovilizó bajo reparaciones en Talara. El gobierno tuvo que cortar el servicio urbano de tranvías en Lima, racionar el combustible a la industria manufacturera y ver cómo el Ferrocarril Central quedaba paralizado. Lo que hizo la situación aún más seria fue la creciente sustitución del carbón con petróleo que se venía llevando a cabo desde 1914.⁵⁴ El desenlace del debate fue la aprobación legislativa de un proyecto gubernamental para resolver la disputa mediante arbitraje internacional.

Todas las empresas extranjeras envueltas en una disputa con el gobierno peruano intentaron en un momento u otro conseguir respaldo

52. Balfour Williamson, Forbes/4, Williamson a Teagle (president of I.P.C.), 11 de julio de 1916.

53. P.R.O.F.O. 371/3276, Rennie a Balfour (telegraphic), 24 de abril de 1918; *West Coast Leader*, 29 de junio de 1918 y 6 de julio de 1918.

54. *Diario de Diputados* (Perú), 1918, pp. 1170 y 1052.

diplomático. El Foreign Office británico rara vez tomaba medidas oficiales en tales casos, aunque a menudo sí daba instrucciones a su ministro en Lima para que hiciera protestas extraoficiales. Una empresa cuyo desacuerdo con el gobierno se debía a un contrato existente no podía recibir respaldo oficial hasta que mostrara que había agotado el recurso legal de apelar a las cortes locales. La política oficial británica fue esbozada claramente por Sir Charles Mansfield en 1893 con respecto a la deuda tributaria de la Peruvian Corporation, su fracaso en cumplir las estipulaciones de la construcción ferroviaria y la incapacidad del gobierno para pagar la anualidad: en cada caso, dijo Mansfield, la compañía debía acudir a las cortes peruanas. Sin embargo, un caso de confiscación arbitraria daba derecho a una empresa británica a recibir apoyo diplomático, y fue sobre esta base que se prestó asistencia en la disputa de Cerro de Pasco.⁵⁵

En la práctica, la intervención del Foreign Office rara vez fue efectiva. El gobierno peruano sabía que era improbable que su contraparte británica tomara alguna medida, más allá de una nota de protesta. Otras presiones ejercidas sobre el gobierno peruano determinaban cuánta atención estaría dispuesto a prestar a dichas protestas diplomáticas. A pesar de las continuas protestas oficiales en torno a la anulación de los derechos de la Peruvian Corporation sobre Cerro de Pasco, la compañía jamás consiguió ninguna reparación, y al final dejó las cosas como estaban.⁵⁶ Los derechos reclamados por la Peruvian Corporation no disuadieron a las inversiones estadounidenses a gran escala en las minas, producidas al iniciarse el siglo. Cuando las empresas británicas no podían ejercer ninguna presión financiera o directa sobre el gobierno peruano, este podía ignorar por completo las protestas del Foreign Office. Entre 1916 y 1918, el gobierno de Pardo no tomó ninguna medida con respecto a ninguna de las disputas en las cuales el gobierno británico protestó. La del guano con la Peruvian Corporation, y un desacuerdo con la North Western Railway, no fueron solucionadas sino hasta después de la guerra, en tanto que la conclusión de la disputa con la IPC se debió a la presión más directa ejercida por la compañía misma. En efecto, la intransigencia en

55. P.R.O.F.O. 61/404, Mansfield a Rosebery (confidential), 20 de febrero de 1893.

56. PC/Lim, Caja 4.ii.2, Morkill a Yates, 30 de octubre de 1911.

tiempo de guerra hizo que el gobierno británico fuera bastante más allá de la tradicional nota de protesta, la única ocasión entre 1885 y 1930 en que lo hizo. En el verano de 1917 embargó por un mes los suministros de yute al Perú, en un intento de influir en el trato que el gobierno de Pardo daba a los intereses británicos. Desde el principio, Gran Bretaña aplicó este control con poco entusiasmo. Siguió, en cambio, exportando bolsas de yute a Chile para que fueran trasbordadas al Perú cuando el embargo fuera levantado.⁵⁷ Lo que el gobierno británico no entendió fue el daño que esta medida infligiría a otras empresas que no estaban envueltas en una disputa con Perú. Ella provocó cartas de protesta de Grace Brothers, Duncan Fox y Graham Rowe, las tres casas más importantes de la costa. Como una de ellas explicaría:

El asunto es de vital importancia para nuestros intereses agrícolas, mineros y comerciales en Perú. No podemos transportar los productos de nuestras haciendas azucareras, algodón, arroz, productos agrícolas ni metales sin el suministro constante de bolsas de yute o *Hessians*. Grandes cantidades de estos productos, como azúcar, frijoles y mineral de wolframio son vendidas para su entrega a los diversos departamentos del Gobierno de Su Majestad.⁵⁸

El gobierno británico levantó los controles debido al peligro que representaban para el suministro de azúcar, enfatizando aún más la imposibilidad de usar métodos directos en semejante momento.⁵⁹

Hubo otro método importante con el cual los representantes de las empresas extranjeras podían influir en el ejecutivo y el legislativo peruano: relaciones y amistades personales. Su naturaleza hace que resulte casi imposible detectarlas o documentarlas, pero en los restringidos círculos de la oligarquía peruana, los contactos entre empresarios extranjeros y peruanos podían ser estrechos. El cuñado del presidente Leguía dejó una carrera política para tomar el lucrativo cargo de asesor legal

57. P.R.O.F.O. 382/1247, Minute (J. C. Leatham) on MacLean a Balfour (telegraphic), 31 de mayo de 1917.

58. *Ibíd.*, Grace Bros. a Hardinge, 18 de mayo de 1917; Graham Rowe a Hardinge, 21 de mayo de 1917; y Duncan Fox a Hardinge, 21 de mayo de 1917.

59. P.R.O.F.O. 382/1247, Minute (J. C. Leatham) on Indian Office to Foreign Office, 22 de mayo de 1917.

de la Peruvian Corporation.⁶⁰ Las evidencias disponibles para Perú en esta época sugieren que las relaciones personales entre un empresario y un peruano influyente podían resultar cruciales para la resolución de una disputa. El primer ministro que decidió expulsar a la minoría de sus escaños en el Congreso de 1889, para así permitir la aprobación del contrato Grace, resultó ser el abogado de Michael Grace.⁶¹ En 1915, el gobierno peruano fijó el impuesto a la exportación del petróleo a un nivel extremadamente bajo. Probablemente no deseaba contrariar a la IPC mientras aún había esperanzas de conseguir un préstamo en Nueva York. Pero Sir Archibald Williamson comentó la vasta cantidad de trabajo que George Guthrie, el representante de Lobitos en Lima, había llevado a cabo agasajando a senadores y diputados peruanos, y financiándolos a pequeña escala por algunos meses.⁶²

Resulta igualmente difícil evaluar la cantidad de control que una compañía podía ejercer a escala local. Esto podía ser vital para las operaciones diarias de una empresa extranjera que debía depender de políticos y funcionarios locales. La British Sugar Estates, que monopolizaba la producción del valle de Cañete, descubrió que era necesario intervenir en el nombramiento del alcalde y del subprefecto.⁶³ La Peruvian Corporation vio que era de vital importancia contar con un prefecto amistoso en Arequipa, donde era el más grande empleador. Tenían así que ser capaces de confiar en su respaldo en caso de surgir problemas laborales.⁶⁴ Es imposible decir, sin tener primero acceso a los archivos de las compañías petroleras, si ellas siguieron una política similar en el norte, pero ciertamente parece probable que así lo hayan hecho.

60. P.R.O.F.O. 371/720, Des Graz a Grey, 8 de junio de 1909.

61. *El Comercio*, 8 de abril de 1889.

62. Balfour Williamson, Forres/4, Williamson a Teagle, 29 de noviembre de 1915.

63. En 1919, British Sugar Estates pagó £ 220 al alcalde local, escondiéndolo en sus cuentas. Ronald Gordon a Ward Houghton, 17 de abril de 1919 (libro de cartas mostrado al autor por el Sr. R.M.J. Gordon de Lima, por lo cual al autor le complace señalar su agradecimiento).

64. En 1935, el Ferrocarril del Sur pagó 15.000 dólares en “gratifications” al prefecto, los jefes de policía y los esquiroles, así como los aeroplanos para transportar a este personal. PC/Lim Caja 19.8, L.S. Blaisdell a F.H. Hixson, 29 de agosto de 1935.

VI

El pequeño número de disputas entre empresas extranjeras y el gobierno británico entre 1885 y 1930, y en particular la ausencia total de enfrentamientos entre el gobierno peruano y cualquiera de las grandes casas comerciales, sí nos sugiere que eran complementarios entre sí en el transcurso normal de los negocios, tal como se los llevaba a cabo según las reglas de la época. Los intereses de una casa comercial eran fundamentalmente los mismos que los de sus asociados peruanos. Las casas comerciales rara vez se involucraban en la explotación directa de un cultivo o mineral particular. Cuando lo hacían, no había razón alguna para que entraran en conflicto con el gobierno de Lima. Para ellas era más importante conservar una estrecha relación de trabajo con las autoridades locales. Los choques importantes producidos entre el gobierno peruano y los intereses extranjeros se dieron todos en torno a concesiones o contratos, esto es, fuera del ámbito normal de una casa comercial. Este tipo de disputa era bastante común y a menudo prolongado. El concesionario se hallaba en una posición peculiarmente vulnerable, a merced de los caprichos del gobierno y el Congreso peruano. Se veía entonces que estaba operando bajo condiciones especiales, lo cual provocaba resentimiento. Los peruanos podían no criticar la dependencia peruana de la exportación de productos minerales y agrícolas a través de casas comerciales extranjeras, pero era fácil tomársela con un concesionario particular. La Peruvian Corporation y la International Petroleum Company se convirtieron, por encima de todas, en el blanco de la indignación popular.

En estas disputas le cupo al gobierno peruano un papel muy difícil de desempeñar. Tenía que aplacar a las dos cámaras del Congreso, las cuales podían usar la disputa para concentrar el descontento sobre un gobierno impopular. El legislativo fácilmente —y a menudo— obstruía la aprobación de acuerdos entre la empresa extranjera y el gobierno. Podía conseguir concesiones a costa de prolongar la disputa. Y si tomamos al Congreso como un claro representante de la élite peruana, queda en claro que en algunos casos resultaba particularmente desfavorable para los intereses extranjeros. En la teoría de una élite unida y colaboradora tal vez se ha tenido muy poco en consideración a la política local. Como señala Robinson, el gobierno debía transar entre sus relaciones

con el capital extranjero y su vinculación con los intereses locales.⁶⁵ El gobierno debía asimismo tener en cuenta las presiones que una firma extranjera podía ejercer para conseguir un acuerdo. Su papel en estos enfrentamientos era equilibrar las necesidades de la política local con las ventajas (en especial las financieras) de concluir una disputa. En una situación en la cual el gobierno no tenía ninguna esperanza de conseguir crédito, como en la Primera Guerra Mundial, la empresa extranjera no podía esperar conseguir un acuerdo. Las posibilidades mejoraban cuando el gobierno sabía que el crédito estaba disponible y necesitaba dinero. Cuando el crédito seguía estando disponible y sus necesidades inmediatas estaban satisfechas, las relaciones podían deteriorarse nuevamente con empresas individuales, aunque la libertad de acción del gobierno dependía de su ansiedad de tener más recursos, así como de la disponibilidad de un crédito alternativo a tasas competitivas. El problema, tanto para el gobierno como para las empresas extranjeras por igual, era encontrar el punto correcto del ciclo, e incluso entonces todos los cálculos podían quedar alterados por un Congreso independiente y a menudo intransigente.

65. Robinson 1972: 121-122.

Capítulo 9

LA OLIGARQUÍA COSTEÑA Y LA REPÚBLICA ARISTOCRÁTICA EN EL PERÚ, 1895-1919¹

A FINES DEL SIGLO XIX, como consecuencia del crecimiento de las exportaciones agropecuarias a los mercados europeos y norteamericanos, las oligarquías terratenientes parecían en pleno control de muchos países latinoamericanos. En el Perú esta tendencia parece más notoria entre 1895 y 1919, periodo llamado “República Aristocrática”. Los historiadores, tanto peruanos como extranjeros, han identificado a los productores costeños del algodón y del azúcar, sobre todo, como los dirigentes de la política del país durante estos años. Julio Cotler, por ejemplo, escribe: “A pesar de persistir y crearse nuevos motivos de disidencia interna de la clase dominante, el grupo que representaba los intereses de

-
1. Un artículo mío anterior sobre el tema de la vida política peruana durante esta época apareció bajo el título “The Coastal Elite and Peruvian Politics, 1895-1919” en *Journal of Latin American Studies*, vol. 14, n.º 1 (1982), pp. 97- 120. Este ha sido escrito nuevamente, pero utilizando algunas ideas del anterior. Una beca de la Nuffield Foundation apoyó mis investigaciones en Lima. Debo agradecer también a D. Humberto Rodríguez Pastor, primer director del Archivo del Fuero Agrario, por su ayuda y apoyo durante muchos años, y a D. Félix Zamora por su ayuda en el mejoramiento de mi castellano. Publicado originalmente en *Revista de Indias*, vol. XLVIII, n.º 182-183 (1988), pp. 551-566.

los exportadores dirigió la política gubernamental y tuvo la suficiente influencia para hacer del Estado su instrumento político de desarrollo”.² Dennis Gilbert, en su estudio sociológico de tres familias oligárquicas, considera también que entre 1895 y 1919 el sistema político fue dominado por estas familias, que recién habían desarrollado su poder económico y social.³

No hay completa unanimidad sobre la composición exacta de este grupo dominante. A diferencia de Cotler, quien subraya el papel de los exportadores, otros autores incluyen otras actividades económicas en su análisis de la oligarquía. Manuel Burga y Alberto Flores-Galindo, por ejemplo, identifican a la oligarquía como “un conjunto de familias cuyo poder reposaba en la propiedad de la tierra (rasgo inevitable), las propiedades mineras, el gran comercio de importación-exportación y la banca”, pero confirman que “con la excepción del gobierno de Billinghurst [1912-1914] y, en cierta manera, del período de Benavides [1914-1915], la oligarquía ejerció directamente el poder político [...]”. Uno de los elementos empleados para este propósito fue el Partido Civil.⁴

Muchos historiadores han visto un gran grado de continuidad entre esta oligarquía de los principios del siglo y la de los años sesenta atacada por el régimen militar del presidente Velasco. Denis Gilbert anota que de las treinta familias identificadas por sus entrevistados como indudablemente oligárquicas, 25 ya habían conseguido un símbolo importante de prestigio, el ingreso al Club Nacional, antes de 1919.⁵ Muchos historiadores están de acuerdo en su descripción del ámbito social en que vivía esta élite. Contraían alianzas matrimoniales dentro de su grupo restringido, vivían en el mismo barrio, educaban a sus niños en los mismos colegios y dominaban instituciones importantes tales como el Partido Civil, el Club Nacional, la Beneficencia, el Congreso, las cátedras de la Universidad de San Marcos, los bancos, la prensa, la Cámara de Comercio y la Sociedad Nacional Agraria.

2. Cotler 1978: 128.

3. Gilbert 1977: 2, 26 (esta tesis ha sido publicada en castellano bajo el título *La oligarquía peruana: historia de tres familias*, Lima, Horizonte, 1982).

4. Burga y Flores-Galindo 1979: 88.

5. Gilbert 1977: 56-58; véase también Basadre 1963-1968: 4732-4734.

Sin embargo, este modelo ortodoxo nos presenta algunas dificultades significativas. Tanto Ernesto Yepes del Castillo como Burga y Flores-Galindo, por ejemplo, han destacado el problema de las relaciones entre la oligarquía limeña o costeña y otras oligarquías regionales tales como la arequipeña o la del centro.⁶ Es difícil también precisar las formas de articulación política entre la oligarquía y los hacendados y los gamonales de la sierra, tema de debate fuerte entre Karen Spalding, Nils Jacobsen y otros historiadores.⁷ Además de estos problemas se puede enumerar otras dudas, como siguen:

1. El modelo del control oligárquico parece con frecuencia un modelo casi estático, desprovisto de dinámica. Pero no se puede pasar por alto el desarrollo extensivo y rápido de la economía peruana entre la Guerra del Pacífico y la Primera Guerra Mundial.⁸ Como resultado aparecieron nuevos empresarios y nuevos intereses económicos que debieron ser incorporados a la élite. En otros términos, la composición de la oligarquía debió cambiar mucho más extensamente en las primeras dos décadas de este siglo que en cualquier otro antes de los años setenta. ¿Cómo se incorporaron las nuevas familias y con cuáles consecuencias para las instituciones ya mencionadas? ¿Hubo algunos conflictos, sea económicos o sociales, entre las familias antiguas coloniales, las plutocráticas que habían sobrevivido desde la edad del guano y del salitre, y las nuevas élites económicas de la posguerra?
2. Si se fija la atención sobre la continuidad de la composición oligárquica, se corre el riesgo de olvidar a algunas familias como los Del Solar, los Garland, los Gallagher, los La Rosa, los Alzamora, etcétera, que tenían prestigio e importancia en esta época, pero que han desaparecido o empobrecido después.
3. Algunas familias consideradas generalmente como oligárquicas tenían intereses distintos de los de los agricultores. Los Prado, por ejemplo, se concentraban en la industria y en la expansión urbana,

6. Yepes del Castillo 1979: 31-66, Burga y Flores-Galindo 1979: 87-89.

7. Spalding 1977: 25-35, Jacobsen 1978: 67-81.

8. Véase sobretodo Thorp y Bertram 1978, segunda parte.

José Payán en la banca, los Ayulo en el comercio y Pedro Gallagher en la formación y gerencia de compañías de servicios.⁹ Entre la banca y la exportación agraria se pueden imaginar conflictos fuertes sobre cuestiones como el cambio, conflicto que en la práctica se hizo muy intenso en los años noventa (sobre el asunto del *Gold Standard* y más tarde sobre la provisión del circulante durante la guerra después de 1914).

4. Las suposiciones de cohesión oligárquica no explican ni la lucha intensa de la vida política peruana ni su inestabilidad fundamental durante la mayoría del periodo, a excepción posible de los años 1903-1908. ¿Cómo se explican, por ejemplo, los conflictos de las administraciones de Piérola (1895-1899) y de López de Romaña (1899-1903)? ¿Cómo las luchas entre Leguía y los civilistas disidentes entre 1909 y 1912 que tuvieron como resultado la formación del Bloque y la elección de Billinghurst en vez de Antero Aspíllaga? ¿Cómo la conducta del gobierno del mismo Billinghurst entre 1912 y 1914, que parecía en cierta medida favorecer a la clase trabajadora? ¿O bien los problemas de la segunda administración de José Pardo, que terminó en 1919 en el golpe de Leguía que puso fin a la República Aristocrática y echó los cimientos del Oncenio?
5. El modelo no ofrece tampoco detalles de los mecanismos del control oligárquico sobre el Estado. Algunos hablan del poder extenso del presidente, sin reconocer que durante estos años solamente dos presidentes, Candamo (1903-1904) y José Pardo (1904-1908 y 1915-1919), pertenecieron sin duda a la oligarquía costeña. Otros subrayan el papel de las asociaciones funcionales fundadas durante el gobierno de Piérola: la Sociedad Nacional Agraria, la Sociedad Nacional de Industrias y la Sociedad Nacional de Minería. Sin embargo no hay pruebas efectivas de la influencia de tales asociaciones después de 1900, y todas parecen casi moribundas antes de 1910.¹⁰ Es muy diferente el caso de la Cámara de Comercio de Lima, fundada en 1888, y la única organización semejante sobre la que se ha

9. Miller 1982b: 110-111.

10. *Ibíd.*, pp. 107-109

publicado una historia institucional.¹¹ La Cámara parece haber hablado en nombre del gran comercio mucho más efectivamente que las otras asociaciones funcionales, y se hacía además responsable de preparar para el gobierno informes frecuentes sobre diversos asuntos económicos durante todo el periodo. Es la excepción de la regla.

6. Los que subrayan el control de la oligarquía sobre el poder ejecutivo deben explicar también la vulnerabilidad de este a la censura del Congreso, frente a problemas importantes como los arreglos firmados con la Peruvian Corporation, los negocios sobre los préstamos extranjeros, la explotación preferente de los depósitos del guano por la agricultura nacional, los presupuestos o la legislación para proteger a los trabajadores contra los accidentes industriales. Deben explicar además los cambios frecuentes de los ministerios y el anhelo marcado del Congreso de comerse a un ministro, como dijo Pedro Dávalos y Lissón.¹² Tenemos que preguntarnos qué papel exacto desempeñaba el Congreso dentro del sistema político y cuánta influencia poseía la oligarquía sobre las elecciones y el comportamiento de los congresos.

En gran parte estos problemas interpretativos resultan de la falta relativa de investigaciones detalladas sobre la historia política del Perú. Desde 1970 se ha visto un gran florecimiento de las investigaciones históricas tanto en el país como en el extranjero, pero los historiadores han preferido estudiar los temas económicos o sociales más que la vida política, a excepción de la política de las masas (las rebeliones campesinas y el crecimiento de la organización trabajadora) y el desarrollo de los partidos modernos como el APRA.¹³ Otro problema, a diferencia de los países europeos y norteamericanos, es la falta de fuentes primarias. En Inglaterra, por ejemplo, el historiador puede utilizar los papeles políticos privados y los archivos gubernamentales. En el Perú no hay archivos similares para la historia política de este periodo. Es cierto que hay algunas

11. Miller 1982b: 110; Basadre y Ferrero 1963: 57-60, 77.

12. Dávalos y Lissón 1919-1926, I: 63.

13. Véanse Bonilla 1981: 210-224 y Miller 1987: 7-20.

autobiografías, escritas para justificar la trayectoria individual, como las de Germán Arenas, Alberto Ulloa Cisneros o Luis Alberto Sánchez.¹⁴ Nos proveen muchas informaciones valiosas sobre la atmósfera contemporánea, pero como fuentes sufren del problema obvio del partidismo.

¿Existen otras fuentes que puedan evitar este partidismo explícito para echar luces sobre la vida política de las familias oligárquicas? Hasta ahora se han utilizado los recursos del Archivo del Fuero Agrario, ante todo, para la historia económica y social. Sin embargo, en los archivos de las haciendas como Cayaltí, las cartas privadas de la familia terrateniente incluyen muchos datos sobre sus objetivos y estrategias políticas. Los Aspíllaga, como es bien conocido, eran dueños no solo de las haciendas Cayaltí (azúcar) y Palto (algodón), sino también poseían intereses en bancos, compañías de seguros, la minería y la Compañía Peruana de Vapores.¹⁵ Antero Aspíllaga tuvo una carrera política destacada, como ministro de Hacienda del gobierno del presidente Cáceres en la década de 1880, presidente del Senado, alcalde de Lima y dos veces candidato gubernamental a la presidencia de la república (1912 y 1919), siendo derrotado ambas veces, en 1912 por un pacto imprevisto entre el presidente Leguía y Guillermo Billinghurst, y en 1919 por un golpe inspirado por el mismo Leguía. Burga y Flores-Galindo consideran su carrera como “una de las biografías más representativas del mundo oligárquico”.¹⁶ Hace algunos años leí las cartas privadas de los hermanos Aspíllaga durante 1912 y 1918, años graves de la República Aristocrática (faltaba el tomo para los años 1918- 1919). Alumbran algunos detalles sobre la vida política peruana y el poder de la oligarquía, pero abren también más interrogantes.

* * *

Se puede considerar como base que los Aspíllaga tenían como objetivo imperioso mantener y aumentar tanto como fuese posible sus

14. Arenas 1941, Ulloa 1943, Sánchez 1969, I.

15. Miller 1982b: 110. Las cartas de los Aspíllaga han sido utilizadas por Albert (1976) y por González (1985).

16. Burga y Flores-Galindo 1979: 90.

ingresos de la hacienda Cayaltí. En los primeros años de esta investigación de sus cartas, durante el gobierno de Billinghurst, les inquietaban mucho más las vicisitudes del poder local que las de la política nacional, aunque había vínculos entre los dos niveles. Afrontaban dos problemas principales: el abastecimiento del agua a la hacienda y su pugna con la comunidad vecina de Saña sobre algunos terrenos comunales que habían sido incorporados a la hacienda. Estos dominan su correspondencia. Su rivalidad con Aurelio Sousa, otro hacendado del valle y billinghursta destacado, hizo más difícil la situación. Para proteger sus intereses encontraban necesario tener ascendiente o negar la influencia de otros hacendados sobre los oficiales locales, el ingeniero de la Comisión Técnica de Aguas, el prefecto de Lambayeque, el subprefecto de Chiclayo y el comisario de policía. Así, en una semana crítica de octubre de 1913, Ramón Aspíllaga consiguió del ministro del gobierno la destitución del prefecto Ferreyros, que había censurado las medidas de la hacienda en el asunto de Saña.¹⁷ Era necesaria una vigilancia constante de parte del representante de los hermanos en Lima para asegurar el nombramiento de oficiales simpatizantes y negar la influencia de los hacendados rivales. En enero de 1914, el ingeniero de aguas del valle multó a la hacienda, resultando que Ramón se quejó de la influencia de Sousa y “de la plaga de ingenieros, que como pulpos se han ahogado [?] a los ríos, llamando su objetivo: ganar sueldos al Gobierno y explotar a los Hacendados”.¹⁸

Para los Aspíllaga, de actuación destacada en la vida política nacional desde la Guerra del Pacífico, los asuntos locales parecen haber tenido mucha prioridad en estos años. Pero esta necesidad de defender constantemente su propiedad contra intereses rivales, sea de los hacendados o de las comunidades, significó que no podrían retirarse de la intervención política a escala nacional. Después de su decepción de 1912, Antero Aspíllaga ya se había resuelto a no tomar más parte en la política nacional.¹⁹

17. Ramón Aspíllaga a Antero Aspíllaga, 21 de octubre, 1913, T. 204, cartas reservadas, Archivo de Cayaltí, Archivo del Fuero Agrario, Lima (a partir de esta nota se refiere a estas cartas simplemente en función del remitente, del destinatario, de la fecha y del tomo del archivo). Sobre el asunto de Saña véase también González 1985.

18. Ramón Aspíllaga a Antero Aspíllaga, 17 de enero, 1914, T. 204.

19. Ramón Aspíllaga a Antero Aspíllaga, 19 de diciembre, 1913, y 2 de enero, 1914, T. 204.

Durante casi dos años este hombre célebre vivió en la hacienda, en vez de Lima. La familia observó, pero no tomó parte en la oposición creciente contra la administración de Billingham. No hay ningún indicio en la correspondencia de Cayaltí que los Aspíllaga tuvieron conocimiento de antemano del proyecto de golpe contra Billingham. Sin embargo, antes ya se había hecho evidente que el mantenimiento del poder económico local dependía de poseer alguna influencia política a escala nacional. Ninguna familia terrateniente (sea oligárquica o no) podía retirarse completamente de la política, aunque no tuviese ambiciones personales. Como en el caso de los Aspíllaga en 1914, corrían el riesgo de no poder defender sus propios intereses locales. Ya en enero de 1914, Ramón Aspíllaga había expresado su frustración: “Si estuviéramos al poder, las influencias y las cosas pasarían de otra manera”.²⁰ Luego del golpe de febrero de 1914, lo inmediato fue conseguir el nombramiento de un prefecto, de un subprefecto y de un comisario simpatizantes, porque en el sistema peruano se solían cambiar todos los oficiales en tal situación.²¹ Pero dentro de un mes, en vista del futuro incierto, ya se había hecho clara la necesidad de intervenir más abiertamente en el proceso político. «Hasta por nuestros propios intereses no podemos continuar siendo Don Nadie», le escribió Ramón a su hermano.²²

El argumento que se propone entonces es que el análisis político debe comenzar en el ámbito local o regional. La mayoría de los hacendados querían sobre todo guardar sus propios intereses locales. Esta preocupación traía consigo la necesidad de interesarse en la política nacional. Además, la defensa de los intereses locales significaba que la familia entraría en conflicto con otros hacendados vecinos, resultando que en el ámbito nacional la política estaría llena de luchas personales dentro de la élite por causa de estas rivalidades. Entre 1912 y 1914, los Aspíllaga nos proporcionan un ejemplo de una familia que había tomado la decisión de retirarse de la política, pero que en efecto no pudo. Cualquier hacendado importante tendría que mantener bastante influencia

20. Ramón Aspíllaga a Antero Aspíllaga, 17 de enero, 1914, T. 204.

21. Ramón Aspíllaga a Antero Aspíllaga, 6 de febrero, 1914; 9 de febrero, 1914; 13 de febrero, 1914; 28 de febrero, 1914, T. 204.

22. Ramón Aspíllaga a Antero Aspíllaga, 18 de febrero, 1914, T. 204.

en Lima para controlar los nombramientos oficiales en la provincia donde se encontraba su propiedad, pues si no sus rivales podrían atacar sus intereses o dependerían del apoyo de oficiales de poca confianza. Sin duda, la intervención política traería otras ventajas, por ejemplo, la posibilidad de conseguir empleo para los dependientes o los compadres del hacendado y así fortalecer su clientela. Es importante anotar también que a veces las necesidades económicas de la hacienda podrían significar un interés político en otras regiones del país a alguna distancia de la hacienda misma. Ramón Aspíllaga recibió un pedido, por ejemplo, de un enganchador para que ejerciese alguna presión en el nombramiento del gobernador de Bambamarca (del departamento de Cajamarca) con miras a contratar más fácilmente a los obreros.²³ Esto podría producir conflictos con hacendados serranos, que tendrían a su propio candidato. A medida que iba creciendo la amenaza de huelgas durante la Primera Guerra Mundial, la importancia de poder conseguir el apoyo de las autoridades políticas aumentaba. En septiembre de 1914, accediendo al ruego de los Aspíllaga, el prefecto despachó a ochenta soldados al puerto de Eten.²⁴ En el valle de Saña, donde se encontraba Cayaltí, todos los hacendados tenían un acuerdo de pagar juntos el sueldo del comisario.²⁵ Así, no se niegan en este análisis ni la dominación de los hacendados peruanos durante esta época ni las posibilidades de su cooperación en ciertas circunstancias, sino se subrayan dos puntos más: la fuerza de las rivalidades dentro de la clase terrateniente para controlar la vida local y la falta de distinción en este asunto entre los oligárquicos costeños y los hacendados serranos. Ambos grupos tenían un interés vivo en conseguir influencia política, especialmente en el nombramiento de los oficiales, en perjuicio de sus vecinos. Por lo tanto, los conflictos políticos, tanto nacionales como locales, se hacían generalmente muy amargos, y la clase dominante, sea en la costa o en la sierra, se encontraba muy agrietada.²⁶ Hacendados vecinos dependientes de los mismos cultivos podrían encontrarse en un estado de envidia mutua.

23. Francisco Negrete a Ramón Aspíllaga, 24 de septiembre, 1914, T. 215.

24. Gilbert 1977: 173.

25. Antero Aspíllaga a Baldomero y Ramón Aspíllaga, 26 de febrero, 1915, T. 217.

26. Véase también el estudio de Taylor (1986) sobre los vínculos entre las rivalidades de la élite y el bandolerismo en Cajamarca.

Ya antes del estallido de la guerra estaba creciendo otra amenaza contra los intereses azucareros: los impuestos a la exportación, como resultado de la grave crisis fiscal. Este episodio nos demuestra la cohesión limitada de la oligarquía.²⁷ Primero, aunque el presidente mismo fue azucarero, no se pudo impedir la imposición de algunos derechos. Segundo, los intereses agrícolas entraron en conflicto entre sí, los algodoneros contra los azucareros. Resultó aún muy difícil conseguir una alianza de estos solos. Los Aspíllaga se quejaron de la competencia provocada entre los hacendados por el comportamiento notorio de Víctor Larco (hay anécdotas que describen cómo Larco daba nombres franceses a los campos suyos linderos con los de la hacienda Casa Grande, propiedad de los Gildemeister, y mandaba a su orquesta hacendaria a tocar la *Marsellesa* al alcance del oído de los gerentes alemanes de Casa Grande)²⁸. Se inquietaron también por el impacto de las rivalidades entre los azucareros sobre los problemas laborales.²⁹ Antero Aspíllaga la había comentado en julio de 1914 acerca de otro asunto: “Si los azucareros estuviesen unidos, ya habrían conseguido en su favor muchas cosas justas y convenientes”.³⁰ Siguió algunos días más tarde escribiendo: “Si los azucareros fuesen más unidos muchos beneficios podríamos conseguir, pero aquí cada [quien] actúa por su lado, lo que hacen es comerse entre sí”.³¹ Otros hacendados miraban a los azucareros con envidia. “Como por la guerra europea ha subido el azúcar ya nos creen millonarios”, escribió Antero Aspíllaga en agosto de 1914.³² A pesar de sus problemas, los azucareros tuvieron algún éxito, porque el impuesto sobre el azúcar, a diferencia de las otras exportaciones, fue fijo a un nivel bajo en vez de en escala móvil. Sin

27. Miller 1982b: 109-110.

28. MacLean y Esteños 1959: 118. Hay otras anécdotas acerca de las excentricidades de Víctor Larco. Véase Klarén 1973: 19. Klarén subraya también el conflicto entre los hacendados de Chicama, provocado por la concesión del puerto de Malabrigo a Casa Grande por el gobierno de Benavides en 1915 (pp. 71-79). Esta concesión fue resistida por los senadores de La Libertad José Ignacio Chopitea y Víctor Larco, ambos azucareros de la región. *El Financista*, 206, 15 de octubre, 1917.

29. Víctor Aspíllaga a Ramón Aspíllaga, 23 de febrero, 1915, T. 217.

30. Antero Aspíllaga a Ramón Aspíllaga, 4 de julio, 1914, T. 205. Mi énfasis.

31. Antero Aspíllaga a Ramón Aspíllaga, 8 de julio, 1914, T. 205.

32. Antero Aspíllaga a Ramón Aspíllaga, 14 de agosto, 1914, T. 209.

embargo, era imposible sostener una resistencia permanente contra los otros sectores agrícolas, sobre todo en vista de su falta de cohesión como grupo. A partir de 1918 tuvieron que pagar impuestos, como los otros, en escala móvil.³³

Durante la segunda administración de José Pardo (1915-1919), Antero Aspíllaga comenzó a actuar otra vez en el ámbito político nacional. En febrero de 1918, fue invitado a encargarse de la dirección y la regeneración del Partido Civil, con vistas a otra candidatura presidencial el año siguiente.³⁴ No obstante, sus cartas privadas durante todo este periodo, no revelan al historiador ni un espíritu nacional ni un deseo de superar las divisiones dentro de la oligarquía, sino su lealtad interna de familia, su interés en garantizar su poder local y su desdén por los otros políticos, incluso hasta por los otros azucareros. No tenía ninguna confianza ni en Víctor Larco ni en los otros azucareros de Chicama.³⁵ De seis vecinos de Tuman ya había escrito que “los Pardo no quieren dejar el poder”.³⁶ Había demostrado también su antipatía hacia los otros elementos de la oligarquía, explicando la crisis financiera que afligió al país después del estallido de la guerra como obra del Banco del Perú y Londres, “que abusó del crédito”. En la opinión tanto de los Aspíllaga como de otras familias grandes, esta institución, el banco principal del país, había acumulado una cartera de deudas malas como resultado de su irresponsabilidad.³⁷ Así había un resentimiento general por la responsabilidad del banco de la crisis financiera.

Los Aspíllaga prodigaban también un odio intenso a los *politiqueros*. “El país —ya escribió Ramón en enero de 1914— está completamente aplastado, debilitado políticamente, es la obra de Leguía, Bloque y Billinghamurst”.³⁸ No tenían ninguna confianza ni en los políticos civilistas ni en el Congreso. “¿De cuántas barbaridades habremos escapado o nos

33. Miller 1982b: 109.

34. Antero Aspíllaga a Ramón Aspíllaga, 25 de febrero, 1918, T. 244.

35. Antero Aspíllaga a Ramón Aspíllaga, 1 de junio, 1914, T. 209.

36. Antero Aspíllaga a Ramón Aspíllaga, 13 de febrero, 1914, T. 205.

37. Antero Aspíllaga a Ramón Aspíllaga, 13 de agosto, 1914, T. 209; Víctor Aspíllaga a Ramón Aspíllaga, 9 de octubre, 1914, T. 215.

38. Ramiro Aspíllaga a Antero Aspíllaga, 2 de enero, 1914, T. 204.

libraremos una vez clausurado el Congreso? Que se vayan a sus provincias y nos dejen tranquilos!”, se quejó Antero.³⁹ Como crecía la amenaza de los sindicatos y las huelgas, la familia se hacía más crítica de los *politi-queros*, vinculando su comportamiento irresponsable con la falta de disciplina laboral. Se quejaron en septiembre de 1916, durante algunas huelgas en San Nicolás y Paramonga, “de la situación interna tan insegura que hay en el país, a lo que tanto contribuyen los métodos de los políticos y donde tanto faltan los elementos e intereses conservadores”.⁴⁰ Es posible que tal temor explique el nuevo interés de Antero Aspíllaga en conseguir la presidencia. “Los propietarios y los hombres de bien tendrán pues que tomar la dirección del Estado, y sacarla de los politiqueros, no solo de oposición, sino hasta los que forman el gobierno, que pierden su tiempo en cuestiones políticas o personales en lugar de la muy simple y llana de administrar honradamente el país”, le había escrito su hermano en 1917.⁴¹ Estos comentarios nos muestran hasta qué grado los Aspíllaga consideraban haber perdido el control del país.

¿Se pueden entonces resumir algunas conclusiones sobre los Aspíllaga durante esta época crítica de la historia peruana? Tienen percepción bastante fuerte de su papel como clase, especialmente a diferencia de las capas populares, pero de una clase estrecha y amenazada. No utilizan la palabra “oligarquía”, sino que prefieren hablar de “los grandes propietarios” y “los hombres de bien”. Se identifican casi siempre con los agricultores, excluyendo a los banqueros, los comerciantes y los otros grandes intereses urbanos. Sin embargo, es una clase que, a pesar de su poder económico, se encuentra llena de discordias entre las familias, los individuos y las diversas actividades económicas.

Consideran al aparato gubernamental como fuera de su control y critican especialmente a los políticos del Congreso, a los ministros y a la burocracia. Habrían sin duda apoyado los comentarios de *La Agricultura*, revista de la reciente reorganizada Sociedad Nacional Agraria, que escribió:

39. Antero Aspíllaga a Ramón y Baldomero Aspíllaga, 25 de enero, 1915, T. 217.

40. Aspíllaga hermanos a Víctor Aspíllaga, 7 de septiembre, 1916, T. 234.

41. Ramón Aspíllaga a Antero Aspíllaga, 14 de junio, 1917, T. 244.

Nosotros lo único que combatimos, por no creerlo patriótico, es que se aumenten los impuestos agrícolas para hacer crecer los sueldos de una plaga inútil de burócratas, que no tienen más mérito que el no saber desempeñar su empleo, que han hecho del presupuesto su patrimonio y que se estén adjudicando sueldos a hombres que no tienen puestos públicos y que solo sirven para mezclarse en aquellas perturbaciones que deshonran al país.⁴²

Sin embargo, mientras que se quejaban de “la situación interna tan insegura” y de “los métodos de los políticos”, no poseían ninguna estrategia política.⁴³ Tenían alguna confianza de mantener el control de su propiedad mediante una combinación de paternalismo, de medidas de control como la policía secreta de la hacienda y de su alianza con los oficiales locales, pero no tenían ninguna idea de cómo podrían proteger sus intereses y recuperar su control a escala nacional. La oligarquía misma estaba demasiado dividida por las rivalidades personales y sectoriales, al igual que también su pretendido vehículo político, el Partido Civil. El nombramiento de Antero Aspíllaga a su jefatura provocó la retirada de otras familias prominentes como los Prado.⁴⁴ Los Aspíllaga se quejaban de los miembros de los congresos, tanto de los representantes de la sierra como de los políticos profesionales limeños, como Mariano H. Cornejo, el “canceroso político”, o Víctor Maúrtua, a quien Ramón describió como “el más peligroso de todos los socialistas [...], después de haber vivido a costillas del gobierno [...] por muchos años”.⁴⁵ No tenían ninguna estrategia para introducir las reformas constitucionales que les negarían a tales hombres su influencia política, y que así restablecerían el poder de los *hombres de bien*.

* * *

La intención de este ensayo es hacer una tentativa de entender más detalladamente la vida política del Perú y el poder de los grandes

42. *La Agricultura*, vol. 3, n.º 34, marzo de 1918, p. 527.

43. Aspíllaga hermanos a Víctor Aspíllaga, 7 de septiembre, 1916, T. 234.

44. Gilbert 1977: 234-235, Chavarría 1972: 144-152.

45. Ramón Aspíllaga a Antero Aspíllaga, 3 de septiembre, 1914, T. 213; Ramón Aspíllaga a Antero Aspíllaga, 2 de julio, 1917, T. 244.

intereses económicos durante la República Aristocrática. Con tal propósito no basta contar los cambios presidenciales y ministeriales o los debates parlamentarios, ni hacer generalizaciones escasamente fundadas acerca del poder político de la oligarquía durante la República Aristocrática. Es importante reconocer la posibilidad de un divorcio entre la riqueza y la influencia económica y el control político. Cuando se leen cartas como las de los Aspíllaga, la cohesión y conciencia de clase de la oligarquía costeña (incluyendo a agricultores, banqueros, industriales y comerciantes) parecen mucho más frágiles que lo que muchos historiadores suponen. Ellos mismos veían su control del Estado, especialmente de la legislatura y de los ministerios, como defectuoso, aunque podían generalmente contar con el apoyo armado de la policía y del ejército contra las masas populares. El análisis de la historia política de esta época así debe tomar nota de otros puntos significativos.

Se deben subrayar, sobre todo, la primacía de las preocupaciones locales, la organización de la política alrededor de la familia y su clientela y la debilidad de los partidos. Si se leen los debates que tuvieron lugar en la Cámara de Diputados y en el Senado, es posible darse cuenta inmediatamente de la prioridad de los asuntos locales. Como en los años sesenta, como describe François Bourricaud, la primera tarea del representante era conseguir los recursos gubernamentales para los proyectos de su provincia.⁴⁶ Quería también controlar el nombramiento de los oficiales provinciales y departamentales, algo que fortalecería al diputado con relación a los hacendados de su circunscripción, y conseguir puestos para sus propios parientes y adherentes. Como resultado había una rivalidad intensa entre las diversas familias poderosas de cada provincia para ganar control de la diputación, sea para un pariente o para un aliado. Con frecuencia estas rivalidades terminaron en la violencia y aun en el asesinato durante las elecciones, especialmente en algunos departamentos de la sierra (Cajamarca, Cuzco, Apurímac).⁴⁷ Se debe hacer notar también que el representante era elegido por seis años, y su reelección así dependería las más de las veces del presidente próximo y no del actual. Por lo tanto, un presidente débil podría perder el apoyo de la Cámara, porque los diputados tendrían

46. Bourricaud 1972: 19, 31.

47. Miller 1982b: 117-118.

vistos a sus sucesores posibles. Deberían además responder a los deseos de sus patrones locales y a los cambios políticos en el interior, y por lo tanto querrían retirar su apoyo de la administración actual. Es claro que en algunos departamentos lejanos como Cajamarca, Puno, Cuzco o Apurímac había rivalidades intensas dentro de las élites locales casi completamente fuera del control de cualquier gobierno limeño.⁴⁸

Burga y Flores-Galindo llaman nuestra atención sobre estas fuertes rivalidades familiares que persistían en muchas zonas de la sierra entre las familias Puga, Iglesias, Villanueva, Alva y Osore, en Cajamarca, por ejemplo, o los Lizares y los Ruiz en Azángaro.⁴⁹ Carlos Miró Quesada destaca a otros caciques independientes de esta época: los Durand de Huánuco, los Seminario de Piura, los Chaparro de Cuzco, los Samanez Ocampo de Abancay, todos a veces jefes montoneros.⁵⁰ Hasta el Oncenio de Leguía, y en algunos casos mucho más allá, estas familias mantenían su influencia regional y su dominación de la representación congresual. Pero la oligarquía civilista costeña era también una colección de familias importantes, cada una con su propia clientela: los Prado, los Pardo, los Miró Quesada, los Aspíllaga, etcétera. Como evidencia se puede citar un proyecto iniciado por algunos algodoneros en 1914 de gravar con un impuesto las exportaciones del azúcar, iniciativa de Francisco Tudela y Varela y de Abraham del Solar. Comentó significativamente Antero Aspíllaga que los Barreda y los Pardo, ambos azucareros, se encargarían de “su pariente político Tudela”.⁵¹ Así, la política peruana era una amalgama de lealtades familiares e intereses económicos, cubierta con una desconfianza, sea de parte de los caciques serranos, sea de parte de los oligárquicos costeños, frente al gobierno limeño, a los *politiqueros* indignos y falsos y a los burócratas avariciosos.

Por lo tanto tenían escasa importancia los partirlos políticos, salvo como agrupaciones cambiantes de clanes políticos y de diputados independientes que trasladaban su apoyo desde un jefe hasta otro según sus propios intereses. Ciertamente no demostraban los partidos diferencias

48. Miller 1982b: 116-118.

49. Burga y Flores-Galindo 1979: 104-105.

50. Miró Quesada Laos 1959: 68-69.

51. Antero Aspíllaga a Ramón Aspíllaga, 2 de enero, 1914, T. 204.

ideológicas profundas. Como escribió Miró Quesada: “La diferencia estaba en los hombres más que en las ideas soltadas al viento de una campaña electoral”.⁵² Neptalí Benvenuto, compilador de un diccionario biográfico importante, explicó la carrera de Oreste Ferro, que había sido diputado liberal y entonces demócrata, en las palabras siguientes:

Estas transformaciones de nuestra vida partidaria se explican por el tinte personal de nuestras agrupaciones políticas; en el Perú no hay partirlas de principios seriamente organizados; los acercamientos en política se determinan por causas accidentales que nada tienen que ver ni con los programas ni con las tradiciones de los hombres que intervienen en el debate público, y esto explica la crisis de los partidos, que eran un engendro del caudillaje.⁵³

Este artículo ha sido nada más que un ensayo, una tentativa de explorar la República Aristocrática desde una perspectiva alternativa y algo heterodoxa. En conclusión cabe hacer algunas preguntas que necesitan más investigaciones para que podamos desarrollar mejores interpretaciones del periodo y de sus conflictos políticos. En primer lugar, el papel del diputado como *broker* entre el palacio presidencial y las élites provincianas queda aún poco claro. Víctor Andrés Belaunde distinguió entre los caciques parlamentarios, el grupo terrateniente serrano y la oligarquía, describiendo al diputado como “un burócrata con aires de independencia”.⁵⁴ Había (y ya hay) vínculos estrechos entre las carreras políticas y la profesión de abogado. Con frecuencia los abogados fueron elegidos por la facción dominante de la élite provincial. Pero ciertos diputados se convertían en algo más que simples agentes de los terratenientes, desarrollando su propio papel político. Jorge Basadre ha citado a los ejemplos de Manuel Bernardino Pérez, Amador del Solar, Germán Arenas y Alberto Salomón, todos civilistas.⁵⁵ Otros cambiaban su afiliación política como su traje. Mariano H. Cornejo había dado su apoyo

52. Miró Quesada 1959: 67.

53. Benvenuto 1921-1924, III: 93.

54. Belaunde 1932: 121-122.

55. Basadre 1975: 124-125.

sucesivamente a Billinghamurst, Benavides, Pardo y Leguía.⁵⁶ Ya otros, como José Manuel Torres Balcázar y Manuel Químjer, militaban siempre en las filas de la oposición, cualquiera que fuese el gobierno.⁵⁷

Todo esto implica la necesidad de estudiar en más detalle el desarrollo de las élites provinciales, como sugirió Pablo Macera hace algunos años. ¿Hasta qué punto encabezaban los movimientos populares contra el gobierno limeño? ¿Hay alguna continuidad entre el caciquismo provinciano y el crecimiento posterior de los partidos de masas como Acción Popular o el APRA?⁵⁸ Si recordamos los apellidos de algunos ministros de los gobiernos de este decenio —Alva, Hoyos—, es evidente que hay una tradición extensa de actuación política de parte de ciertas familias. Desde que Macera sugirió esta línea de investigación se han organizado en el Perú los archivos departamentales que deberían servir como base para el análisis de la política a escala departamental o provincial.

Por último, es necesario llamar la atención hacia la falta casi absoluta de información sobre la burocracia de esta época, aunque las fuentes primarias como las cartas de Aspíllaga subrayan su preocupación respecto de las actividades de los ingenieros, los prefectos y los subprefectos. Se debe notar que los gastos del gobierno, excluyendo las operaciones de crédito, aumentaron durante la Primera Guerra Mundial, desde 4,54 millones de libras peruanas en 1913 (con una baja, por causa de las dificultades fiscales del gobierno, hasta 3,23 millones en 1915) hasta 6,60 millones en 1919.⁵⁹ Un aspecto importante de esta expansión burocrática es el tamaño creciente del Ministerio de Fomento. Sus gastos se aumentaron desde Lp 255.428 en 1913 hasta Lp 635.262 en 1919. Ya tenía 654 empleados en 1919, incluyendo a los ingenieros que tanto enojaban a los Aspíllaga. Se establecieron además en 1918 las direcciones de estadística y de agricultura.⁶⁰ No se sabe hasta qué punto los agricultores mismos pedían o temían estos cambios. Lo claro es que un profesionalismo creciente de algunos ramos del aparato gubernamental implicaba una

56. Benvenuto 1921-1924, I: 48-49.

57. *Ibíd.*, tomo I, pp. 161-162; tomo II, pp. 70-71, 189.

58. Basadre y Macera 1974: 167-168.

59. Ministerio de Hacienda y Comercio 1935: 202.

60. *Ibíd.*, p. 206; Herborld 1973: 153-155.

intrusión en el campo cerrado de los hacendados (y, en el caso contemporáneo de La Brea y Pariñas, de las compañías extranjeras además).

Y algo aún más significativo para la investigación histórica es que no se sabe casi nada de los agentes más importantes que el gobierno limeño mandaba a las regiones del Perú, los subprefectos y los prefectos. Existen muchas anécdotas y algunas evidencias cualitativas, especialmente sobre las exacciones de los subprefectos, pero ningún análisis riguroso de estas capas de la burocracia. ¿Quiénes son? ¿Cómo se desarrollan sus carreras oficiales? ¿Cómo son sus relaciones con los terratenientes rivales de su departamento o de su provincia? ¿Durante cuánto tiempo se quedan en el cargo? Ojalá que la organización reciente de los archivos departamentales en el Perú tenga como resultado un mayor interés en estos problemas de la articulación entre el poder local y la vida política nacional.

Capítulo 10

EL CAPITAL EXTRANJERO, EL ESTADO Y LA CORRUPCIÓN POLÍTICA EN AMÉRICA LATINA: ENTRE LA INDEPENDENCIA Y LA GRAN DEPRESIÓN¹

COMPARADA CON OTRAS ETAPAS HISTÓRICAS de la vida nacional, la corrupción en el periodo colonial de la historia de América Latina está relativamente bien documentada, aunque la cantidad de publicaciones pueda ser mucho menor que en otros temas centrales de la historia colonial. De acuerdo con Horst Pietschmann, hubo cuatro tipos principales de corrupción en la América española colonial: el comercio ilícito, cohechos y sobornos; favoritismo, clientelismo y la venta de cargos y servicios burocráticos.² La corrupción, argumentó Pietschmann, permeaba todos los niveles de la sociedad colonial casi desde un comienzo. De hecho, la extensión de la corrupción para mediados del siglo XVII amenazaba a tal punto los excedentes que la corona de los Habsburgo podía extraer de sus posesiones que esta fue forzada a legitimar la venta de cargos administrativos y judiciales, dándole así una nueva vuelta a la tuerca, dado que esto obligaba

-
1. Publicado originalmente como "Foreign Capital, the State and Political Corruption in Latin America: Between Independence and the Depression". En Walter Little y Eduardo Posada-Carbó (eds.), *Political Corruption in Europe and Latin America* (Londres: Macmillan, 1996), pp. 65-96. Traducido por Jan David Gelles
 2. Pietschmann 1993.

a los ocupantes de cargos públicos a recuperar su inversión durante el periodo limitado de tiempo de su servicio. Aunque la corrupción puede haber retrocedido en algo en los niveles altos e intermedios del gobierno como consecuencia de las reformas borbónicas de fines del siglo XVIII, siguió siendo extendida entre los niveles inferiores y mal pagados de la burocracia, y reforzó las expectativas de aquellos que buscaban ocupar cargos públicos y de los que necesitaban de acceso a los funcionarios de gobierno y a las cortes respecto a que el uso de las instituciones públicas para obtener ganancias privadas era la norma.

Si la corrupción era tan endémica en la sociedad colonial, entonces era claramente poco probable que esta desapareciese con la independencia, y de hecho la opinión general es que probablemente el grado de corrupción en América Latina cambió poco desde 1825. Para el mundo de afuera, la corrupción de los burócratas, jueces y oficiales militares, así como de los políticos civiles de América Latina es proverbial, y esa impresión se refuerza por eventos más contemporáneos como el juicio político a Fernando Collor de Mello en Brasil, la fuga de Alan García del Perú o la historia del comercio de cocaína en los países andinos y caribeños. A pesar de la notoriedad de un número de gobiernos individuales en varios países —régimenes como el de Porfirio Díaz en México (1876-1880, 1884-1911), Augusto B. Leguía en Perú (1919-1930) y Juan Vicente Gómez en Venezuela (1908-1935)— se ha publicado muy poco específicamente sobre la corrupción política en América Latina en el siglo XIX y el temprano siglo XX.

Las fuentes son un problema obvio.³ Por su naturaleza, la documentación sobre el tema es escasa en las publicaciones y registros oficiales, mientras que la investigación en los archivos locales, que podría resultar en el descubrimiento de más material acerca de los niveles más inferiores de la política, la burocracia y la judicatura, en realidad ha recién

-
3. Es un lugar común entre los historiadores latinoamericanos que el siglo XIX sea probablemente el periodo menos investigado en la historia de la región, en parte porque el colapso del gobierno central y la inestabilidad de los gobiernos hizo que la recolección y preservación de archivos sea esporádica y arriesgada. Hay señales de que esto cambie con el uso de archivos locales antes que nacionales. Entre 1990 y 1993, un 45 por ciento de los artículos en *Hispanic American Historical Review* se referían al siglo XIX, aunque ninguno de ellos trataba el tema de la corrupción.

comenzado en los últimos veinte años. Con la independencia, la tradición de las visitas, que parece brindar mucha de la evidencia de los historiadores coloniales, desapareció, y, poco sorprendentemente, hubo pocos intentos de los políticos del siglo XIX, todos metidos en el sistema, para institucionalizar algún proceso de control. Como resultado de ello, mucha de la evidencia disponible proviene de los archivos de gobiernos y empresarios extranjeros que tuvieron que aceptar la corrupción endémica que encontraron en América Latina. Utilizar estas fuentes introduce cierto sesgo en el argumento, obviamente, pero en el estado actual del conocimiento estas probablemente ofrecen uno de los caminos más fructíferos para analizar la estructura y dinámica de la corrupción política en la América Latina posterior a la independencia. Otras dificultades se encuentran en la naturaleza circunstancial de mucha de la evidencia. Los países latinoamericanos no tuvieron una prensa radical del tipo que sacó a la luz “la vieja corrupción” en la Gran Bretaña de principios del siglo XIX, y en muchos episodios de supuesta corrupción en los niveles altos del gobierno no hay registros claves o han sido ignorados por los historiadores por tener otras prioridades.⁴ También existe la dificultad de trazar una línea a través del área neblinosa que se encuentra entre la corrupción y la extorsión directa, por un lado, y las relaciones de clientelismo, familiares y de compadrazgo tan características de la vida política de América Latina, por el otro.⁵

En este contexto historiográfico bastante ralo, este capítulo ofrece una posible línea de análisis. Aquí se argumenta que los cambios en el ambiente político y económico en América Latina durante el siglo XIX y temprano siglo XX, particularmente la transformación del rol del Estado y las oportunidades que brindó el crecimiento en la inversión extranjera, alteraron las formas que asumió la corrupción. Los periodos de bonanza, en los que grandes cantidades de inversión fluyeron a los países de América Latina, incrementaron las oportunidades financieras para los

4. Rubinstein 1983.

5. El compadrazgo se refiere a una relación interpersonal establecida por la selección de un individuo influyente como padrino de un hijo. En las sociedades latinoamericanas el padrino tenía la obligación moral de proteger y promover los intereses tanto del hijo como de sus padres. Cuando el hijo llegaba a la edad adulta eso obviamente implicaba ayudarlo a encontrar un trabajo.

políticos y funcionarios, así como crearon la base institucional para los continuados pagos de las firmas establecidas en tales años. Sin embargo, el consumo suntuoso y la creciente desigualdad a la cual contribuyó a financiar la inversión extranjera fueron muy evidentes para los políticos de oposición y los sectores populares, quienes frecuentemente ventilaron su ira en contra de los nuevos ricos en las siguientes caídas. Ese argumento tiene implicancias para los políticos, académicos, periodistas y empresarios que actualmente predicán los beneficios que los países de América Latina podrían extraer de actitudes más liberales frente a la inversión extranjera.

El Estado poscolonial

La independencia, por supuesto, trajo cambios significativos en la estructura política y de gobierno en América Latina. Las élites civiles y militares ganaron ahora el control del Estado, sin una supervisión formal de una metrópolis remota. La autoridad central tendió a debilitarse dentro de las repúblicas debido a que el poder político a escala nacional se volvió dependiente de la habilidad de los caudillos para establecer lazos de clientelismo y alianzas con las élites regionales y locales.⁶ No obstante, y a pesar del autoritarismo y la inestabilidad de la política latinoamericana en la primera mitad del siglo después de la independencia, la frecuencia con la cual se promulgaron, violaron y sucedieron las nuevas constituciones no implica una total falta de respeto para con alguna de las innovaciones de la era de la independencia, en particular la necesidad de elecciones de algún tipo para elegir presidentes, miembros del Congreso y, en algunos casos también, algunos otros funcionarios.⁷ En ausencia de una monarquía tales elecciones fueron normalmente esenciales para establecer la legitimidad del gobierno, incluso si la “voluntad popular” fue generalmente subvertida como resultado de la coerción de

6. Lynch 1992: 136-138, 234-237.

7. Junto con las relaciones Estado-Iglesia y la política comercial, las cuestiones sobre el proceso electoral, los poderes relativos del Congreso y del ejecutivo y el nombramiento o elección de gobernadores provinciales eran los factores más importantes que traían como consecuencia conflictos constitucionales en la América Latina posterior a la Independencia.

un electorado pequeño por los económica y políticamente poderosos.⁸ En la esfera económica, la invocación de palabra al ideal europeo de liberalismo comercial tuvo que competir con algunas de las tradiciones de la era española, en particular el continuado reconocimiento de que el Estado tenía un rol que desempeñar en la promoción y regulación del desarrollo económico. La coexistencia en la América Latina posterior a la independencia de una adhesión generalmente superficial al liberalismo político y comercial, el frecuente uso de la violencia política y los continuados problemas de ajuste económico parecen cruciales para entender el ambiente en el cual prosperó el abuso de los cargos y recursos públicos. Los intentos para imponer los elementos centrales del liberalismo europeo en sociedades con tradiciones y estructuras muy diferentes, se puede argumentar, simplemente hizo más probable que las varias formas de corrupción ocuparan el vacío entre las normas legales y las realidades sociales de la América Latina del siglo XIX.⁹

Claramente, con la independencia, la venta abierta de los cargos públicos por la corona, una de las causas más significativas de corrupción política en las colonias, sí desapareció. Sin embargo, esta fue reemplazada por un sistema más parecido al de Inglaterra y Gales de principios del siglo XIX: el uso del patronazgo para obtener la lealtad de beneficiar a clientes políticos o miembros de la familia extendida de uno.¹⁰ Indudablemente, la expectativa de que los funcionarios nombrados bajo estos procedimientos intentasen beneficiarse de sus cargos siguió siendo fuerte según las percepciones de tanto los que ocupaban esas posiciones como de aquellos que se les acercaban para obtener alguna decisión o favor. Es improbable que el comportamiento de los jueces o de los funcionarios locales en las décadas de 1840 y de 1850 fuese significativamente diferente de aquellos que los precedieron hacia uno o dos siglos. Los modos

8. Era relativamente raro en América Latina que un dictador no permitiera el funcionamiento de algún tipo de asamblea legislativa, incluso si esta tenía poco poder real.

9. Escalante Gonzalbo 1989.

10. Algunos de los abusos que Rubinstein nota en su estudio sobre el temprano siglo XIX en Gran Bretaña —el uso de dinero del gobierno para brindar pensiones, patrocinio para la obtención de trabajos a favor de dependientes y clientes, la distribución de contratos públicos, el arriendo de tierras estatales— tienen claros paralelos en la América Latina posterior a la independencia.

de la corrupción pueden quizás haberse alterado en algunos aspectos, pero es dudoso que el fenómeno disminuyese.¹¹ De hecho, la debilidad del Estado nacional casi con seguridad redujo las sanciones contra la corrupción, a la par que la miseria de los tesoros nacionales forzó a los funcionarios civiles y militares a complementar sus magros e irregulares salarios. El hecho de que la capacidad para ofrecer puestos gubernamentales fuese una fuente tan importante de poder político también les dio a los funcionarios que abusaban de sus cargos protección frente a sanciones. Linda Rodríguez comenta sobre el caso de Ecuador:

Las líneas de autoridad eran borrosas, y los sistemas de rendición de cuentas fueron difíciles de establecer y hacer cumplir [...]. La pereza, incompetencia y fraude fueron raramente castigadas, y la iniciativa, eficiencia y honestidad raramente premiadas.¹²

Otras características de la corrupción colonial persistieron con relativamente poca modificación hasta la primera mitad del siglo posterior a la independencia. La apertura al comercio y la dependencia de los gobiernos nacionales de los tributos a las exportaciones e importaciones como fuente de ingresos solo alteraron la manera en que el contrabando operaba. Los funcionarios de aduanas demasiado inquisitivos, sobre todo en los puertos remotos, podían ser comprados fácilmente por los comerciantes domésticos y extranjeros en el siglo XIX, al igual que lo habían sido en el siglo XVIII por los contrabandistas, y los incrementos en

11. La relación entre los funcionarios civiles y eclesiásticos y las poblaciones indígenas cambió con medidas liberales tales como la abolición legal del tributo y el creciente anticlericalismo, que redujo las oportunidades de abuso por parte del clero parroquial. Sin embargo, la legislación republicana tendió a remover la protección legal sobre las comunidades indígenas. Hay una buena cantidad de evidencia de que los terratenientes y los funcionarios locales se volvieron aliados mucho más cercanos en su explotación de los pobres rurales y menos sujetos a límites impuestos por las cortes o por altos funcionarios. Una de las indicaciones más claras de esto es la introducción e implementación de leyes de vagancia en varias partes de América Latina para ejercer control social en el campo. Para el caso argentino, véase Brown 1986: 15-16, Guy 1981: 69-71 y Slatta 1982: 108-116.

12. Rodríguez 1985: 34.

los aranceles o las prohibiciones de importación de ciertos bienes simplemente elevaban los incentivos para evadir los derechos.¹³

En las regiones donde el oro y la plata fueron los principales rubros de exportación, la armada británica cooperó con los comerciantes extranjeros en la costa para organizar la remoción clandestina de grandes cantidades de lingotes de oro y moneda. Una de los casos más importantes durante el proceso mismo de la independencia fue un cargamento de 1,5 millones de dólares (£ 300.000) transportado del Callao a Portsmouth en 1821. Sin embargo, los casos mejor documentados después de la independencia provienen de la costa oeste de México, donde la plata generalmente era transportada ilegalmente, en la forma de barras para evadir los impuestos a las exportaciones de moneda. Los beneficios que los oficiales navales británicos obtenían de ese comercio fueron de tal magnitud que en medio de la crisis de Oregon en 1846, un buque de guerra en efecto desertó de su estación en el Pacífico para transportar dos millones de dólares (aproximadamente £ 400.000) de Mazatlán a Inglaterra.¹⁴ John Mayo comenta que “el contrabando es un hecho de la realidad en la costa oeste. El comercio se basaba en el contrabando, los comerciantes lo consideraban como una cuestión de rutina, y los funcionarios dependían de él”.¹⁵ El comercio clandestino en lingotes que utilizaba buques de guerra ciertamente continuó hasta los tardíos 1850, y de hecho probablemente hasta que la mayor seguridad ofrecida por los buques a vapor lo hizo menos necesario.¹⁶

13. Bajo presión de los artesanos locales y los productores agrícolas, varios gobiernos intentaron usar prohibiciones o aranceles altos para proteger la economía local y en algunos casos para estimular nuevas inversiones en manufactura. La prohibición de lista de ciertos bienes operó en Argentina entre 1835 y 1841 y en México en varios periodos antes de 1844. Sobre esto, véase Burgin 1946: 237-245, Thomson 1987: 125-46 y Bernecker 1988: 61-102. Sobre el fracaso del proteccionismo en el Perú entre 1848 y 1851, véase Gootenberg 1982: 329-358. Tales experimentos tendieron a tener corta vida. El Estado perdía ingresos, los precios domésticos se incrementaban y había solo una respuesta irregular de los inversores en la industria.

14. El capitán fue enjuiciado en corte marcial a su regreso. Gough 1983: 419-426. Le estoy agradecido a Carlos Marichal por esta referencia.

15. Mayo 1987: 409.

16. Incluso en la década de 1850 el almirante británico que comandaba la estación del Pacífico podía esperar personalmente ganar £ 10.000 en comisiones por este comercio durante los tres años de su servicio. Gough 1983: 429.

Con pocas excepciones, los países de América Latina estuvieron desesperadamente cortos de recursos financieros una vez que colapsó en 1825 el auge de la inversión y el comercio posterior a la independencia.¹⁷ El ciclo de contrabando y corrupción simplemente empeoró las cosas. Como los gobiernos se vieron forzados a depender de los empresarios domésticos líderes (incluyendo a los comerciantes extranjeros residentes en América Latina) para obtener financiamiento de corto plazo, el uso de los recursos públicos para fines de ganancias privadas se extendió. Así el empobrecimiento del Estado mexicano, apremiado por los gastos extraordinarios y no anticipados debido a la guerra, por un lado, y la falta de ingresos debido al contrabando, por el otro, trajo las notorias especulaciones de los agiotistas, los financistas de la Ciudad de México, que ofrecieron préstamos de corto plazo al gobierno a tasas de interés elevadas a cambio de monopolios oficiales y privilegios en la recaudación de impuestos.¹⁸

En el Perú, otro Estado sin recursos debilitado por conflictos internacionales e internos, los comerciantes de Lima revivieron el consulado de la época colonial, a través del cual ellos recibían monopolios y contratos a cambio del financiamiento de los caudillos. “Los comerciantes nacionales”, escribe Paul Gootenberg, “requerían y demandaban toda una serie de privilegios especiales, favores y recompensas para compensar los riesgos y costos onerosos que solo ellos soportaban”.¹⁹ En el caso del Perú, esta mentalidad del Estado sin recursos como vaca lechera para los intereses privados llevó directamente a los escándalos del periodo del guano, el primero de los cuales fue la consolidación de las deudas internas dirigida por el gobierno del presidente Echenique en los tempranos 1850.²⁰

17. Chile y Brasil pueden considerarse excepciones. El gobierno chileno incurrió en un déficit solo en dos años entre 1840 y 1860. Ortega 1985: 154. Brasil, único entre los países latinoamericanos, no cesó en los pagos de su deuda del periodo posterior a la independencia. Marichal 1989: 67, 91-92.

18. Tennenbaum 1986, Walker 1986.

19. Gootenberg 1989: 107.

20. Una vez que el potencial del comercio del guano se volvió claro, el Estado peruano, que era dueño de los depósitos, organizó contratos de consignación con los comerciantes extranjeros establecidos localmente. Cuando el comercio despegó en los tardíos 1840, el Estado recibió un incremento no anticipado en sus ingresos, lo que le

Estos ejemplos sugieren un número de puntos significativos sobre la corrupción a mediados del siglo XIX en América Latina. Primero, se desencadenó un espiral de abuso después de la independencia equivalente al que Pietschmann resalta para el periodo colonial. Las caídas en los ingresos resultaron en el no pago regular y adecuado de salarios a los funcionarios y en la no contratación de suficientes hombres para hacer cumplir las leyes, lo que tuvo como resultado el aumento de la corrupción; más obviamente, el comercio de contrabando se incrementó y el Estado perdió ingresos adicionales.²¹ Segundo, el límite entre las esferas públicas y privadas se volvió mucho menos claro como resultado del retiro de la burocracia colonial, que, en principio, poseía cierta autonomía respecto a la élite empresarial local. En la mayoría de los países (Brasil podría ser una excepción parcial), una burocracia profesional civil con su propia estructura de carrera y valores desapareció con el fin del gobierno ibérico.²² Después de la independencia, por tanto, los cargos públicos fueron el lubricante de la política clientelista, a la par que el Estado se convirtió en la fuente de concesiones que podían aumentar las fortunas privadas.

Parte del problema en el Perú fue indudablemente el rol central que tenía el Estado a través de la propiedad de los recursos del guano. Pero incluso si las funciones del Estado se hubiesen reducido al mínimo nivel, dadas las condiciones del temprano siglo XIX en América Latina y

permitió reorganizar las deudas externa e interna contraídas desde la Independencia. Una gran cantidad de solicitudes que databan del periodo de las guerras de la década de 1820 fueron reconocidas, muchas de ellas fraudulentas, y esto efectivamente transfirió recursos públicos al sector privado. El estudio más reciente muestra en detalle cómo los vales de consolidación se concentraron entonces en unas pocas manos, principalmente entre los comerciantes de Lima. Véase Quiroz 1987. También véase Gootenberg 1989: 80-85, 118-132.

21. Esto deja a un lado la cuestión de la capacidad y competencia de aquellos nombrados para hacer su trabajo. En los 1820, la aduana de Mazatlán, en la costa oeste de México, contaba con un funcionario. Esto en sí mismo no habría dificultado las labores de cumplimiento si no fuera porque además era ciego. Tenenbaum 1986: 24.
22. La continuación del sistema burocrático brasileiro después de la independencia ha sido señalado como uno de los componentes más importantes en la estabilidad política del Brasil, relativa a la mayoría de países de América Latina en el siglo XIX. Véase particularmente Pang y Seckinger 1972, Murillo de Carvalho 1982 y Flory 1975.

a la luz de las tradiciones heredadas de la colonia, las oportunidades de corrupción todavía podrían haber sido amplias. Una breve consideración de una situación contrafáctica que nunca existió en este periodo, un Estado liberal con pocas funciones más allá de la defensa del país y el mantenimiento del orden público y los derechos de propiedad, puede ayudar a resaltar las maneras en que el legado colonial y el ambiente económico y político de mediados del siglo XIX en América Latina modificó y reforzó la cultura de la corrupción política.

Por el lado de los ingresos, la abolición gradual del tributo, la renuencia de las élites a respaldar los impuestos a la propiedad, el ingreso o la herencia en escala alguna y el nivel relativamente bajo de consumo de las masas de la población, aunados a dificultades relacionadas con el cumplimiento de cualquier gravamen, pusieron la carga de la recolección de impuestos en los aranceles que gravan el comercio exterior, una esfera en la cual las tradiciones del contrabando eran de larga data.²³ En principio, no obstante la práctica adoptada por muchos estados, la recolección de los impuestos de aduana en un número limitado de puertos con licencia para el comercio exterior debería haber sido directa y fácilmente regulada por el gobierno central. Sin embargo, como en el periodo colonial, la falta de recursos dejó grandes franjas de la costa sin resguardo policial, mientras que en las aduanas mismas las disparidades entre los salarios recibidos por los funcionarios, frecuentemente de modo irregular, y el valor de los bienes que estos procesaban alentaba el fraude. Si los gobiernos intentaban imponer aranceles proteccionistas o prohibir la importación de bienes particulares, esto solo exacerbaba los problemas. Solo con el fin del siglo parece que el fraude aduanero se convirtió en algo menos notable, probablemente debido al incremento en el valor del comercio. Esto a su vez permitió el pago de mejores salarios a los funcionarios de aduanas. Al mismo tiempo, la mayor parte de los aranceles tenían como objetivo incrementar los ingresos antes que

23. El tributo fue abolido en México con la independencia, y en Ecuador en los 1850. Véase sobre esto último Rodríguez 1985: 62 y especialmente Aken 1981. En Perú se abolió como impuesto del gobierno central en 1854, aunque después fue nuevamente establecido como un impuesto local en algunas áreas con el cambio de siglo. En Bolivia, los primeros intentos de reemplazar el tributo fueron hechos bajo Melgarejo y sus sucesores a partir de los tardíos 1860. Sánchez Albornoz 1978.

brindar protección, dándoles a los importadores un menor incentivo para evadir impuestos.²⁴ En países más pequeños, sin embargo, el fraude continuó en una escala significativa hasta bien comenzado el siglo XX. En Ecuador, por ejemplo, no fue sino hasta la introducción de una administración extranjera que se transformaron los procedimientos de aduana en 1927, como resultado de la Misión Kemmerer, creando ruidosas protestas de los empleados despedidos y de empresarios. Linda Rodríguez comenta:

Las regulaciones de aduanas se hicieron realmente cumplir, tal vez por primera vez en la historia del Ecuador. El altamente remunerado director general no sucumbió a las coimas y no fue influenciado por vínculos locales cuando tomaba decisiones sobre la aduana [...]. Viejas prácticas, tal como dar propina al personal de aduana a cambio de un cumplimiento aduanero laxo, rápidamente decayeron.²⁵

Por el lado de los gastos, el mantenimiento de la defensa y el orden público y la regulación del sector privado, funciones que incluso un estado liberal no podía abandonar, ofrecieron oportunidades variadas para la corrupción. Los gastos militares hicieron posible que los oficiales se embolsaran sumas que oficialmente estaban reservadas para pago de remuneraciones y adquisiciones. En el tiempo de la Revolución mexicana, por ejemplo, el ejército de Porfirio Díaz tuvo una nómina salarial que excedía ampliamente el número de tropas que podía desplegar en el campo, así como una gran cantidad de equipo faltante. Como resultado de ello, un ejército regular diezmado en su fuerza, mal calzado y armado tuvo que enfrentarse a las fuerzas rebeldes en el invierno de 1910-1911.²⁶ También queda claro, a partir de la investigación en los archivos departamentales peruanos, que los contratos de equipamiento tales

24. Estos comentarios son un tanto especulativos debido a la falta relativa de investigación sobre los impuestos en el siglo XIX y principios del XX. Una de las pocas contribuciones sobre este tema es Deas 1982.

25. Rodríguez 1985: 158-159.

26. Como máximo el ejército mexicano tuvo 20.000 soldados de tropa, aunque el presupuesto proveía una nómina de pago por encima de 30.000. Vanderwood 1976: 558-559.

como uniformes y frazadas fueron utilizados como un medio de premiar a los partidarios de los caudillos en el temprano siglo XIX, o sino también fueron otorgados a cambio de coimas o favores.²⁷ La creciente profesionalización hacia fines del siglo XIX, que estuvo asociada a la importación de armamento más avanzado de compañías rivales europeas o norteamericanas, tiene que haber incrementado los montos disponibles para sobornos y coimas, ya sea para los políticos civiles o para los oficiales encargados de las adquisiciones.²⁸

Adicionalmente, la regulación estatal del sector privado ofreció oportunidades para la corrupción, por ejemplo, a través del cumplimiento judicial de contratos o adjudicaciones en disputas entre terratenientes rivales. El crecimiento de los negocios a mitad del siglo XIX inevitablemente causó una ampliación de las funciones regulatorias del Estado, a pesar de las expresiones exteriores de liberalismo. Todos los gobiernos nacionales tuvieron que fijar requerimientos mínimos de reserva a todos los bancos comerciales que empezaron a aparecer a partir de la década de 1860, así como determinar los derechos de emisión para los papeles moneda que se convirtieron en medios de cambio de uso común. Empresas como los ferrocarriles o los tranvías requerían de un monitoreo simplemente para preservar los estándares mínimos de seguridad pública, incluso cuando el Estado dejó al sector privado el financiamiento del transporte.²⁹

Las tareas de cumplimiento de la ley por parte de la policía y los juzgados penales fueron también, por supuesto, un área fértil de abuso en el periodo posterior a la independencia de América Latina, como lo

27. Kruggeler (1988) argumenta que el compadrazgo y la corrupción fueron elementos claves en la asignación militar de los contratos por los prefectos, y que estos brindaban una fuente importante de acumulación para ciertos empresarios favorecidos. Véase también Kruggeler 1991: 24-25, 36-40, 52-53, 57.

28. A mi mejor entender, este es un tema sobre el cual hay poca información de confianza. Sin embargo, el problema puede ser una falta de investigación antes que una ausencia de fuentes. Parece haberse hecho poco trabajo ya sea en los archivos de las firmas de armamento o en aquellos de los ministerios de guerra latinoamericanos de ese periodo.

29. Se debe notar que las compañías extranjeras no se convirtieron en el vehículo primario de inversión en los ferrocarriles en América Latina sino hasta la década de 1880. Lewis 1983b.

muestra que los ricos e influyentes salían libres mientras que los pobres (frecuentemente negros o indios) esperaban años hasta que sus casos se vieran en los juzgados. Los historiadores de toda la región podrían multiplicar los ejemplos. En la sierra del Perú, en 1899, los jueces de paz ganaban cinco centavos al día (algo por encima de un viejo penique al tipo de cambio presente), y, en las palabras de un prefecto, sus cortes fueron “centros de explotación escandalosa”. De los cuatrocientos casos que fueron llevados a los juzgados en la provincia de Chucuito entre 1878 y 1887, la mayoría de ellos por asesinato, ninguna persona fue encontrada culpable.³⁰ Sin embargo, los subprefectos peruanos, como sus contrapartes en otras zonas rurales de América Latina, fueron las más de las veces objetivos de críticas ellos mismos, por ejemplo, por utilizar sus poderes para hacer leva de trabajadores para realizar obras públicas menores en beneficio de sus propios intereses privados.³¹ El escritor satírico de principios del siglo XX, Abelardo Gamarra, resumió la pequeña corrupción del gobierno y los funcionarios públicos en la sierra del Perú en una serie de ensayos ambientados en la mítica república de Pelagatos. En uno de ellos, titulado “La visita del subprefecto”, él describe cómo un funcionario provincial recibe una carta de su esposa que está en Lima quejándose por falta de dinero. Pensando cómo hacer para obtenerlo rápidamente, él descarta imponer multas a los animales extraviados por ser estas insuficientes, e igualmente descarta reclutar por la fuerza nuevos soldados para el ejército a cambio de pedir coimas para su liberación porque ya no puede repetir tan seguido la misma treta. En lugar de eso, se decide a hacer un paseo de inspección por su provincia. Cuando parte de su pueblo, los indios se le adelantan para advertir a los pastores para que escondan sus animales en barrancos profundos fuera de su alcance, y la gente escapa “como si un emisario hubiera dicho a todos: allí viene el vómito negro, le acompaña la fiebre amarilla, el cólera, la viruela maligna y la tuberculosis pulmonar”. El subprefecto pasa por sesenta aldeas, y en cada lugar cobra y recibe multas por infracciones menores de limpieza pública y por negligencias al deber de sus subordinados. En

30. Gonzales 1987: 11-12.

31. Wilson 1978: 191-194.

las palabras de Gamarra, “una plaga de langostas humanas no barrería mejor una provincia”.³²

En la práctica, por supuesto, las funciones del Estado poscolonial fueron mucho más amplias que las permitidas por la ideología liberal minimalista. Las repúblicas independientes de Hispanoamérica heredaron de los Borbones y de los Habsburgos una fuerte tradición de patrimonialismo, que permitía la intervención del Estado en el mercado con el fin de promover el bien público. La continuación de las tradiciones de regulación de los mercados urbanos, la fiscalización de pesos y estándares en rubros de consumo popular como el pan y la carne, y la promoción de obras públicas tales como los caminos y puentes locales, ofrecían muchas oportunidades para que funcionarios de bajo rango buscaran complementar los bajos salarios que un Estado empobrecido se veía forzado a pagarles. El control sobre la distribución de recursos vitales como la tierra y el agua también fueron fuentes a partir de las cuales los funcionarios podían “ganar” dinero.

A pesar de que el tema requiere una investigación considerablemente mayor para justificar conclusiones más sólidas sobre la naturaleza y extensión de la corrupción en América Latina durante la primera mitad del siglo que siguió a la independencia, se puede argumentar que en esto, como en otras áreas de la historia económica y social, es evidente que existen fuertes lazos de continuidad con el periodo colonial. En los niveles más bajos de la burocracia, ya sea en las principales ciudades o en las provincias, la falta de control superior permitió a los funcionarios complementar sus salarios en todas las muchas formas que su imaginación se los permitiese. Pero si la corrupción fue tolerada, y de hecho esperada por la mayoría de ciudadanos de la nueva república, también existieron limitaciones sobre ella. Aparte del temor de perder el cargo al darse el cambio de gobierno si uno molestaba a las personas incorrectas, existieron también claras percepciones entre la gente sobre los límites del abuso. Las limitaciones probablemente fueron más evidentes en las áreas rurales, donde los cobros excepcionales de los funcionarios podían ocasionalmente hacer estallar una rebelión popular.³³ En los más altos

32. Gamarra 1910: 18-45.

33. Sobre el rol del cobro ilegal de impuestos en la rebelión de Bustamente en el altiplano peruano en 1867-1868, véase Gonzales 1987: 12-15. Y sobre la manera como los

niveles de la sociedad la tendencia del siglo XIX fue borrar los límites entre los intereses públicos y los privados al explotar los poderosos los recursos del Estado para su beneficio. Sin embargo, aunque en algunos momentos el descontento popular con ese comportamiento podía volcarse en disturbios o tumultos urbanos, las restricciones informales sobre la conducta de las élites podían de hecho haber disminuido con la consolidación del sistema político oligárquico, que remplazó al caudillismo popular del periodo posterior a la independencia.

El auge de la inversión extranjera

El ambiente en el cual ocurría la corrupción política cambió significativamente hacia finales del siglo XIX en América Latina. El crecimiento de las exportaciones resolvió algunos de los problemas fiscales que enfrentaban los gobiernos, dado que estas eran fuente de divisas extranjeras para comprar importaciones, bienes sobre los cuales se aplicaban aranceles que incrementaban los ingresos. Los ingresos crecientes por impuestos de aduana permitieron a los gobiernos renegociar las deudas externas posteriores a la independencia, y así recobrar el crédito en los mercados de capitales europeos y norteamericanos, e incentivaron el influjo de financiamiento extranjero para los sectores público y privado. La participación abierta de los militares en la política y las rebeliones regionales disminuyó en su frecuencia, dejando a las élites civiles locales y nacionales más firmemente en control. Las ideas liberales acerca del rol del Estado en crear un ambiente propicio en el cual el empresariado privado y el mercado pudiesen operar se volvió más dominante, aunque la concepción hispánica acerca de un papel positivo del Estado en el fomento y organización del desarrollo económico, así como la presión política para proteger a los productores domésticos o facilitar los negocios de los emprendedores domésticos, nunca desapareció del todo. Irónicamente, no obstante, el crecimiento de los negocios y la inversión extranjera creada por una mayor integración a la economía mundial generó

funcionarios locales desataron la rebelión de Atusparia en Huaraz en el Perú central en 1885-1886, véase Blanchard 1982a: 453-454.

muchas nuevas oportunidades para los políticos y funcionarios públicos de involucrarse en diferentes formas de corrupción.

En el caso del Perú, la consolidación de la deuda interna fue el primero antes que el último de los escándalos relacionados al guano. Después que el gobierno diera por terminado su principal contrato de concesión sobre el guano con la casa comercial británica de Antony Gibbs & Sons en 1861, este otorgó la mayor parte de los nuevos contratos a poderosos comerciantes locales a cambio de adelantos de dinero contra las ventas futuras. El comportamiento de los comerciantes se volvió crecientemente extorsionador, al tiempo que la guerra reanudada empobreció más a los sucesivos gobiernos de Lima. Esto culminó, en los tardíos 1860, en un periodo de cuatro años en el que el gobierno pagó por encima de 10 millones de soles (aproximadamente £ 2 millones) en comisiones, intereses y cargos sobre préstamos otorgados por los comerciantes por un total de 35 millones de soles (£ 7 millones).³⁴ Tan grandes fueron las pérdidas sufridas por el Estado en manos de los empresarios peruanos que entre 1868 y 1869 el entrante gobierno de José Balta reorganizó el comercio del guano apartándolo del control de los comerciantes de Lima. En 1870 y 1872 el gobierno emitió dos bonos externos en Europa, por un total de más de £ 30 millones para financiar la construcción del ferrocarril.³⁵ La prodigalidad de los agasajos ofrecidos a peruanos líderes por el principal contratista del nuevo ferrocarril estatal, Henry Meiggs, así como la evidencia dispersa sobre pagos en efectivo para asegurar los contratos, son indicativos del clima moral que gobernaba en Lima en los tempranos 1870.³⁶ Ciertamente esto no se le escapó a la percepción popular cuando vino la caída. Una protesta violenta en la capital en agosto de 1876, justo cuatro años después que los líderes de una rebelión militar fueron muertos por una muchedumbre limeña en la Plaza de Armas, fue inspirada por discursos que se referían a los “ochenta millones robados”, mientras

34. Maiguascha 1967: 179. Véase también Bonilla 1974: 64.

35. La base de la reorganización del comercio fue la venta directa de dos millones de toneladas de guano a la casa mercantil francesa de Auguste Dreyfus.

36. Stewart 1946. Sobre el pago de Meiggs en Costa Rica, véase abajo.

que un político oligárquico líder fue perseguido en las calles con gritos de “abajo el ladrón del salitre”.³⁷

Ese escenario —un rápido incremento en el comercio, un aumento en la inversión extranjera en momentos en que los mercados de capital en el mundo desarrollado eran receptivos a los proyectos latinoamericanos y una reacción popular y nacionalista en contra de las élites políticas y empresariales y de los inversores extranjeros cuando terminó su auge— no fue exclusivo del Perú durante el periodo del guano. Una lista de los regímenes más notorios y escandalosos del tardío siglo XIX y el temprano XX confirma los vínculos entre la inversión extranjera y las bonanzas comerciales y el alto nivel de corrupción, cualquiera que sea la forma del régimen político: los otros préstamos extranjeros de los tardíos 1860 y tempranos 1870 que llevaron a una investigación en Gran Bretaña por un comité selecto de la Cámara de los Comunes; Argentina y Uruguay en los años que precedieron a la crisis de 1890 del banco Baring; Chile después de la captura de los depósitos de nitratos en Atacama de Perú y Bolivia; el México de Porfirio Díaz; los préstamos extranjeros y las estafas de los 1920 que provocó una investigación por el Congreso norteamericano; y el auge del petróleo bajo Juan Vicente Gómez en Venezuela.³⁸ El factor vinculante es el rápido incremento en los recursos disponibles para el Estado y los ansiosos inversionistas extranjeros (los ferrocarriles y las compañías de servicios públicos en la década de 1880, las firmas petroleras en los 1920).

Los recursos ofrecidos por los inversionistas extranjeros a los políticos locales durante estos auges podían brindar una bienvenida lubricación de las ruedas del poder político. En esas ocasiones el alcance de la

37. *El Comercio* (Lima), 21 de agosto de 1876. La industria de los nitratos, que se pensaba iba a compensar el declive del comercio del guano, también estuvo en crisis a mediados de la década de 1870. Véase Greenhill y Miller 1973: 115-118 y O'Brien 1982.

38. La investigación británica fue publicada como Casa de los Comunes, “Report of the Select Committee on Loans”, y la investigación norteamericana como Senado de EUA, “Sale of Foreign Bonds”. Tales investigaciones fueron establecidas, por supuesto, para indagar sobre las malas prácticas bancarias que pudieron traer consigo que los inversionistas británicos y norteamericanos entregaran su dinero, pero ambas también descubrieron evidencia de comisiones ilegítimas y prácticas sospechosas de los intermediarios latinoamericanos. Sobre estos dos auges de préstamos, véase Marichal 1989.

corrupción podía sorprender incluso a los conocedores. “Las coimas y la corrupción son realmente terribles”, escribió John Baring a casa después de arribar a Buenos Aires en febrero de 1890 en una misión para investigar las causas de los problemas que Barings empezaba a enfrentar.³⁹ El crecimiento de la producción de nitratos en Chile y la consiguiente contienda por las concesiones mineras y de ferrocarriles parece haber tenido un efecto similar allí, exacerbados por la guerra civil de 1891. “El gobierno victorioso parece haberse rodeado con gente que esperaba ser recompensada por su apoyo durante la revolución, y el resultado es que hay probablemente mayor corrupción en el país en el momento presente de la que ha habido durante cualquier otra tiempo de su historia”, reportaron los socios de Valparaíso de la Gibbs en septiembre de 1894, tres años después que la guerra había terminado.⁴⁰ De hecho, se descubrió después de la muerte del general John Thomas North, el “rey de los nitratos”, que entre 1887 y 1895 él había recibido como pago más de £ 96.000 por la Nitrate Railways Company, de la cual había sido su presidente, pero que no habían recibos para justificar ese monto. Esta suma se trasladó a los abogados de la compañía en Chile para cubrir sus propios gastos y “también como fondos para lo que aquellos consideraban como gastos útiles para los intereses de la compañía”.⁴¹

Dos variables principales ayudaron a determinar la naturaleza de la epidemia de corrupción que ocurrió durante tales épocas de bonanza y el grado en el que continuó la asociación entre la inversión extranjera y la corrupción política en forma endémica después del auge: el carácter del régimen político y la manera en que tomó forma la inversión entrante.

Aunque normalmente encabezados por civiles, o si no por antiguos militares dependientes del apoyo civil, los sistemas políticos en este periodo en América Latina cubrían un espectro desde regímenes donde el Congreso dominaba a un ejecutivo débil y hasta aquellos donde un presidente autoritario controlaba amplias áreas de la vida política. Donde los políticos civiles tuvieron el poder, en países como Chile y Perú desde

39. Citado en Ziegler 1988: 241.

40. Valparaíso a Londres, 6 de septiembre de 1894, Gibbs MS 11470/15, Guildhall Library, Londres.

41. Citado en Blakemore 1974: 247.

la década 1890 y hasta la de 1920, la necesidad de ganar elecciones para obtener acceso al poder, y por ende a los recursos públicos, cobró importancia suprema, especialmente y en tanto las recompensas indirectas del cargo se incrementaron. La política electoral se tornó así fraudulenta y fue utilizada en la larga tradición de corrupción y de organización clientelística y de alianzas familiares que permeaba la sociedad. Hubo pocos partidos fuertes; pero incluso aquellos políticos que peleaban en elecciones bajo las mismas consignas estaban generalmente divididos por rivalidades personales y familiares, algo que generó facciones en la organización de los partidos e hizo que la relación entre el gobierno y el Congreso fuera incierta. Frecuentemente esto significó que los ministerios a escala nacional sean de corta duración, obligando a aquellos que requerían acceso al presidente y sus ministros a diversificar sus riesgos por medio de la compra de influencia o de otro modo asegurándose de la influencia a lo ancho del espectro político.⁴² Esto estimuló lo que podría llamarse una forma de corrupción de “tirar la cuerda”, e involucraba a un gran número de políticos de las principales agrupaciones políticas.

En otros lugares persistieron regímenes más autoritarios, el México de Porfirio Díaz o la Venezuela de Juan Vicente Gómez. Aquí el acceso a los beneficios que fluían del Estado y de la inversión extranjera dependían de los vínculos que se pudiera tener con el entorno del presidente. En estos sistemas la corrupción en el ámbito del gobierno central tomaba la forma de “vigilar la puerta”. Sin embargo, hubo dos características importantes de estos regímenes. Primero, esos políticos solo se podían mantener en el poder a través de redes clientelísticas que les brindasen a las élites locales y a los funcionarios subordinados oportunidades considerables para robar ellos mismos sin temor a sanción desde arriba. Esto incrementó más la corrupción de bajo nivel en las provincias.⁴³ Segundo, los regímenes autoritarios como estos, en los tiempos de bonanza económica, podían desarrollarse a partir de sistemas más parlamentarios. En tales casos, el influjo de inversión extranjera estimulaba un factor de bienestar, permitía que un presidente consolidase su poder personal y lo alentaba a buscar la reelección como el único hombre capaz de mantener

42. Entre 1896 y 1925 hubo 80 gabinetes en Chile. Scully 1992: 47.

43. Knight 1986, I: 15-36. En particular, Knight detalla los abusos cometidos en el ámbito municipal.

la confianza requerida para atraer la muy necesaria inversión extranjera, a pesar de la larga tradición de América Latina que prohibía a un presidente en ejercicio presentarse inmediatamente a la reelección. Ejemplos de tales transiciones, a parte de la de Porfirio Díaz, la más conocida, son las de los regímenes de Augusto B. Leguía en Perú (1919-1930) o tal vez la de Gerardo Machado en Cuba (1925-33), las cuales estimulaban una reacción nacionalista y popular más vehemente de lo usual cuando la caída venía.⁴⁴

La otra variable principal en este modelo es la modalidad de la inversión extranjera. Esta adoptó dos formas (utilizando las definiciones modernas, no las anteriores a 1914). La inversión directa involucraba la administración extranjera de los activos adquiridos o construidos con los fondos reunidos de manera pública o privada en Europa y Norteamérica, por una junta de directores que representaba a los accionistas. El ejemplo clásico en el tardío siglo XIX en América Latina sería la compañía de ferrocarriles de propiedad británica, que era dueña o pagaba una renta por una concesión particular y frecuentemente poseía un monopolio regional o local. La inversión de portafolio, de otro lado, no involucraba el control administrativo por el inversionista extranjero. El epítome de esta forma de inversión en el siglo XIX en América Latina fue la del préstamo gubernamental, donde el Estado desembolsaba las sumas prestadas y administraba los activos creados con estas. La combinación precisa de inversión de portafolio e inversión extranjera que los gobiernos deseaban y obtenían variaba de un país a otro con el tiempo. En ambos casos la disponibilidad de capital extranjero incrementó en el tiempo las oportunidades para los políticos y funcionarios; lo que las hizo diferentes fueron las modalidades de corrupción que resultaron, y la institucionalización de estilos particulares de corrupción política en los casos en que la inversión extranjera en la forma de la compañía independiente o la multinacional terminó por predominar.⁴⁵

44. Véase Benjamin 1975. El caso cubano es algo diferente dado que los precios del azúcar, la exportación dominante de la isla, empezó a declinar a partir de 1925, y durante el primer gobierno de Machado, por lo menos, los niveles de corrupción parecen mucho menores que durante el gobierno precedente de Zayas.

45. El concepto de “compañía independiente” como el tipo predominante de la inversión británica en el extranjero es desarrollado por Wilkins 1988.

La inversión de portafolio

En el caso de la inversión de portafolio, que consistió en su mayor parte en préstamos emitidos por los gobiernos a escala nacional, provincial y municipal, las principales fuentes de abuso fueron las comisiones otorgadas por intermediarios para preparar el préstamo, los pagos hechos durante las renegociaciones de la deuda pública y el uso de los fondos para obras y adquisiciones públicas.

Las comisiones de los intermediarios que ayudaron a preparar los contratos de préstamo fueron reportadas en la investigación de 1875 del comité selecto del parlamento.⁴⁶ Resumiendo la evidencia presentada para esta investigación, Carlos Marichal concluye que

[...] independientemente de los objetivos públicamente anunciados, los políticos [latinoamericanos] frecuentemente intentaron promover fines privados aceptando un porcentaje de las ganancias por recibir de los títulos-valores en el extranjero, o, alternativamente, obteniendo “gratificaciones” de los empresarios involucrados en los contratos de negocios derivados de los préstamos.

Él luego cita el caso del presidente Guardia, de Costa Rica, que confirmó al Congreso de su país que Henry Meiggs, el contratista norteamericano de los ferrocarriles, “por un acto de pura generosidad [...] puso a disposición [del presidente] la suma de £ 100.000 para que [él] pueda hacer con esa suma lo que [él] considere lo mejor”.⁴⁷ El pago de comisiones a los políticos latinoamericanos para obtener contratos de préstamos salió a la palestra nuevamente en las investigaciones llevadas a cabo por el Congreso norteamericano en 1932, cuando este fue informado por banqueros de que las comisiones habían sido “bastante comunes” durante la década previa.⁴⁸ El alcance, sin embargo, de la descripción que ellos hicieron sobre la bonanza de préstamos del periodo 1900-1913, cuando los bancos europeos y norteamericanos estaban frecuentemente

46. Casa de los Comunes 1875: XXIV.

47. Marichal 1989: 114-122. Sobre la malversación de fondos de préstamos por políticos paraguayos en los tempranos 1870, véase Warren 1972: 11-12, 20-23.

48. Stallings 1987: 259.

compitiendo por contratos, es mucho menos claro. Podría ser que para los principales países latinoamericanos, por lo menos, esto se convirtió en una fuente menos significativa de abuso. Sin embargo, esto podría mostrarse como una impresión bastante errada como resultado de ya sea una falta relativa de indagación sobre estos préstamos en los archivos de los bancos mercantiles o la ausencia de cesaciones de pago al final de la bonanza en 1913-1914 y a la repentina puesta de atención de los países acreedores en la Primera Guerra Mundial.⁴⁹

Los principales abusos que surgieron de la inversión de portafolio en el periodo entre 1875 y la Primera Guerra Mundial parecen haber ocurrido más frecuentemente como consecuencia de la renegociación de viejos préstamos antes que por la preparación de unos nuevos. Uno de los ejemplos más conocidos es el del contrato Grace de 1889, según el cual la deuda externa del Perú contraída en 1870 y 1872 fue cancelada a cambio de otras concesiones, en particular un arrendamiento de 66 años del ferrocarril estatal y derechos de exportación monopólicos sobre el guano. Debido a la ausencia de registros claves, la extensión de las coimas requeridas para forzar la aprobación de este acuerdo a través de un Congreso reticente es incierta.⁵⁰ Sin embargo, la observación de un extranjero conocedor de privilegio del caso indica el temperamento del periodo:

¡No tengo duda de que Grace obtendrá lo que él desea, siempre que los alimente con algunas libras esterlinas! La oposición en el Congreso va a ser superada por un manejo juicioso [...]. Conozco lo suficiente acerca del patrioterismo peruano para estar seguro que este no puede resistir la fuerza de un argumento efectivo.⁵¹

49. La ausencia de cesaciones de pagos significó que los inversionistas no perdieron grandes sumas y, por lo tanto, no se establecieron investigaciones en Europa ni en Estados Unidos.

50. El libro de cartas crucial en los archivos del Conde de Donoughmore, quien negoció el contrato final, faltaba cuando yo los examiné en 1975. Ninguno de los dos historiadores “autorizados” de la casa mercantil de Grace, con acceso ambos a la correspondencia privada de Michael P. Grace, con la cooperación de la compañía, mencionan los pagos. Véase James 1993 y Clayton 1985. Sin embargo, James hace el comentario intrigante de que Michael Grace creía que la oposición peruana al contrato que el negoció estaba en parte motivada por “dinero chileno” (p. 239).

51. Charles Watson, en correspondencia con su hijo en julio de 1988 y citado en Miller 1976: 90.

La W.R. Grace & Co., que ya en 1884 le había adelantado £ 1000 al político de oposición peruano Nicolás de Piérola en reconocimiento por sus servicios y en expectativa de una futura cooperación, sin duda recuperó cualquier inversión que hiciera en pagos a los políticos peruanos del subsiguiente pago en efectivo y emisión de títulos de deuda a favor de Michael Grace por los tenedores de bonos de la nueva compañía, la Peruvian Corporation.⁵²

Con fondos en sus manos de los préstamos extranjeros, los funcionarios y políticos también tuvieron la oportunidad de realizar ganancias privadas a partir del otorgamiento de contratos o de la necesidad de aprobar los trabajos hechos para el gobierno por los contratistas. La era Meiggs de construcción del ferrocarril en el Perú, que fue financiada por los masivos préstamos de 1870 y 1872, nos da evidencia de las oportunidades que se presentaron para los primeros, y mucho de los préstamos para obras públicas de la década de 1920 probablemente ofrecieron similares posibilidades para aquellos cercanos al gobierno de extraer dinero de las principales firmas contratistas norteamericanas que estaban entonces en competencia para hacer negocios en América Latina. Juan Leguía, hijo del presidente peruano, habiendo recibido 520.000 dólares (por encima de £ 100.000) en comisiones de la Seligman, el banco de inversión de Nueva York, por preparar dos grandes contratos de préstamos en 1927, luego hizo otras 80.000 libras peruanas (alrededor de 300.000 dólares o £ 65.000) en negocios fraudulentos de terrenos asociados al proyecto de irrigación de Olmos.⁵³ La evidencia sobre los pagos necesarios para asegurar que los ingenieros del Estado y otros funcionarios aprueben

52. Sobre el pago de la Grace a Piérola, véase Quiroz 1983: 239. Michael Grace recibió £ 150.000 en efectivo y una comisión del tres por ciento sobre todas las acciones y bonos emitidos por la Corporation a cambio de su trabajo. Miller 1976b: 100. Inicialmente los hermanos Grace habían acordado un gasto máximo de £ 50.000 para negociar el acuerdo. Clayton 1985: 148. Entre los problemas para investigar este tema, es típico que mientras mucha de la evidencia circunstancial apunta a pagos a políticos durante los cuatro años de negociaciones, es mucho más difícil conseguir evidencia directa.

53. Thorp y Bertram 1978: 376. De acuerdo con Stallings, las comisiones sobre los préstamos habían sido acordadas por la firma de Frank Lisman antes que la Seligmans tomara el control del negocio, y sumó apenas por encima de los 400.000 dólares. Stallings 1987: 259.

los trabajos realizados por las compañías extranjeras bajo los contratos es menos fácil de obtener, en parte por la desaparición de muchas de las compañías de construcción y por ende de sus archivos.⁵⁴ Charles Jones, sin embargo, detalla extorsiones de ese tipo por políticos provinciales en un caso complejo que involucraba obras de agua y drenaje en Rosario, Argentina, en las décadas de 1880 y 1890.⁵⁵

Los contratos de obras públicas financiados por préstamos externos, pero otorgados a empresarios locales, también ofrecieron un amplio margen para el abuso. En Bolivia, los intentos de la recientemente establecida Oficina de la Contraloría General para auditar tales contratos crearon un conflicto mayor entre los asesores norteamericanos instalados como parte de la Misión Kemmerer, que había recomendado el establecimiento de esa rama del gobierno, y la administración de Hernando Siles, que había promovido las medidas de la Misión Kemmerer para aprobación en el Congreso sin anticipar estos problemas.⁵⁶ Los préstamos tomados para la compra de armamento casi con seguridad ofrecieron oportunidades similares para la extorsión y el robo de parte de los políticos locales. Sin embargo, en lo relativo a las compañías constructoras, la investigación en los archivos de tales firmas ha sido relativamente limitada, y una evidencia incontrovertible de tales pagos es por tanto escasa. Sin embargo, algunas indicaciones del tipo de práctica que ocurrió (así como del distanciamiento aristocrático del Ministerio de Relaciones Exteriores) puede ser la sorpresa de los diplomáticos británicos cuando descubrieron que los intentos de la Vickers para conseguir un pedido de compra naval en Perú en 1928-1929 incluyó promesas de comisiones a

54. Las firmas contratantes tuvieron notoriamente una vida corta, y si sobrevivieron, eran reticentes, por razones entendibles, a permitir que los historiadores disecten sus entrañas. No estoy consciente de ninguna evidencia sobre tales pagos en los archivos de la Pearson.

55. Jones 1983.

56. Drake 1989: 199-200. Kemmerer recomendó el establecimiento de tales procedimientos de auditoría en todos los países andinos, y encontró una fuerte resistencia de la burocracia establecida en cada uno de ellos. El impacto varió de un país a otro. En Chile, en particular, la Contraloría establecida en 1927 parece haber tenido un impacto mayor sobre los estándares de la vida pública. En otros lugares, como Bolivia y Perú, los poderes de tales instituciones fueron rápidamente diluidos una vez que los préstamos extranjeros terminaron. Véase Drake 1989: 204, 236.

los peruanos, y, a través de estas, a los agregados norteamericanos asignados a las fuerzas armadas peruanas. El agregado naval norteamericano había de hecho demandado originalmente 2,5 por ciento del valor del contrato, pero fue persuadido a reducir su demanda por el representante de la Vickers a 1,5 por ciento.⁵⁷

Inversión directa

A pesar de las oportunidades para el abuso que tales préstamos gubernamentales crearon, la corrupción engendrada por la inversión de portafolio fue, en un sentido, más temporal en su carácter, y tal vez menos insidiosa de la que resultó de la inversión extranjera directa, especialmente cuando esta última ocurrió en regímenes superficialmente democráticos con frecuentes elecciones competitivas, presidentes poderosos, congresos nacionalistas y funcionarios públicos mal pagados. Además, la cantidad total de la inversión extranjera directa fue mucho mayor que la inversión de portafolio. Los préstamos gubernamentales fueron ciertamente significativos en periodos cruciales del desarrollo económico de América Latina, pero el predominio de la inversión extranjera como la principal forma de los flujos de capital extranjero se mantuvo desde fines del siglo XIX hasta la acumulación de deuda oficial durante la década de 1970. En el caso británico, la nueva inversión extranjera fue en términos cuantitativos más importante que la inversión de portafolio desde los tardíos 1880. En el caso de Estados Unidos fue solo en los 1920 que la inversión de portafolio fluyó a América Latina en alguna cantidad importante.⁵⁸ Los verdaderos símbolos de la influencia extranjera en América Latina no fueron los préstamos contraídos por los gobiernos,

57. Minuta de L. Oliphant sobre Chilton para Chamberlain, 20 de septiembre de 1928, FO371/12788/A129. ¡Este comportamiento fue atribuido por los funcionarios del Ministerio de Relaciones Exteriores de Gran Bretaña al hecho de que el representante de la Vickers en el Perú tenía descendencia española! Los diplomáticos británicos en Lima fueron sin duda críticos de la “venalidad” de los funcionarios norteamericanos en el Perú, incluyendo al embajador. Véase el informe del agregado naval británico sobre la misión naval norteamericana en el Perú, adjunta en Bentick para Chamberlain, 5 de abril de 1929, FO371/13506/A3125. Al final los funcionarios norteamericanos ganaron el contrato para sus propias firmas.

58. Stone 1977: 690-722, Stallings 1987: 67-75.

sino los cientos de compañías independientes que se establecieron en la región antes de 1914, y luego las firmas multinacionales que terminaron controlando la banca, la producción de minerales y petróleo, las plantaciones (en algunos países), el procesamiento de alimentos (tal como el empaque de carnes) y la manufactura. Este proceso recibió la ayuda de las élites latinoamericanas, quienes frecuentemente expresaron una preferencia por la inversión extranjera del sector privado antes que por los préstamos extranjeros. En parte esto fue porque se sintió que los flujos de capital extranjero serían mayores si se canalizaban a través del sector privado (dado que los inversionistas mantenían el control de sus activos), pero también porque hubo una creencia generalizada de que las compañías extranjeras serían más eficientes que las empresas estatales, que eran frecuentemente caracterizadas por tener débiles controles financieros, nepotismo y empleomanía.⁵⁹

Los problemas asociados con la inversión extranjera directa surgieron de varias de sus características. Primero, muchas firmas, más claramente en la minería, petróleo, ferrocarriles y servicios públicos, estaban aglomeradas en sectores que requerían de concesiones específicas del Estado para operar. Durante las bonanzas de inversión, la competencia para obtener las concesiones de los gobiernos y congresos fue tan grande que era inevitable que los políticos y funcionarios que podían actuar como intermediarios tuvieran enormes oportunidades para obtener ganancias privadas.⁶⁰ Además, frecuentemente los gobiernos encontraban, una vez que el auge inicial se terminaba y las concesiones estaban siendo explotadas, que sus predecesores habían cedido demasiado a la ola inicial de inversionistas. Por ello, intentaban seguidamente ajustar los

59. El gobierno chileno era propietario y operaba gran parte del sistema ferroviario del país. A principios del siglo XX hubo persistentes críticas por su ineficiencia. El director del ferrocarril estatal, un francés, se quejó en 1913 de los intentos de los políticamente poderosos de intervenir en los nombramientos, incrementos salariales y la disciplina interna, incluso en relación con los trabajadores con jornal diario no calificados. Vicuña 1916: 130-137, 278-282.

60. Sobre la búsqueda de concesiones en Argentina, véase Lewis 1983a: 61, 69-71. Sobre problemas similares en Venezuela en la década de 1920, véase McBeth 1983: 8-10. McBeth señala que (p. 91) que fue la familia más cercana de Gómez y su entorno los que se beneficiaron actuando como intermediarios en las concesiones de petróleo; los funcionarios gubernamentales obtuvieron ganancias ilegales de “monopolios estatales ilegales, de negocios en bienes raíces y de llevar a cabo varios remates estatales”.

términos de las concesiones o incrementar los pagos de impuestos.⁶¹ En tales casos la compañía se veía forzada e protegerse a sí misma.

Tal vez uno de los ejemplos más conocidos de este proceso fue la historia de la subsidiaria peruana de la Standard Oil of New Jersey, la International Petroleum Company (IPC). La Jersey Standard compró concesiones que estaban en operación de una firma británica en 1913, solo para encontrarse involucrada en una disputa legal sobre sus títulos y obligaciones tributarias que continuaron hasta su expropiación en 1968. La IPC utilizó una variedad de métodos para proteger su posición, pero, aunque no sorprenda, es difícil de localizar evidencia indisputable de corrupción. Las acusaciones mejor fundadas sobre pagos directos a políticos, no obstante que la evidencia todavía es circunstancial, se vinculan al tardío 1918, cuando la IPC boicoteó embarques de productos derivados del petróleo a lo largo de la costa de Lima en un intento por forzar al gobierno a una solución de la disputa.⁶² La Standard también intentó actuar como intermediaria para el gobierno peruano en emisiones de préstamos gubernamentales en Nueva York (que luego darían la oportunidad para la corrupción política, que la inversión en portafolio normalmente ofrecía), y en otras ocasiones, especialmente en la década de 1930, la IPC se apoyó en el pago adelantado de impuestos para impedir la intervención gubernamental.⁶³

61. Moran 1974: 8-10.

62. Thorp y Bertram (1978: 109) señalan la existencia de un acuerdo secreto entre el presidente Pardo y la International Petroleum Company (IPC), y consideran que el debate organizado en el Congreso en noviembre de 1918 fue una farsa. Una lectura del debate mismo sugiere que este estuvo marcado no tanto por posturas nacionalistas, como Thorp y Bertram sugieren, sino por una presidencia extremadamente partidaria de la Cámara de Diputados del hermano del presidente, quien se negó a aceptar una votación clave que hubiese pospuesto la discusión del asunto, a la vez que apresuró una votación sobre el resultado deseado por la IPC. El voto del Senado del día siguiente fue hecho en votación secreta y a pedido del senador cuyo hermano, en Diputados, había propuesto la solución que la IPC deseaba en el dictamen en minoría emitido por la Comisión de Finanzas de la Cámara de Diputados. Para los debates, véase *Perú, Legislación Extraordinaria 1918, Diario de los Debates de la Cámara de Diputados* (Lima, 1919), y *Congreso Extraordinario de 1918, Diario de los Debates de la Cámara de Senadores* (Lima, 1918). La extensión de la participación de transacciones financieras privadas detrás de las maniobras de procedimiento no está probada.

63. Este fue un dispositivo utilizado por las compañías de petróleo. El encargado de negocios británico en Caracas en 1939 se quejó de que la Royal Dutch Shell hacía lo

Es difícil creer que tales adelantos al gobierno, que frecuentemente se apoyaba en estos para pagar a los civiles y militares en tiempos de estrechez financiera, no fueran acompañados de alguna mermelada.⁶⁴ En otros casos, la formulación de los registros es simplemente ambigua. La junta de la Lobitos Oilfields, la principal productora de petróleo británica en el Perú, por ejemplo, acordó en 1925 ofrecer al gobierno “una consideración de £ 75.000 máximo” para ignorar una ley que disponía que se les tenía que ofrecer a los peruanos un cuarto de cualquier incremento de capital, dejando poco claro si ese dinero iría al Estado o a los políticos.⁶⁵ En un tiempo donde la auditoría de las cuentas gubernamentales era laxa, trazar esa línea puede no ser significativo en cualquier caso, dado que los ingresos del gobierno podían fácilmente fluir a manos privadas. Kelvin Singh sostiene un punto similar en su análisis de un episodio mucho más importante, el acuerdo entre el gobierno de López Contreras y la petrolera Mene Grande en Venezuela en 1941, que involucró un pago de 10 millones de dólares al gobierno. Singh reporta que se informó a la embajada de EE. UU. en Caracas que la presión del presidente sobre la compañía formaba parte de una conspiración en la cual los congresistas incrementaron su ofensiva sobre la Mene Grande al mismo tiempo que el entorno del presidente alentaba a la compañía a llegar a un acuerdo por medio del pago de una coima a su persona.⁶⁶ Él también insinúa muy fuertemente, aunque sin evidencia directa o un

mismo allí, y los describió como “recursos seguros pero ruines”. Telegrama de Anderson al Foreign Office, 27 de octubre, 1939, FO371/22852/A7440/5830/47.

64. Incluso si no lo fuesen, en la medida en que los anticipos del pago de impuestos reflejaban el uso del cargo para obtener una ventaja política personal, podrían igualmente caer dentro de una definición amplia de corrupción, bajo el argumento de que un régimen que se mantiene en el poder utilizando tales métodos profundiza la corrupción en otras partes de la maquinaria gubernamental. Escalante Gonzalbo 1989: 329.
65. Minutas de la Junta, 10 de febrero de 1925, Libro de minutas 6, Lobitos Oilfields Limited, archivos de la Burmah Oil, Swindon.
66. Se podría argumentar que esto era una extorsión de parte de políticos locales antes que corrupción deliberada de parte de las compañías extranjeras. El punto es, no obstante, que una vez que el pago de la mermelada empieza a caracterizar a un régimen particular o industria, las coimas y la extorsión se convierten en patrones aceptados del comportamiento negociador.

examen de la legalidad de la defensa de la firma extranjera, que los fallos casi continuos de la Corte Suprema de Venezuela a favor de las compañías petroleras en este periodo es explicable en función de los incentivos financieros ofrecidos a los jueces por las multinacionales.⁶⁷

Segundo, gran parte de la inversión extranjera, en áreas tales como los ferrocarriles y los servicios públicos, adoptó la forma de compañías del sector privado que operaban servicios básicos, frecuentemente bajo condiciones de monopolio. Esto por tanto creó una necesidad continua de acción gubernamental en el ámbito nacional, provincial y municipal, para regular los servicios que ofrecían las firmas extranjeras y los precios que estas cobraban. Parece obvia la probabilidad de que las firmas hiciesen pagos a los funcionarios y políticos para evitar incrementos en los aranceles o evitar recortes en sus márgenes comerciales o en el costo de nuevas inversiones.⁶⁸ De hecho, cualquier actividad que involucraba la aprobación legislativa o ejecutiva, o si no la dación o renovación de una licencia de las autoridades municipales, podía en principio dar pie a pagos directos a los funcionarios y políticos. Aunque no involucraban a firmas extranjeras, hay un paralelo en los escándalos que estallaron en Buenos Aires en 1928 y 1930 sobre los pagos de proxenetas a la policía y funcionarios de alto rango de la municipalidad sobre la dación de licencias a prostitutas y burdeles.⁶⁹

Tercero, cualquier firma extranjera, sin importar el sector económico en el cual operaba, necesitaba poseer algún tipo de relación confiable con los políticos y funcionarios para poder funcionar en una base diaria. Esto era quizás más obvio una vez que se establecieron cuotas a la importación y controles de cambio en los 1930, pero también regía para periodos en los cuales los flujos de comercio e inversión no estaban regulados. Las razones para esto fueron simplemente la necesidad de acceder a los jueces en caso de disputas con proveedores y clientes, a la protección en la prensa y el Congreso ante los ataques nacionalistas, y por

67. Singh 1989: 104.

68. Los paralelos con los problemas que probablemente se crearán por la privatización de los servicios públicos en América Latina en el momento presente son obvios. ¿Por qué los neoliberales nunca se preguntan por qué las compañías de servicios públicos fueron en primer término nacionalizadas?

69. Guy 1990: 108, 1991: 103.

la necesidad de tener funcionarios locales disponibles para mantener el orden público y proteger la propiedad de los extranjeros y brindar apoyo policial o del ejército ante eventuales conflictos laborales o disturbios populares.

Todas las compañías extranjeras, por lo tanto, tenían que cuidar sus relaciones con los políticos y funcionarios que los podían apoyar frente a sus críticos o que de otro modo podían ensayar una ofensiva contra ellas. La corrupción, en varias formas, fue una de las maneras de asegurarse esto. Tal vez las firmas más notorias fueron las compañías multinacionales del petróleo, implicadas en pagos ilegítimos a políticos en tiempos de competencia global para obtener concesiones para controlar los recursos petrolíferos, o en sobornos para mantener sus intereses. Se han levantado acusaciones de manera continuada acerca del financiamiento del golpe de estado de Leguía en Perú en 1919 por la Royal Dutch Shell, así como del apoyo de esta a Calles en su lucha contra Cárdenas en México en 1935, pero los cargos no han sido probados porque los archivos de la Shell siguen cerrados.⁷⁰ Los funcionarios del Ministerio de Relaciones Exteriores británico, sin embargo, se quejaban continuamente de la conducta de las compañías petroleras. “[Su] idea principal acerca de la negociación parece ser el fanfarroneo, con el soborno si el fanfarroneo fracasa”, escribió uno en una minuta en 1919 sobre México.⁷¹ Louis Turner, en su sondeo sobre las compañías de petróleo en el tercer mundo, comenta que Latinoamérica era responsable del grueso de lo que él llamaba elípticamente “pagos inusuales” antes de 1939.⁷² Sin embargo, el comportamiento de las compañías de petróleo es, con probabilidad, simplemente un ejemplo extremo de las prácticas que cualquier compañía extranjera tenía que adoptar en ocasiones.

El rango de posibles pagos ilegítimos era en principio extenso, pero los ejemplos, por su naturaleza, son más difíciles de documentar, y solo están viendo la luz como resultado de la exploración de los archivos de

70. Sobre el Perú en 1919, véase Thorp y Bertram 1978: 109. Se debe notar, sin embargo, que la base para la acusación es la correspondencia diplomática de los EE. UU. Sobre la división Calles-Cárdenas y el clima de corrupción que rodeaba a la industria del petróleo en México, véase Philip 1982: 208-209.

71. Citado en Philip 1982: 225.

72. Turner 1978: 86.

las compañías. Las elecciones, tanto a escala nacional como local, fueron un área obvia de interés, dado que los favores a los políticos en este punto podían ayudar a generar luego un clima más propicio para la compañía. Una empresa de ferrocarriles británica que buscaba nuevas concesiones en Bolivia hizo un pago de £ 3000 para los gastos electorales de un candidato a la presidencia en 1908, solo para encontrar que este murió de neumonía entre la elección y la inauguración.⁷³ Hay también varios ejemplos de bancos comerciales, con frecuencia poco dispuestos, que se vieron obligados a extender préstamos a políticos que postulaban a elecciones con el conocimiento de que el repago sufriría un largo retraso o sería olvidado.⁷⁴ Un caso mucho más mundano, pero en el ámbito local, es el pago de £ 30 hecho por la British Sugar Company en Perú en 1919 a un alcalde distrital para cubrir sus gastos electorales. Fue un tiempo de agudos problemas de escasez laboral en el Perú, y este fue seguido por un pago de gracia de £ 190, que fue disfrazado en las cuentas entregadas a la oficina principal de la compañía en Liverpool como “pagos misceláneos autorizados por los gerentes”.⁷⁵

Pero tal vez no son tanto los escándalos o los pagos directos, que eran claramente sobornos, en tiempos críticos en la historia de una compañía, los que deben ser la cuestión, sino la corrupción constante en la vida pública, en tiempos de gobiernos en la superficie civiles y constitucionales, que acompañó la expansión de la inversión extranjera

73. Hoskins para A. W. Bolden, 21 de enero de 1908, Libro de correspondencia del gerente general, Antofagasta (Bolivia) y archivo de la Chile Railway Company, Londres. Estoy agradecido a los directores y a la secretaria de la Antofagasta Railway por el permiso para usar el archivo de la compañía a principios de los años setenta.

74. Jones 1983: 390. El gerente de Santiago del Banco de Tarapacá y Londres aprobó un préstamo de £ 16.000 en junio de 1896 para Federico Errázuriz Echaurren, uno de los candidatos presidenciales de ese año. La junta de Londres cogió temor ante la perspectiva de una mala deuda potencial tan difícil y continuamente urgió al gerente a buscar el repago. A pesar de sus esfuerzos, lo logró recién en enero de 1897, para gran alivio de Londres. Hose para Murria, 3 de julio de 1896; Godden para Murria, 31 de julio de 1896, 25 de septiembre de 1896, 29 de enero de 1897, BTL carpeta C2/1, archivo BOLSA, University College, Londres.

75. Ronald Gordon para Edward Houghton, 17 de abril de 1919, papeles de Gordon. Ronald Gordon amablemente me permitió consultar sus libros de correspondencia en Lima en 1972. Posteriormente fueron adquiridos por Bill Albert y publicados por él. Para este documento, véase Albert 1976: 239-240.

directa en América Latina.⁷⁶ De la misma manera como Pietschmann argumenta que en el periodo colonial el soborno se convirtió en la forma esperada de comportamiento, una expresión de una convención no escrita entre las élites coloniales y la burocracia, así a partir del tardío siglo XIX, el empleo de abogados, consejeros políticos y consultores como “intermediarios” reflejaba el compromiso alcanzado entre los políticos locales y los inversionistas extranjeros. Las consultorías, en particular el empleo de abogados influyentes que ya sea ocupaban ellos mismos una curul en el Congreso o estaban cercanamente relacionados con los principales políticos, eran un medio particularmente utilizado para proteger los intereses de la compañía, algo frecuentemente reforzado por agasajos a todo dar a congresistas bien ubicados y ministros. La Rio de Janeiro Light and Power Company, por ejemplo, que estaba sujeta a una competencia intensa de empresarios locales para obtener concesiones así como a críticas populares por su servicio y tarifas, contrató a Rui Barbosa y Rio Branco, dos de los más eminentes políticos del Brasil en la primera década del siglo, como abogado y político consejero respectivamente.⁷⁷ De esta manera los empresarios extranjeros esperaban poder lograr la influencia necesaria para asegurarse un resultado favorable en los debates congresales o los decretos presidenciales.

Las actividades de cabildeo se volvieron particularmente intensas en los picos y valles del ciclo económico, debido a que los políticos estaban en una posición de favorecer un plan antes que otro, o tenían de otro modo que ser persuadidos, a pesar de los ataques de críticos nacionalistas y populistas, de que la compañía extranjera era digna de defensa. El éxito en tal situación, no obstante, dependía frecuentemente de haber aceitado las ruedas de la influencia por algún tiempo. En situaciones que combinaban las bonanzas de inversión con una intensa inestabilidad del gabinete, por ejemplo en Chile antes y después de la Guerra del Pacífico de 1891, tal proceso alcanzaba una culminación, creando en ocasiones un síndrome de “puerta giratoria”, a saber, una alternancia de los políticos principales entre las consultorías privadas y la función pública, similar a la que se desarrolló en Gran Bretaña desde 1979. El gerente general

76. Pietschmann 1993: 20-21, 31.

77. McDowell 1988: 146-148.

de la Antofagasta Railway, por ejemplo, recomendó a sus superiores en 1911 que el intendente de Antofagasta, quien estaba por renunciar para regresar a su práctica legal y que “siempre había sido un amigo justo y bueno de la Railway Company”, debería ser retenido como abogado por la compañía, añadiendo:

Él no solo será de valor considerable para nosotros como abogado sino también un buen amigo para buscar el favor de los funcionarios gubernamentales, y cualesquiera que sea nombrado para un puesto estará ligado a su persona por amistad. ¿Podría sugerir que su salario sea de £ 500 por año?⁷⁸

Es importante, igualmente, no ignorar los pagos frecuentes que se hacían a escala local, algunas veces sobre una base permanente, algunas veces como ayuda ante una crisis, a los intendentes, prefectos, magistrados, oficiales del ejército y oficiales de la policía, que normalmente permanecieron fuera del alcance de la discusión pública. Para dar un ejemplo, en 1935, la Peruvian Corporation pagó 5000 soles (entonces aproximadamente £ 245) en gratificaciones al prefecto de Arequipa, dos jefes de policía y la policía de seguridad a cambio de sus servicios antes y durante una disputa laboral mayor.⁷⁹ También existen sugerencias en las cartas del administrador de la British Sugar Company en Perú en el sentido de que el pago de una gratificación mensual al subprefecto era una práctica normal.⁸⁰ Si tales pagos regulares tuvieron un efecto positivo sobre la fortuna de la compañía en el largo plazo es difícil de afirmar. Sin embargo, una vez que la costumbre se estableció, podría causar más daño discontinuarla, y esto significó que la corrupción política se enraizó más firmemente.

La investigación sobre la naturaleza y crecimiento del nacionalismo económico en América Latina desde el tardío siglo diecinueve no ha

78. Robinson para Bolden, 22 de febrero de 1911, correspondencia del gerente general, 1911, Antofagasta (Chile) y archivo de la Bolivia Railway Company, Londres. Este ejemplo también se cita en Blakemore 1989: 85.

79. L. S. Blaisdell para F. Hixson, 29 de agosto de 1935, Caja 19.8, archivo de la Peruvian Corporation, Lima.

80. Gordon para Houghton, 21 de agosto de 1915 y 22 de septiembre 1915, papeles de Gordon. Estas cartas se reproducen en Albert 1976: 29-30, 34.

sido particularmente extensa, especialmente en relación con el discurso popular. En muchos aspectos, sin embargo, parece que se creó una espiral según la cual el incremento de la inversión extranjera directa, especialmente en áreas claves como la economía de exportación o en los servicios de transporte y en los servicios públicos, resultó en crecientes ataques nacionalistas dirigidos a las compañías, y esto a su vez las forzó a usar un rango de métodos que involucraban pagos a políticos y funcionarios para impedir asaltos adicionales a sus intereses. Durante las coyunturas bajas de la inversión extranjera, cuando los gobiernos recortaban los gastos y parecían cuestionables los frutos de los influjos de capital, excepto para aquellos intermediarios que habían podido extraer de manera bastante visible comisiones y contratos de los inversionistas, la corrupción inherente al periodo anterior de coyuntura alta se convertía en una parte significativa de los ataques de la oposición a los gobiernos en el poder, y por ende a los inversionistas extranjeros con los cuales ellos se habían asociado. Esto añadía una vuelta de tuerca adicional al proceso mediante el cual las compañías extranjeras tenían que comprar influencia para defenderse a sí mismas. La inversión extranjera, el nacionalismo y la corrupción política estuvieron así conectadas, incluso en una era donde la mayor parte de las élites en América Latina intentaban, por lo menos en principio, limitar el poder del aparato del Estado en línea con los ideales liberales. La opinión frecuentemente expresada de que la empresa estatal, en la operación de los ferrocarriles, por ejemplo, simplemente incrementaba las oportunidades de nepotismo, empleomanía y corrupción, y que la inversión extranjera directa debía por tanto ser alentada por su mayor eficiencia, parece simplemente haber alterado las formas, antes que la sustancia, de la corrupción política.

Conclusiones

En los cincuenta años que siguieron a la independencia se pueden detectar muchas continuidades con el comportamiento durante la era colonial. El abuso del cargo público en los niveles bajos del gobierno, en las aduanas y agencias de recolección de impuestos, el otorgamiento de contratos menores a funcionarios estatales y en las cortes civiles y criminales, puede ser bien documentado en casi cualquier país latinoamericano. El convenio no escrito entre los funcionarios y las élites en

las provincias, que Pietschmann describe durante el periodo colonial, siguió siendo una característica de la sociedad rural latinoamericana hasta bien entrado el siglo XX. De hecho, los gobiernos locales casi con seguridad se volvieron mucho menos independientes de los poderosos locales con el decaimiento de la influencia de las ciudades después de la independencia. En los niveles superiores de la política y el gobierno, la evidencia de la corrupción política en el siglo XIX es mucho más difícil de reunir, debido a los problemas de las fuentes y la falta de investigación sobre el tema. Mucha de la evidencia es circunstancial o ambigua, y una confirmación directa del uso de coimas y extorsión, por ejemplo, es relativamente escasa en los registros públicos. También existe una obvia dificultad de determinar dónde uno debería marcar la línea entre el comportamiento legítimo y el ilegítimo, especialmente si uno recuerda que una de las tendencias más persistentes en la investigación presente sobre el siglo XIX es el énfasis en la manera según la cual las élites latinoamericanas estuvieron organizadas sobre la base de redes clientelísticas centradas en la familia extendida y unidas por la sangre y el compadrazgo. ¿Dónde termina el clientelismo y empieza la corrupción? Estos son problemas que serán adecuadamente evaluados en el contexto latinoamericano con la publicación de más investigaciones.

Lo que parece importante subrayar aquí es la complejidad de los vínculos entre las funciones dadas al Estado, el flujo del capital extranjero y la forma que adoptó, y la extensión y naturaleza de la corrupción política. Hay pocos registros históricos que sugieren que el desmantelamiento de las empresas estatales trae consigo una disminución de la corrupción política. Incluso las funciones mínimas del Estado —defensa, el mantenimiento del orden público, el cumplimiento de los contratos y los derechos de propiedad— junto con el cobro de impuestos requeridos para su financiamiento dejan muchas oportunidades para el abuso de la caja pública y el cargo público. De hecho, la corrupción en América Latina se enraizó profundamente en todos los niveles del gobierno temprano en el periodo colonial, y después de la independencia fue alentada por las penurias del Estado, por las bonanzas de inversión y por sistemas políticos superficialmente constitucionales. Los niveles de corrupción pueden haber fluctuado, dependiendo del estadio del ciclo de inversión, el tipo de inversión extranjera, la independencia de las instituciones gubernamentales del proceso político y la naturaleza del régimen, pero solo

raramente, por ejemplo a mediados del siglo XIX en Chile, tuvieron éxito los intentos concertados para disminuirlos. En su mayor parte, los cambios en el régimen político y en la naturaleza de la inversión extranjera simplemente alteraron los modos seguidos por la corrupción inherente a las sociedades en América Latina. De hecho, la inversión extranjera, cuando tomó la forma de una participación privada en recursos naturales y servicios públicos, frecuentemente ayudó a institucionalizarla aún más. Si estas premisas son correctas, hay poca razón para esperar una reducción en los niveles de corrupción política, incluso en una era de “consolidación democrática”, en un ambiente de negocios donde los flujos de capital hacia y desde América Latina son extremadamente volátiles y el nacionalismo es una característica significativa y persistente del discurso político. Lo más probable es que cambie, si las actitudes liberales hacia los roles asumidos por el Estado y la inversión extranjera se consolidan, la forma que adopte la corrupción.

Hacer empresa en el Perú

Capítulo 11

LA HISTORIA EMPRESARIAL EN EL PERÚ¹

HAY CIERTOS PARALELOS ENTRE LAS TAREAS que enfrenta un historiador empresarial británico que trabaja sobre Latinoamérica a finales del siglo XIX y el empresario británico de mediados del siglo XIX que trataba de aplicar las técnicas empresariales con las cuales estaba familiarizado en la economía de su país a un ambiente bastante diferente. Ambos corren el peligro de sobrestimar el valor de su propio enfoque y de imponer una agenda extraña a una sociedad y a una economía que ellos entienden solo parcialmente. Vale la pena afirmar desde un comienzo, por tanto, que hay muchos problemas con la práctica de la historia empresarial en el Reino Unido. El campo se fundó sobre la historia de la compañía individual, cuyo clásico ejemplo fue la historia de Unilever en dos volúmenes de Charles Wilson.² Desde 1954, cuando esta se publicó, ha habido una plétora de estudios sobre compañías individuales en Gran Bretaña, grandes y pequeñas, centrales e insignificantes. La calidad, por supuesto, ha sido desigual, variando desde narrativas superficiales y laudatorias producidas para un centenario o aniversario similar hasta tratamientos

-
1. Publicado originalmente como "Business History in Peru". En Carlos Davila y Rory Miller (eds.), *Business History in Latin America: the Experience of Seven Countries* (Liverpool, Liverpool University Press, 1999), pp. 128-157. Traducido por Jan David Gelles
 2. Wilson 1954.

sofisticados que ubican la historia de la compañía dentro un conjunto mucho más amplio de problemas y que demuestran la conciencia teórica y comparativa y la destreza técnica que caracteriza la buena escritura histórica. No obstante, el dominio de la historia de la compañía individual o el enfoque de estudio de caso en la historia empresarial, dictados en parte por las limitaciones financieras y de tiempo, han atraído mucha crítica de líderes en el campo en Gran Bretaña, aunque no se encuentre tampoco sin algunos defensores prominentes.³

La historia de la compañía individual no es lo mismo que la historia empresarial, aunque aquella sea un componente importante de esta. Ni tampoco es la historia de los emprendimientos igual a la historia empresarial, aunque muchos de los estudios tempranos en la historia empresarial asumieron esta forma. Desafortunadamente, en América Latina, la frase “historia empresarial”, usada más comúnmente para definir el campo, contiene los tres de estos significados en inglés. Esta confusión tal vez simboliza la separación entre la historia empresarial en América Latina y la misma disciplina en Norteamérica o Gran Bretaña. Desde el tiempo en que Wilson estaba escribiendo, o incluso desde el momento en que David Joslin estaba produciendo uno de los principales estudios de caso de la actividad empresarial extranjera en América Latina, el campo ha avanzado enormemente en Norteamérica, Europa y Japón.⁴ Bajo la influencia de Alfred Chandler y otros historiadores empresariales de renombre internacional como Mira Wilkins y Geoffrey Jones, el estudio comparativo con base teórica se centró en un tema particular que se convirtió en un esquema que ha impulsado la disciplina hacia delante. Sin entrar con gran profundidad en cómo se desarrolló la disciplina en otras partes, la consecuencia para los historiadores de las empresas nacionales y extranjeras en América Latina debe ser que quiten el énfasis en la construcción de narrativas sobre las firmas individuales o el emprendedor individual, aun cuando estos sean significativos, y lo pongan en algunas de las cuestiones centrales que puedan ayudar a definir y diferenciar la historia del capitalismo empresarial en América Latina. En

3. Hannah 1983: 165-174, Coleman 1987: 141-56, Nicholas 1989. Para una defensa, véase Gourvish 1995: 3-16.

4. Joslin 1963.

el contexto latinoamericano, las cuestiones más importantes parecen ser temas tales como: la fundación de firmas y su financiamiento; la evolución de la estructura y la organización de las firmas y la medida en que el desarrollo del capitalismo gerencial típico del mundo del Atlántico Norte se desarrolló en los siglos XIX y XX; el ambiente legal, institucional y económico dentro del cual los emprendedores y las firmas se desarrollaron y las oportunidades y limitaciones que resultaron; las estrategias de los propietarios y gerentes; y los resultados (éxitos y fracasos, ya sea financieros, tecnológicos o sociales), así como sus razones.

Es inevitable que un historiador británico invitado a realizar un sondeo del campo de la historia empresarial en Perú tenga preguntas como esas en su mente. Pero, claramente, si ha habido problemas en desarrollar una historia empresarial en Gran Bretaña, donde los investigadores han gozado de una relativa abundancia de becas y de archivos bien organizados, así como cierta simpatía de parte de importantes hombres de empresa por la tarea del historiador, uno no debería esperar mucho en Perú, dado que es uno de los países más pobres del hemisferio occidental y ha sufrido severas crisis económicas y políticas desde mediados de los años setenta. De hecho, la historia empresarial en Perú ha logrado varios logros notables, aunque también ha exhibido muchos problemas similares a los encontrados en Gran Bretaña. El volumen de la literatura no sea tal vez tan grande como el de otros países latinoamericanos, pero la investigación llevada a cabo en el último tercio del siglo XX ha brindado algunos hallazgos importantes sobre la manera en que la empresa capitalista se desarrolló en Perú, destacando algunas similitudes y algunas diferencias con otros países latinoamericanos.

El contexto

La investigación sobre la historia económica del Perú ha sugerido que dos de las características más significativas de la economía peruana desde mediados del siglo XIX han sido la apertura y el alto y persistente grado de desigualdad regional y personal. El crecimiento de las exportaciones y los ciclos de inversión extranjera fueron elementos dinámicos fundamentales en la economía peruana hasta la década de 1960 y, sin importar cuán concentrados estuvieron en regiones geográficas particulares, tuvieron ramificaciones por todo el país. Esa interpretación representa

un cambio respecto de los tempranos modelos duales que describían un sector capitalista moderno basado alrededor de mercados de trabajo y de producto bien desarrollados en la costa y un sector tradicional precapitalista en la sierra andina. Está claro ahora que pocas comunidades, exceptuando a la remota cuenca amazónica, estuvieron totalmente aisladas del mercado. Esta tendencia también ha significado que el concepto de “enclave económico”, la idea que Jonathan Levin utilizó a principios de los años sesenta para describir la economía del guano de mitad del siglo XIX, no es ya sostenible en su forma original.⁵ No obstante que el guano era explotado en un puñado de islas frente a la costa, el comercio interno que generó, el gasto gubernamental que financió y la acumulación de capital que resultó tuvieron repercusiones en todo el país.⁶

No obstante que este comercio domina toda la historiografía del Perú de mitad del siglo XIX, incluso en el pico del periodo del guano (1850-1870), el Perú de hecho producía varios otros productos de exportación de importancia desde diferentes regiones del país. Estos incluían plata, azúcar, algodón, lana de alpaca y algodón y, desde finales de la década de 1860, nitrato. Los sucesivos gobiernos peruanos fueron mucho más dependientes de los ingresos del guano que de la economía como un todo. De estas otras exportaciones, solo los nitratos, localizados en el extremo sur, parecían siquiera un enclave; el resto trajo un flujo de ingresos y cambios económicos y sociales a sus regiones. El periodo del guano en Perú sugiere así muchas preguntas de interés a los historiadores empresariales: el proceso de creación de nuevas élites empresariales tanto a escala nacional como local; sus antecedentes sociales y formación emprendedora y técnica; la interrelación entre las firmas extranjeras, los emprendedores extranjeros y los empresarios locales; la relación entre estos grupos diferentes y el Estado; y las estrategias de los empresarios, así como sus valores e ideologías.⁷ La investigación desde los años sesenta ha arrojado cierta luz sobre estas cuestiones. Por largo tiempo, el siglo XIX había sido la edad oscura de la historia económica del Perú, y se asumía que el enclave del guano controlado por extranjeros tuvo

5. Levin 1960.

6. Mathew 1984: 35-92.

7. Sobre las ideologías empresariales de la época, véase Gootenberg 1993.

pocos efectos sobre la economía como un todo y sobre las ideologías empresariales. Gracias a la investigación detallada en archivos provinciales y a una nueva evaluación de la literatura económica producida en ese tiempo, tales postulados ya no se pueden sostener.

Los grandes parte-aguas en la historia económica del Perú antes de los años sesenta son la crisis económica de mediados de la década de 1870 y la Guerra del Pacífico de 1879-1883 que le siguió a ella. Como consecuencia, el Perú perdió muchas de sus exportaciones más dinámicas (incluido los nitratos), el poder del gobierno nacional en Lima se desintegró con el colapso de las finanzas estatales y la política interna del país entró en desorden. Debido al rol que el gobierno había desempeñado en la economía, a través de su dominio en el comercio del guano y la nacionalización parcial de la industria de los nitratos en la década de 1870, la debacle trajo cambios en el rol de los intereses extranjeros en Perú, causando un fuerte remezón entre los comerciantes locales extranjeros y el fin de la inversión de portafolio en la economía peruana hasta la década de 1920, pero también, con el tiempo, trajo un influjo de inversión extranjera directa en áreas como ferrocarriles, minería y petróleo.⁸ Las compañías extranjeras en los ferrocarriles y la minería tuvieron impactos comerciales importantes, especialmente en la sierra central.

La economía peruana, y por ende el ambiente en el cual operaban las empresas, se caracterizó ahora por un sector exportador pujante y un Estado débil.⁹ En contraste con algunos de los otros países cuyos casos se discuten en este libro, que se volvieron dependientes de exportaciones particulares y lazos fiscales, el Perú desarrolló un rango de productos exportables con extensos vínculos hacia atrás en las economías regionales. La recuperación inicial de la guerra fue liderada por la plata, pero fue seguida por el cobre y otros metales no ferrosos, el azúcar y el algodón, y el petróleo. Una recuperación rápida de la depresión de los tempranos 1930 fue alimentada por las crecientes exportaciones de metales preciosos y algodón, y después de la Segunda Guerra Mundial la industria pesquera se desarrolló rápidamente. No fue sino hasta la década de 1960

8. El epítome de este cambio fue la firma del contrato Grace, que transfirió la propiedad de los ferrocarriles estatales a los bonistas extranjeros. Miller 1976b: 73-100.

9. Estos son los temas centrales de la historia económica estándar del periodo. Thorp y Bertram 1978.

en que el sector exportador cesó en generar cosas nuevas para reemplazar a los productos que perdían terreno. La rápida recuperación de la depresión de los años treinta también significó que el Estado juegue un rol más pequeño en la economía que en países con tamaño comparable (como Chile y Colombia), y hubo menos desarrollo de la industria. Las ideologías nacionalistas prevaecientes en Argentina, Brasil y Chile, que alimentaron la intervención estatal y desalentaron a los inversionistas extranjeros, tuvieron mucho menor impacto en Perú en el periodo inmediatamente posterior a la guerra. No obstante que el crecimiento industrial se aceleró en las décadas de 1950 y 1960, las empresas del sector privado, ya sea de propiedad de nacionales o de extranjeros, todavía eran los actores empresariales dominantes hasta 1968. Esto no quiere decir que el nacionalismo estuviera ausente, considerando que las firmas de petróleo y minería recibieron ataques, pero el objetivo principal de muchos radicales en el Perú era la pequeña élite empresarial de Lima, la infame oligarquía de treinta o cuarenta familias que se pensaba dominaban el país.

El otro elemento importante en los antecedentes para el desarrollo de una historia empresarial es el ambiente académico. Mientras que muchos historiadores peruanos de mediados del siglo XX exhibieron actitudes bastante tradicionales, investigando sobre el periodo colonial o la historia política y rehuyendo ampliamente la historia económica, hubo un puñado de figuras significativas que sí alentaron la investigación sobre temas económicos y sociales.¹⁰ Dos historiadores bien conocidos destacan a este respecto. Uno era Jorge Basadre, cuya monumental *Historia general de la república* combinaba temas económicos, sociales y políticos, y quien también publicaba libros sobre las empresas.¹¹ El otro era Pablo Macera, quien como profesor de historia en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos en los años sesenta empezó a alentar la

10. En una de las historias estándar del Perú moderno, publicada en 1967; Fredrick Pike comenta que “la escritura de la historia económica todavía no ha alcanzado un alto nivel [...]. Ningún trabajo que sea incluso remotamente satisfactorio ha aparecido sobre la historia social del Perú desde la Independencia”. Pike 1967: 330.

11. La obra cumbre de Jorge Basadre tuvo varias ediciones; la más reciente es *Historia de la República del Perú* (6ª edición, Lima, 1968). Para su incursión en la historia empresarial, véase Basadre y Ferrero 1963.

investigación de sus estudiantes en historia económica, especialmente en la empresa agrícola. Su estímulo inspiró a generaciones sucesivas de historiadores jóvenes, frecuentemente entrenados en el extranjero, en Estados Unidos o en París, quienes cambiaron la dirección de la historiografía peruana hacia temas socioeconómicos: entre estos se encuentran Heracio Bonilla, Alberto Flores-Galindo, Manuel Burga, Alfonso Quiroz y José Deustua. También fue importante en el proceso la fundación del Instituto de Estudios Peruanos en los años sesenta, la instalación de Bonilla como su historiador principal y su desarrollo de un amplio programa de publicación.¹² La coyuntura política hizo que este fuese un momento apropiado para el florecimiento de la investigación sobre la historia económica del Perú. Había una audiencia sustancial interesada en comprender las raíces de los problemas del país y lista para consumir obra crítica de la élite y su relación con las compañías extranjeras, el Estado y las clases populares. Estos desarrollos también coincidieron con la rápida expansión de los estudios latinoamericanos en los Estados Unidos y Europa, y por ende hubo un influjo de académicos extranjeros que trabajaban en temas paralelos. Esto fue ayudado por una casi total ausencia de represión académica durante el régimen militar de 1968-1980. Es necesario introducir dos reservas a este escenario optimista sobre el desarrollo de la historia económica y empresarial a partir de la segunda mitad de los años sesenta. La primera, esta fue una empresa intelectual que, a diferencia de Colombia o México, estaba centrada en la capital. Durante largo tiempo poco fue lo que emergió de las provincias, no obstante que los archivos regionales ganaron en organización durante todo el periodo. La segunda, muy pocos de los estudiosos involucrados se habrían considerado ellos mismos como historiadores empresariales llanos y puros. Más bien fueron, en su mayor parte, historiadores sociales y, en menor extensión, historiadores económicos, cuyas preocupaciones políticas los atrajeron hacia el estudio de las empresas.

Historia empresarial en el Perú

La bibliografía sobre el Perú presentada al final de este capítulo brinda una visión general sobre la literatura, en la forma tanto de libros como

12. Para un sondeo de estos desarrollos, véase Bonilla 1981: 210-224.

artículos, que ahora existe sobre la historia empresarial del país. Puede ser que la cantidad, particularmente para una nación relativamente pobre, es bastante sorprendente, especialmente considerando que la lista excluye muchas más obras generales sobre historia económica y social, y está confinada a estudios que se basan en fuentes primarias de algún tipo: material impreso (tal como informes anuales o publicaciones oficiales), manuscritos (ya sea los archivos mismos de las firmas o si no material de dominio público como archivos notariales y, en el caso de las compañías extranjeras, la correspondencia diplomática) o entrevistas a los gerentes y trabajadores con un largo periodo de servicio en las firmas involucradas. No obstante, una mirada a la lista muestra varios problemas en la historiografía empresarial en Perú que tienen paralelos tanto en el mundo desarrollado como en otros países de América Latina que se discuten en este volumen.

Las historias sobre firmas individuales predominan. El análisis comparativo, la historia empresarial en oposición a la historia de la compañía individual, es comparativamente raro, aunque hay algunos pocos estudios sectoriales más amplios. Afirmar esto no es criticar a aquellos que han escrito historias de compañías individuales antes que historias empresariales en un sentido más amplio, porque sin la historia de las compañías individuales como base, el desarrollo de la historia empresarial propiamente sería imposible. Sin embargo, y a pesar del número de estudios interesantes que han sido publicados sobre firmas individuales, es muy difícil imaginar la publicación de una síntesis adecuada de la evolución empresarial en el Perú en el futuro inmediato, debido a la falta de estudios sobre otros temas, sectores y empresas. Esto quedará claro cuando se considere el balance de los libros y artículos sobre compañías y grupos empresariales que han aparecido.

Algunos desbalances significativos son evidentes. Primero, hay un desequilibrio en los temas cubiertos. Ha habido mucho más énfasis sobre las compañías extranjeras, o si no sobre las firmas peruanas y los grupos empresariales dedicados a la exportación, que sobre las firmas peruanas cuyos intereses se concentraban en la economía interna. Estas dos categorías (firmas extranjeras o exportadores) representaron más de la mitad de los estudios en la bibliografía que fue preparada inicialmente como base para este sondeo. Aunado a este problema, hay también un desbalance cronológico muy obvio. La mayor parte de los estudios

publicados concluyen antes de 1950, y muchos otros siguen temas establecidos durante la primera mitad del siglo y hasta los años sesenta, pero no más allá. Hay muy poco, por lo tanto, sobre la transformación de la economía peruana que siguió a la depresión de los años treinta, ya sea en el sector exportador o en las firmas productoras de bienes y servicios para el mercado doméstico. Bastante sorprendentemente, hay una cantidad razonable de literatura sobre los bancos y otras instituciones financieras durante la primera mitad del siglo XX, pero nada ha sido publicado sobre las compañías aseguradoras, una fuente importante de ganancias para la élite de Lima que siguió al retiro de la mayoría de compañías extranjeras con el cambio de siglo.¹³ Sin embargo, el sector financiero peruano sufrió una crisis mayor en los tempranos 1930 como resultado del colapso de su más grande banco comercial, el Banco de Perú y Londres, y aparte de historias internas del Banco de Crédito y las secciones finales de la obra de Alfonso Quiroz, hay muy poco sobre los bancos que luego saltaron a la palestra.¹⁴ Faltan estudios sobre los bancos a partir de años treinta en adelante, y esto es especialmente verdadero en el caso de aquellos que luego fueron adquiridos por intereses extranjeros tales como el Banco Continental y el Banco Comercial. Los grupos financieros tales como los Wiese, Ferreyros, Prado y Pardo, que tuvieron vínculos con bancos y tomaron el control de importantes sectores de la economía peruana después de 1930, han sido bastante descuidados.¹⁵ También hay una carencia de historias sobre las firmas manufactureras (aparte de un puñado de estudios sobre la cervecera Backus y Johnston y las firmas de hilandería de alpaca en Arequipa), compañías en el sector de harina de pescado y grupos de presión modernos como ADEX (la Asociación de Exportadores). Estos hechos, particularmente el foco

13. Las compañías aseguradoras extranjeras optaron por retirarse del Perú después de la publicación de leyes en 1897 y 1901 que estipulaban requerimientos mínimos de capital para las firmas aseguradoras y las obligaban a invertir en bienes raíces y bonos peruanos. Garland 1908: 306-307.

14. Bardella 1989, Quiroz 1993.

15. Hay que notar, sin embargo, una monografía sobre el grupo Romero: Reaño y Vásquez 1988. Vásquez desarrolló más ese trabajo, añadiendo estudios de otros grupos como Wiese, Brescia, Riva Agüero y Bentin, en su tesis "The Role, Origins and Strategies of Business Groups in Peru" (tesis de doctorado, Oxford University, 1995).

puesto en el sector exportador y en el periodo anterior a los años treinta, así como las diferentes perspectivas ideológicas, ayudaron a producir un vacío en el Perú, como en Gran Bretaña, entre las historias empresariales y las escuelas de administración de empresas. Los historiadores empresariales parecen producir poco de relevancia sobre esto último, con la excepción, tal vez, de unos pocos estudios sobre temas relativamente estrechos tal como las relaciones industriales.¹⁶ Casi parecería que los historiadores del Instituto de Estudios Peruanos y de las universidades de Lima, por un lado, y el equipo de las escuelas de administración de empresas líderes como ESAN (la Escuela Superior de Administración de Negocios), por otro, no tuvieran nunca contacto.

¿Por qué surge esta situación? La cantidad de investigación se debe, sin duda, a dos factores conectados: el interés mostrado en Perú por estudiosos extranjeros después de 1968 (el año en que el gobierno militar “revolucionario” del general Juan Velasco Alvarado tomó el poder) y también la libertad intelectual que se mantuvo en el país, a pesar de los serios problemas políticos, por muchos años.¹⁷ Sin embargo, los eventos que siguieron al gobierno militar tuvieron otras consecuencias significativas, tanto positivas como negativas, para la historia empresarial.

Un beneficio inesperado, aparte del crecimiento en el interés académico extranjero alimentado por becas de investigación para estudios latinoamericanos y el incremento en la actividad de investigación en

-
16. Coleman nota este problema en el caso de la historiografía británica, atribuyéndolo al secretismo de las firmas que imponen un límite de treinta años para abrir sus archivos, pero también a la falta de contactos entre los historiadores profesionales y los empresarios. Dada la hostilidad intelectual e ideológica que frecuentemente ha existido entre esos dos grupos en el Perú, esto se ha convertido en su serio problema allí, y la reticencia de los empresarios hacia las ciencias sociales parece incluso mayor que en Gran Bretaña.
 17. A diferencia de los gobiernos militares en otras partes de América Latina, el Perú no sufrió una represión enorme en la década de 1970, aunque un número pequeño de intelectuales se exilió. Solo a finales de los años ochenta, con el crecimiento de Sendero Luminoso y una crisis económica que erosionó los salarios académicos, hubo una emigración en mayor número de ciertos historiadores y científicos sociales conocidos. En su mayor parte, aquellos extranjeros que hicieron investigaciones en el Perú en los años setenta y ochenta encontraron una comunidad floreciente de historiadores y científicos sociales tanto en las universidades como en institutos de investigación independientes.

historia y las ciencias sociales en una atmósfera relativamente no represiva, fue la apertura de muchos de los archivos de las firmas expropiadas por el gobierno (con la notable excepción de aquellos bancos que fueron nacionalizados).¹⁸ Como resultado de la reforma agraria de 1969, los historiadores obtuvieron acceso a los papeles que sobrevivieron a muchas haciendas capitalistas, tanto en la costa como en la sierra, que fueron reunidos en el Archivo del Fuero Agrario en Lima desde el tardío 1971 en adelante.¹⁹ Aquellos que pudieron establecer buenas relaciones con los gerentes principales de las empresas estatales que tomaron posesión de los activos de otras compañías nacionalizadas también pudieron ganar acceso a los archivos de ciertas firmas petroleras y mineras claves, en particular aquellas como la Cerro de Pasco Corporation y la International Petroleum Company, que bajo los militares se convirtieron en Centromín y Petroperú, respectivamente.²⁰ Algunos historiadores, bajo el liderazgo de Heraclio Bonilla, también empezaron a investigar en los archivos de Lima y Arequipa de la antigua compañía de ferrocarriles, que los militares transformaron en Enafer (otra parte de los archivos de la compañía se encontraba ya en la University College, Londres).²¹ De este modo, la historia empresarial fue estimulada por eventos políticos.

Sin embargo, no todas las consecuencias de la toma del poder de los militares fueron beneficiosas. Surgieron serios problemas para los

-
18. Las razones para esta excepción son probablemente claras: la necesidad de proteger la confidencialidad comercial sobre las cuentas de los clientes, y también la amenaza de que revelaciones de malos manejos por parte de la gerencia de un banco importante pudieran representar para la estabilidad financiera de la institución y del país como un todo. Comprensiblemente, tal vez, los bancos han sido reticentes a abrir sus archivos, aunque tanto los bancos comerciales como los mercantiles en Gran Bretaña se han vuelto más flexibles recientemente.
 19. Rodríguez Pastor 1979: 202-206. Desafortunadamente, los gobiernos civiles que sucedieron al gobierno militar en 1980 transfirieron este archivo, que estaba a cargo de un grupo de historiadores experimentados y versados, al Archivo General de la Nación, donde, hasta donde se conoce, todavía permanece. Desde entonces ha sido casi imposible utilizarlo.
 20. Nadie ha hecho mucho con los archivos de Petroperú, aunque varios historiadores han recibido permiso para consultarlos. Parece que se encuentran en un estado de relativo desorden, y es difícil saber qué pasará con ellos como resultado de la privatización.
 21. Percival 1980.

historiadores empresariales como resultado de este periodo de gobierno militar. La expropiación de firmas “imperialistas” y el continuado conflicto amargo entre el gobierno y las viejas familias terratenientes, la así llamada “oligarquía”, llevó a los historiadores a concentrar sus intereses mucho más en las empresas agrarias y mineras que eran de propiedad de estos grupos antes que en otros sectores empresariales en el Perú. La apertura de archivos y la política económica y la retórica del gobierno los llevaron así al mismo fin. En contraste con el trabajo sobre el sector exportador o los ferrocarriles, nadie parece haber intentado una investigación seria sobre los archivos de otras firmas nacionalizadas, tal como las compañías de teléfono, las compañías de servicios públicos como electricidad y agua o los bancos, los sectores particulares donde la retórica del gobierno fue mucho más conciliadora.²² El resultado fue que la investigación histórica se enfocó fuertemente sobre ciertas actividades económicas, creando un desbalance en la literatura sobre la historia empresarial.

Adicionalmente, las políticas intervencionistas y en apariencia anticapitalistas del gobierno militar pusieron fin a una serie de historias encargadas por las firmas que permanecieron en el sector privado. Los historiadores empresariales están muy conscientes de las limitaciones de las historias “oficiales”, especialmente cuando se emprenden por motivos de relaciones públicas. No obstante, por lo menos brindan una cronología y algunos hechos claves de la historia de la empresa al historiador que quiere trazar una figura más completa de su desarrollo. Durante los años sesenta, varios volúmenes conmemorativos habían sido publicados, frecuentemente escritos por historiadores tales como Jorge Basadre o Carlos Camprubí Alcázar, con una reputación merecida por la investigación cuidadosa, pero este tipo de “biografía” de las compañías desapareció más o menos después de 1968.²³ Esta tendencia hizo

22. No queda claro si hubo algún intento de parte algún historiador de obtener acceso a los documentos; estos parecen no haber sido de gran interés durante los 12 años del gobierno militar.

23. Véase, por ejemplo, el trabajo de Basadre y Ferrero 1963, Camprubí Alcázar 1968 (sobre la Caja de Ahorros de Lima) y Bardella 1964. El único ejemplo de publicación después de 1968 sobre el cual puedo encontrar una referencia es el libro mediocre de Luis Alberto Sánchez, *Historia de una industria peruana: Cervecería Backus &*

que el desequilibrio notado arriba fuese peor porque muchos dueños de compañías se sintieron amenazados por el golpe militar, no obstante que importantes sectores de la economía permanecieron en manos privadas, tales como la industria manufacturera, el comercio y algunas instituciones financieras. La desconfianza del sector privado en los militares se incrementó marcadamente después de la Ley industrial de 1970, que estipulaba la formación de la “comunidad industrial” en cada empresa por encima de un tamaño mínimo.²⁴

Las políticas del gobierno militar y el aumento de los problemas económicos y los conflictos sociales en Perú después de 1973 tuvieron consecuencias académicas adicionales. Tanto en las universidades peruanas y, en ocasiones, en las instituciones de investigación independientes, el discurso general de los departamentos de historia moderna y otras ciencias sociales se volvió crecientemente antagónico respecto de la empresa capitalista, creando así todavía más barreras entre los historiadores y los empresarios. Además, la fuerte influencia de la ideología marxista y de la teoría de la dependencia tanto entre los investigadores peruanos como extranjeros en los años setenta frecuentemente hizo mucho más difícil conciliar las ideas preconcebidas sobre el comportamiento de las firmas extranjeras y las nacionales con los datos empíricos que se encontraban en los archivos.²⁵

Johnston S.A. (Lima, 1978), pero este aborda solamente una compañía en un sector industrial al que el gobierno militar atribuía poca importancia. Incluso así, Sánchez señala en su introducción que él completó el libro a fines de 1971, pero que la publicación se retrasó por dificultades con la familia Bentín Mujica, dueña de la firma.

24. El objetivo de esta ley fue otorgar a los trabajadores de una firma la propiedad mayoritaria sobre el accionariado así como participación en su manejo. Knight 1975: 350-401 y Ferrer 1983: 40-71.
25. Estos problemas son muy obvios en un, por lo demás, interesante libro producido por Manuel Burga y Wilson Reátegui sobre las casas mercantiles líderes en Arequipa involucradas en el comercio de la lana: *Lana y capital mercantil en el sur: la casa Ricketts, 1895-1935* (Lima, 1981). Siguiendo a Immanuel Wallerstein, por ejemplo, los autores sostienen en la introducción que el capital mercantil estaba “incapacitado para desarrollar el mercado interno” (p. 16). El problema no es tan claro, como ellos mismos lo muestran más adelante cuando describen con detalle los acuerdos y conflictos entre Ricketts y las fábricas textiles peruanas, algunas de las cuales eran de propiedad de otras casas mercantiles extranjeras e intentaron sustituir producción doméstica por importaciones (pp. 131-148). Después, incluso, ellos reafirman “la

Estas tendencias dentro de las ciencias sociales y la historia en Perú tuvieron otros resultados significativos. Dejando a un lado los temas que se estaban volviendo centrales para los historiadores empresariales en el mundo desarrollado, los investigadores en el Perú empezaron a concentrarse en dos temas que, a pesar de su significado, crearon aún más fuentes de desbalance dentro de la historiografía, en el sentido que se volvió más difícil desarrollar una figura equilibrada de la evolución general de las empresas peruanas. Estos fueron, primero, el debate sobre los vínculos entre la inversión extranjera, la oligarquía peruana y el Estado; y segundo fue el énfasis, compartido por los historiadores en muchas otras partes del mundo en los años setenta y ochenta, en la historia de los grupos subalternos tanto en la ciudad como en el campo.²⁶ Ambas de estas líneas de investigación pueden ser representadas mediante diagramas.

Ambos temas representan, por supuesto, aspectos importantes de la historia empresarial en América Latina, especialmente en un país como el Perú, que mantuvo una economía muy abierta por muchos años, y donde la distribución del ingreso siguió siendo la más inequitativa en América Latina.²⁷ Ningún historiador empresarial puede ignorar las complejidades de las relaciones intrafirma, las interacciones Estado-sector privado o las relaciones y conflictos entre la gerencia y los trabajadores. Sin embargo, queda claro, considerando los temas delineados en la introducción a este documento, que un énfasis tal cubre solo una parte

existencia de un vínculo fuerte entre la manufactura en Lima y el mercado rural del sur del Perú por medio de las casas mercantiles” (p. 180). Inicialmente, también ellos caracterizan las relaciones entre los rescatistas de lanas (comerciantes de lana itinerantes) y las comunidades indígenas como “el terreno de la especulación, abuso e intercambio violentos” (p. 72), pero concluyen, sobre la base de la correspondencia de Ricketts, que el conocimiento del mercado de la lana que los indios tenían alivió o previno una explotación a gran escala de parte de los rescatistas: “No era tan fácil engañar [a los indios]. Todo lo contrario [...]” (pp. 105-106). Y nuevamente señalan: “La explotación y la pobreza del campesino no era fundamentalmente resultado del mercado, sino de las haciendas” (p. 108). Nils Jacobsen, en una reseña de ese libro, también criticó esas contradicciones internas: “Comercio de lanas, estructura agraria y oligarquía en el sur del Perú”, *Allpanchis*, n.º 19 (1982), 255-626.

26. Hasta mediados de la década de 1990, “las capas populares” hubiera sido el término preferido.
27. Sobre la distribución del ingreso, véase Berry 1990: 31-60.

Figura 11.1
DEBATE SOBRE INVERSIÓN EXTRANJERA E IMPERIALISMO

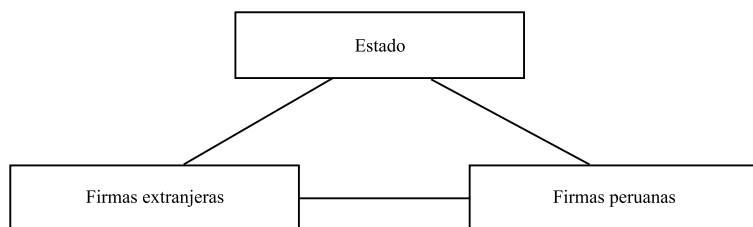
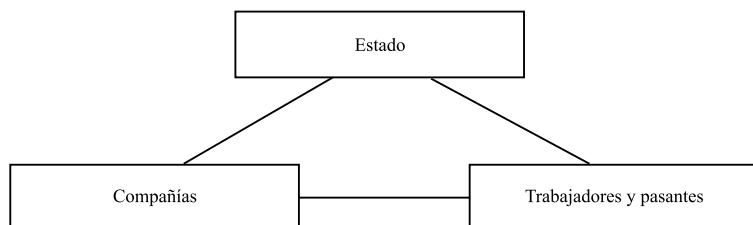


Figura 11.2
DEBATE SOBRE NEGOCIOS Y MANO DE OBRA



de la materia que debería ocupar la atención de los historiadores empresariales. Tomando en cuenta estas limitaciones, ¿cómo se ha desarrollado la investigación sobre el tema y qué se puede aprender de los estudios de caso sobre la evolución general de las empresas en el Perú?

La forma de la historia empresarial en el Perú: estudios empíricos

El negocio mismo de la explotación del guano atrajo a una gran cantidad de investigadores en los años sesenta. El trabajo fundamental sobre los intereses extranjeros en ese comercio fue emprendido por W. M. Mathew

utilizando los extensos archivos de la Antony Gibbs & Sons en Londres, en parte como una respuesta directa al concepto de Levin de enclave económico dominado por intereses extranjeros y a las teorías sobre el imperialismo informal desarrollados por John Gallagher y Robert Robinson.²⁸ El uso que hizo Heraclio Bonilla de los archivos de la Dreyfus en París arroja luz sobre las negociaciones posteriores entre el Estado peruano y los intereses extranjeros alrededor el comercio del guano.²⁹ La investigación de Mathew, y después de Paul Gootenberg, destacaron el cambiante balance de poder en las complejas negociaciones sobre los tempranos contratos del guano en la década de 1840.³⁰ Sin embargo, la investigación clave para despejar el mito de una economía de enclave fue una evaluación cuidadosa de los flujos de ingreso que surgieron del guano por un economista de los Estados Unidos, Shane Hunt. Esta circuló como un documento de trabajo por una década antes que sea publicada tanto en español como en inglés a mediados de los años ochenta.³¹ Para entonces ya estaba bastante claro que el periodo del guano había experimentado cambios importantes en la actividad empresarial y de organización en la costa del Perú. Fueron particularmente importantes los trabajos de Pablo Macera, John R. Engelsen y Bill Bell para delinear los cambios en la agricultura de la costa (azúcar y algodón).³² Sobre los nitratos, un estudio detallado por un historiador chileno, Oscar Bermúdez, siguió siendo por mucho tiempo el trabajo básico de referencia sobre los cambiantes patrones de propiedad en la industria, pero este fue luego complementado por algunas investigaciones de extranjeros que utilizaron los documentos de la Gibbs y otras fuentes contemporáneas, y que reconsideraron la nacionalización parcial del gobierno peruano

28. Mathew 1981. Sobre las cuestiones del imperialismo, véase dos artículos de Mathew: 1968: 562-79 y 1977: 337-370.

29. Bonilla 1974. Hay datos importantes en los archivos Schroder sobre el contrato Dreyfus de 1869 y los préstamos externos de 1870 y 1872 en Roberts 1992: 86-92.

30. Mathew 1972: 598-620, Gootenberg 1989.

31. Hunt, "Crecimiento y guano"; en inglés apareció como "Growth and Guano in Nineteenth-Century Peru". En Roberto Cortés Conde y Shane J. Hunt (eds.), *The Latin American Economies: Growth and the Export Sector* (Nueva York, 1985), pp. 255-319.

32. Macera 1977b, IV: 9-307, Engelson 1977, Bell 1985.

de la industria a mediados de la década de 1870.³³ Un trabajo antiguo de Carlos Camprubí Alcazar también sigue siendo la más valiosa referencia sobre los bancos que fueron fundados en los 1860 sobre la base de la riqueza del guano.³⁴ La formación de una nueva élite empresarial en Lima a mediados del siglo XIX merece más estudio, pero también son importantes contribuciones al tema el análisis de Alfonso Quiroz sobre la consolidación de la deuda interna del gobierno peruano y el trabajo de Peter Blanchard sobre uno de los empresarios líderes de la época, Domingo Elías.³⁵ Otro sector significativo de la economía de mercado costeña, cuyos intereses sufrieron mucho por los cambios inducidos por el guano, fueron los artesanos de Lima, y las protestas políticas que ellos generaron atrajeron la atención de un par de historiadores sobre este problema.³⁶

Queda en claro de este sondeo de la costa durante el periodo del guano que mucha de la literatura toma la forma de historia económica y social en términos generales, antes que de una investigación dirigida específicamente a descubrir la historia empresarial del Perú, y esto también es verdad acerca de los trabajos sobre la sierra durante el mismo periodo. La conclusión más importante que los historiadores empresariales pueden extraer de este trabajo es el grado de respuesta empresarial a las cambiantes oportunidades de mercado en las regiones que en el pasado se consideraron que tenían economías tradicionales y estancadas. La investigación se ha concentrado en dos áreas en particular, el sur, donde el trabajo temprano de Alberto Flores-Galindo fue un precursor de los estudios más sustanciales y detallados llevados a cabo por Nils Jacobsen, y el centro, donde la investigación de los historiadores peruanos había descubierto importante información sobre las respuestas de los empresarios mineros y los terratenientes a las oportunidades de negocios.³⁷ Sin

33. Bermúdez Miral 1963, Greenhill y Miller 1973: 107-131, O'Brien 1982.

34. Camprubí Alcázar 1957.

35. Quiroz 1987, Blanchard 1996: 157-176.

36. Giesecke 1978, Gootenberg 1982: 329-358. Sobre los artesanos del Cuzco en el mismo periodo, véase Krüggeler 1991: 13-66.

37. Flores-Galindo 1977, Jacobsen 1984: 443-507, 1993; Contreras 1988, Manrique 1987, Deustua 1994a: 29-54, 1994b: 1-32.

embargo, todavía persisten brechas considerables. No hay, por ejemplo, trabajos sustanciales que utilicen los registros notariales disponibles y los archivos empresariales de los comerciantes de Arequipa, la segunda ciudad del Perú, y las redes de comercio que ellos crearon, y permanecen sin ser abordados los cambios económicos y empresariales en mucho del resto de la sierra. El trabajo de Lewis Taylor sobre la región de Cajamarca es una de las pocas excepciones a esta generalización.³⁸

Hay tres temas que han dominado la investigación sobre las empresas en Perú después de la Guerra del Pacífico: el rol que jugaron las compañías extranjeras, la naturaleza de la élite empresarial local y el cambio social en la sierra. La literatura sobre las casas comerciales extranjeras, que tuvieron un rol importante en el financiamiento y comercialización de exportaciones agrícolas como el azúcar y el algodón, fue, por mucho tiempo, bastante escasa como resultado de la desaparición de los archivos de muchas importantes firmas británicas.³⁹ Sin embargo, hacia finales de los años setenta, los documentos de la W.R. Grace & Co. fueron depositados en la Universidad de Columbia en Nueva York y abiertos a los historiadores. Esto hizo posible un temprano trabajo de Alfonso Quiroz sobre las actividades de la Grace durante la Guerra del Pacífico, y luego una historia sustancial de la compañía por Lawrence Clayton, quien también descubrió y preparó para publicación una biografía olvidada de la firma por el periodista ganador de premios Marquis James.⁴⁰ Estas publicaciones añadieron algunas nuevas dimensiones a los estudios más tempranos del contrato Grace, una de las negociaciones claves entre el gobierno peruano y los intereses extranjeros, que resultó en la transferencia de los ferrocarriles estatales y otros activos a la Peruvian Corporation en 1890. Esta firma había dejado archivos de gran tamaño en Londres y Lima, pero su contenido causó decepción, y los únicos estudios que resultaron fueron algunos de poca significación de Heraclio Bonilla y Rory Miller, quienes no abordaron la historia de la compañía

38. Véase, por ejemplo, Taylor 1987: 103-124.

39. Antony Gibbs & Sons, cuyos archivos han sido fundamentales para reinterpretaciones del periodo del guano, se retiró del Perú durante la Guerra del Pacífico, y no regresó hasta la década de 1920.

40. Quiroz 1983: 214-254, Clayton 1985, James 1993.

en los años cruciales de las décadas de 1930 y 1940.⁴¹ La historia empresarial temprana de la industria del petróleo tampoco es conocida particularmente bien, en parte porque la primera compañía, la London and Pacific Petroleum Company, nunca fue puesta en venta en la bolsa de valores de Londres, pero hay algunos trabajos con un enfoque de historia empresarial tanto sobre esta compañía después de su transferencia a la Standard Oil of New Jersey como sobre la segunda compañía en la industria, la Lobitos Oilfields Limited.⁴² Así como la historia empresarial del petróleo todavía está por escribirse, también lo está la de la minería peruana, dado que no hay un estudio sustancial de la Cerro de Pasco Corporation, la empresa más importante en la industria en la primera mitad del siglo XX, ni tampoco de las muchas empresas más pequeñas. En cambio, uno tiene que contentarse con la historia general de la minería de Elizabeth Dore, que hace un uso muy escaso de fuentes primarias, y una serie de estudios que investigan la contratación de trabajadores y el impacto social de la industria en la sierra central.⁴³ De estos, el trabajo de Florencia Mallon y Fiona Wilson y los libros de Bryan Roberts y Norman Long incluyen mucho sobre la respuesta de los empresarios mestizos a las oportunidades comerciales que se presentaron por el crecimiento de la industria y las limitaciones para las empresas que establecieron. Sobre el impacto general de las empresas extranjeras en el Perú en este periodo hay un documento inédito de Rory Miller sobre los británicos, y un capítulo en un libro sobre las empresas de EE. UU. en América Latina de Thomas O'Brien.⁴⁴ Este último, inexplicablemente, dice poco sobre la Standard Oil, aunque sí brinda algún material importante tanto sobre la Grace como acerca de la Cerro de Pasco.

La crisis creciente en el Perú en los años sesenta y los ataques de los militares a la oligarquía después del golpe de 1968 estimularon un vendaval de literatura sobre la élite empresarial que se formó después de la Guerra del Pacífico, mucha de la cual, inevitablemente, en el clima

41. Bonilla 1972: 93-120, Miller 1976a: 27-52, 1983: 319-348.

42. Brown 1985: 1-50, Miller 1982a: 400-423.

43. Dore 1988, Flores-Galindo 1974, Krujit y Vellinga 1983, Laite 1981, Long y Roberts 1978, 1984; Mallon 1983, Wilson 1987: 125-161.

44. Miller 1988, O'Brien 1996: 109-159.

intelectual de aquellos tiempos, se preocupó de debatir en qué medida se había creado una “burguesía nacional” en el Perú. Hay relativamente poco de este debate que tenga un interés duradero para el historiador empresarial, pero el trabajo de Dennis Gilbert sobre tres familias oligárquicas líderes y la síntesis de Manuel Burga y Alberto Flores-Galindo, ambos completados hacia fines de los años setenta, destacan.⁴⁵ También es de interés para el historiador empresarial el debate sobre la extensión en que la élite costeña controló el Estado durante la así llamada “República Aristocrática” entre Rory Miller y Michael Gonzales, quienes utilizaron documentos de la familia Aspíllaga, dueños de la hacienda azucarera Cayaltí.⁴⁶ No obstante, todavía de mayor relevancia es la reconstrucción de Alfonso Quiroz de los principales grupos empresariales familiares de principios del siglo XX en Lima, y algunas obras sobre las asociaciones de grupos de interés que se pueden encontrar en el estudio de Pablo Macera sobre la Compañía Administradora del Guano, que utiliza documentos de la Sociedad Nacional Agraria, y una historia encargada sobre la Cámara de Comercio de Lima.⁴⁷

En el temprano siglo XX, los empresarios líderes en el Perú combinaban actividades comerciales y financieras en Lima con agricultura en los valles de la costa, siendo la familia Prado, que prefería la industria manufacturera a la agricultura, una rara excepción.⁴⁸ Esto implica que hay mucha información sobre sus actividades empresariales en la literatura de la historia económica y social de sectores particulares, mucha de la cual utilizó los archivos de las haciendas que se volvieron disponibles en el Archivo del Fuero Agrario. El sector azucarero es el mejor cubierto, con una obra temprana de Peter Klarén sobre las empresas activas en el valle de Chicama, y una posterior investigación, mucho más detallada, que utilizó los archivos de las haciendas que se volvieron disponibles para mediados de los años setenta por parte de Bill Albert y Michael

45. Gilbert 1982, Burga y Flores-Galindo 1979.

46. Miller 1982b: 97-120, Gonzales 1991a: 515-542.

47. Quiroz 1988: 49-81, Macera 1977a, IV: 309-409, Basadre y Ferrero 1963.

48. Los Prado son uno de los tres clanes familiares estudiados en el libro de Gilbert sobre la oligarquía; véase también Portocarrero 1986: 121-46. El título de ese artículo ilustra algunas de las preocupaciones continuas de los historiadores peruanos que estudian a la élite empresarial.

Gonzales.⁴⁹ A pesar de su importancia para la economía peruana como un todo y para muchos valles de la costa, el cultivo de algodón ha sido mucho menos estudiado, especialmente después de 1920, el periodo en el que empezó a dominar la agricultura de muchos valles costeros. Hay, sin embargo, estudios breves sobre la organización de la tierra y el trabajo en los estadios tempranos de la industria de Gonzales, nuevamente utilizando los documentos sobre la familia Aspíllaga, y de Vincent Peloso.⁵⁰ Aparte de la investigación de Manuel Burga sobre el valle de Jequetepeque en el norte, no hay nada sobre otros emprendimientos agrícolas importantes en los valles de la costa tales como la producción de arroz y vino y alcohol o el cultivo de alimentos para los mercados locales.⁵¹ Por mucho tiempo el crecimiento de los servicios financieros en Lima también había sido descuidado como consecuencia de la preferencia de los historiadores por la historia agraria y social. Sin embargo, hacia fines de los años ochenta, un trabajo de Alfonso Quiroz a base del archivo del extinto Banco del Perú y Londres brindó un complemento valioso a un estudio temprano por parte de Carlos Camprubí sobre José Payán, el financista dominante en Lima durante el cambio de siglo y fundador de ese banco. Esto debería sentar las bases para investigaciones adicionales sobre otras instituciones financieras.⁵² La manufactura también fue descuidada, con excepción de algunos pasajes que utilizaron fuentes impresas contemporáneas en Thorp y Bertram, pero el trabajo de Francisco Durand sobre el rol de los inmigrantes en el crecimiento industrial podría ayudar a impulsar estudios adicionales.⁵³

En lo que respecta a las empresas en las regiones, los historiadores se han concentrado en aquellas que también fueron el foco de investigación sobre mediados del siglo XIX: el sur, donde la lana siguió siendo la principal exportación, y la sierra central, especialmente el Valle del Mantaro, que estuvo afectado profundamente tanto por el crecimiento de la economía minera y de la migración laboral a las plantaciones de la

49. Klarén 1973, 1977: 229-52, Albert 1976, 1988b: 71-84, Gonzales 1985.

50. Gonzales 1991b: 51-71, Peloso 1983: 209-28.

51. Burga 1976.

52. Quiroz 1989, 1993, Camprubí Alcazar 1967.

53. Thorp y Bertram 1978: 118-131, 190-195; Durand 1988: 199-216.

costa como por la creciente economía urbana de Lima. Los principales ítems de la literatura sobre estas dos áreas ya han sido mencionados previamente, pero la investigación de dos antropólogos, Gordon Appleby y Ben Orlove, y un estudio de caso de un comerciante de lana arequipeño escrito por Manuel Burga y Wilson Reátegui también son importantes para entender las estructuras empresariales en el sur del Perú durante este periodo.⁵⁴ Esta concentración en dos regiones significa que grandes áreas empresariales fuera de Lima han quedado sin ser estudiadas, incluyendo las economías urbanas de las ciudades provinciales, mucha de la economía rural de la costa y la sierra (aunque el trabajo de Lewis Taylor sobre Cajamarca nuevamente nos brinda una excepción parcial) y el desarrollo de la minería después de la mitad del siglo XX.⁵⁵

La forma de la historia empresarial en Perú: interpretaciones

Este sondeo de las tendencias en la investigación desde los años sesenta muestra muchos problemas y desbalances en la historia empresarial peruana. Sin embargo, visto en su conjunto, también sugiere algunos avances importantes en la interpretación, colocando los fundamentos para un enfoque más sofisticado para la historia empresarial del país en el futuro. Ser crítico sobre los desbalances en la historiografía no debe ser tomado como una incapacidad para reconocer y apreciar sus logros. Aunque la mayor parte de la investigación puede haberse concentrado en el sector externo, hay muchos avances significativos en la interpretación de las estructuras y estrategias empresariales. Antes de discutir-las, sin embargo, es necesario presentar un resumen breve del balance de la investigación sobre el triángulo Estado-firmas extranjeras-firmas peruanas.

Dado que las interpretaciones más simplistas y conspirativas sobre el imperialismo que prevalecieron en los tempranos 1970 han sido socavadas por la investigación empírica, la tendencia ha sido enfatizar la

54. Appleby 1976, II: 291-308, 1978; Orlove 1977, Burga y Reátegui 1981.

55. Taylor 1979. Existe material histórico sobre la minería, especialmente sobre las estrategias de la Cerro de Pasco Corporation para enfrentar los ataques nacionalistas, en Becker 1983.

divergencia de los intereses y conflictos entre las compañías extranjeras.⁵⁶ Aunque muchas firmas individuales poseyeron una posibilidad de presión bastante fuerte sobre el gobierno peruano en ciertos momentos, estas actuaron como un bloque solo en ocasiones muy infrecuentes, siendo la principal excepción cuando las movilizaciones obreras eran fuertes.⁵⁷ Esto le debe haber otorgado al Estado mucho más espacio para negociar con las firmas individuales, y en ocasiones queda claro que los gobiernos se aprovecharon de estos intereses en conflicto, por ejemplo, para cobrar impuestos más elevados en la década de 1920 a la Compañía Petrolera Lobitos y no dejar que esta goce del tratamiento preferente que recibió la subsidiaria de la Standard Oil.⁵⁸ En el caso del comercio peruano del guano durante el siglo XIX, Mathew concluye que a fin de cuentas el gobierno peruano tuvo el poder de reemplazar a la Gibbs como consignatario en 1861.⁵⁹ En 1869, de manera similar, el gobierno de Balta pudo firmar un contrato con la casa comercial parisina de los Dreyfus Frères por la venta de dos millones de toneladas de guano, reemplazando así a los consignatarios peruanos, a quienes sus predecesores les habían concedido el contrato ocho años antes. En la mayoría de los casos, sin embargo, el gobierno peruano parece haber actuado débilmente cuando se tuvo que enfrentar a firmas extranjeras poderosas.

Hubo tres razones para esto. Primero, en muchas ocasiones el Estado no poseía la capacidad burocrática y técnica para intervenir más efectivamente, por ejemplo, durante los estadios iniciales de las modernas industrias mineras del cobre o del petróleo después de la Guerra

56. Un buen ejemplo de la manera en la cual las tendencias intelectuales dominantes de la era de la dependencia llevaron a interpretaciones particulares sobre las empresas extranjeras y nacionales se encuentra en Yepes del Castillo 1972.

57. Ejemplos descubiertos como parte de mi propia investigación sobre las firmas británicas son las estrategias divergentes de la Lobitos Oilfields Limited y la International Petroleum Company, los conflictos entre la Peruvian Corporation y sus clientes tales como la Cerro de Pasco, la fuerte rivalidad entre la Grace y la Duncan Fox, los dueños de las fábricas textiles más importantes del país, y las disputas entre las casas comerciales de Arequipa. Miller 1977: 371-394, 1988. Hunt y Becker también señalan cómo difirieron las respuestas de las compañías extranjeras al gobierno militar “revolucionario”. Hunt 1975: 302-348, Becker 1983, capítulos 5 y 6.

58. Miller 1982a: 414-423.

59. Mathew 1977: 348-349.

del Pacífico. Segundo, siempre fue difícil encontrar un balance entre el deseo de todos los gobiernos de incrementar los ingresos fiscales a partir de las firmas ya establecidas, por un lado, y la necesidad de captar inversión extranjera nueva, por el otro.⁶⁰ Hasta que aprendieron acerca de las nuevas posibilidades de negociación, muchos gobiernos creyeron, como los historiadores en los años setenta, que ofender a una firma extranjera poderosa podía desalentar nuevas inversiones de otras firmas. Tercero, en varias ocasiones los gobiernos prefirieron sacar ventajas inmediatas; por ejemplo, el anticipo de impuestos o la ayuda para colocar un préstamo extranjero, antes que seguir una política que brinde beneficios de largo plazo para el país. Esta tendencia puede ser observada, por ejemplo, en la historia de la Cerro de Pasco Corporation o IPC en las décadas de 1920 y 1930.⁶¹ Hay que agregar que los gobiernos anteriores al del general Velasco no hicieron casi nada para controlar las transferencias de propiedad entre las compañías extranjeras, sobre todo en el caso de la venta de los depósitos de petróleo de La Brea y Pariñas por la London and Pacific Petroleum Company a la Standard Oil of New Jersey en 1913. Tampoco hicieron nada para parar las compras extranjeras de activos de propiedad de capitalistas peruanos, quienes, al igual que los gobiernos, frecuentemente prefirieron entregar sus ganancias futuras a cambio de la realización de una inmediata e inesperada ganancia extraordinaria.

La reticencia del Estado para intervenir en los negocios privados o tomar medidas serias para regular la economía es una característica importante del ambiente dentro del cual el sector privado operaba en el Perú. Esto no quiere decir que no hubo apoyo gubernamental para los

60. Este dilema forma la base del excelente libro de Theodore H. Moran sobre la gran minería chilena: *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile* (Princeton, 1974).

61. Una variante fue el notorio acuerdo de 1922, popularmente conocido como el Lau-do, entre el gobierno de Leguía y la International Petroleum Company, una empresa afiliada a la Standard Oil of New Jersey. Este incorporó un pago único en efectivo de un millón de dólares al gobierno, junto con la promesa de la Standard Oil de ayudar en el otorgamiento de un préstamo con banqueros neoyorkinos a cambio de la confirmación de sus derechos sobre las concesiones en disputa y una exenciones amplias sobre los nuevos impuestos que el gobierno estaba cobrando por la explotación y exportación de petróleo. Sobre esto, véase Thorp y Bertram 1978: 108-111 y Brown 1974: 18-20, quienes ofrecen puntos de vista diferentes sobre la negociación.

empresarios nacionales. La investigación empírica en los años setenta y ochenta mostró que los agentes del Estado ayudaron a los terratenientes en el reclutamiento y control de los trabajadores, y en menor grado cómo los proyectos de construcción financiados con dinero público fueron utilizados para beneficiar a empresarios privados.⁶² Temprano en el siglo XX los subsidios y los monopolios fueron utilizados para ayudar a las empresas nacionales y extranjeras, mientras que el Estado posteriormente adoptó un rol mucho más activo en la creación de la Corporación del Santa para desarrollar las regiones de Chimbote y Ancash y de empresas del sector público en industrias básicas como el acero, los astilleros y el petróleo.⁶³ Sin embargo, la opinión generalmente aceptada fue que el Estado debía confinar su rol a apoyar antes que a liderar la actividad económica. Antes de la década de 1960, la extensión de la intervención estatal estuvo limitada en comparación con la de otros países latinoamericanos donde los sectores de exportación eran de propiedad de extranjeros, o donde el Estado operaba los principales servicios públicos, como los ferrocarriles. La confianza en la intervención estatal en el Perú había sido socavada tanto por los desarrollos ideológicos como por las experiencias prácticas durante el periodo del guano. Hacia fines del siglo XIX, también, un incipiente movimiento para la protección e industrialización liderada por el Estado se había desvanecido. La rápida recuperación de la economía peruana después de la depresión, el continuado éxito de los sectores de exportación y un mayor grado de estabilidad en la balanza de pagos en comparación con la mayoría de otros países latinoamericanos se combinaron para restringir el alcance de la intervención estatal en los mercados financieros y el comercio exterior, y para limitar el crecimiento de las empresas del sector público, por lo menos hasta la década de 1960. Esto, a su vez, significó que la capacidad

62. En el temprano siglo XX, la propiedad extranjera de los ferrocarriles restringió la extensión de la intervención del gobierno para ayudar a los terratenientes mediante subsidios sobre el costo del transporte, en contraste con los casos de Chile y Brasil, donde hubo mucho más control. Sin embargo, en los años cincuenta, la regulación estatal de las tarifas de carga bajo presión de intereses empresariales locales se había convertido en un importante punto de conflicto entre el gobierno y la Peruvian Corporation.

63. Thorp y Bertram 1978: 261-269.

burocrática se mantuvo en un nivel bajo, causando problemas tanto en relación con el desarrollo de conocimientos especializados y de habilidades negociadoras requeridos para tratar con las compañías extranjeras como respecto de las tensiones que se generaron cuando el rol empresarial del Estado se expandió rápidamente después de 1968.⁶⁴ Tales interpretaciones, que enfatizan la apertura de la economía y las limitaciones del sector público, hacen que surjan preguntas sobre las estrategias seguidas tanto por los empresarios como por los gobiernos en el Perú.

Las dudas sobre la capacidad de los empresarios en el Perú se han reforzado por estudios sobre la economía interna, aunque hay pocos historiadores que negarían ahora las cualidades emprendedoras de la élite peruana. No obstante que el rol que tuvieron la primera y segunda generación de inmigrantes dio pie a un debate en las décadas de 1970 y 1980 sobre el carácter “nacional” de esta élite, el punto más importante que surge para el crecimiento del empresariado es la progresiva peruanización de familias como los Gildemeister, Wiese, Romero, Gibson y Ricketts, y su concentración en las oportunidades de negocios que el Perú les ofrecía.⁶⁵ Las familias de inmigrantes, ahora parece, han sido una fuente importante de nuevas empresas y un medio significativo para reunir capital y experiencia en muchos países latinoamericanos. Los problemas se encuentran más bien en las formas de organización que adoptaron los inmigrantes y las familias peruanas ya de tiempo establecidas, y en la naturaleza de corto plazo de sus estrategias empresariales.

Como los viejos empresarios, los inmigrantes formaron o se unieron a grupos empresariales, lo que fue la característica central de la estructura empresarial peruana desde la segunda mitad del siglo XIX. Tales grupos estaban normalmente basados en una o dos familias vinculadas por

64. Una contribución importante de carácter comparativo es Thorp 1991.

65. Hubo por supuesto otros comerciantes como los Grace (originalmente irlandeses pero luego norteamericanos) y los Duncan Fox (británicos), que nunca se integraron a la élite peruana. Los inmigrantes alemanes, italianos y españoles tendieron a integrarse más fácilmente, mientras que los asiáticos tuvieron poco espacio o deseo de regresar al lejano oeste. La importancia de los inmigrantes en la formación de una élite empresarial peruana en los siglos XIX y XX no es inusual. El criterio más importante en las distinciones entre empresario “nacional”, “inmigrante” o “extranjero” no es su origen sino el uso que hace de sus ganancias y el grado de su integración social y económica en la economía local.

alianzas cercanas, frecuentemente a través del matrimonio.⁶⁶ Generalmente tales grupos desarrollaron intereses en un número de actividades empresariales (agricultura, industria, comercio), aunque en la mayoría de los casos es posible identificar un sector particular como la más importante fuente de riqueza y prestigio de la familia. Durante el siglo XX, la característica distintiva de los grupos más poderosos y dinámicos era normalmente la influencia o el control directo que ejercían sobre los bancos u otras instituciones financieras. Esto les permitió aprovechar los ahorros tanto de individuos privados como de otras compañías pequeñas, un factor importante en un país donde los mercados formales de capital siguieron siendo extremadamente subdesarrollados. El control de un banco también posibilitó a los grupos empresariales mantener un grado relativamente alto de liquidez dentro de sus actividades como un todo, dado que esto permitía minimizar sus propios compromisos de capital y facilitaba la transferencia de recursos de un sector a otro si las condiciones económicas cambiaban.

La estrategia y el planeamiento de largo plazo en los grupos empresariales parecen frecuentemente haber estado dirigidos mucho más hacia la preservación de la liquidez antes que al desarrollo de largo plazo de las inversiones. Una alternativa, si las inversiones en activos fijos eran inevitables, era asegurarse la posición de monopolio u oligopolio dentro del sector en cuestión. Esta era otra característica significativa de aquellos grupos que estaban más orientados hacia el mercado interno, aunque no, por supuesto, la de aquellos que se concentraban en la producción para exportación, que tenían que competir a escala global. Es fácil entender las razones detrás de tal estrategia si uno toma en cuenta los límites de tamaño del mercado peruano y el peligro de que la sobrecapacidad traiga consigo una competencia ruinosa y pérdidas. Detrás de un muro de aranceles proteccionistas era posible estar seguro de obtener ganancias por encima de las normales y minimizar el riesgo.⁶⁷ El punto

66. Sobre el particular, véase Quiroz 1988, Gilbert 1982 y Portocarrero 1990. Un ejemplo obvio de un grupo familiar del Perú de mediados del siglo XIX es el grupo Pardo-Barrera. Sobre Manuel Pardo y sus ideas sobre el desarrollo, véase McEvoy 1994.

67. Hay que notar que Stephen Haber encuentra la misma tendencia en su trabajo sobre el desarrollo de la industria manufacturera en México, un mercado de un tamaño mucho mayor que el peruano. Haber 1989.

puede ser respaldado por muchos ejemplos, especialmente en la manufactura básica, tal como procesamiento de alimentos, bebidas y textiles: Nicolini y Field en el negocio de las galletas; Revoredo, Peral y Milne en las harineras; D'Onofrio en helados; Pilsen-Callao y Backus & Johnston, las dos grandes compañías de cerveza; o Grace y Duncan Fox en la industria de textiles de algodón.

Una mayor comprensión de estas estrategias y estructuras empresariales ha dependido particularmente de la investigación llevada a cabo sobre importantes familias de Lima y la costa norte, sobre todo exportadores de azúcar como los Aspíllaga y otros grupos con intereses industriales y financieros, tal como la familia Prado. La extensión del avance del conocimiento es impresionante, pero persiste un riesgo de desbalance en dos sentidos. Primero, hay mucho menos evidencia sobre el desarrollo de grupos influyentes en otros sectores de la economía de Lima, por ejemplo, en la urbanización y construcción. Segundo, es importante, como consecuencia del incremento en el dominio económico de Lima en la segunda mitad del siglo XX, que los historiadores no ignoren el desarrollo de firmas de nivel medio y las economías regionales.

La extensión de la transformación de la economía peruana por parte de firmas relativamente pequeñas debe ser reconocida. Se pueden encontrar buenos ejemplos en el transporte terrestre de pasajeros y el transporte de carga a escala regional, donde nuevas empresas frecuentemente fueron establecidas por individuos que utilizaron capitales acumulados mediante trabajo en el sector moderno de la economía (en la minería, por ejemplo) o en el comercio. Tales historias son comunes en la investigación de historiadores como Florencia Mallon, Fiona Wilson, Normal Long, Bryan Roberts y sus colaboradores en la sierra central. Durante la primera mitad del siglo XX hubo también un desarrollo bastante fuerte de la industria manufacturera moderna en varias de las ciudades provinciales más grandes, así como muchas inversiones privadas locales en servicios públicos como generación eléctrica, las cuales eran de poco interés para los inversionistas extranjeros dado el tamaño y el potencial de expansión limitados de las ciudades, con excepción de Lima.

Esta forma de expansión en las ciudades provinciales y las economías regionales fue muy común a mitad del siglo XX, como Bryan Roberts lo muestra en su estudio sobre la industria en Huancayo entre 1930

y 1970.⁶⁸ La costa norte, donde las grandes plantaciones azucareras en La Libertad y Lambayeque tendieron a interiorizar sus transacciones y marginar al comercio local, puede haber sido una excepción, sin embargo. Después de la primera mitad del siglo XX, el potencial para la expansión empresarial a este nivel parece haberse vuelto más limitado.⁶⁹

La evidencia de la sierra central, donde la investigación ha sido la más grande, sugiere también que los historiadores deben distinguir entre, por un lado, las empresas pequeñas de un tipo casi informal que fueron establecidas por los residentes locales, y por el otro, las firmas de tamaño mediano que frecuentemente fueron fundadas por comerciantes de origen inmigrante en una región particular. A los pequeños empresarios, sin mucho acceso al crédito y tecnología moderna, les resultaba difícil expandir sus empresas más allá de las limitaciones impuestas por las destrezas que poseían sus familiares cercanos y la localidad en que vivían. Sin embargo, los empresarios de tamaño mediano también parecen haber sido reacios a expandirse demasiado, especialmente si eso implicaba el empleo de una fuerza laboral de gran tamaño y permanente. La legislación laboral y los costos de la seguridad social, que aplicaban para todas las firmas por encima de un tamaño determinado, y luego las leyes de la comunidad industrial, que representaban una amenaza de pérdida de control sobre la empresa, eran disuasivos para realizar una expansión rápida.⁷⁰ Frecuentemente, los empresarios preferían operar con un sistema laboral dependiente de la subcontratación para reducir costos y facilitar la transferencia de recursos de la empresa. Esto también evitaba confrontarse con los problemas de relaciones industriales que podrían haber surgido de la presencia de sindicatos de trabajadores. En el caso de Huancayo, de acuerdo a Roberts, los empresarios inmigrantes en la industria textil no se establecieron permanentemente en la región,

68. Roberts 1976: 136-197.

69. Se requiere de mucha más investigación sobre la evolución de las empresas en las principales ciudades del sur, especialmente Cuzco y Arequipa. Hay información útil sobre esta última en Caravedo 1978.

70. La corrupción activa de inspectores gubernamentales era una manera de evitar el cumplimiento estricto de la legislación laboral, pero naturalmente esto elevaba los costos de los empleadores. Para un breve comentario sobre este particular, véase Chaplin 1976: 214-215.

y, como la oligarquía de Lima, prefirieron mantener un alto grado de liquidez personal antes que comprometer en demasía sus recursos en la empresa. Por tanto, ellos financiaban sus negocios contratando créditos revolventes con los bancos de Lima, pero esto exacerbaba sus problemas financieros cada vez que una crisis arribaba y las tasas de interés subían.

También parece probable, aunque la escasez de investigación sobre las firmas en las provincias hace difícil sacar conclusiones más seguras, que la tendencia general durante el siglo XX fue la subyugación de los empresarios en las provincias a los intereses de los bancos y otras grandes compañías en Lima. Un escenario para los grupos regionales importantes era el de incorporarse a aquellos basados en Lima. Otro para los empresarios más dinámicos que se encontraban fuera de la capital y que veían que la provincia limitaba sus ambiciones era el de asentarse en Lima, siendo un caso obvio el de los Romero, que habían tenido su origen como comerciantes en Piura pero se convirtieron en uno de los más importantes grupos empresariales a escala nacional bajo el régimen militar.⁷¹ Perú nunca poseyó una élite regional dinámica en una escala comparable a la de Medellín, Monterrey y San Pablo, ni siquiera en Arequipa, donde los empresarios locales mantuvieron cierto grado de independencia de Lima por mucho tiempo después de la emancipación.

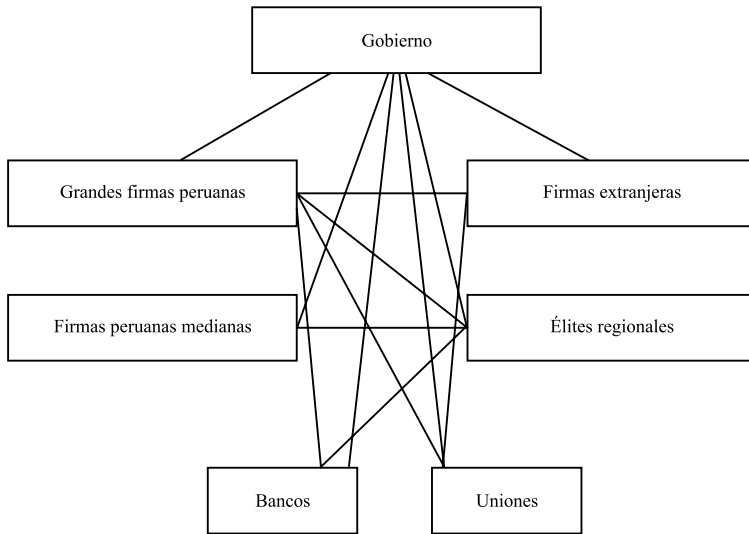
El presente sondeo de la investigación nos aclara que los triángulos de interacción que fueron descritos antes en este documento como dominantes en la investigación en las décadas de 1970 y 1980, cuando la influencia del imperialismo y la dependencia alcanzó su punto máximo, no alcanzan para un análisis de la historia empresarial del Perú. En cambio, es necesario visualizar una imagen mucho más compleja y cambiante de los vínculos entre las firmas individuales y entre las de estas y el gobierno en Lima, como se muestra en la figura 11.3.

Incluso esto, sin embargo, no sería suficiente como base para el desarrollo de una historia empresarial peruana más integrada, dado que el énfasis sigue estando en la interacción entre los diferentes tipos de compañías, sus trabajadores y los gobiernos. Lo que falta en esta figura es el análisis de otros temas importantes en la historia empresarial, tal como el desarrollo de las estructuras internas de la compañía, las estrategias

71. Vásquez 1995.

Figura 11.3

LAS COMPLEJAS INTERRELACIONES ENTRE EL ESTADO, EL SECTOR PRIVADO Y EL TRABAJO



financieras, la difusión de nuevas técnicas y métodos de comercialización, y el crecimiento de cuadros de gerentes profesionales e ingenieros tanto de universidades extranjeras como de universidades privadas e institutos de posgrado en Lima.

El futuro

La investigación que se ha llevado a cabo desde finales de los años sesenta por los historiadores económicos y sociales, aun cuando no específicamente en la historia empresarial, ha permitido a los especialistas identificar importantes características en el desarrollo de las empresas en Perú. Sin embargo, el tema padeció por un largo tiempo de concepciones apriorísticas sobre las limitaciones del sector privado en Perú y el éxito potencial de la intervención estatal, el planeamiento y la empresa pública asociados a la escuela cepalina y la teoría de la dependencia. No cabe

duda de que el capitalismo en Perú ha poseído sus propias particularidades y limitaciones, como el eventual fracaso de la economía abierta, evidente desde los años sesenta, así como desigualdades sociales que persistieron, e incluso empeoraron, en el país. Sin embargo, la preocupación sobre una agenda estrecha de relaciones Estado-compañía-trabajadores y el sesgo en contra de las empresas privadas, especialmente las extranjeras, algo característico de mucha de la investigación de los años setenta, opacó mucho de los otros temas importantes. Por encima de todo se creó un desbalance en la investigación, con algunos sectores de la economía y algunas regiones bien cubiertas y otras casi totalmente ignoradas. Como resultado de ello, existe la necesidad de formular nuevos proyectos de investigación para confirmar o descartar algunas de las hipótesis que emergieron como resultado de la investigación de los años setenta y ochenta. Hay también varias áreas donde se requiere investigación para intentar corregir los desbalances que marcan la historia empresarial del Perú.

Primero, se requiere más investigación detallada sobre aquellas firmas cuyos intereses se concentraban en el mercado interno. Las más obvias son aquellas empresas manufactureras que crecieron durante el siglo XX. No hay una historia de la industria en Perú comparable a la que existe en otros países latinoamericanos. No hay nada sobre firmas importantes en sectores tales como procesamiento de alimentos y textiles. Queda claro también que, a pesar de los esfuerzos de Alfonso Quiroz sobre la historia financiera de la primera mitad del siglo XX, se conoce bastante menos de ese sector de la economía durante la segunda mitad. También se podría prestar mayor atención a las compañías de larga trayectoria en otros sectores económicos, por ejemplo, las compañías de buses de larga distancia o la Cía. de Aviación Faucett, que dominó el transporte interno desde los años veinte. Las empresas de minería de mediano tamaño también requieren de mucha investigación, dado que los trabajos publicados, incluso antes del periodo anterior a 1920, se concentran en las adquisiciones extranjeras de las grandes empresas.⁷² Lo que subyace a estos comentarios, por supuesto, es un deseo de que los historiadores se liberen ellos mismos del énfasis en las grandes firmas

72. Este sector es comúnmente referido en castellano como el de mediana minería.

de exportación y las compañías extranjeras que caracterizan la historia empresarial peruana.

Segundo, será necesario reconocer que los grupos empresariales multifacéticos han sido la característica predominante de la estructura empresarial en el Perú desde por lo menos mediados del siglo XIX. Originalmente estos estuvieron frecuentemente basados en una alianza entre dos o tres familias, o si no en los descendientes de un único empresario activo a principios del siglo. Varios ejemplos de la élite de Lima ya han sido mencionados. Pero junto a estos representantes de la capital, los grupos provinciales más pequeños basados en ciudades importantes como Arequipa, Cuzco, Huancayo, Trujillo y Chiclayo no se deben ignorar, especialmente considerando que en el último tiempo parecen mostrar una falta de dinamismo en relación con grupos comparables en otros países en América Latina.⁷³ Sin embargo, durante la mayor parte del siglo pasado y la primera mitad del siglo XX, estos grupos poseyeron un grado de autonomía relativamente alto de los poderosos grupos de Lima, actuando como socios o representantes de las firmas extranjeras o como agentes de las fábricas de Lima, e iniciando proyectos propios en sus regiones, especialmente en actividades como los servicios públicos y la construcción, que eran de escaso interés ya sea para los limeños o para los empresarios extranjeros. Parece probable que durante la segunda mitad del siglo XX la penetración de los mercados provinciales por las compañías manufactureras y los bancos de propiedad de la élite de Lima y de firmas multinacionales hicieran propicio que estos grupos provinciales formaran alianzas más cercanas con aquellos en la capital. El resultado fue que algunos trasladaron sus centros de operaciones empresariales a Lima, mientras que otros perdieron casi totalmente su autonomía y su influencia. Sin embargo, debido a la escasez de investigación detallada no hay casi información para ya sea aceptar o descartar estas hipótesis.⁷⁴

73. Algunos de los trabajos teóricos más amplios que han surgido de la historia empresarial sobre las limitaciones de las empresas familiares pueden ser útiles aquí.

74. Un ejemplo es la asociación de las casas comerciales de Arequipa después de los tardíos 1920 con sus socios extranjeros, quienes poseían acceso a redes de información y financiamiento, la Gibsons con la Balfour Williamson, la Ricketts con la Anthony Gibbs & Sons. En contraste con las casas comerciales en Lima, estas firmas de origen

Tercero, el conocimiento sobre las asociaciones de empleadores y otros grupos que han representado intereses sectoriales también es relativamente parcial. A pesar de la publicación de estudios en los años sesenta sobre algunas de las más conocidas como la Sociedad Nacional Agraria (SNA) o la Cámara de Comercio de Lima, no hay historias recientes.⁷⁵ Después de su abolición por el gobierno de Velasco, los documentos de la SNA fueron depositados en el Archivo del Fuero Agrario, y la Cámara de Comercio también poseía un archivo y biblioteca bastante voluminosos. Sin embargo, nadie ha realmente utilizado estos recursos. Bajo el régimen de Velasco, surgieron nuevos grupos de interés, como ADEX, y es importante investigar su evolución e influencia. Un punto relacionado es la necesidad de estudiar el desarrollo de las asociaciones profesionales, por ejemplo, aquellas que incorporan varias ramas de la ingeniería, para determinar su organización, influencia y contribución al desarrollo de las empresas en Perú.

Cuarto, dado que el ánimo político se ha vuelto en contra de las empresas estatales y que el gobierno de Fujimori entregó sectores claves de la economía a propietarios privados, frecuentemente extranjeros durante los años noventa, es urgente que los historiadores evalúen objetivamente la experiencia de las empresas del sector público en el Perú. Así como a los historiadores de los años setenta les fue fácil rechazar por explotadoras a las empresas del sector privado de propiedad de peruanos y extranjeros, pero sin prestar demasiada atención a los matices de su comportamiento que la evidencia empírica revelaba, sería igualmente fácil para los historiadores en los noventa rechazar las experiencias de las firmas estatales como ineficientes simplemente porque ese es el supuesto de los reformadores neoliberales. Hacerlo sería infravalorar las competencias técnicas y gerenciales de muchos de los involucrados en firmas como Petroperú, Centromín o los bancos estatales de fomento y comerciales, e ignorar los muy reales limitantes bajo los cuales ellos tuvieron que operar, especialmente cuando el ambiente económico se deterioró durante los gobiernos de Fernando Belaunde Terry y Alan García en los

británico en Arequipa debe ser consideradas inmigrantes antes que extranjeras, y como tales forman parte de la élite empresarial local.

75. Macera 1977c, Basadre y Ferrero 1963.

años ochenta. El impacto de estos gobiernos y de la larga crisis económica peruana sobre el sector privado y la respuesta que se le dio a ella demandan también una consideración mucho mayor. En lo que respecta al sector privado hubo algunos intentos, a principios de los años ochenta, de empezar investigaciones sobre el petróleo y la minería, así como la distribución interna, pero esta línea de investigación parece haberse agotado posteriormente.⁷⁶

Es posible que algunos críticos respondan a estas sugerencias con dos tipos de comentarios: primero, que las fuentes para llevar a cabo tales investigaciones no existen; segundo, que dada la desconfianza mostrada por los empresarios hacia los historiadores sería imposible obtener permiso para usar los archivos privados que todavía existen. Sin embargo, si nadie los busca, nadie los va a encontrar. El punto importante parece ser determinar los problemas y las hipótesis de investigación antes de preocuparse demasiado sobre la disponibilidad de fuentes. La historiografía del Perú en las últimas décadas está llena de ejemplos de investigaciones que se han apoyado en documentos cuya existencia era desconocida al principio del proyecto. Esto casi siempre ha sido el caso con la investigación llevada a cabo fuera de Lima. No obstante que también existen buenos ejemplos del descubrimiento no esperado de archivos en la capital, los cuales han permitido el desarrollo de importantes proyectos de investigación: el uso que Alfonso Quiroz pudo hacer de los documentos del desaparecido Banco del Perú y Londres, que él encontró en las oficinas de la Superintendencia de Banca y Seguros en Lima, y el análisis de la élite de principios del siglo XX que Felipe Portocarrero ha llevado a cabo utilizando registros judiciales en los archivos de Lima.⁷⁷

76. Becker 1983: capítulo 8, Philip 1982: capítulo 20, Saulniers 1980: 451-62.

77. En 1972, en el curso de una conversación informal con una figura importante de la comunidad empresarial de Arequipa, se me ofreció acceso incondicional a los archivos de una importante firma comercial que esa persona había fundado en los tempranos 1930. En ese momento, ese ofrecimiento no encajaba con mi tema de investigación doctoral, pero ahora yo me arrepiento profundamente de no haber aprovechado la oportunidad entonces o en los años setenta. Pueda ser que los historiadores extranjeros se vean favorecidos cuando se trata de obtener permiso para usar los documentos de tales firmas, pero ellos con frecuencia no tienen las conexiones que sus contrapartes en América Latina poseen en relación con los empresarios

Hay dudas, por lo tanto, sobre si la falta de fuentes primarias es un obstáculo real para el progreso de la historia empresarial en el Perú. Para la investigación sobre los periodos más tempranos hay una gran cantidad de datos en los archivos notariales e informes oficiales (frecuentemente el problema es que hay demasiados y están mal organizados e indexados, no que hay poco). Para una historia más reciente existe una gran cantidad de informes, artículos y entrevistas que podrían ayudar a establecer el contexto requerido para entender las fuentes primarias obtenidas de las mismas compañías, aunque, en ocasiones, estas tendrían que consistir en entrevistas semiconfidenciales antes que en archivos escritos. El punto más importante es el método de trabajo del historiador y el tiempo disponible, dado que él o ella necesita formar con cierta paciencia una red de contactos personales con empresarios y sus empleados y además tener la voluntad de llevar a cabo tareas básicas en la organización de los archivos a cambio del permiso para utilizarlos. La impresión que yo tengo de más de veinte años de investigaciones personales sobre las firmas británicas en el Perú y compañías de propiedad de nacionales del país es que en muchos casos los archivos todavía existen, pero en un mal estado de organización. Si es posible establecer algún tipo de confianza entre el historiador y los gerentes o directores claves, es casi siempre factible obtener permiso para utilizar los viejos documentos, pero asumiendo el costo de perder algunas semanas organizándolos antes de comenzar la investigación propiamente. En muchas ocasiones, también, el acceso se extiende después que el proyecto ha empezado, especialmente si el historiador descubre documentos que la firma misma había olvidado.

Un punto adicional es que la floreciente investigación en las ciencias sociales en Perú después de los años sesenta ha brindado a los historiadores varias ventajas significativas para comenzar la tarea de reconstrucción de la moderna historia empresarial del Perú. Un par de ejemplos pueden servir para ilustrar el punto. Una buena cantidad de información sobre ADEX, uno de los grupos de interés claves que se desarrolló durante el gobierno militar, fue publicado por otras fuentes en los años setenta y ochenta, por ejemplo, en las primeras ediciones de las revistas

locales. Lo más importante, independientemente de la nacionalidad del historiador, es construir las redes personales que tanto contribuyen a la confianza mutua.

Actualidad Económica y Qué Hacer En lo que respecta a las firmas manufactureras, muchos estudios sobre la situación contemporánea de industrias específicas fueron llevados a cabo en los años sesenta, como lo demuestra una bibliografía publicada por Francisco Durand hace algunos años.⁷⁸ No era muy común que estos proyectos de investigación usasen archivos u otras fuentes primarias en poder de las empresas mismas. En general, estuvieron dirigidas a responder sobre las cuestiones socio-lógicas del momento, y hay normalmente poco de una perspectiva de largo plazo en esas investigaciones. No obstante, existen varios estudios que, debido a la información abundante que contienen, pueden brindar al historiador un punto de partida útil en el futuro.⁷⁹ Por supuesto, existe un gran número de otras fuentes primarias, aparte de los archivos e informes de las mismas firmas; por ejemplo, los informes publicados por el Banco Industrial, el Ministerio de Industria y Comercio y la Sociedad Nacional de Industrias, así como publicaciones periódicas contemporáneas como *Industria Peruana* y muchas tesis realizadas en universidades peruanas.

¿Por qué, entonces, no se mantuvo el empuje de los años setenta y tempranos ochenta? Parece haberse iniciado poca investigación de interés para los historiadores empresariales desde mediados de los ochenta. Por largo tiempo, el problema real en el Perú era la falta de un clima político y económico en el cual tales investigaciones pudiesen florecer. A diferencia de otros países en América Latina, el problema no era la represión, sino la inestabilidad política y el colapso económico, que hizo que muchas de estas propuestas de investigación sean una fantasía. Las publicaciones de los años setenta y tempranos ochenta habían señalado muchos de los temas y problemas que resultarían valiosos para investigar.

78. Durand 1981: 195-246.

79. Algunos ejemplos son: David Chaplin, *The Peruvian Industrial Labor Force* (Princeton, 1967); Antony Ferner, "The Dominant Class and Industrial Development in Peru", *Journal of Development Studies*, n.º 15 (1979), 268-288, y por el mismo autor, *La burguesía industrial en el desarrollo peruano* (Lima, 1982); Manuel Lajo, "Agroindustria, transnacionales y alimentos en el Perú", *Estudios Andinos*, n.º 17/18 (1981), 139-174; John Weeks, *Limits to Capitalist Development: the industrialization of Peru, 1950-1980* (Boulder, 1985); y Frits Wils, *Industrialization, Industrialists and the Nation State in Peru: a comparative/sociological analysis* (Berkeley, 1980).

No cabía duda sobre la capacidad profesional de los historiadores en el Perú, muchos de los cuales poseían un entrenamiento muy superior al de sus pares extranjeros. En términos abstractos, hay poca duda respecto a que sí sería posible, como en otros países, convencer a los propietarios y gerentes del interés que ellos deberían tener en la historia de su propia compañía, y la contribución que esta tendría no solamente en el campo de las relaciones públicas, sino también en la reputación de la firma si esta avala un proyecto bien enfocado. Sin embargo, la trayectoria económica y política del país presentó obstáculos serios para la realización de estos sueños. Muchas compañías simplemente no dispusieron de los recursos financieros necesarios para financiar una investigación de carácter histórico, y hubo pocas posibilidades de obtener financiamiento público, dado los problemas fiscales del Perú. Desde mediados de los años setenta, si no antes, el planeamiento estratégico de las firmas en Perú casi no se extendía más allá del muy corto plazo. ¿Por qué invertir en investigación de carácter histórico cuando existían grandes dudas sobre las posibilidades de supervivencia de la firma en los próximos cinco años? Además, la crisis política y social inducida por las actividades de Sendero Luminoso significó que varios de los mejores historiadores peruanos tomaran la decisión de emigrar a los Estados Unidos y otros países de América Latina. Al mismo tiempo, el número de historiadores extranjeros preparados para investigar sobre el Perú, especialmente en Lima y la sierra central, también disminuyó. Así, muchos de los problemas que impidieron el desarrollo de la historia empresarial del Perú fueron resultado de la trágica historia del país, sus conflictos sociales y la incompetencia política y económica de sucesivos gobiernos. Bajo esa luz quizás resulte sorprendente lo mucho que sí se logró.

ANTECEDENTES Y BIBLIOGRAFÍA

Basadre 1971, Cotler 1977, 1995, Durand 1981, Gootenberg 1989, Macera 1977c, Macera y Hunt 1977, Nelles 1985, Platt 1973, Reber 1985, Rodríguez Pastor 1979, TePaske 1981, Thorp y Bertram 1978, Yepes del Castillo 1972.

Firmas individuales y empresarios

Albert 1976, Bardella 1964, 1989, Blanchard 1996, Bonilla 1974, 1972, Bonilla y Rabanal 1979, Burga y Reátegui 1981, Burgess 1954, Camprubí Alcazar 1967, 1968, Clayton 1985, Empresas Eléctricas Asociadas 1966, Flores-Galindo 1974, Freyre 1976, Glave 1986, Gonzales 1985, Jacobsen 1982, James 1993, Kapsoli 1978, Krujit y Vellinga 1983, Laite 1981, Macera 1977c, Mathew 1981, Miller 1976a, 1982, 1983, Pinelo 1973, Portocarrero 1986, Quiroz 1983, 1989, Reaño 1988, Rénique 1978, Sánchez 1978, Saulniers 1980, Secada 1985.

Historia sectorial y comparada

La élite empresarial

Bollinger 1977, Burga y Flores-Galindo 1979, Gilbert 1977, Gonzales 1991, Miller 1982b, Portocarrero 1990, Quiroz 1988.

La inversión extranjera

Becker 1983, Goodsell 1974, Hunt 1975, Miller 1977, 1986, 1988, Philip s.f.

La agricultura costeña

Albert 1985, Bell 1985, Burga 1976, Engelson 1977, Gonzales 1991b, Klarén 1977, Low 1979, Macera 1977b, Peloso 1983, Portocarrero 1992, Quiroz 1992.

La sierra central

Contreras 1988, Deustua 1986a, 1994a, 1994, Dore 1988, Long 1984, Mallon 1983, Manrique 1987, Roberts 1976, Wilson 1987.

El sur

Bermúdez 1963, Bustamante 1989, Caravedo 1978, Flores-Galindo 1977, Flores-Galindo, Orlando Plaza y Teresa Oré 1978, Jacobsen 1984, 1988, 1989, 1993, Krüggeler 1991.

Las finanzas

Camprubí Alcazar 1957, Quiroz 1993.

La pesca

Caravedo Molinari 1979, Oroza 1981, Roemer 1970.

La industria

Caravedo Molinari 1976, Durand 1988, Wils 1980.

Grupos de interés

Basadre 1963.

Capítulo 12

LAS EMPRESAS BRITÁNICAS EN EL PERÚ: DE LA GUERRA DEL PACÍFICO HASTA LA GRAN DEPRESIÓN¹

Introducción

La investigación sobre las empresas británicas en el Perú se ha nutrido de dos debates, cada uno de los cuales ha generado una literatura sustancial. El primero trata acerca de la controversia sobre el imperialismo y la dependencia, el cual dominó el campo de estudio por veinte años. Un número de tradiciones intelectuales diferentes convergieron para estimular el debate en los tardíos años sesenta, siendo el más importante el trabajo inspirado por el artículo innovador de John Gallagher y Robert Robinson (1953) sobre el imperialismo del libre comercio, y los escritos de la escuela de la dependencia que emergieron en América Latina bajo la influencia de autores como André Gunder Frank y Fernando Henrique Cardoso. Los historiadores interesados en esta controversia se concentraron en investigar supuestas desigualdades de poder y de capacidad de negociación (Miller 1999). En el contexto peruano su influencia puede ser vista en las interpretaciones contrastantes acerca del rol del capital extranjero lanzadas por historiadores como W. M. Mathew (1968, 1977, 1981) y Ernesto Yepes del Castillo (1972). La segunda influencia importante, mucho más

-
1. Mi agradecimiento a Colin Lewis y a Bill Albert por leer versiones previas de este documento. Ellos no tienen responsabilidad por su contenido. Publicado originalmente como "British Business in Peru: from the Pacific War to the Great Depression". En Nikolaus Bottcher y Bernd Hausberger (eds.), *Dinero y negocios en la historia de América Latina* (Berlín: Vervuert, 2000). Traducido por Jan David Gelles.

evidente desde mediados de los años ochenta, es la investigación corriente sobre la historia empresarial. Un debate significativo se ha centrado en el aparente retraso de los británicos en establecer compañías con formas modernas de organización en contraste con sus contrapartes de los EE. UU., y en la extensión de la contribución del “retraso” de la firmas británicas a los problemas económicos del país (Chandler 1980). En los años ochenta, la comparación de Chandler entre firmas británicas y de EE. UU. e investigaciones posteriores sobre la empresas multinacionales británicas ayudaron a estimular dos avances conceptuales significativos, los cuales sucedieron cuando Stanley Chapman (1985, 1992) y Mira Wilkins (1988, Wilkins y Schröter 1998) propusieron los conceptos de grupo de inversión mercantil y la compañía independiente, respectivamente. Esto ayudó a integrar la investigación sobre las firmas británicas en América Latina con la historia de las empresas británicas: tanto Chapman como Wilkins se refirieron a casos donde las firmas británicas invirtieron en la costa oeste de Sudamérica. Las preguntas claves en esta literatura se centran en buscar un entendimiento de la dinámica, estructuras institucionales y manejo de las firmas británicas en el extranjero, antes que su poder y capacidad de negociación.

Es evidente que hay una dialéctica clara entre estos debates amplios y la investigación empírica sobre las empresas británicas en el Perú. Las ideas acerca de un imperialismo informal y la dependencia tuvieron pronto una influencia sobre los historiadores que trabajaron en el mismo Perú sobre el rol británico en el país (Bonilla 1972, Burga y Flores-Galindo 1979, Burga y Reátegui 1981). Estos supuestos dominaron el trabajo académico por veinte años. No fue sino hasta el final de los años ochenta, con la investigación de una generación más joven de historiadores como Alfonso Quiroz, que la “dependencia” empezó a ser vista más escépticamente y se apreció mejor la autonomía y dinamismo de la élite empresarial doméstica (Quiroz 1988). Este cambio de punto de vista se aceleró en los años noventa. En el Perú, como en otros países de América Latina, se han transformado las perspectivas sobre el rol de las empresas extranjeras. Se está poniendo mucho más énfasis en los agentes locales de cambio, los circuitos internos de comercio y las características particulares y la dinámica de la organización empresarial peruana. Al mismo tiempo, mejoras en nuestro entendimiento de las empresas británicas en América Latina como un todo están poniendo

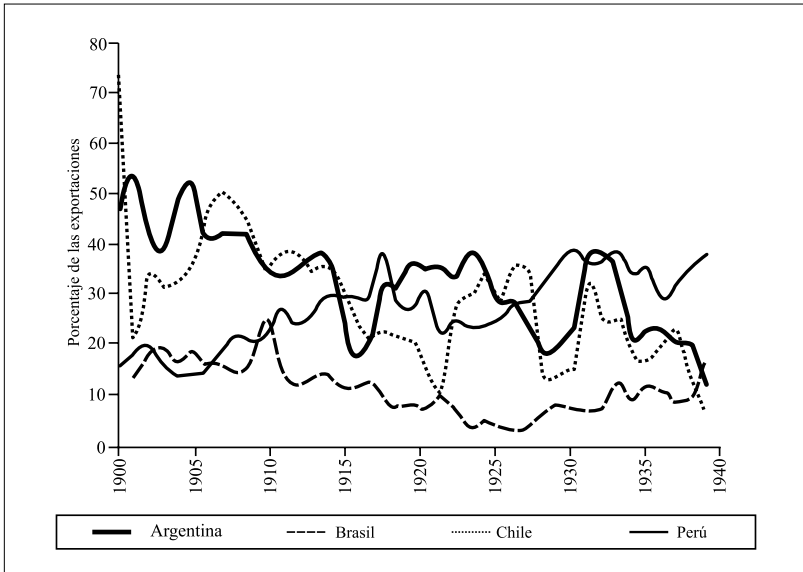
en relieve las características peculiares de la participación británica en la economía peruana. El contraste es bastante sorprendente. En aquellos países donde las inversiones británicas se concentraron en la generación anterior a 1914 (Argentina, Brasil, Chile y México), la importancia del comerciante ordinario declinó al mismo tiempo que aumentó la de los bancos mercantiles y las grandes compañías basadas en el centro financiero de Londres (Miller 1993, capítulos 5-7). En los países más grandes estos últimos se convirtieron en el símbolo más visible de los intereses empresariales británicos. Esto no ocurrió en el caso peruano. Aquí las casas comerciales, junto a un puñado de compañías independientes, siguieron siendo los actores dominantes en las relaciones empresariales. Es fundamental aprehender este punto para entender la evolución y la influencia de las empresas británicas en el Perú, y así explicar las razones del distinto patrón de desarrollo observado.

Primero, las experiencias del periodo del guano y las consecuencias de la masiva cesación de pagos de 1876 significaron que fue única la historia de compra y tenencia de bonos gubernamentales peruanos por parte de los británicos. La mayor parte de los préstamos gubernamentales peruanos, basados en los ingresos del comercio del guano, se concentró entre 1848 y 1872. Durante este periodo el Perú emitió una serie de préstamos de valor nominal creciente —£ 2,6 millones en 1853, £ 5,5 millones en 1862, £ 10 millones en 1865— para consolidar préstamos previos y financiar los déficits fiscales. El estado crecientemente caótico de las finanzas gubernamentales, la maraña de deudas externas e internas y las sumas adeudadas a los contratistas del guano y a los bancos domésticos culminó en la malhadado intento de “convertir el guano en ferrocarriles” sobre la base de dos préstamos enormes con un valor nominal de £ 33,2 millones en 1870 y 1872, justo cuando la calidad, cantidad y precio de las exportaciones del guano estaban declinando (Palacios Moreyra 1983, capítulo 3). La cesación de pagos siguió rápidamente en 1876. No obstante que el gobierno canceló la deuda en 1889 mediante una transferencia de activos importantes a sus acreedores, incluyendo los ferrocarriles estatales, concesiones de tierras y un monopolio sobre las exportaciones del guano, el Perú nunca retornó nuevamente a la plaza de Londres para obtener préstamos grandes (Miller 1976).

Segundo, los bancos y las compañías de seguros controlados por británicos estuvieron en su mayor parte ausentes del Perú. La sucursal

Figura 12.1

PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA EN LAS EXPORTACIONES A GRAN BRETAÑA



Fuente: Sobre la base de Mitchell (1983).

de Lima de la London Bank of Mexico and Southamerica, que existía desde 1863, fue uno de los dos bancos peruanos que sobrevivió a la Guerra del Pacífico, y se fusionó con el Banco del Callao para formar el Banco del Perú y Londres en 1897. En adelante los financistas británicos mantuvieron solamente una tenencia de minoritaria de acciones. En su mayor parte el Banco de Perú y Londres puede ser considerado como una institución doméstica peruana, aunque hubo periodos breves, especialmente en la década previa a la Primera Guerra Mundial, donde se fortaleció el control extranjero de París y Londres (Joslin 1963: 213, Quiroz 1993: 67, 76-77). Los capitalistas peruanos también adquirieron el sector de seguros después que el Congreso aprobara un número de medidas que regulaban a las compañías de seguros extranjeras entre 1895 y 1902. Esta campaña los obligó a invertir en bienes raíces locales o bonos internos y eventualmente provocó el retiro de todas las firmas

británicas que anteriormente habían utilizado los servicios de agentes (comúnmente mercaderes) para suscribir negocios en el Perú (Garland 1908: 306-307).

Tercero, debido a la particular mezcla de exportaciones del Perú, los mercados de bienes básicos en Gran Bretaña siguieron siendo importantes mucho después que estos perdieran su importancia para otros países. Esto aplicaba especialmente para el algodón y la lana, y en un menor grado para el azúcar y los minerales. Mientras que el rol del mercado británico disminuyó ligeramente durante la primera década del siglo XX, como lo sugiere la figura 12.1, debido a que a las exportaciones de cobre y petróleo encontraron salidas en otros lugares, su cuota de un comercio rápidamente creciente se mantuvo estacionaria hasta la mitad de la década de 1920. Fue solamente con el estallido de la Segunda Guerra Mundial que la cuota británica de las exportaciones peruanas fue empujada permanentemente por debajo del 20 por ciento. Este rol sostenido del mercado británico, particularmente para variedades especiales de lana y algodón producidos en el Perú, brinda por lo menos una explicación parcial acerca de la continuada influencia de los comerciantes británicos en sectores claves de la economía. Esto también tuvo cierta importancia política debido a que Gran Bretaña siguió siendo un mercado de importancia para aquellos sectores de exportación que no estaban bajo propiedad extranjera, incluyendo a los poderosos productores de azúcar (Albert 1982: 123-126).

Es necesario precisar un punto adicional a modo de introducción. A diferencia de la mayoría de firmas británicas en países más grandes como Argentina, Brasil y México, muchas de las firmas que operaban en el Perú también lo hacían en las economías vecinas y en otros países de la cuenca del Pacífico. Esta práctica databa de la época de la independencia, cuando casas comerciales como la Anthony Gibbs & Sons y los precursores de la Graham Rowe fundaron casas comerciales asociadas en Valparaíso y Lima. Esto se reforzó durante la segunda mitad del siglo XIX por el crecimiento del comercio de nitratos, que vinculaba la producción en la provincia peruana de Tarapacá con el centro comercial de Valparaíso en Chile. El intercambio costero de azúcar peruana por trigo y harina chilenos también continuó después de la independencia, con algunas firmas involucradas en ambos países. Muchas de las casas comerciales desarrollaron así actividades en las dos economías más importantes de

la costa del Pacífico. En algunos casos estas extendieron sus actividades a otras partes del Pacífico, la Gibbs a Australia y la Balfour Williamson a California. Algunas de las principales compañías independientes en el Perú también tenían intereses en los países vecinos. La Peruvian Corporation compitió por el tráfico del ferrocarril en el Altiplano de Bolivia, mientras que la Lobitos Oilfields desarrolló instalaciones de producción en Ecuador y lugares de venta en Chile. La otra firma principal en la industria petrolera del Perú, la London and Pacific Petroleum Company, fue inicialmente desarrollada por un socio de la famosa casa mercantil anglobritánica Jardine Matheson, y su nombre sugiere las esperanzas que este puso en el comercio transoceánico.

Los antecedentes peruanos

Una de las características más sorprendentes de la economía peruana de 1840 hasta 1970 fue la frecuencia con la que aparecieron nuevas exportaciones cuando las existentes encontraron dificultades (Thorp y Bertram 1978). El Perú nunca fue una economía monoexportadora como Chile o Brasil. Incluso en su apogeo el guano raramente equivalió a más de dos tercios de las exportaciones, y esta proporción declinó después de los tempranos 1850.² Las exportaciones de plata se recuperaron relativamente rápido después de la independencia y siguieron siendo significativas durante el siglo XIX (Deustua 1986b). El comercio en la lana de oveja y alpaca del sur también empezó a desarrollarse a partir de la década de 1840 (Miller 1982a, Jacobsen 1984). La acumulación de capital del periodo del guano ayudó entonces tanto a los emprendedores domésticos como a los extranjeros a diversificarse a los nitratos, el azúcar y el algodón.³

Después de la derrota del Perú por Chile en la Guerra del Pacífico (1879-1883) el volumen de exportaciones colapsó a menos de un cuarto del pico anterior a la guerra. No obstante la recuperación no se retrasó

-
2. Las estadísticas de exportación peruanas en el siglo XIX están llenas de dificultades en lo que respecta tanto a volúmenes como a valores. La reconstrucción más cuidadosa de los volúmenes de exportación, utilizando no obstante las ponderaciones de precios de 1900, es de Hunt (1973), del cual se extraen estos puntos.
 3. Véase especialmente Bermúdez Miral 1963, Macera 1977b, IV; Engelson 1977, Bell 1985.

mucho, y estuvo inicialmente basada en la plata y el azúcar. Después de mitad de la década de 1890 hubo sucesivos impulsos de crecimiento en lana, algodón, cobre, caucho y petróleo. Como consecuencia, los volúmenes de exportación se duplicaron entre 1891 y 1900, y nuevamente se duplicaron en la década siguiente (superando en el proceso el pico anterior a la guerra de 1874), y se duplicaron aún otra vez en 1923 (Thorp y Bertram 1978: 5). En los años 1930 y 1940, la experiencia del país nuevamente contrastó con la norma en América Latina. El Perú se recuperó relativamente rápido de la Depresión, pero su desempeño exportador se debilitó hasta que la explotación de nuevos depósitos minerales y harina de pescado trajeron dos décadas más de crecimiento en las décadas de 1950 y 1960 (Thorp y Bertram 1978: 151-154, 208-210).

La economía “abierta”, estimulada por esta historia de éxito, ayudó a retrasar la industrialización y, en contraste a la era donde el guano era dominante, alentó un Estado relativamente débil y no intervencionista después de la Guerra del Pacífico. Hubo poca necesidad de intervención para el Estado en la economía de exportación, ya sea para regular la producción o para sostener los precios (en contraste con el Brasil), o si no para extraer una renta fiscal de las exportaciones de mineral de propiedad de extranjeros (en contraste con Chile o Venezuela). La mayoría de los exportadores se opuso activamente a cualquier intervención en sus asuntos por el Estado. El gasto público se mantuvo en un nivel relativamente bajo, aproximadamente la mitad que el de Chile, un país de tamaño y población similar (calculado a partir de Mitchell 1983). Adicionalmente, los empresarios peruanos, ya sea nacidos en el Perú o inmigrantes, siguieron manteniendo un control de mucha de la agricultura del país, dejando a las firmas extranjeras en un rol de intermediarios o en sectores como la minería y el petróleo, donde se requerían grandes inversiones en capital y tecnología. Tomadas en su conjunto, estas características nos brindan los antecedentes bajo los cuales evolucionaron las empresas británicas en el Perú.

Aunque inicialmente arribaron como importadoras, las casas comerciales británicas se insertaron en la economía de exportación desde una etapa temprana. Con larga fama, por supuesto, la Anthony Gibbs & Sons actuó como consignataria principal del guano y agente financiero del gobierno peruano en Europa desde el inicio del comercio de ese fertilizante en 1840 y hasta 1862 (Mathew 1981). Menos conocida

es la manera en que la casa comercial de Schrodgers en Londres también extrajo una ganancia sustancial de su participación en los etapas posteriores del comercio del guano en los años 1870 (Roberts 1992: 82-86). El comercio estimulado por el guano brindó el fundamento para la acumulación de capital por la Gibbs y otras empresas peruanas y extranjeras. Esto a su vez abrió oportunidades para las firmas británicas en otros sectores de la economía. El vínculo directo más claro es el de la expansión de las exportaciones de nitratos de Tarapacá, que se incrementó de 86.659 toneladas en 1868 hasta 326.869 en 1875, compitiendo con el guano en el mercado europeo de los fertilizantes. Con la Gibbs nuevamente a la cabeza, los intereses comerciales británicos dominaron una parte importante de la industria. En los tempranos 1870, esta cumplió una serie de funciones: comercialización de nitratos en el mercado de Valparaíso, financiamiento y consignación de los nitratos en nombre de pequeños productores y operación de oficinas propias (Greenhill y Miller 1973: 119). Cuando el gobierno peruano hizo un intento vano por racionalizar el negocio después de 1875 expropiando las oficinas, reduciendo la producción e intentando manipular el mercado con la producción de las plantas estatales, este inevitablemente tuvo que recurrir a la Gibbs para administrar las oficinas transferidas al sector público y para actuar como su consignatario principal en el extranjero (Greenhill y Miller 1973: 118-121).

El grado de la intermediación británica de las otras exportaciones del Perú antes de la Guerra del Pacífico variaba. Las casas comerciales británicas parecen haber abastecido de poco capital o crédito a, por ejemplo, la industria del azúcar anterior a la guerra (Garland 1895: 12, Macera 1977b, IV: 149). Hubo, sin embargo, alguna participación en el algodón cuando los productores respondieron a los incrementos de precios durante la Guerra Civil de los Estados Unidos.

Tanto la Graham Rowe como la Green Nicholson de Liverpool, por ejemplo, adelantaron créditos a Domingo Elías, el principal cultivador de Ica, contra los embarques futuros de algodón, e hicieron arreglos para realizar compras en otros lugares de la costa.⁴ Sin embargo, el caso del

4. Archivo General de la Nación (Lima), Protocolos Notariales de Lima, José de Selaya 1862, vol. 725, Fol. 2201v-2203v; José de Selaya 1862, vol. 726, fol. 2491v-2492v, fol. 2498r-2499v.

comercio de la lana del sur del Perú ofrece el mejor ejemplo sobre el rol central que tuvieron los comerciantes británicos en una economía regional. Esto surgió por la naturaleza especializada del comercio y la ubicación de sus mercados principales, especialmente para la fibra de alpaca, en el norte de Inglaterra (Jacobsen 1993: 60-61, 161-167). Para mediados de la década de 1870, cuatro casas comerciales de origen británico —la Gibbs, la Stafford, la Fletcher Ryan y la Woodgate— tuvieron a su cargo casi toda la lana de oveja y alpaca exportada a través del principal centro de acopio en Arequipa.⁵

Los comerciantes después de la Guerra del Pacífico

La derrota del Perú en la Guerra del Pacífico ocasionó el colapso de una economía de exportación basada en el guano y el salitre, los dos principales fertilizantes agrícolas en el comercio internacional del siglo XIX. Los depósitos de más calidad del guano ya se habían agotado. Ahora muchos de los que quedaban fueron perdidos a favor de Chile, junto con todos los recursos de nitratos del Perú. En el tiempo del Tratado de Ancón de 1883, la economía costeña, en particular, se encontraba en desorden. Los chilenos destruyeron mucha de la maquinaria en los ingenios azucareros, así como equipos del ferrocarril. El papel moneda circulaba a una fracción de su valor nominal. Solamente sobrevivieron dos bancos con existencia previa antes de la guerra, al mismo tiempo que se extinguían otras fuentes de crédito. Tanto la Gibbs como la Huth, por ejemplo, se retiraron del Perú para concentrarse en sus actividades en Chile; otras casas comerciales extranjeras, como La Chambre y la Prévost, fueron liquidadas.⁶ El gobierno tuvo poca esperanza de reiniciar los pagos sobre sus préstamos externos y reestablecer así su acceso a los mercados de capitales, los cuales tuvieron un auge en la década de 1880, y se consideraban por muchos peruanos influyentes como esenciales para la recuperación del país. Muchos políticos de la posguerra percibieron que no existían más alternativas que negociar una transferencia de activos de

5. Arequipa a Lima, 19 de enero de 1876, GL, archivo de la Gibbs, carpeta 11124.

6. AFA, archivo de la Cayaltí, K201, Aspíllaga Hermanos para Henry Kendall & Sons, 21 de marzo de 1885.

propiedad estatal a los bonistas a cambio de una cancelación de la deuda. Como consecuencia de esto, hacia fines de 1899, el gobierno de Cáceres firmó el impopular contrato Grace con los bonistas extranjeros, y al año siguiente la Peruvian Corporation se fundó para administrar los activos recientemente adquiridos, que incluían los ferrocarriles, concesiones de tierras y minerales, y el derecho a exportar el guano.⁷

Sin embargo, y a pesar del retiro de algunos de sus miembros líderes como la Gibbs, otros elementos de la comunidad de comerciantes británicos sobrevivieron exitosamente a la guerra. De hecho la falta de otras fuentes de crédito mejoró su posición, especialmente en la costa. Los comerciantes establecidos en Liverpool, en particular, siguieron siendo significativos. La Graham Rowe, la Duncan Fox y la Mathison Beausire (más tarde H. M. Beausire and Co.) y la Wim. & Jno. Lockett, todas figuraban en la lista de las principales casas comerciales en Lima a fines de los años 1880 (Bollinger 1971: 73). Adicionalmente, la Henry Kendall & Sons of London desarrolló vínculos cercanos como consignatario y acreedor con algunos hacendados del azúcar y el algodón, aunque nunca estableció una oficina en el Perú (Gonzales 1985: 35). La presencia británica en el comercio de la lana en Arequipa también persistió, aunque nuevas firmas como la Gibsons y la Ricketts reemplazaron a aquellas que habían desaparecido durante la guerra (Jacobsen 1993: 190).

En la industria azucarera las presiones del mercado, las condiciones medioambientales y ecológicas en el Perú, y la cambiante tecnología estimularon la concentración de la producción en grandes plantaciones localizadas en un número pequeño de valles costeros entre 1880 y 1914. Debido a la escala de producción requerida en las haciendas individuales, solo los comerciantes con acceso a sustanciales recursos financieros pudieron involucrarse en el azúcar. Las plantaciones requerían tanto crédito de corto plazo como hipotecas de largo plazo para financiar la adquisición de tierra y transporte, la molienda y el equipo de refinación (Albert 1976: 25a-64a). La hipoteca de la Kendall sobre la plantación de Cayaltí, acordada con la familia Aspíllaga en 1884, por ejemplo,

7. Miller 1976b, Basadre 1962, VI: 2749-2770, Quiroz 1983, Clayton 1985: cáp. 7, James 1993: cáp. 15.

involucraba una suma de £ 32.000.⁸ Esto, aunado al hecho de que la producción de azúcar en el Perú era una actividad de todo el año, ataba a los productores estrechamente con sus socios comerciales, y hacía difícil para ellos romper los vínculos comerciales y financieros una vez que estos ya se habían iniciado. La participación británica en el comercio del azúcar fue sustancial, pero en absoluto dominante. Siempre existió la amenaza de que los grandes productores acumularan suficientes recursos para que estos se puedan administrar sin la presencia de aquellos, estableciendo contactos directos con sus mercados. Así, las dos plantaciones más grandes en el valle de Chicama, Casa Grande y Cartavio, no dependían de los comerciantes británicos, sino del financiamiento de las fortunas familiares de los Gildemeister y los Grace. En cambio las casas comerciales británicas tendieron a brindar crédito y contactos comerciales a los productores exitosos de mediano tamaño, la Graham Rowe, por ejemplo, para las varias plantaciones de la familia Larco, y la Kendalls para Cayaltí y Pomalca.⁹ En general, el comercio funcionaba sobre la base de consignaciones. Los comerciantes cobraban comisiones tanto por la venta del azúcar como por los abastos comprados por las plantaciones y cobraban intereses por las hipotecas y el crédito de corto plazo representado por las letras de cambio giradas por los hacendados y garantizadas por los embarques que estos realizaban. Aunque los productores peruanos se quejaban ocasionalmente de su dependencia de los intermediarios extranjeros, el potencial de abuso de los comerciantes consignatarios era limitado, especialmente una vez que los productores empezaron a negociar sus propias ventas en el mercado chileno.¹⁰

El rol de los comerciantes en el comercio de algodón, que empezó a crecer significativamente durante la primera década del siglo XX, fue bastante definido, en parte debido a la distinta estructura de producción.

8. AFA, archivo de la Cayaltí, K201, Aspíllaga Hermanos a Prévost & Co., 13 de agosto de 1883.

9. Víctor Larco aparentemente sirvió de conexión con la Graham Rowe en 1922, dirigiéndose a los bancos de Lima para obtener financiamiento. H. W. Dawson para A. S. Cooper, 2 de septiembre de 1922, carpeta 62, archivo de la Peruvian Corporation, Lima; la Kendalls empezó a financiar a Pomalca en 1912. AFA, archivo de la Cayaltí, K211, Lima para Londres, 30 de marzo de 1912.

10. AFA, archivo de la Cayaltí, K211.

En contraste con las grandes plantaciones consolidadas del azúcar, los comerciantes británicos tuvieron que tratar con cientos de pequeñas haciendas situadas en la mayoría de los cincuenta valles a lo largo de la costa peruana. Sin embargo, no fue solo la diferencia en tamaño y escala lo que fue importante. A diferencia del azúcar, que tenía que molerse rápidamente, el equipo de procesamiento del algodón podía ser ubicado a cierta distancia de los límites de la hacienda. Las ventas de algodón a fábricas textiles locales alcanzaron también una porción significativa y creciente de la producción. La demanda de crédito se concentraba en las habilitaciones de corto plazo garantizadas por cada cosecha anual antes que por hipotecas de largo plazo. Adicionalmente, lo mismo que en la comercialización por consignación, los comerciantes usualmente compraban algodón en la costa y lo transportaban a su propio riesgo.¹¹

Estas diferencias son bastante conocidas, pero las operaciones del día a día del comercio de algodón están documentadas de una manera mucho más pobre en comparación con el azúcar, y el alcance de la participación británica es más oscuro. Otros comerciantes extranjeros y peruanos en Lima, así como los bancos fundados en el cambio de siglo, hicieron préstamos a los productores. Sin embargo, las casas comerciales británicas sí parecen haber capturado una porción significativa del negocio, ayudadas por el hecho de que Lancashire (y Yorkshire) siguieron siendo mercados significativos para las variedades especiales de algodón cultivadas en el Perú hasta la Segunda Guerra Mundial. Casi todas las casas mercantiles en Lima, pero quizás particularmente la Duncan Fox, la H. M. Beausire, la Alexander Eccles & Co. y la Wm. & Jno. Lockett, financiaron y especularon en algodón en el temprano siglo XX. El hecho de que la mayoría de los préstamos fueran por seis o nueve meses, en vez de años, redujo las barreras de entrada, permitiendo que los productores cambiaran de una casa comercial a otra y dejando espacio para que nuevas casas comerciales entraran al negocio. No obstante, a medida que el

11. Esto hizo más vulnerables a los comerciantes especializados en el algodón. La J. Lionel Barber colapsó en la recesión de 1921, y la Graham Rowe en 1931, ambas aparentemente como resultado de su exposición a los declinantes precios del algodón. Entrevista a Henry Beausire, Liverpool, agosto de 1974; University College (Londres), archivo de la Balfour Williamson, libro de correspondencia 6, Archibald Williamson para Frederick Milne, 23 de agosto de 1920; *West Coast Leader*, 19 de enero de 1932.

comercio creció, el control del proceso de desmote del algodón, y por ende de los lucrativos productos derivados del aceite de semilla de algodón y sus residuos, cambió de los terratenientes al sector de los comerciantes. La Duncan Fox expandió su infraestructura de desmote en Piura, una región en la que terminó por dominar, en 1891.¹² En 1920, esta también era propietaria de desmotadoras en Pisco, Huacho, Tambo y Lima. La Beausires había estado produciendo aceite de semilla de algodón en Pisco desde antes de 1906 (Thorp y Bertram 1977: 52, Pachas Castilla 1976: 37). La Duncan Fox y la casa comercial norteamericana Grace también terminaron controlando las fábricas textiles más importantes de Lima. Sin embargo, la desaparición de los archivos de los comerciantes impide una discusión que no sea sino acerca de las grandes tendencias en el negocio.¹³ En particular, esto significa que es imposible establecer los detalles de los ingresos de los comerciantes en estos negocios y la medida en que este dominio en el crédito y el procesamiento les permitió controlar a los productores. Un punto queda claro, sin embargo, a saber, que las fluctuaciones en el precio del algodón después de 1920 exponían a los comerciantes que negociaban por cuenta propia y también los impulsaba a hacerse cargo de la producción como resultado de tener que redimir judicialmente las deudas y tomar el control de las haciendas. Esto tuvo consecuencias fatales para una de las casas comerciales en 1931.

Se conoce más acerca del comercio de la lana en el sur, donde uno de los archivos más importantes, el de la casa comercial William Ricketts en Arequipa, ha sobrevivido.¹⁴ Aquí el mercado británico, aunque

12. Oficina Registral de Wigan, archivos de la Duncan Fox, ECC 1556/4, R.S. Temple para Thomas Woodsend, 7 de julio de 1891.

13. Los archivos de la Duncan Fox desaparecieron después de su colapso en 1931; los de la Beausires, tanto en Liverpool como en Lima, fueron destruidos para ganar espacio de oficina, lo mismo que el juego completo de la correspondencia de la sociedad Liverpool-Lima de la Duncan Fox en los tardíos 1960.

14. Estos archivos, que fueron depositados en la AFA, forman la base de Burga y Réategui (1981). La familia Ricketts, como la Gibsons, fueron absorbidas dentro de la élite arequipeña, perdiendo su distintiva identidad británica, a la par que el control pasó del fundador a las generaciones posteriores. El archivo completo de la Frank Mitchell & Sons, una importante casa comercial en el comercio de la lana, fundada por un inmigrante británico en 1931, todavía existía en 1972, pero parece que ahora ha desaparecido.

decreciente, seguía siendo el más significativo hasta los años 1930 (Miller 1979: 91). Similarmente, aunque otros comerciantes de origen inmigrante como Forga, Yriberry y Said empezaron lentamente a erosionar la participación de los comerciantes británicos en el negocio, el dominio general de casas comerciales como la Stafford, que ahora se unía a las recién llegadas como la Gibson y la Ricketts, continuó. Estas tres firmas sumaban un 67 por ciento de las exportaciones de alpaca y 56 por ciento de las exportaciones de lana de oveja de Mollendo en 1923, uno de los pocos años para los cuales han sobrevivido estadísticas detalladas. Solo la Gibson embarcaba 43 por ciento de la alpaca y 31 por ciento de la lana de oveja (Bedoya 1924). Las casas comerciales británicas en Arequipa mantuvieron una independencia precaria y limitada por un largo tiempo debido a sus conocimientos especializados, contactos y la reputación que demandaba el negocio, especialmente de alpaca. Con las mejoras en las comunicaciones del ferrocarril y el telégrafo, estas extendieron su influencia directa más profundamente en la sierra, estableciendo sucursales y puntos de acopio y empleando a un número creciente de agentes (rescatistas) para comprar lana directamente antes que en las ferias.

La mayoría de los historiadores cree que el balance de poder, y por ende las ganancias, en el comercio de la lana tendió a situarse con los comerciantes. Nils Jacobsen (1993: 189, 191), por ejemplo, argumenta que “con la mayor densidad de las redes de comercio en el altiplano, las casas de exportación e importación de Arequipa fortalecieron su posición en relación a otros grupos involucrados”, y que estas “ejercieron una influencia predominante sobre los precios de corto plazo de la lana en el altiplano”. Pese a ello no es fácil dar una cifra sobre esto. El estimado de Manuel Burga sobre una tasa de ganancia promedio superior al 10 por ciento para la Ricketts, que sobrepasa las rentas normales de los terratenientes de la región, se basa en la experiencia de solo una casa comercial y parece confundir los conceptos de margen de ganancia y el de tasa de retorno sobre el capital empleado (Burga y Flores-Galindo 1979: 44-45, Burga y Reátegui 1981: 180-182).¹⁵ Como lo señaló Jacobsen (1982: 258-259) en una reseña, si las ganancias hubieran sido tan elevadas en

15. Un error similar lo cometió Pablo Macera al analizar las tasas de retorno de los ferrocarriles que pertenecían a la Peruvian Corporation (Macera y Hunt 1977: 553).

el comercio, resultaría difícil de entender la entrada de la Gibson como propietario de tierras en 1926. Otra evidencia sugiere que tanto los rescatistas como los hacendados, que se involucraron más en el comercio de exportación a la par que la lana de oveja reemplazaba a la de alpaca como el componente más valioso, sacaron ventaja de la competencia entre las casas comerciales en Arequipa.

Esto resalta los problemas de conciliar supuestos apriorísticos acerca del poder de los intermediarios, basado en su mayor acceso a información y a crédito, con las realidades de los archivos. Los terratenientes y políticos locales fueron frecuentemente críticos de los comerciantes, así como la Peruvian Corporation, y culparon a los intermediarios británicos de impedir el desarrollo de la región por pagar bajos precios por la lana e imponer altas comisiones por sus servicios (Burga y Flores-Galindo 1979: 34, 44-45). Una manera obvia en que el grupo de comerciantes británicos puede haber explotado a los productores locales es a través del establecimiento de un cartel de compradores para fijar los precios pagados a los productores o a los comerciantes indígenas. Sin embargo, hay poca evidencia de que lo hicieran de manera exitosa después de la Guerra del Pacífico. Burga y Reátegui (1981: 81), sobre la base de los archivos de la Ricketts, sostienen que tales alianzas eran “frágiles, oportunistas y raramente duraban mucho”. Además, la manera en que el comercio estaba estructurado a fines de la década de 1920 y tempranos años treinta subraya las dificultades de los comerciantes de Arequipa. Parte del problema era la volatilidad de los precios de la lana durante la década, pero esto fue exacerbado por la competencia ruinosa por la lana en la cual se involucraron la Gibson y la Stafford, las dos principales exportadoras. Uno de los socios de la Gibbs, sorprendido por la extensión de la rivalidad entre esas casas comerciales unidas por el matrimonio (los socios principales eran hermanos políticos), lo definió como una “pelea a muerte”.¹⁶ Ambos fueron obligados, como resultado de ello, a buscar una inyección de capital de fuera. La Balfour Williamson invirtió £ 300.000 para adquirir el 51 por ciento de la Gibson en 1929, mientras que la Gibbs adquirió los intereses de la Huth en la fallida casa comercial

16. Dobree para Korn, 27 de agosto de 1931, GL, archivo de la Gibbs, carpeta 16875/3.

de Stafford.¹⁷ Sin embargo, esto no resolvió los problemas. La Gibbs y la Balfour Williamson, ya acostumbradas a operar un cartel de compradores con la Duncan Fox en el comercio de trigo chileno, ahora intentaron hacer lo mismo con la lana peruana. Esto, sin embargo, simplemente abrió el camino para que nuevos competidores los superaran en sus ofertas. Estas incluían a la Patten Mitchell, que fue fundada en 1931 por un antiguo empleado de la Stafford y apoyada financieramente por la Henry Kendall & Sons, así como por firmas más agresivas, como la Said Hermanos y la Grace, que modificaron completamente el comercio tradicional de la alpaca mediante el ofrecimiento de precios superiores para colores particulares, erosionando más la posición de las firmas antiguas.¹⁸

Evaluando a los comerciantes

¿Cómo se debe evaluar los intereses comerciales británicos en el Perú después de la Guerra del Pacífico a la luz de los debates sobre el dinamismo de las empresas británicas en el extranjero y el imperialismo de los negocios? Incluso sus compatriotas tuvieron ciertas dudas sobre su rol. A “[l]as grandes casas comerciales británicas en el Perú”, escribió un funcionario en 1929, “que son la columna vertebral del comercio entre los dos países, se les describe con eufemismo como ‘conservadoras’. Las exportaciones son su principal interés”¹⁹. En cierto sentido esto era correcto. Los principales comerciantes habían en su mayor parte descuidado el negocio general de importación desde mediados del siglo XIX, dejando el campo a una variedad de comerciantes peruanos e inmigrantes. Tal como lo escribió la cabeza de la Balfour Williamson cuando evaluaba los prospectos de la Milne & Co., de la cual había adquirido una participación que le permitía el control de la firma: “No se debe esperar demasiado de un negocio de importación en Lima. Es un mercado muy reducido comparado incluso con Chile. Y eso no es grande en el

17. Dobree para Korn, 27 de agosto de 1931, GL, archivo de la Gibbs, carpeta 16875/.

18. Entrevista a Frank Michell, Arequipa, 17 de abril de 1972; archivo Michell (Arequipa), caja 2, Patten Michell para la Henry Kendall & Sons, 13 de julio de 1933.

19. Memorando de J.V.K. Dible, 31 de mayo de 1929, PRO, FO 371/13507/A4076.

mundo del comercio”.²⁰ La participación británica en las importaciones se concentraba en el comercio “atado” en herramientas y maquinaria para las haciendas que ellos financiaban, y sobre el cual ganaban buenas comisiones, y en los servicios como agentes para productos de consumo de origen británico. La excepción más significativa, tal vez, sea el intento de la Graham Rowe de construir un negocio más amplio de importación de maquinaria y vehículos automotores en la década de 1920, aunque esta frecuentemente se vio obligada a negociar en el mercado norteamericano como resultado de carencias en la manufactura británica.²¹

La acusación de que eran “conservadores”, sin embargo, no parece enteramente justificada, y resulta más que nada de un conflicto de perspectiva entre los diplomáticos responsables del comercio y las casas comerciales británicas, que no se consideraban sujetas a rendición de cuentas por promover y representar a los fabricantes británicos. En otros aspectos no se comportaron conservadoramente; no podrían haber sobrevivido a la revolución en las comunicaciones y los traumas locales de los 1870 y 1880 si lo hubiesen sido. Bill Albert (1985: 243-245) subraya la manera en que los comerciantes transmitían las mejoras tecnológicas a los sectores de exportación agrícola, aunque no controlaran directamente la producción. En otros aspectos, también, estos se mostraron innovadores y con ánimos de expansión, al punto que desplazaron a empresarios peruanos en algunas actividades. Muchos colocaron su capital ahorrado en pequeñas inversiones directas en el Perú, especializándose de acuerdo a su propia experiencia particular. La Duncan Fox, por ejemplo, que ya estaba involucrada en la crianza de ganado en Chile, desarrolló sus intereses tanto en la agricultura como la industria en el temprano siglo XX: en la crianza de ganado en la hacienda de Atocsaico, que luego vendieron a la Cerro de Pasco Corporation, y en la expansión de las algodóneras La Unión y El Progreso en Lima (Garland 1905: 96-97, Jiménez 1922: 5). En los tempranos 1930 también tuvieron intereses

20. Archivo de la Balfour Williamson, libro de correspondencia 2, Archibald Williamson para Harry Williamson, 18 de febrero de 1911.

21. La evidencia es principalmente del *West Coast Leader* durante los 1920, pero también del *West Coast Leader*, 19 de enero de 1932, y entrevista a George Bertie, anterior director de la Duncan Fox, Lima, 19 de noviembre de 1971.

manufactureros en las actividades de procesamiento del algodón.²² La Wm. & Jno. Lockett formó la British Sugar Company, que dominó la región de Cañete hasta que la firma vendió sus haciendas en 1920 (Albert 1976: 219a-245a). La Milne ya había ampliado la harinera Santa Rosa y había sido líder en la exploración del petróleo en Lobitos antes de que su asociación con la Balfour Williamson se formalizara en 1910. Adquirieron además haciendas azucareras, así como un portafolio de inversiones y directorios en la banca y los seguros (Hunt 1960: 73-74).²³ En los casos en que los comerciantes mantuvieron funciones de mayoreo, estos se concentraron frecuentemente en los productos producidos por ellos mismos o que adquirirían a lo largo de la costa del Pacífico y no en exportaciones británicas. Así, la Milne y la Balfour Williamson se convirtieron en agentes de la International Petroleum Company y la Lobitos Oilfields Limited en la costa oeste, y la Duncan Fox de la Union Oil y de la London and Pacific Petroleum Company (Miller 1982b: 406-407). Los británicos, por lo tanto, diversificaron sus actividades en los sectores primario, secundario y terciario, y desarrollaron vínculos comerciales internacionales a lo largo de la costa oeste de Norte y Sudamérica.

Desde el tiempo de la Primera Guerra Mundial, sin embargo, los comerciantes se enfrentaron a problemas mayores para expandir sus intereses más, no obstante que estos exploraron varias posibilidades. Las dificultades de fondo que tuvieron fueron financieras y gerenciales, aunque en cierto modo estas, a su vez, reflejaban los problemas más amplios de la economía británica.²⁴ Aquellos comerciantes con participaciones sustanciales en los negocios, donde estos comerciaban por cuenta propia antes que exportaban por consignación, corrían riesgos sustanciales si los precios caían marcadamente. En los casos en que estos tenían que redimir judicialmente las deudas contraídas por los productores a los cuales les habían concedido crédito, la carga de manejar las haciendas podía empeorar las cosas. La culpa del colapso de la Graham Rowe, que quebró en 1931

22. Bentick para Simon, 4 de febrero de 1932, PRO, FO 371/15787/A2128/23/51.

23. BWA, libro de correspondencia 3, Archibald Williamson para Harry Williamson, 3 de septiembre de 1914; *West Coast Leader*, 10 de julio de 1920.

24. Para una discusión acerca de estas cuestiones en un contexto latinoamericano más amplio, véase Greenhill y Miller 1998.

debiendo £ 1 millón al Martin's Bank, fue atribuida a los problemas que enfrentó en manejar las haciendas algodoneras, aunque la Duncan Fox, que también había absorbido haciendas en los 1920, pudo sobrevivir.²⁵ Otro problema de las casas comerciales pequeñas fue que las firmas internacionales más grandes, a las cuales aquellas se dirigían en busca de apoyo, estaban ellas mismas en dificultades. La Balfour Williamson dedicó gran parte de la década de 1920 a luchar por obtener ganancias razonables, aunque todavía tuvieran los recursos para invertir en la Gibson en 1929. La Huth & Co. había quedado inhabilitada financieramente desde 1921, y los grandes préstamos personales de Augusto B. Leguía, depuesto como presidente en 1930, solo hicieron que las cosas empeoraran.²⁶ En tanto para la Anthony Gibbs & Sons, los más grandes comerciantes británicos en la costa oeste, un miembro de la familia informó en octubre de 1931 que “en el tiempo presente [...] somos reacios a cualquier expansión en Sudamérica” en consideración al capital que tenían ya encerrado en Chile tras el colapso de la industria de los nitratos.²⁷

Irónicamente, fue justo en el momento en que los comerciantes británicos se estaban volviendo más vulnerables que las críticas por su rol en el Perú se intensificaron. Estas provinieron de todo el espectro político del Perú, de los hacendados del sur del Perú o de los cultivadores de azúcar por un lado y de radicales como José Carlos Mariátegui y Víctor Raúl Haya de la Torre por el otro. Los hacendados se quejaban de su sujeción a los intereses comerciales británicos, de las limitaciones que estos imponían en la disponibilidad del crédito, de los intereses que cobraban y de los precios que estos pagaban por las exportaciones con las cuales comerciaban.²⁸ Mariátegui criticó a los británicos por contribuir a un desarrollo distorsionado del país:

25. Bentick para Simon, 4 de febrero de 1932, PRO, FO 371/15787/A2128/23/51; Mazzei 1990: 79. El colapso del Banco del Perú y Londres durante el año previo fue también en parte debido a su exposición a la agricultura de la costa. Quiroz 1993: 82.

26. Dobree para Korn, 27 de agosto de 1931, GL, archivo de la Gibbs, carpeta 16875/3.

27. Walter Gibbs para Dobree, 9 de octubre de 1931, archivo de la Gibbs, carpeta 16875/3.

28. Más importante para ellos, sin embargo, fue probablemente la “escasez de mano de obra” percibida en la costa peruana y el temor a los impuestos y a la interferencia gubernamental.

El comercio y el transporte [declaraba él] están en las manos del capital extranjero. Los latifundistas han estado satisfechos en servir como intermediarios de estos últimos en la producción de azúcar y algodón. Este sistema económico ha mantenido la agricultura bajo una organización semi-feudal que constituye la carga más pesada sobre el desarrollo del país. (Mariátegui 1971: 17-18)

Ambas de estas cuestiones son complejas. La ausencia de archivos comerciales hace difícil generalizar sobre la cuestión más estrecha del control y ganancias de los comerciantes. Como se indica en este capítulo, el potencial de abuso variaba enormemente en el tiempo y de un sector a otro. Los comerciantes británicos, sin embargo, eran ellos mismos dependientes de los precios determinados en Liverpool y Bradford, y fueron gradualmente desplazados por competidores más agresivos en algodón y lana. Sobre el punto más general de que estos contribuyeron a la dependencia del Perú, esto era quizás la consecuencia inevitable de la orientación distorsionada de la economía peruana, exacerbada por la falta de crédito después de la Guerra del Pacífico, cuando los comerciantes se concentraron en financiar aquellas exportaciones que les ofrecían garantía en un país pobre y con un mercado doméstico limitado y lleno de incertidumbres económicas y políticas. Sin embargo, con algunas pocas excepciones, los sectores en los cuales estos operaban como intermediarios permanecieron bajo la propiedad de los hacendados peruanos, quienes tomaron sus propias decisiones en áreas como inversiones y relaciones laborales. En esencia, la crítica de Mariátegui parece dirigida en la misma medida a la élite de su propio país como al capitalismo internacional en general y a las malas prácticas o conspiraciones de los comerciantes británicos.

Las compañías británicas y la inversión extranjera

Como notamos con anterioridad, después de la Guerra del Pacífico la inversión británica en la deuda del gobierno peruano no fue significativa como resultado del legado del periodo del guano. Adicionalmente, cuatro años después del contrato Grace de 1889, el Estado peruano perdió crédito en el mercado internacional de capitales una vez más debido a su incapacidad para pagar las subvenciones anuales a la Peruvian

Corporation (Miller 1983: 333). Esta disputa no fue zanjada hasta 1907, permitiendo alguna participación de los inversionistas británicos en el así llamado “préstamo de la sal” de 1912 por £ 1,2 millones (Halsey 1918: 322-356, 520-523; Roberts 1992: 139). Sin embargo, la Primera Guerra Mundial y la apertura de una nueva disputa con la Peruvian Corporation, esta vez sobre los derechos de exportación del guano, pusieron un nuevo fin a los intentos del gobierno peruano de prestarse dinero en Londres. En la década de 1920 se emitieron dos pequeños préstamos, uno por £ 1,25 millones en 1922 y otro por £ 2 millones en 1928, pero estos fueron de poca consecuencia en comparación con los préstamos del gobierno contraídos en Nueva York, y el Perú se declaró en cesación de pagos en 1931 después de la caída de Leguía (Wynne 1951: 182-186, Marichal 1989: 213, 255). Las principales inversiones británicas en el Perú después de la Guerra del Pacífico tomaron la forma de inversiones directas, en su mayor parte bajo la forma de compañías independientes.

Esta inversión llegó en dos oleadas. La primera, entre 1889 y 1891, tuvo un fin precipitado con el comienzo de la crisis del banco Baring. Incluyó la fundación de la Peruvian Corporation para operar las concesiones transferidas a los bonistas bajo el contrato Grace y la fundación de la London and Pacific Petroleum Company, y un puñado de empresas más pequeñas, incluyendo a la Peruvian Cotton Manufacturing Company y a la Backus & Johnston Brewery, compradas estas dos últimas por inversionistas británicos a sus dueños peruanos.²⁹ La segunda oleada, desde aproximadamente 1905 hasta 1913, incluyó la formación de la Lobitos Oilfields Limited, la Lagunitas Oil Company, dos empresas de ferrocarriles más y varias compañías mineras. Después de la Primera Guerra Mundial dos pequeñas empresas más fueron lanzadas a la bolsa en Londres para operar concesiones mineras y petroleras en el Perú. Sin embargo, otros empresarios que habían obtenido concesiones del

29. De estos, solo la Peruvian Corporation y la cervecera estuvieron listadas en la bolsa de valores. La Peruvian Cotton Manufacturing Co. fue después incorporada al imperio de la Grace. En 1913, los herederos de Keswick vendieron la London and Pacific Petroleum Co. a la Standard Oil of New Jersey, que le cambió el nombre a International Petroleum Co. y la registró como su subsidiaria de la Imperial Oil Co., basada en Canadá. La Peruvian Corporation y la Backus & Johnston Brewery permanecieron en manos británicas hasta mediados de los 1950.

Cuadro 12.1
INVERSIÓN EXTRANJERA BRITÁNICA ESTIMADA EN EL PERÚ EN EL TIEMPO
DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

	FECHA DE FUNDACIÓN	CAPITAL EMITIDO (£)	COMENTARIOS
Ferrocarriles			
Peruvian Corporation	1890	21.475.450	Incluye también intereses en tierra y petróleo en el Perú. El valor de libro de los activos ferroviarios peruanos era £ 10.242.013.
North Western Railway	1908	1.014.000	
Chimbote Coal and Harbour Syndicate	1908	200.000	
Lima Railways Co.	1865	500.000	
Campos petroleros			
Lobitos Oilfields	1908	360.000	
Minas			
Aporama Goldfields	1908	300.000	
Ferrobamba	1909	150.000	Probablemente controlada por EE. UU.
New Chuquitambo Gold Mines	1907	44.800	
Peruvian Consodated Gold Trust	1911	76.047	
San Antonio de Esquilache Mines	1914	215.000	
Manufactura			
Backus & Johnston Brewery	1889	263.500	
Santa Rosa Milling	1899	175.000	Incluye activos en Chile
TOTAL		24.774.197	

Nota: Hubo también inversiones minoritarias británicas en el Banco del Perú y Londres, Empresas Eléctricas Asociadas, Peruvian Telephone Co., Ticapampa Silver Co. e International Petroleum Co.

Fuente: Halsey 1918: 332-356, 520-523.

gobierno peruano para un nuevo ferrocarril y para una refinería nacional de petróleo fracasaron en sus intentos de encontrar apoyo financiero en Londres.³⁰

30. Sobre el acuerdo del ferrocarril (la concesión de Dunsmuir), véase Edgcumbe para Grant Duff, 27 de abril de 1922, PRO, FO 371/7242/A2798. La British American

Por un número de razones, es difícil dar una cifra exacta sobre esta inversión: una buena parte del capital de la Peruvian Corporation era “agua”; acciones y bonos emitidos que no necesariamente representaban el valor verdadero de los activos, especialmente cuando una compañía acumulaba reservas escondidas o reinvertía sus ganancias; las acciones y bonos que cotizaban en Londres no eran necesariamente de propiedad de los capitalistas británicos; y las tenencias británicas en algunas compañías eran nada más que intereses de portafolio minoritarios. El cuadro 12.1, sin embargo, brinda un listado de aquellas compañías de propiedad británica conocidas por operar en el tiempo de la Primera Guerra Mundial. De las firmas en esta compañía se conoce poco acerca de las empresas mineras, que en gran parte se volvieron insignificantes pronto después. También se debe notar que las inversiones en infraestructura básica urbana, tan importante para la posición británica en países como Argentina y Brasil, tuvieron un valor limitado y en gran parte un carácter de inversiones de portafolio en el Perú (incluso la Lima Railways Company alquilaba sus líneas a la Peruvian Corporation o a las Empresas Eléctricas Asociadas). Esta última firma sí tuvo cierta participación británica en su administración después de 1910 como resultado del lanzamiento al mercado de papeles de deuda corporativa, pero gradualmente su dirección se transfirió a intereses italianos y suizos.³¹ Consecuentemente el análisis histórico de las inversiones británicas tendió a concentrarse en los ferrocarriles y en las compañías petroleras.

Siempre fue difícil interesar a los inversionistas británicos en el Perú, pero especialmente después de la crisis del banco Baring de 1890, porque las acciones latinoamericanas dejaron de ser atractivas para los inversionistas británicos. La Peruvian Corporation, recientemente fundada, se encontró así con que tenía muchas dificultades para financiar las reparaciones y nuevas construcciones que se había comprometido a realizar en el marco del contrato Grace, y pronto entró en una disputa prolongada con el gobierno, cada parte acusando a la otra de renegar de sus obligaciones (Miller 1983: 333-335). Esto permaneció sin solución

Tobacco consideró un arriendo por 33 años del monopolio estatal del tabaco, que hubiese estado garantizado por bonos emitidos para financiar tal acuerdo, pero al final esta rechazó el proyecto. Información de Howard Cox, enero de 1999.

31. Roberts 1992: 205, Quiroz 1993: 85, Miller 1998: 234.

hasta 1907. Por un breve periodo de tiempo posterior, los capitalistas británicos adoptaron una visión más favorable acerca de las oportunidades en el Perú. La Balfour Williamson lanzó a la venta acciones de la Lobitos Oilfields y la Peruvian Corporation emitió un monto adicional de £ 1,7 millones de papel de deuda corporativo, y el North Western Railway y la Chimbote Coal and Harbour Syndicate reunieron dinero para proyectos ferrocarrileros con garantías gubernamentales.³² Sin embargo, estas dos últimas empresas rápidamente entraron en conflicto con el gobierno sobre sus concesiones, mientras que en 1913 una nueva disputa comenzó entre la Peruvian Corporation y el gobierno sobre sus derechos de exportación del guano.³³ El sentimiento en Londres hacia las inversiones peruanas, incluso en este periodo, está resumido en un comentario hecho por la empresa con problemas Chimbote Syndicate al Ministerio de Relaciones Exteriores: “Las acciones peruanas no estaban bien vistas por las casas financieras de Londres y por los bancos de inversión, a menos que tales emisiones se hagan en la forma de bonos, y que el interés de los mismos esté garantizado por el gobierno peruano y ‘respaldado’ por impuestos buenos y sólidos”.³⁴ Esta actitud también le hizo la vida difícil a firmas ya establecidas con mejores perspectivas.

Estos problemas significaron que empresarios como William Keswick, por ejemplo, nunca hubiesen podido capitalizar adecuadamente firmas como la London and Pacific Petroleum Company, incluso si hubiesen poseído la experiencia necesaria en la industria petrolera para tener éxito. Fue poco sorprendente que después de su muerte sus herederos tomaran la decisión de venderla a la Standard Oil of New Jersey (Brown 1985:16). La Balfour Williamson también se enfrentó a continuos problemas en financiar a la Lobitos. Primero retrasaron el lanzamiento de las acciones de la compañía para esperar un momento oportuno, y luego se dieron cuenta de que la única manera de generar capital de trabajo era internamente a través de una depreciación excesiva

32. Miller (1982b: 402); *The Times*, 8 de abril de 1908.

33. Huxley para Norman, 19 de septiembre de 1910, PRO, FO 371/970/A34245; Des Graz para Grey, 4 de febrero de 1912, PRO, FO 371/1457/A9417; Peruvian Corporation, *Annual Report to the Board*, 1913; Peruvian Corporation para Nicholson, 5 de marzo de 1914, PRO, FO 371/2082/A9924.

34. Huxley para Norman, 19 de septiembre de 1910, PRO, FO 371/970/A34245.

que creaba reservas escondidas (Miller 1982b: 402). La Peruvian Corporation, de manera similar, encontró que su expansión estaba limitada por una pobre trayectoria de ganancias y por las dificultades de conseguir financiamiento en Londres. Esta también se volcó a las fuentes internas de financiamiento, y utilizó las ganancias no distribuidas para construir extensiones en Bolivia y Perú en la primera década del siglo.³⁵

El Perú tampoco era de particular atracción para las grandes compañías multinacionales que se estaban convirtiendo en un componente importante de las inversiones extranjeras británicas después del cambio de siglo. La Royal Dutch Shell buscó concesiones en el Perú durante un tiempo corto después de la Primera Guerra Mundial, financiando supuestamente el golpe de Estado de Leguía en 1919, pero luego se retiró por razones de índole geológica y porque no deseaban desafiar a la Standard Oil. La Anglo-Persian tomó la misma decisión.³⁶ En la banca, tanto el Bank of London and South America (BOLSA) como el Anglo South American Bank acariciaron la idea de expandir sus intereses después de la Primera Guerra Mundial, pero decidieron al final que no iban a desafiar a la élite empresarial doméstica (Quiroz 1993:77). Cuando BOLSA miró nuevamente las posibilidades, después de la Segunda Guerra Mundial, esta concluyó que el país estaba bancarizado en exceso y que las barreras a la entrada eran altas debido a la estructura de los grupos de poder domésticos.³⁷ Las tempranas multinacionales industriales británicas como Unilever y J. & P. Coats en su mayor parte dejaron de lado oportunidades en el periodo de entreguerra, y no comenzaron propiamente su manufactura en el Perú sino en los años cincuenta. En esencia, por lo tanto, la inversión extranjera británica en el Perú giró alrededor de los ferrocarriles y el petróleo, con intereses más pequeños en textiles, molinos harineras y cerveceras. Fueron los primeros sectores mencionados los que dieron lugar a la mayor parte de los problemas y disputas asociadas con la idea del imperialismo de los negocios.

35. Peruvian Corporation, *Annual Report of the Board*, 1902, p. 8; y J. J. Impett para Clive Sheppard, 17 de febrero de 1906, c. 56.4, PCA.

36. Thorp y Bertram 1978: 101, 109; *West Coast Leader*, 23 de septiembre de 1924, 28 de octubre de 1924, 3 de febrero de 1925, 23 de junio de 1925.

37. Informe del gerente general sobre el Perú, firmado R.A. McWilliam, 22 de diciembre de 1953, documentos de BOLSA, carpeta 4409, archivo del Lloyd's Bank, Londres.

Las dificultades financieras de estas compañías, de un lado, y las del gobierno, del otro, crearon una mezcla explosiva, especialmente donde las empresas operaban bajo concesiones específicas o con garantías gubernamentales. La Lobitos es una excepción parcial. En contraste con la London and Pacific y su sucesora, la International Petroleum Company, aquella estuvo sujeta a las leyes petroleras normales del Perú sin exenciones especiales impositivas (Miller 1982b:414-421, Thorp y Bertram 1978: 108-111, Pinelo 1973). La Lobitos enfrentó varias disputas laborales, especialmente una muy seria en 1917, pero su relación con el gobierno siguió siendo relativamente armoniosa (Blanchard 1982b: 145-146).³⁸ El hecho de que la Lobitos no abasteciera de combustibles al mercado local y nunca fuese llamada a hacerlo durante este periodo también contribuyó a unas relaciones sin asperezas con el gobierno. Sin embargo, en los otros casos donde hubo acusaciones de supuestos incumplimientos de los contratos de concesión, de un lado, y no pago de garantías, del otro, se generaron disputas frecuentes, como lo demuestran los ejemplos de la Peruvian Corporation, International Petroleum Company, North Western Railway y Chimbote Syndicate. Los intereses provinciales en un sistema político dominado por el Congreso contribuyeron a generar conflictos porque los ataques a las empresas extranjeras podían poner en aprietos al gobierno. Las consideraciones locales primaron en las actitudes de muchos diputados en los debates sobre el contrato Grace, donde los representantes del sur y de las zonas mineras del centro se opusieron fuertemente al acuerdo (Quiroz 1983: 244-245). La Chimbote Syndicate recibió ataques de diputados de Ancash que temían que la compañía no terminara de construir el ferrocarril prometido.³⁹ Los intereses agrícolas domésticos presionaron al gobierno para que este les diese preferencia en la extracción del guano, antes que a la Peruvian Corporation.⁴⁰ Los

38. Aparte del arreglo usual de pago de honorarios a los abogados influyentes y a los consejeros, la Lobitos también superó problemas con el gobierno en los 1920 a través del otorgamiento de préstamos de corto plazo y regalos a los funcionarios. Lobitos Oilfields Limited, minutas de la Junta, 8 de noviembre de 1921, 14 de febrero de 1922, 10 de febrero de 1925, 27 de febrero de 1925, archivo de la Burmah Oil, Swindon.

39. Des Graz para Grey, 10 de diciembre de 1910, PRO, FO 371/1205/A2361.

40. Peruvian Corporation, *Representative's Annual Report*, 1915, pp. 17-18, PCA; Macera 1977, IV: 333-341.

gobiernos, en consecuencia, oscilaron entre calmar los sentimientos políticos domésticos y obtener acceso a los fondos extranjeros que un acuerdo con las compañías británicas podía alentar.

La pobre calidad de la administración extranjera, especialmente en los estadios tempranos, contribuyó poco a resolver los conflictos con el gobierno. En sus peores momentos estuvo plagada de arrogancia y racismo, como, por ejemplo, cuando el presidente de la Peruvian Corporation describió al Perú en 1898 como “la típica república suramericana que incumple sus pagos”.⁴¹ La Corporation parece haber sido sorprendentemente lenta en desarrollar una administración eficiente. Inicialmente prefirió apoyarse en aficionados en el campo de los ferrocarriles, algo que tal vez reflejaba el hecho de que fue fundada por especuladores financieros antes que como una empresa de transporte. La junta en Londres frecuentemente se imponía sobre las opiniones de los administradores locales. Solo después de 1908, primero con W. L. Morkill y luego con A. S. Cooper como sus representantes en Lima, apoyados estos por directores ejecutivos capaces en Londres, estuvo la Corporation dirigida por hombres que, aunque duros en las negociaciones con el gobierno y los sindicatos de trabajadores, por lo menos conocían la naturaleza especializada del negocio de ferrocarriles (Miller 1983: 335-338). Sin embargo, las relaciones entre la compañía y el gobierno siguieron siendo tranquilas por largo tiempo. La Corporation, como las compañías de ferrocarriles en otras partes, enfrentaron frecuentes críticas sobre el nivel de sus tarifas y sobre el estándar de sus servicios. Inicialmente las quejas tendieron a provenir de grupos de interés específicos: mineros que buscaban una reducción en las tarifas por el mineral, pequeños agricultores que se quejaban de la discriminación practicada a favor de aquellos que podían enviar cargas grandes y políticos del sur que criticaban las tarifas preferenciales otorgadas a la carga boliviana (Miller 1983: 339-343). Los problemas se incrementaron después de la Primera Guerra Mundial. Primero la inflación de los salarios y de los precios empujó a los ferrocarriles a elevar las tarifas a los límites superiores acordados y los forzó a solicitar al gobierno un incremento general de las mismas. Luego la libra peruana se devaluó durante los años veinte.

41. Peruvian Corporation, *Report of Proceedings at Annual General Meeting*, 15 de diciembre de 1898, p. 3.

Esto incrementó el costo de las importaciones de insumos y equipos y disminuyó el valor de los ingresos expresados en libras inglesas. No obstante, la Peruvian Corporation evitó un conflicto real sobre las tarifas hasta los años treinta, cuando la creciente competencia de las carreteras, un tipo de cambio declinante y los pedidos de aumento salariales ejercieron presión sobre los costos de carga de pasajeros y bienes.⁴²

Todas las firmas con inversiones directas, ya sea las casas mercantiles con intereses en la agricultura y manufactura o las compañías de petróleo y ferrocarriles, enfrentaron problemas laborales, especialmente si tenían su base en Lima y Callao, y particularmente hacia el fin de la Primera Guerra Mundial. Los trabajadores de los ferrocarriles, las harineras y las textiles pertenecían a los sectores más militantes de la fuerza laboral del Perú. La primera huelga importante que afectó al Ferrocarril Central ocurrió tan temprano como en 1892 (Blanchard 1982b: 25-26). Los trabajadores de las harineras y las textiles se involucraron en huelgas que abarcaron toda la ciudad bajo influencia anarquista en 1904 y 1913. Los trabajadores del ferrocarril hicieron huelgas por su cuenta con mayor frecuencia y probablemente con mayor éxito (Blanchard 1982b: 68, 74). La respuesta de la Peruvian Corporation parece haber variado de acuerdo a la personalidad de sus representantes y el ambiente político. Morkill, por ejemplo, adoptó un enfoque de línea dura, incluso contrario al del gobierno, en 1909 y 1913 (Blanchard 1982b: 67-69, 155). Cooper, su sucesor, era más conciliador, y señaló, por ejemplo, que las viviendas eran “bastante inadecuadas” y en algunos casos “definitivamente una desgracia”, e introdujo un plan de jubilación para los empleados.⁴³ Le ayudaron en su enfoque, sin embargo, los incrementos en los ingresos por tráfico de la Corporation en los años veinte y la cooptación de Leguía de gran parte de la fuerza laboral. Cuando, en los años treinta, las declinantes condiciones económicas coincidieron con un gobierno mucho más antagonista frente a las firmas extranjeras, la Peruvian Corporation tuvo una serie de conflictos serios con sus trabajadores, especialmente en Arequipa, donde debido a las malas relaciones de la administración

42. *El Pueblo* (Arequipa), 29 de agosto y 4 de septiembre de 1934; memorando de M.Y. Grant, 17 de marzo de 1931, carpeta 69, PCA; Peruvian Corporation, *Representative's Annual Report*, 1931, y *Representative's Annual Report*, 1932, pp. 7-8, PCA.

43. Peruvian Corporation, *Representative's Annual Report*, 1920, pp. 7-8, PCA.

del Ferrocarril del Sur con la élite económica local, sus únicos aliados parecieron ser algunos funcionarios del gobierno y la policía, a quienes la compañía les pagaba coimas.⁴⁴

Conclusión: la dinámica de las empresas británicas y su rol en el Perú

Este documento representa el primer intento real de juntar la investigación histórica sobre los intereses británicos en el Perú antes y después de la Guerra del Pacífico. Sin embargo, la investigación sobre este tema está llena de dificultades, y es importante que se reconozcan sus limitaciones. El material de archivo es extremadamente parcial. Los archivos de la Gibbs sobre el guano y los nitratos son muy buenos, pero la mayor parte de los documentos de las otras casas mercantiles han desaparecido. A pesar de su tamaño, los contenidos del archivo de la Peruvian Corporation son decepcionantes, aunque la Lobitos, como compañía, está mucho mejor documentada. De ese modo los historiadores tienen que reconstruir las actividades empresariales británicas en el Perú después de la Guerra del Pacífico a partir de datos bastante fragmentarios. También es debatible cuánto se puede generalizar a partir del caso peruano. El perfil de las empresas británicas en el Perú era único en América Latina, debido al continuado rol importante de las casas mercantiles, los problemas de la inversión extranjera y la falta de toma de préstamos por parte del gobierno. Para los británicos esto significó que el manejo de las relaciones angloperuanas, especialmente después de la Primera Guerra Mundial, nunca presentarían las dificultades que sí hubo en Argentina, Brasil o Uruguay. Sin embargo, y a pesar de esta característica distintiva, este estudio sí brinda cierta luz sobre ambos cuerpos principales de la literatura que proveen el contexto para esta investigación: aquella sobre la dinámica y estructura de las empresas británicas en el extranjero y aquella sobre el imperialismo de los negocios.

Los británicos en el Perú siempre fueron solo una parte de una élite empresarial cosmopolita, que incluía a otros extranjeros, inmigrantes

44. Peruvian Corporation, *Representative's Annual Report*, 1934, carpeta 333, PCA; *El Pueblo*, 20 de agosto de 1934; L.S. Blaisdell para F. F. Hixson, 29 de agosto de 1935, c. 19.8, PCA.

y empresarios domésticos. Incluso en el periodo de entreguerra, la comunidad británica en el Perú probablemente alcanzó un número no mayor a 1600 personas, mucho menos que sus contrapartes en otros países de Latinoamérica.⁴⁵ Si bien es cierto que las consecuencias de la Guerra del Pacífico fortalecieron la posición de los comerciantes británicos en el Perú y dieron inicio a importantes inversiones directas, tanto por los comerciantes como por las compañías registradas en Londres, este dinamismo tuvo una vida relativamente corta y el patrón establecido persistió hasta la mitad del siglo XX. Algunos factores externos impusieron límites al emprendimiento de los comerciantes. Aunque estos estuvieron siempre buscando nuevas oportunidades, la reticencia de los financieros de Londres de invertir en el Perú hizo difícil recolectar fondos en la escala necesaria para llevar a cabo muchos de los proyectos. El éxito de la sociedad entre la Milne y la Balfour Williamson para desarrollar Lobitos fue en parte fortuito, en el sentido de que estas lograron lanzar la compañía al mercado durante un periodo después de la década de 1870, entre 1908 y 1913, cuando el centro financiero londinense mostraba cierto interés por el Perú (Miller 1982b: 402). Otros grupos fueron menos agudos o afortunados. La Antony Gibbs & Sons, cuando se le ofreció la oportunidad de participar en la industria del cobre de Cerro de Pasco en 1900, todavía pensaba en función del tipo de financiamiento y los acuerdos de concesión que esta había adoptado en el Chile de mitad del siglo XIX, en vez de pensar en la escala necesaria para una industria crecientemente cartelizada de principios del siglo XX.⁴⁶ La Peruvian Corporation también subestimó totalmente la importancia de los recursos cupríferos de la sierra central y no pudo financiar sus concesiones.⁴⁷ De ese modo la minería pasó a manos norteamericanas. Y a pesar de la continuada importancia de los mercados británicos, las casas comerciales de Liverpool y Londres, que habían sido tan importantes inmediatamente después de la Guerra del Pacífico, cayeron eventualmente bajo la sombra de un

45. Cancillería peruana para la Cancillería británica, 8 de abril de 1935, PRO, FO 371/18696/A4050/1536/51.

46. Londres para Valparaíso, 30 de noviembre de 1900 y 25 de enero de 1901, GL, archivo de la Gibbs, carpeta 11471/68.

47. J. J. Impett para A. Schatzmann, 8 de marzo de 1904, carpeta B1/6, PCA.

competidor norteamericano con fuertes conexiones en Londres, W. R. Grace & Co. En 1914, la Grace fue la principal casa mercantil extranjera del Perú, tanto con un fuerte negocio de importación-exportación como un abanico de inversiones directas, especialmente en textiles y azúcar, precisamente en las áreas donde los británicos deberían haber poseído ventajas.

Durante los años veinte, las empresas británicas enfrentaron una serie de dificultades adicionales que otros intereses extranjeros pudieron evitar. Primero, el gobierno británico impuso barreras sin precedentes al otorgamiento de préstamos extranjeros. Esto significó que los empresarios británicos no pudieron juntar capital para las principales concesiones que estos habían conseguido del gobierno de Leguía o que fueron llevadas al centro financiero londinense por hombres de negocios de otras nacionalidades. Una de las principales concesiones conseguidas y que sí fue puesta en operación fue el contrato de Marconi para el funcionamiento del servicio postal y de telecomunicaciones del país. Rodeado de escándalo y controversia, este fue cancelado después de la caída de Leguía.⁴⁸ Al mismo tiempo, la volatilidad del mercado de bienes básicos socavaba el corazón mismo del negocio de las casas mercantiles, trayendo consigo el colapso de la Graham Rowe, que había tenido presencia en el Perú por más de cien años. Dadas las operaciones internacionales de muchas de las firmas de Lima, los problemas que enfrentaron las sucursales de la Huth, la Gibbs, la Duncan Fox, la Graham Rowe y la Balfour Williamson después de mitad de los años veinte claramente redujo los recursos que estas podían movilizar para el Perú. En Lima, los británicos se encontraron enfrentados entre los poderosos grupos económicos domésticos que se habían desarrollado desde la Guerra del Pacífico y las multinacionales norteamericanas que podían generar recursos propios mucho más grandes para sus inversiones. Aquellas firmas como la Duncan Fox que sí sobrevivieron en Lima, así como las multinacionales británicas que llegaron después de la Segunda Guerra Mundial, tuvieron éxito en la medida en que cooperaron con familias poderosas domésticas como los Wiese y los Ferreyros. Al final, las pequeñas compañías

48. *West Coast Leader*, 14 de mayo de 1921, 4 de diciembre de 1922, 1 de septiembre de 1925, 12 de abril de 1932.

independientes fueron vendidas a grupos de este tipo, Santa Rosa en 1951 y Backus & Johnston en 1955.

Los británicos ciertamente contribuyeron, considerando todo, a la dependencia del Perú de sus exportaciones, tanto a través del financiamiento de las casas comerciales como a través de su posesión de los ferrocarriles. Sin embargo, a excepción de los intereses de la Lobitos en el petróleo, ellos mismos nunca tomaron el control de la producción para exportación en escala alguna, en contraste con el dominio norteamericano en la minería y el petróleo. Esto tuvo varias consecuencias. Significó un “valor de retorno” bastante alto para el Perú en azúcar, algodón y lana (como el guano), y ayudó al crecimiento de la una élite empresarial doméstica basada en la costa. La escala limitada de las inversiones británicas después de 1890 no creó los problemas de balanza de pagos asociados a la salida de divisas extranjeras para pagar los intereses y dividendos, como sí ocurrió en Argentina y Brasil. Los comerciantes británicos ofrecieron acceso al crédito a los productores peruanos a tasas de interés mucho menores que las que predominaban localmente, especialmente en las décadas de 1880 y 1890. Esto ayudó a la recuperación de la industria del azúcar en una época de una competencia mundial severa y a la expansión del comercio de algodón. Estos argumentos, sin embargo, nos llevan de regreso a la discusión acerca de los problemas de desarrollo y de las estrategias adoptadas por el Estado y la élite empresarial doméstica para administrar, distribuir y reinvertir la riqueza que el éxito exportador del país les dio. Se requiere mucha más investigación sobre los grupos empresariales domésticos que surgieron como consecuencia de la Guerra del Pacífico y su relación con el Estado.⁴⁹

Para tratar, finalmente, acerca de la pregunta quizás clave que surge del debate sobre el imperialismo, resulta difícil ver a los intereses británicos como controladores de la política económica en el Perú. Tanto en el comercio del guano como en el de los nitratos antes de la Guerra del Pacífico, el gobierno de Lima había tomado la delantera en la elaboración de políticas económicas, aunque siempre actuó dentro de los límites impuestos por el masivo endeudamiento en el que incurrieron

49. Los únicos trabajos que realmente analizan con profundidad los grupos de poder domésticos son Burga y Flores-Galindo 1979, Gilbert 1982, Gonzales 1985, Portocarrero 1986 y Reaño y Vásquez 1988.

administraciones anteriores. En las negociaciones del contrato Grace fue el gobierno de Cáceres el que decidió que recuperar su crédito en el extranjero era una prioridad suficiente como para imponerse a los sentimientos nacionalistas y a las exquísites constitucionales. De ese modo este se puso a merced de los especuladores que rodearon al Comité de los Tenedores de Bonos. Con la recuperación de la economía en la década de 1890, los intereses financieros domésticos desplazaron a las compañías aseguradoras extranjeras y desarrollaron la banca. Las áreas clave de política fiscal y monetaria fueron reservadas para el gobierno durante todo el periodo. Dado que no había una deuda significativa, el Perú no pasó por la experiencia de Argentina y Brasil en los años 1890, cuando, en cierta medida, las políticas económicas domésticas fueron dictadas por la necesidad de mantener la confianza de los acreedores británicos (Marichal 1989, cap. 6). La no dependencia de los préstamos extranjeros después de la cesación de pagos de 1876 le dio al gobierno peruano una libertad de acción negada a otros países, que sintieron necesario apaciguar el mercado de capitales londinense. Si la utilizaron efectivamente es otra cuestión.

Bibliografía

ABEL, Christopher y Colin M. LEWIS

- 1985 *Latin America, Economic Imperialism, and the State: The Political Economy of the External Connection from Independence to the Present*. Londres: Institute of Latin American Studies, University of London.

AIKMAN, Charles Morton

- 1894 *Manures and the Principles of Manuring*. Londres: Blackwood.

AKEN, Mark Van

- 1981 "The Lingering Death of Indian Tribute in Ecuador". En *Hispanic American Historical Review*, vol. 61: 429-459.

ALBERT, Bill

- 1976 *An Essay on the Peruvian Sugar Industry and the Letters of Ronald Gordon, Administrator of the British Sugar Company in Cañete, 1914-1920*. Norwich: School of Social Studies.
- 1982 "Sugar and Anglo-Peruvian Trade Negotiations in the 1930s". En *Journal of Latin American Studies*, 14: 121-142.
- 1985 "External Forces and the Transformation of Peruvian Coastal Agriculture". En Christopher Abel y Colin M. Lewis (eds.), *Latin America, Economic Imperialism and the State: the Political Economy of the External Connection from Independence to the Present*. Londres: Athlone Press, pp. 231-249.
- 1988a *South America and the First World War: the Impact of War on Brazil, Argentina, Peru and Chile*. Cambridge: Cambridge University Press.

- 1988b "The Peruvian Sugar Industry, 1918-1939: Response to World Crisis". En Bill Albert y Adrian Graves (eds.), *The World Sugar Economy in War and Depression, 1914-40*. Londres, Nueva York: Routledge, pp. 71-84.
- AMAYO, Enrique
1988 *La política británica en la Guerra del Pacífico*. Lima: Editorial Horizonte.
- ANÓNIMO
1888 *La deuda externa y la Cámara de Diputados*. Lima: s.e.
- APPLEBY, Gordon
1976 "Export Monoculture and Regional Social Structure in Puno, Peru". En Carol A. Smith(ed.), *Regional Analysis 2*. Nueva York: Academic Press.

1978 *Exportation and its Aftermath: The Spatioeconomic Evolution of Regional Marketing System in Highland Puno, Peru*. Tesis de Ph.D. inédita, Universidad de Stanford.
- ARAMAYO ÁVILA, Cesáreo
1959 *Ferrocarriles bolivianos: pasado, presente y futuro*. La Paz: Imprenta Nacional.
- ARENAS, Germán
1941 *Algo de una vida (para después de mi muerte)*. Lima: s.e.
- BARDELLA, Gianfranco
1964 *Setenta y cinco años de vida económica del Perú, 1889-1964*. Lima: Banco de Crédito.

1989 *Un siglo en la vida económica del Perú: Banco de Crédito, 1889-1989*. Lima: Banco de Crédito.
- BARREDA y OSMA, Felipe
1888 *Los ferrocarriles y el proyecto de los tenedores de bonos*. Lima: Librería de F. Masías.

- BASADRE, Jorge
1899 "Aspecto industrial del Cerro de Pasco". En *Boletín de la Sociedad Nacional de Minería*, ii.
- BASADRE, G. Jorge
1962 *Historia de la República del Perú*. 6 volúmenes. Lima: Ediciones Historia.
- 1963-1968 *Historia de la República del Perú*. 5.^a ed. Lima: Ediciones Historia.
- 1971 *Introducción a las bases documentales para la historia de la República del Perú con algunas reflexiones*. Lima: Ediciones PLV.
- 1975 *La vida y la historia: ensayos sobre personas, lugares y problemas*. Lima: Banco Industrial.
- BASADRE, Jorge y Pablo MACERA
1974 *Conversaciones*. Lima: Mosca Azul.
- BASADRE, Jorge y Rómulo A. FERRERO
1963 *Historia de la Cámara de Comercio de Lima, 1888-1963*. Lima: Santiago Valverde.
- BAUER, Arnold J.
1971 "Chilean Rural Labour in the Nineteenth Century". En *American Historical Review*, n.º 76: 1059-1084.
- BECKER, David G.
1983 *The New Bourgeoisie and the Limits of Dependency: Mining, Class and Power in "Revolutionary" Peru*. Princeton: Princeton University Press.
- BECKLEY, J. J.
1859-1860 "On Indian Railways, with a Description of the Grand Indian Peninsula Railway". En *MAHC*, n.º 19: 594.
- BEDOYA, Guillermo
1924 *Estadística de exportación de la región sur del Perú por el año 1923*. Mollendo: s.e.

- BELAUNDE, Víctor Andrés
1932 *Meditaciones peruanas*. Lima: Cía. de Impresiones y Publicidad.
- BELL, William
1985 *An Essay on the Peruvian Cotton Industry, 1825-1920*. Liverpool: Centre for Latin American Studies.
- BENJAMIN, Jules R.
1975 "The *Machadato* and Cuban Nationalism, 1928-1932". En *Hispanic American Historical Review*, vol. 55: 66-91.
- BENVENUTTO, Neptalí
1921-1924 *Parlamentarios del Perú contemporáneo, 1904-1924*. 3 tomos. Lima: Malatesta.
- BERGQUIST, Charles
1986 *Labor in Latin America: Comparative Essays on Chile, Argentina, Venezuela, and Colombia*. Stanford: Stanford University Press.
- BERMÚDEZ MIRAL, Óscar
1963 *Historia del salitre desde sus orígenes hasta la Guerra del Pacífico*. Santiago: Universidad de Chile.
- BERNECKER, Walter L.
1988 "Foreign Interests, Tariff Policy, Early Industrialization in Mexico, 1821-1846". En *Ibero-Amerikanisches Archiv*, vol. 14: 61-102.
- BERRY, Albert
1990 "International Trade, Government, and Income Distribution in Peru since 1870". En *Latin American Research Review*, vol. 25, n.º 2: 31-60.
- BERRILL, Kenneth
1959-1960 "Internacional Trade and the Rate of Economic Growth". En *Economic History Review*, segunda serie, vol. 12, n.º 3: 355-357.
- BERTRAM, I. Geoffrey.
1974 "Development Problems in an Export Economy: A Study of Domestic Capitalists, Foreign Firms, and Government in Peru, 1919-1930". Tesis doctoral inédita, Universidad de Oxford.

BITHEL, William V.

- 1996 "Fall From Grace: U. S. Business Interests versus U. S. Diplomatic Interests, Peru, 1885-1890". En *Diplomatic History*, vol. 20, n.º 2: 163-183.

BLAKEMORE, Harold

- 1955 The Chilean Revolution of 1891. Tesis de Ph.D. inédita, Londres.
- 1974 *British Nitrates and Chilean Politics, 1886-1896: Balmaceda and North*. Londres: Athlone Press.
- 1975 "Limitations of Dependency: An Historian's View and Case Study". En *Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, n.º 18: 74-87.
- 1990 *From the Pacific to La Paz: The Antofagasta (Chili) and Bolivia Railway Company, 1888-1988*. Londres.

BLANCHARD, Peter

- 1982a "Indian Unrest in the Peruvian Sierra in the Late Nineteenth Century". En *Inter-American Economic Affairs*, vol. 38: 453-456.
- 1982b *The Origins of the Peruvian Labor Movement, 1883-1919*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- 1992 *Slavery and Abolition in Early Republican Peru*. Wilmington: SR Books.
- 1996 "The 'Transitional Man' in Nineteenth-Century Latin America: the Case of Domingo Elías of Peru". En *Bulletin of Latin American Research*, vol. 15, n.º 2: 157-176.

BOLETÍN OFICIAL DE MINAS Y PETRÓLEO

- 1922 vol. 1, n.º 1: 124-128.

BOLLINGER, William A.

- 1971 *The Rise of US Influence in the Peruvian Economy, 1869-1921*. Tesis de maestría, Universidad de California Los Ángeles.
- 1977 "The Bourgeois Revolution in Peru: A Conception of Peruvian History". En *Latin American Perspectives*, vol. 4, n.º 3: 18-56.

BONILLA, Heraclio

1972 "El impacto de los ferrocarriles: algunas proposiciones". En *Historia y Cultura*, n.º 6: 93-120.

1974 *Guano y burguesía*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Campodónico.

1975-1977 (coord) *Gran Bretaña y el Perú, informes de los cónsules británicos*. 5 vols. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

1981 "The New Profile of Peruvian History". En *Latin American Research Review*, vol. 16, n.º 3: 210-224.

BONILLA, Heraclio y Alejandro RABANAL

1979 "La hacienda San Nicolás (Supe) y la Primera Guerra Mundial". En *Economía*, vol. 2, n.º 3: 3-48.

BOURRICAUD, François

1972 "Notas acerca de la oligarquía peruana". En José Matos Mar (comp.), *La oligarquía en el Perú*. Buenos Aires: Instituto de Estudios Peruanos, Amorrortu.

BRADY, George S.

1926 *Railways of South America. Part 1: Argentina*. Washington: Government Printing Office.

BRIGGS, Asa

1963 *The Master Builders; Thomas Brassey, Sir John Aird, Lord Cowdray, and Sir John Norton-Griffiths*. Prólogo de Robert Keith Middlemass. Londres: Hutchinson.

BROGGI, Jorge

1925 "Movimiento económico de la industria minera del Perú en 1924". En *Boletín Oficial de Minas y Petróleo*, vol. 4, n.º 8: 129.

BROWN, Jonathan C.

1985 "Jersey Standard and the Politics of Latin American Oil Production, 1911-1930". En John D. Wirth (ed.), *Latin American Oil Companies and the Politics of Energy*. Lincoln: University of Nebraska Press.

- 1986 "The Bondage of Old Habits in Nineteenth-Century Argentina".
En *Latin American Research Review*, vol. 21, n.º 3.
- BUCHANAN, R. A.
1985 "Institutional Proliferation in the British Engineering Profession, 1847-1914". En *Economic History Review*, vol. 38, n.º 1: 42-60.
- BUENO, Ismael
1988 "Asiento del Cerro de Pasco". En *Boletín de la Sociedad Nacional de Minería*, n.º 1: 115-166.
- BURGA, Manuel
1977 *De la encomienda a la hacienda capitalista: el valle de Jequetepeque del siglo XVI al XX*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- BURGA, Manuel y Alberto FLORES-GALINDO
1979 *Apogeo y crisis de la república aristocrática*. Lima: Rikchay-Perú.
- BURGA, Manuel y Wilson REÁTEGUI
1981 *Lanas y capital mercantil en el sur: la casa Ricketts, 1895-1935*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- BURGIN, Miron D.
1946 *The Economic Aspects of Argentine Federalism, 1820-1852*. Cambridge: Harvard University Press.
- BURR, Robert N.
1965 *By Reason or Force: Chile and the Balancing of Power in South America, 1830-1905*. Los Ángeles: University of California Press.
(Se consultó también la edición de 1974. Los Ángeles: University of California Press.)
- BUSTAMANTE, Francisco
1989 "Dinámica y acumulación de dos grupos económicos regionales: el caso del mercado de fibra de alpaca en el sur andino, 1970-1987". En *Apuntes*, n.º 25: 61-79.
- CAMPRUBÍ ALCÁZAR, Carlos
1957 *Historia de los bancos en el Perú 1860-79*. Lima: Editorial Lumen.
1967 *José Payán y de Reyna, 1844-1919: su trayectoria peruana*. Lima: s.e.

- 1968 *Un siglo al servicio del ahorro, 1868-1968*. Lima: Caja de Ahorros de Lima.
- CARAVEDO MOLINARI, Baltasar
- 1976 *Burguesía e industria en el Perú, 1933-1945*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- 1978 *Desarrollo desigual y lucha política en el Perú, 1948-1956: la burguesía arequipeña y el Estado peruano*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- 1979 *Estado, pesca y burguesía, 1939-1973*. Lima: Teoría y Realidad.
- CARIOLA, Carmen y Osvaldo SUNKEL
- 1985 "The Growth of the Nitrate Industry and Socioeconomic Change in Chile, 1880-1930". En Roberto Cortés Conde y Shane J. Hunt (eds.), *The Latin American Economies: Growth and the Export Sector, 1880-1930*. Nueva York: Holmes & Meier.
- CHANDLER, Alfred D.
- 1980 "The Growth of the Transnational Industrial Firm in the United States and the United Kingdom: A Comparative Analysis". En *Economic Historical Review*, vol. 33, n.º 3: 396-410.
- CHANDLER, Alfred D. y Stephen SALSBUURY
- 1968 "The Railroads: Innovators in Modern Business Administration". En Alfred D. Chandler et al., *The Changing Economic Order: Readings in American Business and Economic History*. Nueva York: Harcourt, Brace & World, pp. 231-234.
- CHAPLIN, David
- 1967 *The Peruvian Industrial Labor Force*. Princeton: Princeton University Press.
- 1976 "Blue Collar Workers in Peru". En David Chaplin (ed.), *Peruvian Nationalism: A Corporatist Revolution*. New Brunswick: Transaction Books, pp. 214-215.
- CHAPMAN, Stanley D.
- 1985 "British-Based Investment Groups before 1914". En *Economic Historical Review*, vol. 38, n.º 2: 230-251.

- 1992 *Merchant Enterprise in Britain: From the Industrial Revolution to World War I*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CHAVARRÍA, Jesús
 1972 “La desaparición del Perú colonial, 1870-1919”. En *Aportes*, n.º 23: 120-153.
- CHAZEAU, Melvin G. de y Alfred E. KAHN
 1959 *Integration and Competition in the Petroleum Industry*. New Haven: Yale University Press.
- CHEVALIER, Francois
 1966 “Témoignages littéraires et disparités de croissance: L’expansion de la grande propriété dans le Haut Pérou au XXe siècle”. En *Annales ESC*, n.º 4: 815-831.
- CHOCANO, Eduardo A. et al.
 1925 *El desenvolvimiento comercial e industrial del Perú*. Lima: El Lucero.
- CLARKE, William
 1877 *Peru and Its Creditors*. Londres: Ranken and Co.
- CLAYTON, Lawrence A.
 1985 *Grace: W.R. Grace & Co.: the Formative Years, 1850-1930*. Ottawa, IL: Jameson.
- COATSWORTH, John
 1972 *The Impact of Railroads in the Economic Development of Mexico, 1877-1910*. Tesis doctoral, Universidad de Wisconsin.
- 1974 “Railroads, Landholding, and Agrarian Protest in the Early Porfiriato”. En *Hispanic American Historical Review*, vol. 54, n.º 1: 48-71.
- 1979 “Indispensable Railroads in a Backward Economy: the Case of Mexico”. En *Journal of Economic History*, n.º 39: 939-960.
- 1981 *Growth against Development: The Economic Impact of Railroads in Porfirian Mexico*. De Kalb: Northern Illinois University Press.

COCHRANE, Willard W.

- 1993 *The Development of American Agriculture: A Historical Analysis*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

COLEMAN, Donald

- 1987 “The Uses and Abuses of Business History”. En *Business History*, vol. 29, n.º 2: 141-156.

COMITÉ INTERAMERICANO DE DESARROLLO AGRÍCOLA (CIDA)

- 1966 *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola: Perú*. Washington: Unión Panamericana.

CONRAD, Alfredy John MEYER

- 1958 “The Economics of Slavery in the Ante-Bellum South”. En *Journal of Political Economy*, vol. 66, n.º 2: 95-130.

CONTRERAS, Carlos

- 1984 “Mineros, arrieros y ferrocarril en Cerro de Pasco, 1870-1904”. En *HISLA*, vol. 4, n.º 2: 3-20.

- 1988 *Mineros y campesinos en los Andes*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

- 1999 “El reemplazo del beneficio de patio en la minería peruana, 1850-1913”. En *Revista de Indias*, vol. 59, n.º 216: 391-416.

COOPER, William J.

- 1975 “The Cotton Crisis in the Antebellum South: Another Look”. En *Agricultural History*, vol. 49, n.º 2: 381-391.

CORTÉS CONDE, Roberto

- 1974 *The First Stages of Modernization in Latin America*. Nueva York: Harper & Row.

COTLER, Julio

- 1978 *Clases, estado y nación en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

COTLER, Julio (ed.)

- 1995 *Perú, 1964-1994: economía, sociedad y política*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

- CRAWFORD, Robert
1884 *Across the Pampas and the Andes*. Londres: Longmans, Green & Co.
- CRUCHAGA, Manuel
1929 *Guano y salitre*. Madrid: Reus.
- DÁVALOS Y LISSÓN, Pedro
1901 “Revista anual sobre la industria de plata y cobre del Cerro de Pasco”. En *Boletín de la Sociedad Nacional de Minería*, n.º 4: 586-587.
- 1919-1926 *La primera centuria: causas geográficas, políticas y económicas que han detenido el progreso moral y material del Perú en el primer siglo de su vida independiente*. 4 tomos. Lima: Lib. Gil.
- DAVIES, Thomas M.
1974 *Indian Integration in Peru: Half-Century of Experiences, 1900-1948*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- DEAS, Malcolm
1982 “The Fiscal Problems of Nineteenth-Century Colombia”. En *Journal of Latin American Studies*, vol. 14: 287-328.
- DESTLER, Chester McArthur
1957 “David Dickson’s ‘System of Farming’ and the Agricultural Revolution in the Deep South, 1850-1885”. En *Agricultural History*, vol. 31, n.º 3: 30-39.
- DEUSTUA, José
1986a *La minería y la iniciación de la república, 1820-1840*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- 1986b “Producción minera y circulación monetaria en una economía andina: el Perú del siglo XIX”. En *Revista Andina*, vol. 4, n.º 2: 319-354.
- 1994a “Mining Markets, Peasants, and Power in Nineteenth-Century Peru”. En *Latin American Research Review*, vol. 29, n.º 1: 29-54.
- 1994b “Routes, Roads, and Silver Trade in Cerro de Pasco, 1820-1860: the Internal Market in Nineteenth-Century Peru”. En *Hispanic American Historical Review*, vol. 74, n.º 1: 1-32.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA DEL PERÚ

1935 *Extracto estadístico del Perú 1921-1933*. Lima.

DORE, Elizabeth

1988 *The Peruvian Mining Industry: Growth, Stagnation, and Crisis*.
Boulder: Westview Press.

DRAKE, Paul W.

1989 *Money Doctor in the Andes: The Kemmerer Missions, 1923-1933*.
Durham: Duke University Press.

DRINOT, Paulo

2004 "The 1934 Southern Railway Strike in Peru". En *Bulletin of Latin
American Research*, vol. 23, n.º 1: 1-29.

DUEÑAS, Enrique I.

1906 "Recursos minerales de las provincias de Jauja y Huancayo". En
Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas, n.º 35: 16-17.

DUFFIELD, Alexander

1877 *Peru in the Guano Age: Being a Short Account of a Recent Visit to the
Guano Deposits*. Londres: R. Bentley and Son.

DURAND, Francisco

1981 "La industrialización en el Perú: bibliografía". En *Estudios Andinos*,
n.º 17-18: 195-246.

1988 "Los primeros industriales y la inmigración extranjera en el Perú".
En *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, vol. 3, n.º 9: 199-216.

EMBAJADA DE LA REPÚBLICA POPULAR DE POLONIA

1979 *Los polacos en el Perú*. Lima.

EMPRESAS ELÉCTRICAS ASOCIADAS

1966 *Setenta años de Empresas Eléctricas Asociadas*. Lima.

ENGELSON, John R.

1977 *Social Aspects of Agricultural Expansion in Coastal Peru, 1821-
1878*. Tesis doctoral, Universidad de California Los Ángeles.

- ERNLE, Lord
1973 "The Great Depresión and Recovery, 1874-1914". En Peter J. Perry (ed.), *British Agriculture, 1875-1914*. Londres: Methuen.
- ESCALANTE GONZALBO, Fernando
1989 "La corrupción política: apuntes para un modelo teórica". En *Foro Internacional*, vol. 30: 328-345.
- ESTEVEZ, Luis
1882 *Apuntes para la historia económica del Perú*. Lima: Imp. Calle de Huallaga.
- FAVRE, Henri
1964 "Evolución y situación de las haciendas en la región de Huancavelica, Perú". En *Revista del Museo Nacional*, n.º 33: 237-257.
- FAWCETT, Brian
1963 *Railways of the Andes*. Londres: G. Allen & Unwin.
- FERGUSON, Eugene
1974 "Toward a Discipline of the History of Technology". En *Technology and Culture*, vol. 15, n.º 1: 22-23.
- FERNÁNDEZ, Manuel A.
1984 "British Nitrate Companies and the Emergence of Chile's Proletariat, 1880-1914". En Barry Munslow y Henry Finch (eds.), *Proletarianisation in the Third World*. Londres: Croom Helm.
- FERNES, Henry
1953 "Britain's Informal Empire in Argentina, 1806-1953". En *Past & Present*, n.º 4.

1960 *Britain and Argentina in the Nineteenth Century*. Oxford: Clarendon Press.
- FERRER, Anthony
1983 "The Industrialists and the Peruvian Development Model". En David Booth y Bernardo Sorj (eds.), *Military Reformism and Social Classes: The Peruvian Experience, 1968-1980*. Londres: St. Martin's Press, pp. 40-71.

- FETTER, Frank Whitson
1931 *Monetary Inflation in Chile*. Princeton: Princeton University Press.
- FFORDE, John Standish
1957 *An International Trade in Managerial Skills*. Oxford: Blackwell.
- FIGUEROA, Virgilio
1928 *Diccionario histórico biográfico y bibliográfico de Chile*. Tomo II. Santiago: Impr. y Litogr. La Ilustración.
- FINDLAY, George
1899 *The Working and Management of an English Railway*. 6.^a ed. Londres: Whittaker.
- FISHER, John
1976 "The Silver Mining and the Silver Miners in the Viceroyalty of Peru, 1776-1824. A Prolegomenon". En Rory Miller, Clifford T. Smith y John Fisher (eds.), *Social and Economic Change in Modern Peru*. Liverpool: Universidad de Liverpool, Centre for Latin-American Studies, pp. 13-25.
- FISHLOW, A.
1966 *Railroads and the Transformation of the Antebellum Economy*. Cambridge: Harvard University Press.
- FLEMING, William James
1976 *Regional Development and Transportation in Argentina: Mendoza and the Gran Oeste Argentino Railroad, 1885-1914*. Tesis doctoral, Universidad de Indiana, pp. 41-45.
- FLORES-GALINDO, Alberto
1976 *Los mineros de la Cerro de Pasco, 1900-1930*. Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- 1977 *Arequipa y el sur andino: siglos XVIII-XX*. Lima: Editorial Horizonte.
- FLORES-GALINDO, Alberto, Orlando PLAZA y Teresa ORÉ
1978 "Oligarquía y capital comercial en el sur peruano (1870-1930)". En *Debates en Sociología*, n.º 3: 53-75.

FLORY, Thomas

- 1975 "Judicial Politics in Nineteenth-Century Brazil". En *Hispanic American Historical Review*, vol. 55: 664-692.

FOGEL, Robert W.

- 1964 *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*. Baltimore: Johns Hopkins Press.
- 1973 "A Quantitative Approach to the Study of Railroads in American Economic Growth: A Report of Some Preliminary Findings". En Peter S. Temin (ed.), *New Economic History: Selected Readings*. Harmondsworth: Penguin Books.

FRANK, Zephyr, Carlos MARICHAL y Steven TOPIK (eds.)

- 2006 *Latin America Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000. From Silver to Cocaine*. Duke: Duke University Press.

FREYRE, Iris

- 1976 *Exportaciones e industria en el Perú: el caso de Grace y Paramonga*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Cisepa.

GALLAGHER, John y Ronald ROBINSON

- 1953 "The Imperialism of Free Trade". En *Economic Historical Review*, vol. 6, n.º 1: 1-15.

GAMARRA, Abelardo

- 1910 *Artículos de costumbres de El Tunante*. Lima: Librería Francesa Científica E. Rosay.

GARLAND, Alejandro

- 1895 *La industria azucarera en el Perú, 1550-1895*. Lima: Imprenta del Estado.
- 1902 "La industria del petróleo del Perú en 1901". En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros y Aguas*, n.º 2.
- 1905 *Reseña industrial del Perú*. Lima: Imprenta La Industria.
- 1908 *Peru in 1906*. Lima: Imprenta La Industria.

- GEREFFI, Gary
1994 "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks". En Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Conn.: Greenwood.
- 2001 "Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, with Special referente to the Internet". En *American Behavioral Scientist*, vol. 44, n.º 10: 1616-1637.
- GIBB, George y Evelyn H. KNOWLTON
1956 *The Resurgent Years, 1911-1927: History of Standard Oil Company (New Jersey)*. Nueva York: Harper & Brothers.
- GIBBON, Peter
2001 "Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach". En *World Development*, vol. 29, n.º 2: 345-363.
- GIESECKE, Margarita
1978 *Masas urbanas y rebelión en la historia: golpe de estado, Lima, 1872*. Lima: Centro de Divulgación de Historia Popular.
- GILBERT, Dennis L.
1977 *The Oligarchy and the Old Regime in Peru*. Tesis de doctorado, Universidad de Cornell. Publicada en castellano como *La oligarquía peruana: historia de tres familias*. Lima: Editorial Horizonte, 1982.
- 1982 *La oligarquía peruana: historia de tres familias*. Lima: Editorial Horizonte.
- GONZALES, Michael J.
1985 *Plantation Agriculture and Social Control in Northern Peru, 1875-1933*. Austin: University of Texas Press.
- 1987 "Neo-Colonialism and Indian Unrest in the Peruvian Sierra in the Late Nineteenth Century". En *Bulletin of Latin American Research*, vol. 6: 1-26.
- 1991a "Planters and Politics in Peru, 1895-1919". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 23, n.º 3: 515-42.

- 1991b "The Rise of Cotton Tenant Farming in Peru, 1890-1920: the Condor Valley". En *Agricultural History*, vol. 65, n.º 1: 51-71.
- GOODSELL, Charles, T.
1974 *American Corporations and Peruvian Politics*. Cambridge, Harvard University Press.
- GOODWIN, Paul B.
1977 "The Central Argentine Railway and the Economic Development of Argentina, 1854-1881". En *Hispanic American Historical Review*, n.º 57: 613-632.
- GOOTENBERG, Paul
1982 "The Social Origins of Protectionism and Free Trade in Nineteenth-Century Lima". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 14: 329-358.
- 1989 *Between Silver and Guano: Commercial Policy and the State in Post-Independence Peru*. Princeton: Princeton University Press.
- 1990 "Carneros y Chuño: Price Levels in Nineteenth-Century Peru". En *Hispanic American Historical Review*, vol. 70, n.º 1: 1-56.
- 1991 "Population and Ethnicity in Early Republican Peru: Some Revisions". En *Latin American Research Review*, vol. 26, n.º 3: 109-157.
- 1993 *Imagining Development: Economic Ideas in Peru's "Fictitious Prosperity" of guano, 1840-1880*. Berkeley: University of California Press.
- GOUGH, Barry M.
1983 "Specie Conveyance from the West Coast of South America in British Warships, c.1820-1870: An Aspect of the Pax Britannica". En *Mariner's Mirror*, vol. 69: 419-426.
- GOURVISH, Terry
1995 "Business History: In Defence of the Empirical Approach?". En *Accounting, Business and Financial History*, vol. 5: 3-16.

GREENHILL, Robert G.

- 1977a "Merchants and the Latin American Trades". En D. C. M. Platt (ed.), *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry based on British Experience in Latin America*. Oxford: Clarendon Press, pp. 159-197.
- 1977b "The Nitrate and Iodine Trades, 1880-1914". En D. C. M. Platt (ed.), *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry based on British Experience in Latin America*. Oxford: Clarendon Press, pp. 239-246.

GREENHILL, Robert G. y Rory M. MILLER

- 1973 "The Peruvian Government and the Nitrate Trade, 1873-1879". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 5, n.º 1: 107-131.
- 1998 "British Trading Companies in South America after 1914". En Geoffrey Jones (ed.), *The Multinational Traders*. Londres: Routledge, pp. 102-127.

GUAJARDO, Guillermo

- 2007 Tecnología, Estado y ferrocarriles en Chile, ca. 1850-1960. Madrid: Fundación de los Ferrocarriles Españoles.

GUY, Donna J.

- 1981 "Women, Peonage, and Industrialization: Argentina, 1810-1914". En *Latin American Research Review*, vol. 16, n.º 3: 65-89.
- 1990 "Prostitution and Female Criminality in Buenos Aires, 1875-1937". En Lyman L. Johnson (ed.), *The Problem of Order in Changing Societies: Essays on Crime and Policing in Argentina and Uruguay, 1750-1940*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- 1991 *Sex and Danger in Buenos Aires: Prostitution, Family and Nation in Argentina*. Lincoln: University of Nebraska Press.

GWYNNE, Robert N.

- 1999 "Globalisation, Commodity Chains and Fruit Exporting Regions in Chile". En *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 90, n.º 2: 211-225.

- HABER, Stephen H.
1989 *Industry and Underdevelopment: The Industrialization of Mexico, 1890-1940*. Stanford: Stanford University Press.
- HALSEY, Frederic M.
1918 *Investments in Latin America and the British West Indies*. Washington: Government Printing Office.
- HANNAH, Leslie
1983 "New Issues in British Business History". En *Business History Review*, vol. 57, n.º 2:165-174.
- HARRIS, J. William
1994 "Crop Choices in the Piedmont before and after the Civil War". En *Journal of Economic History*, vol. 54, n.º 3: 526-542.
- HAWKE, G. R.
1970 *Railroads and Economic Growth in England and Wales, 1840-1870*. Oxford: Clarendon Press.
- HAZEN, Daniel
1974 *The Awakening of Puno: Government Policy and the Indian Problem in Southern Peru, 1900-1955*. Tesis inédita de Ph.D., Universidad de Yale.
- HEADRICK, Daniel R.
1981 *The Tools of Empire; Technology and European Imperialism in the Nineteenth Century*. Oxford: Oxford University Press.
- HECQ, L. y E. PARENT
1904 "La agricultura en el departamento de Junín". En *Boletín de la Sociedad Nacional de Agricultura*, vol. 7, n.º. 68: 8.
- HERBORLD, Carl F.
1973 *Developments in the Peruvian Administrative System, 1919-1939, Modern and Traditional Qualities of Government Under Authoritarian Regimes*. Tesis de doctorado, Universidad de Yale.
- HOHAGEN, Jorge
s.f. "La industria minera en el Perú, 1932 y 1933". En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas y Aguas*, n.º 111: 169.

- HOPKINS, Terence K. e Immanuel WALLERSTEIN
 1986 "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800". En *Review*, vol. 10, n.º 1: 151-170.
- 1994 "Commodity Chains in the Capitalist World Economy Prior to 1800". En Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Conn.: Greenwood.
- HORNA, Hernán
 1982 "Transportation, Modernization, and Entrepreneurship in Nineteenth-Century Colombia". En *Journal of Latin American Studies*, n.º 14: 33.
- HUECKEL, G.
 1981 "Agriculture during Industrialisation". En Roderick Floud y Donald McCloskey (eds.), *The Economic History of Britain since 1700*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HUNT, E. H.
 1968 "The New Economic History: Profesor Fogel's Study of American Railroads". En *History*, vol. 53: 17.
- HUNT, Shane J.
 1973a "Growth and Guano in Nineteenth Century Peru" (Documento de trabajo n.º 34). Princeton: Woodrow Wilson School.
- 1973b "Price and Quantum Estimates of Peruvian Exports, 1830-1962" (Documento de trabajo n.º 33). Princeton: Woodrow Wilson School.
- 1975 "Direct Foreign Investment in Peru: New Rules for an Old Game". En Abraham F. Lowenthal (ed.), *The Peruvian Experiment: Continuity and Change under Military Rule*. Princeton: Princeton University Press, pp. 302-349.
- 1984 "Guano y crecimiento en el Perú en el siglo XIX". En *HISLA*, n.º 4: 35-92.
- 1985 "Growth and Guano in Nineteenth-Century Peru". En Roberto Cortés Conde y Shane J. Hunt (eds.), *The Latin American*

Economies: Growth and the Export Sector, 1880-1930, 255-318.
Nueva York: Holmes & Meier.

HUNT, Wallis

1960 *Heirs of Great Adventure: The History of Balfour Williamson & Company Limited*. Londres: Balfour Williamson.

HUTCHINSON, Thomas

1873 *Two Years in Peru*. 2 vols. Londres: s.e.

INFORME DEL DIRECTOR DEL CUERPO DE MINAS Y AGUAS

1967 Legislatura ordinaria de 1917, *Diario de Debates de la Cámara de Diputados*, Lima.

ISAACS, Thomas S.

1858-1859 "Railway incline-planes in America". En *Minutas de actas del Instituto de Ingenieros Civiles*, n.º 18: 54-69.

JACOBSEN, Nils

1978 "Desarrollo económico y relaciones de clase en el sur andino, 1780-1920: una réplica a Karen Spalding". En *Análisis*, n.º 5: 67-81.

1982 "Comercio de lanas, estructura agraria y oligarquía en el sur del Perú". En *Allpanchis*, n.º 19: 255-266.

1984 "Cycles and Booms in Latin American Export Agriculture: The Example of Southern Peru's Livestock Economy, 1855-1920". En *Review*, vol. 7, n.º 3: 443-507.

1988 "Ausländische Wirtschaftsinteressen und der Konflikt zwischen Zentralismus und Regionalismus in Peru, 1850-1930". En *Geschichte und Gesellschaft*, n.º 14: 443-507.

1989 "Libre comercio, élites regionales, y mercado interno en el sur del Perú, 1895-1932". En *Revista Andina*, vol. 7, n.º 2: 409-450.

1993 *Mirages of Transition: the Peruvian Altiplano, 1780-1930*. Berkeley: University of California Press.

- JAMES, Marquis
1993 *Merchant Adventurer: The Story of W. R. Grace*. Wilmington: SR Books.
- JIMÉNEZ, Carlos
1912 “Estadística minera del Perú para los años 1909 y 1910”. En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas*, 77: 10.

1916a “Estadística minera en 1914”. En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas*, n.º 82: 78-80.

1916b “Estadística minera en 1915”. En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas*, n.º 83: 13.

1922 “Estadística industrial del Perú”. En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas*, 105.
- JOCHAMITZ, A.
1908 “Estado actual de la industria minera en Morococha”. En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas*, n.º 65: 9.

1923 “La instalación metalúrgica de La Oroya”. En *Boletín Oficial de Minas y Petróleo*, vol. 2, n.º 3: 2-3.
- JOHNSON, John J.
1868 *Pioneer Telegraphy in Chile, 1852-1876*. Stanford: Stanford University Press.
- JONES, Charles
1983 “Personalism, Indebtedness, and Venality: The Political Environment of British Firms in Santa Fe Province, 1865-1900”. En *Ibero-Amerikanisches Archiv*, vol. 9: 381-400.
- JONES, Geoffrey (ed.)
1988 *The Multinational Traders*. Londres: Routledge.

1993 *British Multinational Banking, 1830-1990*. Oxford: Clarendon Press.

JOSLIN, David

- 1963 *A Century of Banking in Latin America: The Bank of London and South America, Ltd. 1862-1962*. Londres: Oxford University Press.

KAPSOLI, Wilfredo

- 1975 *Los movimientos campesinos en Cerro de Pasco, 1880-1963*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- 1977 *Los movimientos campesinos en el Perú, 1879-1965*. Lima: Delva Editores.
- 1978 "Movimientos sociales en Cayaltí, 1915-1919". En *Allpanchis*, n.º 11-12: 103-121.

KEEBLE, Thomas W.

- 1970 *Commercial Relations between British Overseas Territories and South America, 1806-1914*. Londres: Institute of Latin American Scholars.

KIERNAN, V. G.

- 1955 "Foreign Interests and the War of the Pacific". En *Hispanic American Historical Review*, vol. 25, n.º 1: 14-36.

KLARÉN, Peter F.

- 1970 *La formación de las haciendas azucareras y los orígenes del Apra*. Lima: Moncloa-Campodónico.
- 1973 *Modernization Dislocation, and Aprismo: Origins of the Peruvian Aprista Party, 1870-1932*. Austin: University of Texas Press.
- 1977 "The Social and Economic Consequences of Modernization in the Peruvian Sugar Industry, 1870-1932". En Kenneth Duncan y Ian Rutledge (eds.), *Land and Labour in Latin America: Essays on the Development of Agrarian Capitalism in the Nineteenth Centuries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 2000 *Peru: Society and Nationhood in the Andes*. Nueva York: Oxford University Press.

- KNIBBE, Merijn T.
2000 "Feed, Fertilizer and Agricultural Productivity in the Netherlands, 1880-1930". En *Agricultural History*, vol. 74, n.º 1: 39-57.
- KNIGHT, Alan
1986 *The Mexican Revolution*. Vol. I. Cambridge: Cambridge University Press.
- KNIGHT, Peter T.
1975 "New Forms of Economic Organization in Peru: Towards Workers' Self-Management". En Abraham F. Lowenthal (ed.), *The Peruvian Experiment: Continuity and Change within Military Rule*. Princeton: Princeton University Press, pp. 350-401.
- KOMLOS, John
1988 "Agricultural Productivity in America and Eastern Europe: A Comment". En *Journal of Economic History*, vol. 48, n.º 3: 655-664.
- KRÜGGELER, Thomas
1991 "El doble desafío: los artesanos del Cusco ante la crisis regional y la constitución del régimen republicano, 1824-1869". En *Allpanchis*, n.º 38: 13-66.
- KRUJIT, Dirk y Menno VELLINGA
1983 *Estado, clase obrera y empresa transnacional: el caso de la minería peruana, 1900-1980*. México: Siglo XXI.
- LAITE, Julian
1981 *Industrial Development and Migrant Labour*. Manchester: Manchester University Press.
- LANDES, David S.
1969 *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LARSON, Henrietta M., Evelyn H. KNOWLTON y Charles S. POPPLE
1971 *New Horizons, 1927-1950: The History of Standard Oil Company (New Jersey)*. Nueva York: Harper & Row.

LAVALLE GARCÍA, José A.

- 1911 "La industria ganadera en el departamento de Junín". En *Boletín de la Dirección de Fomento*, vol. 9, n.º 6: 53-54.

LAURIE SOLÍS, Luis

- 1967 *La diplomacia del petróleo y el caso de La Brea y Pariñas*. 2.^a ed. Lima: Universidad Nacional de Ingeniería.

LEVIN, Jonathan V.

- 1960 *The Export Economies: Their Pattern of Development in Historical Perspective*. Cambridge: Harvard University Press.

LEWIS, Colin M.

- 1977 "British Railway Companies and the Argentine Government". En D. C. M. Platt (ed.), *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on the British Experience in Latin America*. Oxford: Clarendon Press, pp. 395-428.

- 1983a *British Railways in Argentina, 1857-1914: A Case Study of Foreign Investment*. Londres: Athlone.

- 1983b "The Financing of Railway Development in Latin America, 1850-1914". En *Ibero-Amerikanisches Archiv*, n.º 9: 257.

LONG, Norman y Bryan ROBERTS (eds.)

- 1978 *Peasant Cooperation and Capitalist Expansion in Central Peru*. Austin: Institute of Latin American Studies.

- 1984 *Miners, Peasants, and Entrepreneurs: Regional Development in the Central Highlands of Peru*. Cambridge: Cambridge University Press.

LONG, W. Rodney

- 1926 *Railways of South America*. Washington: Bureau of Foreign and Domestic Commerce, Trade Promotion Series, n.º 39.

- 1927 *Railways of South America, Part II*. Washington: Government Printing Office.

- 1930 *Railways of South America, Part III: Chile*. Washington: Government Printing Office.

- LOUIS, W. Roger (ed.)
 1999 *Oxford History of the British Empire*. Vol. 5. Oxford: Oxford University Press.
- Low, Alaine M.
 1976 *The Effect of Foreign Capital on Peruvian Entrepreneurship*. Tesis de bachillerato no publicada, Universidad de Oxford.
- 1979 *Agro-Exporters as Entrepreneurs: Peruvian Sugar and Cotton Producers, 1880-1945*. Tesis doctoral, Universidad de Oxford.
- LYNCH, John
 1992 *Caudillos in Spanish America*. Oxford: Oxford University Press.
- MACERA, Pablo
 1977a “El guano y la agricultura peruana de exportación, 1909-1945”. En *Trabajos de historia*. Vol. 4. Lima: Instituto Nacional de Cultura, pp. 309-499.
- 1977b “Las plantaciones azucareras andinas (1821-1875)”. En *Trabajos de historia*. 4 vols. Lima: Instituto Nacional de Cultura, pp. 9-307.
- 1977c “Los archivos de la Casa Dreyffus [sic] y la historia del Perú republicano”. En *Trabajos de historia*. 4 vols. Lima: Instituto Nacional de Cultura, pp. 271-281.
- 1977d *Trabajos de historia*. 4 vols. Lima: Instituto Nacional de Cultura.
- MACERA, Pablo y Shane J. HUNT
 1977 “Peru”. En Roberto Cortés Conde y Stanley J. Stein (eds.), *Latin America: A Guide to the Economic History*. Berkeley: University of California Press, pp. 547-649.
- MACDONALD WILSON, Fiona
 1978 *The Dynamics of Change in an Andean Region: the Province of Tarma, Peru, in the Nineteenth Century*. Tesis de Ph.D., Universidad de Liverpool.
- MACGREEVEY, William Paul
 1971 *An Economic History of Colombia, 1850-1930*. Cambridge: Cambridge University Press.

- MACLEAN Y ESTEÑOS, Roberto
1959 *Sociología del Perú*. México: Instituto de Investigaciones Sociales.
- MACQUEEN, Charles A.
1926 *Peruvian Public Finance*. Trade Promotion Series n.º 30. Washington: Department of Commerce, Bureau of Foreign and Domestic Commerce.
- MCLEAN, John G. y William Robert HAIGH
1954 *The Growth of Integrated Oil Companies*. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University.
- MAIGUASCHA, Juan
1967 *A Reinterpretation of the Guano Age*. Tesis doctoral, Universidad de Oxford.
- MAKINSON FOX, Daniel
1869-1870 "Description of the Line and Works of the Sao Paulo Railway in the Empire of Brazil". En *MAIIC*, n.º 30: 30-57.
- MALLON, Florencia
1983 *The Defense of Community in Peru's Central Highlands: Peasant Struggle and Capitalist Transition, 1860-1940*. Princeton: Princeton University Press.
- MAMALAKIS, Markos
1971a "The Chilean Nitrate Sector, 1880-1930". En Gustav Ranis (ed.), *Government and Economic Development*. New Haven: Yale University Press.

1971b "The Role of Government in the Resource Transfer and Resource Allocation Process: The Chilean Nitrate Sector, 1880-1930". En Gustav Ranis (ed.), *Government and Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- MANRIQUE, Nelson
1987 *Mercado interno y región: la sierra central, 1820-1930*. Lima: DESCO.

MARIÁTEGUI, José Carlos

- 1970 *Siete ensayos sobre la interpretación de la realidad peruana*. Lima: Editorial Amauta.
- 1971 *Seven Interpretive Essays on Peruvian Reality*. Austin: University of Texas Press (se consultó también la edición 1974, Austin: University of Texas Press).

MARÍN VICUÑA, Santiago

- 1916 *Los ferrocarriles de Chile*. Santiago: Imprenta Cervantes.

MATHEW, W. M.

- 1964 *Anglo-Peruvian Commercial and Financial Relations 1820-1865*. Tesis de Ph.D. inédita, Universidad de Londres.
- 1968 "The Imperialism of Free Trade: Peru, 1820-1870". En *Economic History Review*, n.º 21: 562-579.
- 1970a "Peru and the British Guano Market, 1840-1870". En *Economic History Review*, segunda serie, vol. 23, n.º 1: 112-128.
- 1970b "The First Anglo-Peruvian Debt and Its Settlement, 1822-49". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 2, n.º 1: 81-98.
- 1972 "Foreign Contractors and the Peruvian Government at the Outset of the Guano Trade". En *Hispanic American Historical Review*, vol. 52, n.º 4: 598-620.
- 1977a "A Primitive Export Sector: Guano Production in Mid-Nineteenth Century Peru". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 9, n.º 1: 35-37.
- 1977b "Antony Gibbs and Sons, the Guano Trade and the Peruvian Government, 1842-1861". En D. C. M. Platt (ed.), *Business Imperialism: An Enquiry Based on British Experience in Latin America before 1930*. Oxford: Clarendon Press.
- 1981 *The House of Gibbs and the Peruvian Guano Monopoly*. Londres: Royal Historical Society.

- 2009 *La firma inglesa Gibbs y el monopolio del guano en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Banco Central de Reserva del Perú.
- MATHIAS, Peter
1979 *The Transformation of England: Essays in the Economic and Social History of England in the Eighteenth Century*. Londres: Methuen.
- MATTOON, Robert H.
1977 "Railroads, Coffee, and the Growth of Big Business in Brazil". En *Hispanic American Historical Review*, n.º 57: 273-295.
- MAUDE, Wilfred
1958 *Antony Gibbs & Sons Limited: Merchants and Bankers, 1808-1958*. Londres: Antony Gibbs & Sons.
- MAYO, John
1979 "La Compañía de Salitres de Antofagasta y la Guerra del Pacífico". En *Historia*, vol. 14, n.º 1: 71-102.

1987 "Consuls and Silver Contraband on Mexico's West Coast in the Era of Santa Anna". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 19, n.º 2: 389-411.
- MAZZEI DE GRACIA, Lorenzo
1990 *Sociedades comerciales e industriales y economía de Concepción, 1920-1939*. Concepción: Universidad de Concepción.
- MCBETH, Brian S.
1983 *Juan Vicente Gómez and the Oil Companies in Venezuela*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MCDOWELL, Duncan
1988 *The Light: Brazilian Traction, Light and Power Company Limited, 1899-1945*. Toronto: University of Toronto Press.
- McEVoy, Carmen
1994 *Un proyecto nacional en el siglo XIX: Manuel Pardo y su visión del Perú*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

MÉNDEZ, Cecilia

- 1987 "La otra historia del guano: Perú, 1840-1879". En *Revista Andina*, vol. 5, n.º 1: 10-18.

MILLAR Carvacho, René

- 1994 *Políticas y teorías monetarias en Chile, 1810-1925*. Santiago: Universidad Gabriela Mistral.

MILLER, Rory

- 1976a "Railways and Economic Growth in central Peru, 1890-1930". En Rory Miller, Clifford Smith y John Fisher (eds.), *Social and Economic Change in Modern Peru*. Liverpool: Centre for Latin American Studies, pp. 27-52.
- 1976b "The Making of the Grace Contract: British Bondholders and the Peruvian Government, 1885-1990". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 8: 75-76.
- 1977 "British Firms and the Peruvian Government, 1885-1930". En D. C. M. Platt (ed.), *Business Imperialism 1840-1930: An Enquiry Based on British Experience in Latin America before 1930*. Oxford: Clarendon Press, pp. 371-394.
- 1979 *British Business in Peru, 1883-1930*. Tesis de Ph.D. inédita, Universidad de Cambridge.
- 1981 "Latin American Manufacturing and the First World War". En *World Development*, vol. 9, n.º 8: 707-716.
- 1982a "Small Business in the Peruvian Oil Industry: Lobitos Oilfields Limited before 1934". En *Business History Review*, vol. 56 n.º 3: 400-423.
- 1982b "The Coastal Elite and Peruvian Politics, 1895-1919". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 14, n.º 1: 110-111.
- 1982c "The Wool Trade of Southern Peru, 1850-1915". En *Ibero-Amerikanisches Archiv*, n.º 8: 297-312.
- 1983 "The Grace Contract, the Peruvian Corporation and the Peruvian History". En *Ibero-Amerikanisches Archiv*, vol. 9, n.º 3-4: 335-338.

- 1986 "Transferring Techniques: Railway Building and Management on the West Coast of South America". En Rory Miller y Henry Finch, *Technology Transfer and Economic Development in Latin America, 1850-1930*. Liverpool: Institute of Latin American Studies.
- 1987 "Introduction: Some Reflections on Foreign Research and Peruvian History". En Rory Miller (comp.), *Region and Class in Modern Peruvian History*. Liverpool: Institute of Latin American Studies, pp. 7-20.
- 1988a "Enterprise and Inertia: British Business in Peru, 1850-1950". Copia mimeografiada.
- 1988b *The Population Problem in Nineteenth-Century Lima*. Manuscrito no publicado.
- 1993 *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*. Londres: Longman.
- 1998 "British Free-Standing Companies on the West Coast of South America". En Mira Wilkins y Harm Schröter (eds.), *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996*. Oxford: Oxford University Press, pp. 218-252.
- 1999a "Business History in Peru". En Carlos Dávila y Rory Miller (coords.), *Business History in Latin America: The Experience of Seven Countries*. Liverpool: Liverpool University Press.
- 1999b "Informal Empire in Latin America". En Robin W. Winks (coord.), *The Oxford History of the British Empire*. Vol. V: Historiography. Oxford: Oxford University Press.
- 1999c "The Historiography of Britain's Informal Empire in Latin America". En Roger Louis (ed.), *Oxford History of the British Empire*. Vol. 5. Historiography. Oxford: Oxford University Press, 437-449.
- MILNE, A.
1907 "Short History of Lobitos Oilfields". Impreso, 1-5, LOL/UCL.
- MINISTERIO DE FOMENTO
1890a *Anales de obras públicas, 1886*. Lima.

- 1890b *Anales de obras públicas, 1887*. Lima.
- 1891-1910 *Anales de obras públicas*.
- 1913 *Anales de obras públicas, 1905*. Lima.
- MINISTERIO DE HACIENDA Y COMERCIO
- 1935 *Extracto estadístico del Perú, 1931-1933*. Lima: Imp. Americana.
- MIRO QUESADA LAOS, Carlos
- 1959 *Radiografía de la política peruana*. Lima: Ediciones Páginas Peruanas.
- MITCHELL, Brian R.
- 1983 *International Historical Statistics: the Americas and Australia*. Londres: Macmillan.
- MONTEÓN, Michael J.
- 1982 *Chile in the Nitrate Era: The Evolution of Economic Dependence, 1880-1930*. Madison: University of Wisconsin Press.
- 1979 "The Enganche in the Chilean Nitrate Sector". En *Latin American Perspectives*, vol. 6, n.º 3:66-79.
- MORAN, Theodore H.
- 1974 *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile*. Princeton: Princeton University Press.
- MÖRNER, Magnus
- 1979 *Notas sobre el comercio y los comerciantes del Cuzco desde fines de la colonia hasta 1930*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- MURILO DE CARVALHO, José
- 1982 "Political Elites and State-Building: the Case of Nineteenth-Century Brazil". En *Comparative Studies in Society and History*, vol. 24: 378-399.
- NELLES, H. V.
- 1985 "Latin American Business History since 1965: a View from North of the Border". En *Business History Review*, vol. 59, n.º 4: 543-562.

- NEWELL, W.
1973 "The Agricultural Revolution in Nineteenth-Century France". En *Journal of Economic History*, vol. 33, n.º 4: 697-731.
- NICHOLAS, Stephen
1989 "Locational Choice, Performance, and the Growth of British Multinational Firms". En *Business History*, vol. 31, n.º 3: 122-141.
- NUGENT, David
1994 "Building the State, Making the Nation: The Bases and Limits of State Centralization in Modern Peru". En *American Anthropology*, vol. 96, n.º 2: 333-369.
- O'BRIEN, Thomas F.
1980 "The Antofagasta Company: A Case Study of Peripheral Capitalism". En *Hispanic American Historical Review*, vol. 60, n.º 1: 1-31.
1982 *The Nitrate Industry and Chile's Crucial Transition, 1870-1891*. Nueva York: New York University Press.
1989 "'Rich Beyond the Dreams of Avarice': The Guggenheims in Chile". En *Business History Review*, vol. 63, n.º 1: 122-159.
1996 *The Revolutionary Mission: American Enterprise in Latin America, 1900-1945*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OPPENHEIMER, Robert
1976 *Chilean Transportation Development: The Railroad and Socioeconomic Change in the Central Valley, 1840-1885*. Tesis doctoral, Universidad de California, Los Ángeles.
1977-1979 "Chile's Central Valley Railroads and Economic Development in the Nineteenth Century". En *Proceedings of the Pacific Coast Council on Latin American Studies*, n.º 6: 73-86.
1982 "National Capital and National Development: Financing Chile's Central Valley railroads". En *Business History Review*, n.º 56: 54-75.
- OROZA, Jorge
1981 "Resurgimiento industrial y harina de pescado en el Perú, 1945-1960". En *Estudios Andinos*, n.º 17-18: 139-174.

ORLOVE, Benjamin S.

- 1977 *Alpacas, Sheep and Men: The Wool Economy and Regional Society in Southern Peru*. Nueva York: New York Academic Press.

ORTEGA, Luis

- 1984 "Nitrates, Chilean Entrepreneurs, and the Origins of the War of the Pacific". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 16, n.º 2: 337-380.

- 1985 "Economic Policy and Growth in Chile from Independence to the War of the Pacific". En Christopher Abel y Colin Lewis (eds.), *Latin America, Economic Imperialism and the State: The Political Economy of the External Connection from Independence to the Present*. Londres: Institute of Latin American Studies, Universidad de Londres.

PACHAS CASTILLA, Rolando

- 1976 *Economía y sociedad en el valle de Chíncha, 1860-1918*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

PALACIOS MOREYRA, Carlos

- 1983 *La deuda anglo-peruana, 1822-1890*. Lima: Librería Studium.

PANG, Eul-Soo y Ronald SECKINGER

- 1972 "The Mandarins of Imperial Brazil". En *Comparative Studies in Society and History*, vol. 14: 215-244.

PARDO, Manuel

- 1862 *Estudios sobre la provincia de Jauja*. Lima: Época.

PELOSO, Vincent C.

- 1983 "Cotton Planters, the State, and Rural Labour Policy: Ideological Origins of the Peruvian República Aristocrática, 1895-1908". En *The Americas*, vol. 40, n.º 2: 209-228.

- 1999 *Peasants on Plantations: Subaltern Strategies of Labor and Resistance in the Pisco Valley, Peru*. Durham, NC: Duke University Press.

- 2007 "The Anonymous Lima Census of 1860". En *Hispanic American Historical Review*, 87, n.º 2: 353-362.

- PELOSO, Vincent y José RAGAS
 2001 "Estadística y sociedad en el Perú poscolonial: una nota sobre el desconocido censo de Lima de 1860". En *Histórica*, vol. 24, n.º 2: 235-274.
- PENNANO, Guido
 1979 "Desarrollo regional y ferrocarriles en el Perú, 1850-1879". En *Apuntes*, n.º 9: 131-150.
- PENROSE, Edith T.
 1968 *The Large International Firm in Development Countries: The International Petroleum Industry*. Londres: Allen and Unwin.
 1972 *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Basil Blackwell.
- PEÑALOZA, Luis M.
 1953-1954 *Historia económica de Bolivia*. 2 vols. La Paz: s.e.
- PERCIVAL, Janet
 1980 *The Archives of the Peruvian Corporation*. Londres: Library, University College.
- PERKINS, J. A.
 1981 "The Agricultural Revolution in Germany, 1850-1914". En *Journal of European Economic History*, vol. 10, n.º 1: 71-118.
- PERRY, P. J. (ed.)
 1973 *British Agriculture, 1875-1914*. Londres: Methuen.
- PERÚ, DEPARTMENT OF TREASURY AND COMMERCE
 1924 *Statistical Abstract of Peru, 1923*. Lima.
- PERUVIAN CORPORATION
 1891 *Annual Report of the Board*. Peruvian Corporation Archive, University College Library, Londres.
- PFEIFFER, Jack B.
 1952 "Notes on the Heavy Equipment Industry in Chile, 1880-1910". En *Hispanic American Historical Review*, vol. 32, n.º 1: 139-144.

- PHILIP, George
s.f. *Bonanza Development? The Selva Oil Industry in Peru, 1968-1982*. Londres: Institute of Latin American Studies.
- 1982 *Oil and Politics in Latin America: Nationalist Movements and State Oil Companies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PIEL, Jean
1970 "The Place of the Peasantry in the National Life of Peru in the Nineteenth Century". En *Past and Present*, n.º 46: 108-133.
- PIETSCHMANN, Horst
1993 "Burocracia y corrupción de Hispanoamérica colonial: una aproximación tentativa". En *Memorias de la Academia Mexicana de la Historia*, vol. 36: 5-38.
- PIKE, Frederick B.
1967 *The Modern History of Peru*. Londres: Weidenfeld & Nicolson.
- PINELO, Adalberto J.
1973 *The Multinational Corporation as a Force in Latin American Politics: A Case Study of International Petroleum Company in Peru*. Nueva York: Praeger.
- PLATT, D. C. M.
1968a *Finance, Trade and Politics in British Foreign Policy, 1815-1914*. Oxford: Clarendon Press.
- 1968b "The Imperialism of Free Trade: Some Reservations". En *Economic History Review*, vol. 21, n.º 2: 296-306.
- 1971 "Problems in the Interpretation of Foreign Trade Statistics before 1914". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 3, n.º 2: 119-130.
- 1972 *Latin America and British Trade, 1806-1914*. Londres: Adam and Charles Black.
- 1973 "Business Archives". En Peter Walne (coord.), *A Guide to the Manuscript Sources for the History of Latin America and the Caribbean in the British Isles*. Londres: Oxford University Press.

- 1976 "Economic Imperialism and the Businessman: Britain and Latin America before 1914". En R. Owen y B. Sutcliffe (eds.), *Studies in the Theory of Imperialism*. Londres: Longman, pp. 297-298.
- PLATT, D. C. M. (ed.)
 1977 *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*. Oxford: Clarendon Press.
- PONTE, Stefano
 2002 "The 'Latte Revolution'? Regulation, Markets and Consumption in the Global Coffee Chain". En *World Development*, vol. 30, n.º 7: 1099-1122.
- PORTOCARRERO, Felipe
 1986 "El imperio Prado, 1890-1970: ¿oligarquía o burguesía nacional?". En *Apuntes*, n.º 19: 121-146.
 2006 *Wealth and Philanthropy: The Economic Elite in Peru, 1916-1960*. Tesis doctoral no publicada, Universidad de Oxford.
- PORTOCARRERO, Felipe y Luis TORREJÓN
 1992 *Modernización y atraso en las haciendas de la élite económica: Perú, 1916-1932*. Lima: Universidad del Pacífico.
- PURDOM, Douglas
 1977 *British Steam on the Pampas: The Locomotives of the Buenos Aires Great Southern Railway*. Londres: Mechanical Engineering Publications.
- PURSER, W. F. C.
 1971 *Metal-Mining in Peru: Past and Present*. Nueva York: Praeger.
- QUIROGA, Manuel
 1915 *La evolución jurídica de la propiedad rural en Puno*. Arequipa: Universidad de Arequipa.
- QUIROZ, Alfonso
 1983 "Las actividades comerciales y financieras de la casa Grace y la Guerra del Pacífico, 1879-1890". En *Histórica*, vol. 7, n.º 2: 214-254.

- 1987 *La deuda defraudada: consolidación de 1850 y dominio económico en el Perú*. Lima: Instituto Nacional de Cultura.
 - 1988 “Financial Leadership and the Formation of Peruvian Elite Groups, 1844-1930”. En *Journal of Latin American Studies*, vol. 20, n.º 1: 49-81.
 - 1989 *Banqueros en conflicto: estructura financiera y economía peruana, 1884-1930*. Lima: Universidad del Pacífico.
 - 1992 “Desarrollo financiero y economía agraria de exportación en el Perú, 1884-1950”. En *Revista de Historia Económica*, vol. 10, n.º 2: 263-294.
 - 1993 *Domestic and Foreign Finance in Modern Peru, 1859-1950: Financing Visions of Development*. Londres: Macmillan.
 - 2008 *Corrupt Circles: A History of Unbound Graft in Peru*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- RAIKES, Philip et al.
- 2000 “Global Commodity Chain Analysis and the French *Filière* Approach: Comparison and Critique”. En *Economy and Society*, vol. 29, n.º 3: 390-417.
- RAMÍREZ NECOCHEA, Hernán
- 1960 *Historia del imperialismo en Chile*. Santiago: Austral.
- RAVEST MORA, Manuel
- 2008 “La Casa Gibbs y el monopolio salitrero peruano, 1876-1878”. En *Historia (Santiago)*, vol. 41, n.º 1: 63-77.
- REAÑO, Germán y Enrique VÁSQUEZ
- 1988 *El Grupo Romero: del algodón a la banca*. Lima: Universidad del Pacífico.
- REBER, Vera Blinn
- 1985 “Archival Sources for Latin American Business History”. En *Business History Review*, vol. 59, n.º 4: 670-679.

RÉNIQUE, Gerardo

- 1978 "Movimientos campesinos en la Sociedad Ganadera del Centro, 1910-1950". En *Allpanchis*, n.º 11-12: 129-150.

REPORTS FURNISHED TO THE ADMIRALTY AND COMMUNICATED TO THE FOREIGN OFFICE
RELATIVE TO THE GUANO DEPOSITS OF PERU

- 1874 *Parliamentary Papers*, vol. 68.

ROBERTS, Bryan

- 1976 "The Social History of a Provincial Town: Huancayo, 1890-1972". En Rory Miller, Clifford T. Smith y John Fisher (eds.), *Social and Economic Change in Modern Peru*. Liverpool: University of Liverpool, Centre for Latin-American Studies, pp. 130-193.

ROBERTS, Richard

- 1992 *Schroders: Merchants and Bankers*. Londres: Basingstoke.

ROBINSON, Eric H.

- 1974 "The Early Diffusion of Steam Power". En *Journal of Economic History*, n.º 34: 93, 97-98.

ROBINSON, Ronald

- 1972 "Non-European Foundations of European imperialism: Sketch for a Theory of Collaboration". En Roger Owen y Bob Sutcliffe (eds.), *Studies in the Theory of Imperialism*. Londres: Longman, pp. 121-122.

RODRÍGUEZ, José María

- 1912-1928 *Anales de la hacienda pública del Perú, 1821-1895*. 19 vols. Lima: s.e.

RODRÍGUEZ, Linda Alexander

- 1985 *The Search for Public Policy: Regional Politics and Government Finance in Ecuador, 1830-1940*. Berkeley: University of California Press.

RODRÍGUEZ PASTOR, Humberto

- 1979 "El Archivo del Fuero Agrario, Lima, Perú". En *Latin American Research Review*, vol. 14, n.º 3: 202-206.

- ROEL, Virgilio
1971 *Esquema de la evolución económica*. Lima: Editorial Amauta.
- ROEMER, Michael
1970 *Fishing and Growth: Export-Led Development in Peru*. Cambridge: Harvard University Press.
- ROMERO, Emilio
1949 *Historia económica del Perú*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- ROSENBERG, Nathan
1970 "Economic Development and the Transfer of Technology: Some Historical Perspectives". En *Technology and Culture*, n.º 11: 552-556.

1972 "Factors Affecting the Diffusion of Technology". En *Explorations in Economic History*, n.º 10: 15-18.
- ROSSITER, Margaret W.
1975 *The Emergence of Agricultural Science: Justus Liebig and the Americans, 1840-1880*. New Haven: Yale University Press.
- RUBINSTEIN, W. D.
1983 "The End of 'Old Corruption' in Britain, 1780-1860". En *Past and Present*, vol. 101: 55-86.
- SAFFORD, Frank
1976 *The Ideal of the Practical: Colombia's Struggle to Form a Technical Elite*. Austin: University of Texas Press.
- SAMPSON, Anthony
1975 *The Seven Sisters: The Great Oil Companies and the World They Made*. Londres: Hodder and Stoughton.
- SÁNCHEZ, Luis Alberto
1969 *Testimonio personal: memorias de un peruano del siglo XX*. Tomo 1. Lima: Villasán.

1978 *Historia de una industria peruana: cervecería Backus y Johnston S.A.* Lima: Backus y Johnston.

SÁNCHEZ ALBORNOZ, Nicolás

- 1978 "Tributo abolido, tributo repuesto: invariantes socioeconómicas en la Bolivia republicana". En Tulio Halperín Donghi (ed.), *El ocaso del orden colonial en Hispanoamérica*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana, pp. 184-195.

SATER, William F.

- 1986 *Chile and the War of the Pacific*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- 1979 "Chile and the World Depresión of the 1870s". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 11, n.º 1: 67-99.

SAULNIERS, Alfred W.

- 1980 "ENCI: Peru's Bandied Monopolist". En *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, vol. 22, n.º 4: 451-462.

SCULLY, Thomas R.

- 1992 *Rethinking the Center: Party Politics in Nineteenth and Twentieth Century Chile*. Stanford: Stanford University Press.

SECADA, C. G. Alexander DE

- 1985 "Peru, Guano and Shipping: The W. R. Grace Interests in Peru, 1865-1885". En *Business History Review*, vol. 59, n.º 4: 597-621.

SHERIDAN, R. C.

- 1979 "Chemical Fertilisers in Southern Agriculture". En *Agricultural History*, vol. 53, n.º 1: 308-318.

SICOTTE, Richard, Catalina VIZCARRA y Kirsten WANDSCHNEIDER

- 2010 "Military Conquest and Sovereign Debt: Chile, Peru and the London Bond Market, 1876-1890". En *Cliometrica*, vol. 4, n.º 3: 293-319.

SIGSWORTH, E. M.

- 1958 *Black Dyke Mills*. Liverpool: Liverpool University Press.

SINGH, Kelvin

- 1989 "Oil Politics in Venezuela during the López Contreras Administration, 1936-1941". En *Journal of Latin American Studies*, vol. 21, n.º 1: 89-104.

- SISSON, W. Lee
1905 *Reconnaissance Report upon Proposed System of Bolivian Railways.* La Paz: s.e.
- SLATTA, Richard
1982 *Gauchos and the Vanishing Frontier.* Lincoln: University of Nebraska Press.
- SOCIEDAD NACIONAL DE MINERÍA
1901 *Memoria de la Sociedad para el año 1900.* Lima.
- SOUBEYROUX-DELEFORTRIE, N.
1980 "Changes in French Agriculture between 1862 and 1962". En *Journal of European Economic History*, vol. 9, n.º 2: 351-400.
- SPALDING, Karen
1977 "Estructura de clases en la sierra peruana, 1750-1920". En *Análisis*, n.º 1: 25-35.
- SPLAWN, Walter
1928 *Government Ownership and Operation of Railroads.* Nueva York: The Macmillan Co.
- STALLINGS, Barbara
1987 *Banker to the Third World: US Portfolio Investment in Latin America, 1900-1986.* Berkeley: University of California Press.
- STANG, Gudmund
1982 "Entrepreneurs and Managers: The Establishment and Organization of British Firma in Latin America in the Nineteenth and Early Twentieth Centuries". En *Historisk Tidskrift*, n.º 1: 40-41.

1983 "Aspectos de la política de personal de las empresas británicas en América Latina, 1880-1930". En Asociación de Historiadores Latinoamericanistas Europeos, *Capitales, empresarios y obreros europeos en América Latina.* Estocolmo: Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Estocolmo, pp. 501-550.
- STEIN, Stanley J. y Roberto CORTÉS CONDE (eds.)
1977 *Latin America: A Guide to the Economic History, 1890-1930.* Berkeley, Los Ángeles: University of California Press.

- STEIN, Steve (coord.)
1986 *Lima obrera, 1900-1930*. 2 tomos. Lima: El Virrey.
- STEWART, Watt
1946 *Henry Meiggs: Yankee Pizarro*. Durham: Duke University Press.
- STIRLING, Robert
1900 "The Tocopilla Railway". En *MAHC*, n.º 142: 99.
- STONE, Irving
1977 "British Direct and Portfolio Investment in Latin America before 1914". En *Journal of Economic History*, vol. 37: 690-722.
- SUMMERHILL, William R.
2003 *Order against Progress: Government, Foreign Investment, and Railroads in Brazil, 1854-1913*. Stanford: Stanford University Press.

2005 "Big Social Savings in a Small Laggard Economy: Railroad-Led Growth in Brazil". En *Journal of Economic History*, vol. 65, n.º 1: 72-102.
- SUNKEL, Osvaldo
1982 *Un siglo de historia económica de Chile, 1830-1930*. Madrid: Ediciones Cultura Hispánica.
- TALBOT, John M.
1997 "The Struggle for Control of a Commodity Chain: Instant Coffee from Latin America". En *Latin American Research Review*, vol. 32, n.º 2: 117-135.

2002 "Tropical Commodity Chains, Forward Integration, and International Inequality: Coffee, Cocoa, and Tea". En *Review of International Political Economy*, vol. 9, n.º 4: 701-734.
- TAMAYO HERRERA, José
1978 *Historia social del Cuzco republicano*. Lima: s.e.
- TAYLOR, Lewis
1979 "Main Trends in Agrarian Capitalist Development in Cajamarca, Peru, 1880-1976". Tesis doctoral, Universidad de Liverpool.

- 1986 *Bandits and Politics in Peru: Landlord and Peasant Violence in Hualgayoc, 1900-1930*. Cambridge: Centre for Latin American Studies.
 - 1987 "Earning a Living in Hualgayoc, 1870-1900". En Rory Miller (ed.), *Region and Class in Modern Peruvian History*. Liverpool: University of Liverpool, Institute of Latin American Studies, pp. 103-124.
 - 1990 *Society and Politics in Late Nineteenth-Century Peru: Contumazá, 1876-1900*. Liverpool: Institute of Latin American Studies, Universidad de Liverpool.
- TENENBAUM, Barbara A.
- 1986 *The Politics of Penury: Debts and Taxes in Mexico, 1821-1856*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- TEPASKE, John J. (ed.)
- 1981 *Research Guide to Andean History: Bolivia, Chile, Ecuador, and Peru*. Durham: Duke University Press.
- THOMPSON, F. M. L.
- 1968a *Chartered Surveyors: The Growth of a Profession*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
 - 1968b "The Second Agricultural Revolution, 1815-1880". En *Economic History Review*, vol. 21, n.º 1: 62-77.
- THOMSON, G. P. C.
- 1985 "Protectionism and Industrialization in Mexico, 1821-1854: The Case of Puebla". En Christopher Abel y Colin M. Lewis (eds.), *Latin American, Economic Imperialism and the State: the Political Economy of the External Connexion from Independence to the Present*. Londres: The Institute of Latin American Studies, Universidad de Londres, pp. 125-146.
- THORP, Rosemary
- 1991 *Economic Management and Economic Development in Peru and Colombia*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- THORP, Rosemary y Geoffrey BERTRAM
- 1978 *Peru, 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy*. Londres, Nueva York: Columbia University Press.

- TOPIK, Steven y Mario SAMPER
2006 "The Latin America Commodity Chain: Brazil and Costa Rica". En Zephyr Frank, Carlos Marichal y Steven Topik (eds.), *Latin America Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000. From Silver to Cocaine*. Duke: Duke University Press, pp. 118-145.
- TOPIK, Steven, Carlos MARICHAL y Zephyr FRANK (coords.)
2006 *From Silver to Cocaine: Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*. Durham, NC: Duke University Press.
- TOWMEY, Michael
1972 *Ensayo sobre la agricultura peruana*. Documento de trabajo n.º 7. Lima: PUCP, Departamento de Economía, Cisepa.
- TURNER, Louis
1978 *Oil Companies in the International System*. Londres: Royal Institute of International Affairs.
- TYLER, H. W.
1866-1867 "On the Working of Steep Gradients and Sharp Curves on Railways". En *MAIIC*, n.º 26.
- ULLOA, Alberto
1943 *Reflexiones de un cualquiera*. Buenos Aires: Talleres Gráficos Rodríguez Giles y Cía., S. R. L.
- VANDERWOOD, Paul
1976 "Response to Revolt: The Counter-Guerrilla Strategy of Porfirio Díaz". En *Hispanic American Historical Review*, vol. 56, n.º 4: 551-579.
- VAN ZANDEN, J. L.
1991 "The First Green Revolution: The Growth of Production and Productivity in European Agriculture, 1870-1914". En *Economic History Review*, vol. 44, n.º 2: 215-239.
- VÁSQUEZ-HUAMÁN, Eduardo
1995 *The Role, Origins and Strategies of Business Groups in Peru*. Tesis de doctorado, Universidad de Oxford.

- 2000 *Estrategias del poder: grupos económicos en el Perú*. Lima: Universidad del Pacífico, Centro de Investigación.
- VILLARÁN, Luis
1959 *La compañía petrolera Lobitos y la industria del petróleo del Perú*. Lima: s.e.
- VIZCARRA, Catalina
2009 "Guano, Credible Commitments and Sovereign Debt Repayment in Nineteenth-Century Peru". En *Journal of Economic History*, vol. 69, n.º 2: 358-387.
- WALKER, Charles
1969 *Thomas Brassey: Railway Builder*. Londres: Muller.
- WALKER, David W.
1986 *Kinship, Business and Politics: the Martínez del Río family in Mexico, 1823-1867*. Austin: University of Texas Press.
- WALL BENNETT, H. y George S. GIBB
1974 *Teagle of Jersey Standard*. Nueva Orleans: Tulane University.
- WARREN, Harris Gaylord
1972 "The Golden Fleecing: The Paraguayan Loans of 1871 and 1872". En *Inter-American Economic Affairs*, vol. 26, n.º 1: 3-24.
- WHALEY, John H.
1974 *Transportation in Chile's Bío-Bío Region, 1850-1914*. Tesis doctoral, Universidad de Indiana.
- WILKINS, Mira G.
1974a "Multinational Oil Companies in South America in the 1920s". En *Business History Review*, vol. 48: 414-446.
1974b "The Role of Private Business in the International Diffusion of Technology". En *Journal of Economic History*, n.º 34: 176.
1988 "The Free-Standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment". En *Economic History Review*, vol. 41, n.º 2: 259-282.

- WILKINS, Mira y Harm SCHRÖTER (eds.)
 1998 *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996.* Oxford: Oxford University Press.
- WILS, Frits
 1980 *Industrialization, Industrialists, and the Nation-State in Peru: A Comparative Sociological Analysis.* Berkeley: Institute of International Studies.
- WILSON, Charles
 1954 *The History of Unilever: A Study in Economic Growth and Social Change.* 2 vols. Londres: Cassell.
- WILSON, Fiona
 1987 "The Conflict between Indigenous and Immigrant Commercial Systems in the Peruvian Central Sierra, 1900-1940". En Rory Miller (ed.), *Region and Class in Modern Peruvian History.* Liverpool: Institute of Latin American Studies, pp. 125-161.
- WIRTH, John D. (ed.)
 1985 *Latin American Oil Companies and the Politics of Energy.* Lincoln: University of Nebraska Press.
- WYNNE, W. H.
 1951 *State Insolvency and Foreign Bondholders: Selected Case Histories of Government Foreign Bond Defaults and Debt Readjustments.* New Haven: Yale University Press.
- YEPES DEL CASTILLO, Ernesto
 1972 *Perú, 1820-1920: un siglo de desarrollo capitalista.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Campodónico.
- 1979 "Burguesía y gamonalismo en el Perú". En *Análisis*, n.º 7: 31-66.
- ZIEGLER, Philip
 1988 *The Sixth Great Power: Barings, 1767-1929.* Londres: Collins.
- ZIMMERMAN ZAVALA, A.
 1968 *La historia secreta del petróleo.* Lima: Gráfica Labor.

El libro *Empresas británicas, economía y política en el Perú* reúne un conjunto de artículos sobre la historia del Perú durante la segunda mitad del siglo diecinueve y el primer tercio del veinte, que tiene como común denominador el análisis de la interacción entre la economía y la política, entre los intereses de las empresas extranjeras (dominadas en el Perú de entonces por la presencia británica), y los de la élite económica y política nacional. Se revisan temas clásicos de la historia económica, como el del “imperialismo del libre comercio” o el comercio y las finanzas del guano y del salitre, junto a tópicos novedosos, como la historia de las empresas y de la corrupción. La mitad de estos textos ha sido traducida especialmente para esta edición, ofreciéndose por primera vez en castellano.



BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

