



William M. Mathew

La firma inglesa Gibbs y el monopolio del guano en el Perú



BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ



IEP
INSTITUTO DE
ESTUDIOS
PERUANOS

Entre las firmas comerciales que participaron en el negocio del guano peruano en el siglo diecinueve, la casa inglesa Gibbs e hijos fue probablemente la más señalada.

Entre los años cuarenta y sesenta ella dominó la comercialización del preciado fertilizante en diversos mercados del mundo. Este libro del afamado historiador escocés William M. Mathew es el resultado de una prolífica investigación acerca de cómo la firma británica debió negociar con el gobierno peruano para sostenerse como la principal agencia contratista por casi dos décadas. Ello fue una verdadera proeza en medio de las cambiantes circunstancias que tuvo la política peruana en esa época. El libro permite examinar, sobre un caso específico y documentado, el siempre polémico tema de las relaciones entre los países “fuertes” y “débiles” o, más precisamente, entre los empresarios de aquellos y los políticos de estos; un tema que en el Perú de hoy no ha perdido actualidad.

**LA FIRMA INGLESA GIBBS
Y EL MONOPOLIO DEL GUANO EN EL PERÚ**

William M. Mathew

La firma inglesa Gibbs y el monopolio del guano en el Perú

Traducción de

Marcos Cueto



BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ



Serie: Historia Económica, 4

- © 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: 978-612-326-004-0

ISSN: 2071-4246

Edición impresa: 2009

Primera edición digital, julio de 2020

Producción:

Gino Becerra, Silvana Lizarbe, Yislenny López y Odín del Pozo

A la memoria de mi padre,
John Blane Mathew

CONTENIDO



PREFACIO A LA EDICIÓN EN CASTELLANO	11
PREFACIO A LA EDICIÓN EN INGLÉS	21
INTRODUCCIÓN	25
1. LOS INICIOS DEL COMERCIO DEL GUANO, 1840-1842	51
El primer contrato, 1840: Quirós & Co.....	51
El segundo contrato, 1841: Quirós Allier & Co.	61
El tercer contrato, 1842: entrada de la Casa Gibbs	67
Alarma en Inglaterra y Perú	70
El gobierno y los contratistas.....	79
2. EL COMERCIO BRITÁNICO, 1842-1849: RETOS, CONFLICTOS Y CRECIMIENTO.....	85
La creación de un mercado, 1842-1843	85
Competencia y saturación, 1843-1847	92
Disputas: gobierno, contratistas y consignatarios	107
Nuevos contratos, 1847	119
Ventas, precios y políticas, 1848-1849	128
El crecimiento del consumo del guano	136

3.	EL COMERCIO BRITÁNICO, 1850-1861: AÑOS DE BOOM Y CAÍDA	143
	Contratos para la década de 1850	143
	El embarque y la distribución.....	163
	La expansión de las ventas y el alza de los precios, 1850-1856.....	185
	La “Guano Question” de 1851-1852.....	199
	El mercado dañado, 1857-1862	221
4.	LA REMOCIÓN DE GIBBS.....	247
	El tema legal.....	247
	Los comerciantes nativos	250
	La guerra de folletos.....	261
	La transferencia del control	280
	Gibbs después del guano.....	290
	CONCLUSIONES	295
	APÉNDICES	319
I.	Presidentes del Perú en el periodo inicial del guano	321
II.	Árbol genealógico parcial de la familia Gibbs, siglos XVIII Y XIX.....	322
III.	Estadísticas de Antony Gibbs & Hijos, 1820-1879	323
IV.	Importaciones británicas y ventas de guano peruano, 1841-1880	326
	BIBLIOGRAFÍA.....	329



PREFACIO A LA EDICIÓN EN CASTELLANO

CUANDO EMPECÉ a investigar el comercio bancario británico de la casa comercial de Antony Gibbs & Sons en 1960, mi intención era escribir una historia de negocios que fuese muy sencilla y directa, sobre una institución financiera notable del centro bursátil y bancario de Londres. Después de graduarme en la Universidad de Glasgow, había ido como un Carnegie Research Scholar a la London School of Economics, con un interés inconfundible, aunque algo tenue, sobre los asuntos empresariales en general. Los cursos de historia económica de Glasgow no habían tocado a América Latina y habían tratado de una manera tangencial cuestiones sobre el imperialismo. Mi asesor en Londres, un historiador económico destacado, con una vasta experiencia en asuntos británicos, no tenía un interés particular en la historiografía latinoamericana, y no fue capaz de orientarme en la dirección correcta para encontrar la mejor literatura secundaria producida por distinguidos estudiosos peruanos como José Carlos Mariátegui y Jorge Basadre. En suma, estaba mal preparado para embarcarme en un estudio de las relaciones económicas y diplomáticas británicas con el Perú de mediados del siglo XIX.

El atractivo de la casa Gibbs —sin mencionar los aspectos financieros— era que en 1958, un tal Wilfred Maude había sido capaz de producir una publicación institucional por encargo titulada *Antony Gibbs & Sons Limited. Merchants and Bankers, 1808-1958*, revelando así la existencia de un importante, aunque no clasificado, archivo de propiedad de la casa comercial. Inicialmente no tenía mucha idea de la gran importancia del negocio del guano peruano: el asunto del comercio recibía apenas una página y media en el estudio de 136 páginas de Maude. Y aparte de una

cuantas someras (y generalmente equivocadas) menciones de trabajos que trataban del siglo XIX británico, el guano no era un tema importante que mereciera alguna discusión en otras publicaciones en inglés.

Sin embargo, el trabajo inicial en los libros de contabilidad de Gibbs mostró rápidamente que el comercio del fertilizante fue de gran importancia para la riqueza de la casa comercial; y el descubrimiento de numerosos expedientes que contenían cartas detalladas sobre el comercio me dejó en claro inmediatamente que la administración de Gibbs fue muy controvertida tanto en el Perú como en el Reino Unido. Me satisfizo descubrir una historia fascinante que esperaba ser contada, algo que me ayudaría a romper con las restricciones de una sencilla historia de negocios. Al empezar, no sabía que el economista norteamericano Jonathan V. Levin había publicado en 1960 algunos de sus hallazgos sobre el comercio en *The Export Economies*, cuyo título en realidad sugería poco de lo que era realmente el contenido. En términos más generales es importante señalar que el paradigma *dependentista* para estudiar las relaciones entre América Latina y las economías industrializadas avanzadas no era muy utilizado para explicar este tema. Y faltarían muchos años más para la publicación de las importantes reflexiones de Christopher Platt sobre la política económica exterior británica.

Hasta entonces yo tenía preconceptos sobre las relaciones económicas británico-peruanas en general, y sobre el comercio del guano en particular, que provenían mayormente del trabajo fundacional de Ronald Robinson y John Gallagher: específicamente de su artículo de 1953 en la revista *The Economic History Review*, titulado “The Imperialism of Free Trade”, y de su libro de 1960, *Africa and the Victorians*. Ellos habían presentado un panorama en el que la economía y la política británicas dirigían no solo un gran imperio, sobre todo en la India, sino que además dictaban los términos para una serie de países subdesarrollados más allá de lo que formalmente estaba bajo su control político.

Comercio y hegemonía eran deliberadamente manipulados como elementos complementarios... Las anexiones eran evitadas en lo posible. Se ejercía el poder en formas sutiles: prestigio, engatusamiento, amenaza, promesas de préstamos, reforzados ocasionalmente con el bloqueo, el bombardeo o la expedición militar. Por estos medios, las tarifas extranjeras y los monopolios eran quebrados [y sociedades política y militarmente débiles de todo el mundo] eran llevadas hacia el imperio invisible que mantenía una influencia informal.

Los historiadores de la agricultura han intuido la importancia que tuvo el guano para la “High Farming” británica a mediados del siglo XIX; las estadísticas comerciales oficiales del Reino Unido mostraban la notable dimensión de las exportaciones del fertilizante peruano a Gran Bretaña; y los historiadores de las finanzas han establecido cifras comparativas que indican la escala del creciente endeudamiento del Perú con los tenedores de bonos ingleses. Con una casa comercial como la de Gibbs manejando la mayor parte del comercio del guano que llegaba al Reino Unido, al Imperio Británico y a Europa, parecerían existir pocas dudas de que el Perú sería un excelente ejemplo de cómo trabajaba ese “imperio informal”. ¿Cómo pudieron los “Canningites and Palmerstonians” de Robinson y Gallagher haber permitido que un país de tan evidente importancia económica prosiguiera políticas comerciales y financieras que estaban en desacuerdo con intereses británicos vitales?

En cierto sentido, lo que se registra en este libro es mi propio asombro al descubrir durante detalladas investigaciones y después de ellas —y que se extienden mucho más allá de las que originalmente realicé para mi tesis de doctorado— que tales supuestos sobre el imperialismo eran erróneos. Ni al nivel más general de la política gubernamental inglesa sobre tarifas aduaneras, acuerdos comerciales monopólicos y deudas no pagadas (también estudiadas en mi artículo “The Imperialism of Free Trade: Peru” [*The Economic History Review*, diciembre 1968]), o al nivel más específico de la manipulación y la explotación por las poderosas casas comerciales británicas (también analizadas en mi capítulo en D. C. M. Platt [ed.], *Business Imperialism 1840-1930. An Inquiry Based On British Experience In Latin America*, 1977), había alguna indicación que pudiera señalar un comportamiento británico coercitivo. De la misma manera, encontré pocas evidencias para sustentar la posición de Jonathan Levin, que con alguna plausibilidad superficial creía que Gibbs actuaba contrariamente a los mejores intereses del Perú, al buscar maximizar su ganancia a través de una persistente baja del precio del guano y de un alza de los gastos de transporte marítimo, así como otros gastos de intermediación comercial (lo primero para estimular ventas y lo segundo para ampliar las ganancias de su comisión). Los argumentos de Levin no fueron un estímulo para escribir mi tesis original, y posteriormente este libro, pero cuando los conocí me proporcionaron una serie de temas precisos que debía examinar en detalle, debido a que el mismo Levin no había presentado evidencias lo suficientemente sólidas para apoyar sus conclusiones, evidencias como las que, por ejemplo, podía dar lo que era entonces el archivo privado de Gibbs.

Muchos años después de la publicación del libro, sigo bastante convencido de que sus argumentos generales son sólidos. Estos han parecido sobrevivir a la atención tanto de los revisores de libros como de los historiadores más recientes. Esta inmunidad, sin embargo, puede ser también una consecuencia de mi propia timidez intelectual. Me di el trabajo —como un historiador extranjero— de no entrometerme demasiado en la historia peruana *per se*. No me sentía calificado para hacerlo dada mi experiencia académica y mi inadecuada habilidad lingüística. De cualquier modo, el asunto de la relación entre Gibbs y el gobierno en sus varios aspectos personales, comerciales y financieros parecía, con su inmensa documentación de origen británico y peruano, lo suficientemente significativo como para justificar un enfoque comparativamente más restringido. Otros investigadores con intereses más exclusivos sobre el Perú —como, por ejemplo, Paul Gootenberg (*Between Silver and Guano*, 1989 e *Imagining Development*, 1993) y Alfonso W. Quiroz (*Domestic and Foreign Finance in Modern Peru, 1850-1950*, 1993)— han recurrido a algunos de mis hallazgos para ir mucho más allá en sus argumentos de lo que es mi propio marco de referencia. Rory Miller y Bob Greenhill han utilizado algunos de los detalles comerciales que yo presento para sus discusiones sobre el interesante asunto de las “cadenas comerciales” (en Steven C. Topik, Carlos Marichal y Zephyr Frank [eds.], *From Silver to Cocaine: Latin American commodity chains and the building of the world economy, 1500-2000*, 2006). Mis conclusiones relacionadas al acuerdo de la fianza angloperuana no pagada, 1822-1849 (*Journal of Latin American Studies*, mayo 1970), han sido cuestionadas en algunos aspectos por Carlos Palacios Moreyra (*La deuda anglo-peruana 1822-1899*, 1983), pero esta crítica es marginal a la preocupación principal de mi libro. Hasta la fecha —y espero que esto no sea una presunción perdida— no he encontrado ningún estudio que cuestione radicalmente el argumento central de este volumen. Sospecho que la existencia de diferentes puntos de vista sobre el tema se debe más a conceptualizaciones distintas que a alguna diferencia en torno a cuáles fueron los hechos históricos.

Sin embargo, debo dejar en claro que en lo que a mí concierne este trabajo no es parte de una visión general metropolitana sobre las buenas conductas del gobierno británico y de los comerciantes de Inglaterra cuando trabajaban en el extranjero. Luis Ortega asegura en una reseña (*Journal of Latin American Studies*, noviembre de 1982) que yo considero el comportamiento de Gibbs como impecable. Christine Hünefeldt, al escribir en el libro editado por Heraclio Bonilla, *Las crisis económicas en*

la historia del Perú, 1986, me presenta como alguien que desea “defender la ‘bondad’ de la presencia británica”, y Paul Gootenberg, en su *Tejidos y harinas, corazones y mentes*, 1989, me ha colocado con un grupo de “‘empiristas’ ingleses —dispuestos a enterrar acusaciones de fechorías imperiales”. Debo enfatizar que no tengo ninguna idea preconcebida de alguna “bondad” de la presencia británica. En ninguna parte de mi trabajo sobre las relaciones peruano-inglesas sugiero que la conexión británica fue beneficiosa para el Perú, o que la casa comercial Gibbs buscó alguna otra cosa que no fuese su propio interés monetario. En cuanto a ser un “empirista”, me alegro de aceptar el cargo de proceder inductivamente en mi trabajo, mientras que esto no implique una falta de orientación en la recopilación y selección de los hechos, o alguna resistencia a comprometerme con las interpretaciones teóricas. Christopher Platt pertenece a la misma categoría de Gootenberg, pero es alguien cuya perspectiva sobre el comportamiento británico del siglo XIX de “comercio justo pero sin favores” en los países subdesarrollados es decididamente más benevolente que la mía. Si en mi trabajo absuelvo a los británicos de haber cometido “fechorías imperiales” en el Perú, no es porque tenga alguna idea general de que ellos actuaban con autorrestricción y humanidad alrededor del mundo, sino porque la libertad de acción en ese país estaba marcada por circunstancias locales geográficas, económicas y políticas locales muy específicas. El imperialismo británico en otras partes del mundo, especialmente en su forma anexionista, era generalmente arrogante, militarista, vicioso y racista. Por razones enteramente fortuitas, el Perú durante los años del guano se salvó de experimentar alguna coacción británica.

En relación al ejercicio del poder británico alrededor del mundo, el Perú fue un caso especial. Como argumento en mi artículo “A Primitive Export Sector” (*Journal of Latin American Studies*, mayo 1977), el guano podía ser explotado comercialmente sin mayor intervención de capital o empresariado extranjeros. Las necesidades estructurales para su recolección —palas, carretillas, conductos de lona y líneas cortas de ferrocarril— eran muy básicas. La suficiencia de factores locales para producir lo que las islas exportasen mantuvo a los extranjeros a una prudente distancia y permitió que alrededor de los depósitos del guano surgiese un temprano nacionalismo en las primeras décadas del Perú republicano, resultado de lo que Gootenberg (1989) denomina “control único estatal-nacional”. Los nitratos chilenos, la carne argentina y el café brasileño, todos importantes productos de exportación latinoamericanos del siglo XIX, con considerables requerimientos de capital y transporte, implicaban una vulnerabilidad

mucho mayor a la intrusión económica del exterior. Como Rory Miller ha señalado recientemente, con una perspectiva continental, “el potencial para el abuso variaba enormemente en el tiempo y entre un sector y otro” (en Nikolaus Bottcher y Bernd Hausbergher, [eds.], *Dinero y negocios en la historia de América Latina*, 2000).

El Perú fue también especial por su ubicación en el lado más lejano —para los británicos— de Sudamérica. El continente en general tenía un interés estratégico menor para los hacedores de política en Londres: sus principales preocupaciones imperialistas estaban relacionadas con la accesibilidad y la seguridad de la India. Si se hubiese preferido llegar a la India por el cabo de Hornos, en lugar de por el cabo de Buena Esperanza —con las apropiadas estaciones de carbón para los navíos a lo largo de la ruta— los británicos hubiesen estado mucho más inquietos de lo que estuvieron acerca de los asuntos políticos y económicos sudamericanos. Como se dieron las cosas, no ocurrió mucho en el continente que tuviese un gran efecto en la relación comercial y financiera inmensamente importante que existía entre Gran Bretaña y la India. La mayoría de las actividades imperialistas británicas del siglo XIX y comienzos del XX en el Medio Oriente, África, el sudeste asiático y China estuvo en función de la relación íntima de Inglaterra con India. El subcontinente proveyó la motivación expansionista principal para los siempre aprensivos gobiernos británicos, y también una gran parte de los militares necesarios para las varias conquistas. Tomando en cuenta el predominio de esta concentración en esa región del mundo, las fuerzas navales británicas eran comparativamente mucho menores en la costa oeste de Sudamérica. Inclusive si hubiese habido un amplio impulso para ejercer la coacción en América del Sur, el poder militar británico no estaba disponible. Unos pocos años antes de que el comercio de guano empezase, Belford Wilson, el cónsul general británico, se quejó a Lord Palmerston en Londres de que solo había tres barcos de guerra en toda la costa oeste, y que estos estaban demasiado ocupados en el comercio privado entre diferentes puertos para ser de alguna utilidad en la defensa de los intereses mercantiles británicos.

En relación con el tema del papel del imperialismo europeo en el Perú es preciso enfatizar que este era, sobre todo, un rezago de la herencia colonial española, caracterizado entre otras cosas por acuerdos comerciales monopólicos y recaudaciones financieras sorpresivas. En el momento del comercio del guano, el Perú era en gran medida un estado postcolonial atravesado por una inestabilidad política crónica, una turbulencia militar y una casi absoluta dependencia de sus exportaciones de materias primas.

Como sugiero hacia el final del libro, el negocio del guano estuvo “en último caso, en las manos de gobiernos peruanos inseguros e inadecuadamente financiados, que operaban dentro de un titubeante e inmaduro cuerpo político”. En estas circunstancias, las ganancias del guano —el grueso de las cuales fue a parar al Estado— fueron desperdiciadas en gastos militares, servicio de la deuda, impuestos populistas y reducción de tarifas. Estos factores, y no el imperialismo británico de la época, fueron la razón por la que el Perú fracasó en convertir la riqueza del guano en un desarrollo económico sostenido y diversificado.

Adicionalmente a los efectos persistentes de un imperialismo europeo del pasado colonial, existían sin embargo ciertas debilidades que coinciden con el análisis *dependentista* que fue muy popular en la academia latinoamericana entre mediados de la década de los sesenta y la de los ochenta (ver Walther L. Bernecker y Thomas Fischer, “Rise and Decline of Latin American Dependency Theories”, *Itinerario*, 1998). Afirmar que el Perú se salvó de las presiones coercitivas de los gobiernos, comerciantes y financieros británicos no quiere decir, en las palabras cautelosas de Bill Albert (*South America and the World Economy from Independence to 1930*, 1983), que “había algo neutral o natural acerca del funcionamiento de la economía internacional”. Era mediante el “trabajo de la economía mundial dominada por los poderes industriales que las economías latinoamericanas estuvieron subordinadas a los intereses de los primeros y que su progresivo desarrollo se frustró”. A través del guano y de las oportunidades que ofrecía para préstamos no productivos y arriesgados, el Perú se vio envuelto en un sistema económico internacional en el que las palancas estratégicas del poder estuvieron en manos extranjeras. Los horrores del intensamente creciente endeudamiento del Perú han sido bien documentados en otros trabajos, y este estudio proporciona alguna discusión adicional a los motivos y mecanismos que estuvieron detrás de este endeudamiento.

El libro también presenta evidencias importantes de la precariedad del monopolio del fertilizante peruano. El país poseyó sin duda el más grande depósito de guano nitrogenado, pero esta no era una ventaja que pudiese ser defendida con mucha fuerza. Las economías avanzadas, en las que estaban los principales mercados del guano, tenían las capacidades financieras, tecnológicas e industriales para reemplazar el fertilizante natural con sustitutos artificiales en caso de que se sintiera una provocación suficiente debida a precios de importación muy altos. La provocación se materializó en la década de 1850 (durante la así llamada “Guano Question”

en Inglaterra), se alentó la elaboración de superfosfatos y el comercio del guano inició un declive que, aunque prolongado, fue definitivo.

Estas formas de dependencia peligrosa y de debilidad económica podrían ser tomadas por algunos como una prueba suficiente del imperialismo. Sin embargo, como se ha sugerido líneas arriba, las diferentes caracterizaciones de los aprietos que tuvo el Perú son, en gran medida, de naturaleza conceptual. Mi propia perspectiva sobre el “imperialismo” es que aunque tiene un peso abrumador en asuntos económicos, debería ser concebido como un fenómeno esencialmente político. Esto está de acuerdo con la raíz semántica de *imperium* y la vinculación inicial del término con los excesos militares del Segundo Imperio Francés (ver, *inter alia*, Richard Koebner, *Imperialism. The Story and Significance of a Word, 1840-1960*, 1964). Es interesante anotar que las ideas marxistas de comienzos del siglo XX, a pesar de su intensa preocupación por las fuerzas económicas contemporáneas, consideraban la dimensión política del imperio como un elemento *conceptual* central de este. En su libro *Imperialismo* (1916), Lenin se refería a la Gran Guerra como “imperialista”—“esto es, un saqueo *anexionista y depredador*”—, que representaba el medio a través del cual los grandes poderes se repartían políticamente el planeta. Nikolai Bukharin escribió en su *Imperialism and World Economy* (1915): “El imperialismo es una política de *conquista*”. Y para Rosa Luxemburg, en su *The Accumulation of Capital* (1913), el imperialismo era “la expresión política de la acumulación del capital en su lucha competitiva por lo que quedaba aún libre del medio ambiente no capitalista” (el énfasis es un añadido mío en todos los casos). La noción se acerca a la de una economía militarizada. Ya existen términos para describir relaciones explotadoras y unilaterales entre economías avanzadas y atrasadas: “capitalismo internacional”, “intercambio desigual” y, por supuesto, “dependencia”.

Esto no es un mero tecnicismo lingüístico. Usualmente, a los comerciantes e inversionistas metropolitanos, que operaban en sociedades inestables y poco conocidas en ultramar, les importaba mucho el apoyo efectivo de su gobierno, aunque este no cumplía una ocupación absoluta. En la evaluación marxista reciente de David Harvey (*The New Imperialism*, 2003), el Estado, con su poder militar e impositivo, “ha sido por mucho tiempo, y *continúa* siendo, el agente fundamental de la dinámica del capitalismo global”. Más aún, conservar la dimensión política del imperialismo mantiene el marco de referencia estrictamente en lo internacional, los gobiernos representando naciones enteras de una manera en que rara vez lo logran hacer los comerciantes e inversionistas privados.

La participación del Estado en estos asuntos implica que algún tipo de juicio definitivo debe ser hecho, astutamente o de otra forma, acerca del interés nacional. Y la dimensión política, reteniendo el factor crucial y discreto de la fuerza física y la concomitante violencia y brutalidad, separa el concepto de las transacciones de agentes económicos en el mercado. Un término que pretenda ser equivalente tanto a la idea de matanza masiva como a la de exportación de un fertilizante es un término que va más allá de un sentido razonable.

17 de diciembre de 2007

W. M. MATHEW
Escuela de Historia
University of East Anglia
Reino Unido

PREFACIO A LA EDICIÓN EN INGLÉS

ESTE LIBRO trata sobre las fortunas creadas por el comercio del guano durante las dos décadas en que estuvo, en gran medida, en manos de la casa mercantil londinense de Antony Gibbs & Sons: un negocio que dominó la vida comercial y financiera del Perú por cerca de cuarenta años, que proporcionó a las economías avanzadas, especialmente a Gran Bretaña, un producto que tuvo grandes consecuencias en el mejoramiento de la agricultura, y que —considerados globalmente su volumen y su valor— figuraba como uno de los más importantes negocios de exportación latinoamericanos.

La literatura sobre el tema no es muy sustancial. Los historiadores peruanos lo han tratado de una manera esquemática e incompleta, con un estilo hecho de generalizaciones muy amplias, y se han basado en una variedad limitada de fuentes. Más aún, su trabajo solo está disponible en español. En inglés, el estudio más usado y citado es el extenso segundo capítulo del libro de Jonathan Levin titulado *The Export Economies* (Cambridge, Massachussets, 1960): nuevamente sin embargo, este también utiliza solo un cuerpo limitado de fuentes primarias y ofrece un número de conclusiones dudosas que serán explícitamente cuestionadas en las siguientes páginas. El guano no aparece casi nunca en los estudios del comercio internacional ni, algo que causa mayor sorpresa, en los que tratan sobre el mejoramiento de la agricultura. Generalmente, los fertilizantes han recibido tan solo una escasa atención por parte de los historiadores agrarios, quizás por el desdén arrogante que inspiran productos tan humildes. Nuestro conocimiento del papel que estos jugaron en la agricultura británica ha avanzado muy poco desde que Lord Ernle le dedicó al tema una página o dos en 1912 en su *English Farming. Past and Present* y sugirió, de una manera que debía haber estimulado mayores investigaciones, que la provisión de fertilizantes concentrados y fáciles de ser transportados... fue el mayor logro de la ciencia

agrícola moderna". Con respecto a la literatura sobre la casa comercial Gibbs, esta se encuentra reducida a un puñado de volúmenes producidos ya sea por miembros de la familia Gibbs o por autores comisionados a escribir pequeñas historias para la celebración de aniversarios. No se brinda en ellos muchos comentarios útiles sobre el comercio del guano o sobre el papel que este jugó en el crecimiento de la firma.

Este libro no es un intento, y esto es algo que se debe enfatizar desde el comienzo, de presentar una historia empresarial sistemática de Gibbs durante su período del guano, ni tampoco brinda un análisis de conjunto sobre los efectos del comercio en la economía peruana o en la agricultura de los países consumidores. Existe en este trabajo, inevitablemente, una gran cantidad de material que se relaciona con estos asuntos, pero la preocupación principal ha sido ofrecer un análisis riguroso sobre la manera en que Gibbs manejó el comercio y sobre la naturaleza e implicaciones de su relación con el gobierno peruano, el propietario del guano. Esta fue una asociación fascinante y única, de grandes consecuencias para ambos grupos, y que debe ser examinada en detalle debido a que tenemos acceso tanto a los archivos Gibbs en Londres como a los documentos oficiales peruanos en Lima.

Los orígenes de este libro están en los capítulos centrales de una tesis aprobada por la Universidad de Londres en 1964. Le debo las gracias al ya fallecido profesor Arthur John del London School of Economics, que supervisó mis investigaciones preliminares a comienzos de la década de 1960, y a Lord Aldenham, de la casa comercial Gibbs, por permitirme examinar los registros de la firma que aún estaban en su poder. Estos materiales, más los documentos del Foreign Office relativos al Perú, constituyeron las principales fuentes primarias de mi tesis. Una gran cantidad de investigación adicional se ha llevado a cabo durante los años siguientes. La transferencia del archivo Gibbs a la Guildhall Library significó que yo podía, con la ayuda de catálogos, estudiar documentos que no sabía que existían. Busqué más información sobre transporte marítimo y el mercado agrícola: el primero, en la Customs House Library en Londres y en la Liverpool Record Office; el segundo, entre la cantidad gigantesca de literatura agrícola contemporánea en la British Library. Asimismo, llevé a cabo una búsqueda exhaustiva del material de la Foreign Office. Lo más importante de todo fue que visité Lima en 1973 y me fue posible trabajar en la Biblioteca Nacional, en el Instituto Riva-Agüero y en el Archivo Nacional. También tuve la oportunidad de consultar materiales valiosos en posesión de la señora Eloyda Garland Melián de Montero, del señor Félix Denegri Luna y del señor Carlos Palacios Moreyra. En 1973 y 1974, fuentes adicionales fueron examinadas en las bibliotecas Baker y Widener de

la Universidad de Harvard, y en la Bibliotheque Nationale, en los Archives Nationales y en los Archivès du Ministère des Affaires Etrangères en París.

Sería imposible agradecer a todas las personas cuya gentileza y cooperación me han permitido completar mi estudio. Mis deudas con el ya fallecido profesor John y con Lord Aldenham ya han sido mencionadas. En todas las instituciones donde he trabajado he puesto a prueba grandemente las fuerzas y la paciencia de un sinnúmero de archivistas, bibliotecarios y asistentes. En especial, quisiera expresar mi gratitud al doctor A. E. J. Hollander, el antiguo archivista de la Guildhall Library en Londres. Debo además reconocer la asistencia, hospitalidad y consejo que recibí de Bill Albert y de Heracio Bonilla cuando estuve en el Perú. Más aún, valiosas sugerencias y aliento me fueron brindadas por Jorge Basadre, el historiador peruano más eminente y simpático. Bill Albert, Gerald Crompton y Richard Wilson se tomaron el tiempo y el trabajo de leer mi manuscrito y me dieron consejos útiles y perspicaces. En Leicester, Norwich y en St. Louis, Judith Watts, Patricia Charman, Judith Sparks, Valerie Striker y Patricia Minute asumieron la labor de tipeo y retípico.

He recibido mucho apoyo económico de un número de instituciones. Mi investigación postgradauada original se realizó con el apoyo del Carnegie Trust for the University of Scotland. El precio de innumerables visitas a Londres desde mediados de la década de 1960 estuvo solventado por la Junta de Investigaciones de la Universidad de Leicester y por la Escuela de Estudios Económicos y Sociales de la Universidad de East Anglia. Los gastos muy considerables relacionados a mi trabajo en Lima, París y Boston fueron generosamente asumidos por la Nuffield Foundation.

Finalmente, debo agradecer a mi esposa e hijos por tolerar la distracción de la vida que implica el ejercicio poco natural de escribir un libro.

St. Louis, Estados Unidos, marzo de 1980

También quisiera agradecer la considerable ayuda brindada por el doctor Rory Miller, de la Universidad de Liverpool, durante la preparación de la introducción para esta nueva edición. Los juicios expuestos en ella, no obstante, son de mi entera responsabilidad. También le estoy agradecido a Marcos Cueto y a Valentino Gianuzzi por su esforzada labor de traducción y por su compromiso, y a Carlos Contreras Carranza por la publicación de este libro en Lima.

Norwich, Reino Unido, noviembre de 2008

INTRODUCCIÓN

Tan grande es el valor de esta rama de las riquezas nacionales, que sin exageración podría asegurarse que de su estimación y buen manejo depende la subsistencia del Estado, la manutención de su crédito, el futuro de su incremento y la preservación del orden público.

MANUEL ORTIZ DE ZEVALLOS
Ministro peruano de Relaciones Exteriores, 1858.

Temas

La expansión del comercio del guano peruano a mediados del siglo XIX se alcanzó con relativamente poco esfuerzo. El guano no era una mercancía que tenía que ser producida en el sentido usual del término. Los pájaros lo depositaban y un pequeño centenar de trabajadores lo extraía. Debido a que no era necesario ningún procesamiento y estaba ubicado en pequeñas islas,¹ no había costos significativos de transportarlo a barcos en altamar. Más aún, era un guano muy superior, pues la falta de lluvia de la costa impedía que su componente de nitrógeno fuese removido. El nitrógeno es el alimento más importante de las plantas, y los guanos de otros lugares más húmedos del mundo contenían mucho menor cantidad de este. De hecho, el Perú tuvo virtualmente un monopolio de guano nitrogenado, y con el comercio, por ejemplo, del nitrato de soda (también peruano) relativamente poco desarrollado, y con muy poco material de amoníaco produciéndose en fábricas europeas o norteamericanas, esto significaba un monopolio de los fertilizantes nitrogenados en general.

1. Ver, *inter alia*, Murphy, *Birds, passim*.

El comercio tuvo otras dos características monopólicas. El guano fue de un solo dueño después de 1842: el gobierno peruano; y la exportación fue puesta en manos de los contratistas a quienes se les otorgó el derecho de venta exclusiva en mercados específicos. Esta forma tan coherente de organización significó que el comercio podía, si así se deseaba, controlarse rigurosamente desde el centro, y que el monopolio de la mercancía natural podía explotarse plenamente. La propiedad del gobierno significó, también, que la nación peruana podía demandar las recompensas en vez de estar estas dispersas entre una serie de aventureros comerciales extranjeros. Con tantas ventajas, el Perú, como señaló un entusiasta observador en 1857, estaba destinado a convertirse rápidamente en “el país más rico y feliz de la tierra”.²

Más aún, el comercio le dio al Perú por un tiempo una posición de significativa prominencia entre las mercancías internacionales y los intercambios de capital. Durante la década de 1855 a 1864 Gran Bretaña recibió cargamentos de guano peruano por un valor superior a las £ 20 millones: una cifra mayor que cualquier otra registrada por una mercancía importada de un país sudamericano.³ Entre 1863 y 1875 el gobierno peruano, con una capacidad crediticia grandemente fortalecida por los ingresos del guano, emitió más papel en el mercado de moneda de Londres que cualquier estado latinoamericano: £ 41.7 millones, comparadas con las £ 14.4 millones de su más cercano rival, Brasil.⁴ Y el guano vino a dominar rápidamente la estructura de exportaciones peruanas y a proporcionar al Estado el grueso de sus ingresos.

Sin embargo, a pesar de las circunstancias favorables y del rápido crecimiento, mucho del interés en el comercio del guano reside en malos cálculos, fracasos y oportunidades perdidas. En primer lugar, el período de expansión en el principal mercado en el extranjero, Gran Bretaña, duró menos de dos décadas. El comercio empezó en 1840, las ventas británicas llegaron a su cima en una fecha tan temprana como 1856. Después, siguió una secuencia de contracción, recuperación parcial y rápido declive. C. A. MacQueen escribió, respecto de mediados de la década de 1860, que el verdadero apogeo del período del guano había pasado, “aunque el

2. Barroilhet, *Contestación*, p. 38.

3. *Parliamentary Papers* (de ahora en adelante PP), 1860, LXIV, pp. 326-328; 1861, LX, pp. 326-338; 1866, LXVII, pp. 296-312.

4. Jenks, *Migration*, pp. 421-423.

último colapso no ocurrió sino 15 años después⁵. En segundo lugar, el guano no produjo ninguna innovación radical en el crecimiento económico peruano. El tesoro permaneció sin muchos recursos, la agricultura y la industria no disfrutaron de una prosperidad general ni sostenida, y en 1876 el gobierno se vio obligado a dejar de pagar la deuda que había garantizado. Después de los gastos y las pérdidas de la guerra del Pacífico de 1879-1883, y del agotamiento simultáneo del comercio, el Perú cayó en una condición intrascendente en la economía mundial. El guano había venido y se había ido, y para muchos parecía que su principal legado había sido el debilitamiento del país. Un observador inglés comentó en 1881 que había sido “una buena cosa para el Perú que la execrable Era del Guano hubiese llegado a su fin...”⁶

¿En qué medida, uno se pregunta, puede residir la culpa en los extranjeros? Existen en realidad dos preguntas en esta interrogante, que de alguna manera deben ser tratadas por separado. Una concierne a los posibles efectos nocivos de poderosos individuos extranjeros, como la casa comercial Gibbs, que dominó el comercio por dos décadas después de su emergencia. En segundo lugar, hay una pregunta mucho más general sobre los posibles daños hechos a una economía subdesarrollada cuando establece lazos cercanos con economías metropolitanas más poderosas. Un tratamiento más global de este segundo tema va más allá del alcance de este libro, aunque la documentación que se presentará sobre los desatinos concebidos independientemente por el gobierno peruano servirán, así lo esperamos, como un correctivo a la interpretación que presenta al Perú exclusivamente como una víctima pasiva e inocente del imperialismo económico. La experiencia histórica de economías relativamente atrasadas durante las dos últimas centurias⁷ y el trabajo interpretativo de Myrdal, Baran, Emmanuel, teóricos dependentistas y muchos otros,⁸ ciertamente refuerzan el cuestionamiento más radical del antiguo supuesto optimista

5. MacQueen, *Peruvian*, p. 38.

6. Duffield, *Prospects*, p. 91.

7. Esto ha sido muy poco analizado de una forma *global* por historiadores económicos. El más interesante de los breves estudios que son relevantes para este período es el de Hobsbawm, *Age*, capítulo 5. Hobsbawm coloca al Perú y a otras economías relativamente atrasadas en el “mundo de las víctimas” y “perdedores”, sociedades “a la merced de Occidente” (pp. 143-144, 161).

8. Myrdal, *Economic Theory*; Baran, *Political*; Emmanuel, *Unequal*; Frank, *Capitalism*; Chilcote, “Critical”, con una extensa bibliografía en pp. 21-29.

de la economía liberal con respecto a la estimulante influencia del comercio y la inversión del exterior. El Perú fue llevado, a través del guano, a una economía mundial diseñada y dominada por el capitalismo avanzado, y las oportunidades —especialmente para préstamos que Londres y otros mercados financieros le ofrecían— probaron ser sumamente destructivas en el largo plazo y fueron la causa de muchos de los problemas que le sucedieron al país durante el período del guano. “El tesoro del gobierno estaba siempre sin un dólar”, señaló Henry Witt, un comerciante del guano de la década de 1860: “ellos le deben mucho y cualquier suma que entraña se evapora como humo, para satisfacer las demandas urgentes de cientos de deudores”.⁹ Sin embargo, los gobiernos normalmente no están obligados a prestarse en contra de su voluntad. La razón por la que lo hacen puede estar principalmente en el desbalance entre la necesidad o el deseo de gastar y la capacidad de imponer impuestos, y esto a su vez es esencialmente el producto de circunstancias locales económicas, sociales y políticas. Los débiles, por supuesto, deben tomar ventaja cuando forman una asociación con los fuertes, pero la asociación no es necesariamente impuesta sobre ellos.

El enfoque de los capítulos que aparecen a continuación recae sobre asuntos relacionados con estas grandes preguntas, pero son concretamente usadas para el tema más específico de la actividad mercantil extranjera del Perú. Examinaré la relación entre los principales contratistas del guano en la fase más temprana y boyante del guano, la firma comercial inglesa Gibbs, y los sucesivos gobiernos que tuvieron el poder en Lima entre 1840 y comienzos de la década de 1860. Para fines de la década de 1850 Gibbs controlaba casi todo el mercado europeo y tenía además los derechos monopólicos sobre África, Australia y las Indias Occidentales. Al describir las economías latinoamericanas de mediados del siglo XIX, Hobsbawm escribe sobre “los extranjeros que dominaban la importación y la exportación de sus productos principales...”¹⁰ Fieldhouse señala cómo los comerciantes y financieros europeos del momento fueron capaces de obtener un control antes desconocido, como si se tratara de una “llave al cuello”, sobre los “estados débiles y sin defensas, pero políticamente

9. Diarios de Witt, VI, 1 de enero de 1862. (Le estoy agradecido a la señora Eloyda Garland Melián de Montero por hacer posible que revise este manuscrito muy valioso y por mucho tiempo desconocido).

10. Hobsbawm, p. 146; también p. 148.

independientes, de Sudamérica...”¹¹ En el caso analizado en este libro, aparentemente tenemos la peripecia dramática de un solo extranjero a cargo de un comercio de exportación muy grande. ¿Pero cuáles fueron exactamente las características y el grado de la dominación? ¿Acaso realmente ocurrió un estrangulamiento? Un número de preguntas muy precisas debe formularse. ¿Quién estaba realmente a cargo del comercio: el gobierno o los comerciantes? ¿Quién tomó las decisiones cruciales en la política de mercadeo? ¿Cómo se distribuyeron las ganancias? ¿Cuánto de poder y de ingresos acumuló el gobierno peruano gracias a su condición de propietario del guano? ¿Hasta qué punto y en qué medida Gibbs ayudó a intensificar el endeudamiento problemático del gobierno peruano? ¿Fueron los intereses de los comerciantes ingleses, que buscaron implementar con gran dedicación, un obstáculo en el camino de la plena explotación del Perú de su monopolio natural sobre un fertilizante nitrogenado? ¿Actuó Gibbs con mala fe, distorsionando los contratos, asegurándose de reembolsos ilegales y erosionando el ingreso que se le debía al gobierno? ¿En qué medida estuvieron el gobierno y los comerciantes villanos juntos, sorprendiendo con regateos en los que colaboraban de mutua conveniencia a expensas del resto de la nación? ¿Significó la presencia de Gibbs en el comercio una complicación y un retraso en la participación de comerciantes peruanos, quienes —si hubiesen tenido el derecho a vender guano— pudieron haber incrementado los fondos de capital líquido circulante dentro de la economía peruana? ¿Por qué y cómo el Perú desplazó a Gibbs del negocio en 1861?

Hasta la fecha, los historiadores han visto a Gibbs como una firma comercial de gran poder, culpable de una serie de delitos menores y parcialmente responsable del fracaso del comercio en darle notables beneficios al Perú. Para fines de la década de 1840, según Fredrick Pike, “la economía peruana estaba en gran medida a merced de Antony Gibbs & Sons de Londres”¹² En opinión de Heracio Bonilla, la casa comercial Gibbs disfrutaba de un “control absoluto... sobre la venta del guano en Europa llegando a tener en sus manos las llaves de la economía peruana”¹³ Jonathan Levin argumenta que con respecto a dos medulares asuntos existió un importante conflicto de intereses entre el gobierno y los contratistas,

11. Fieldhouse, “Imperialism”, p. 202.

12. Pike, *Peru*, p. 98.

13. Bonilla, “Aspects”, p. 216.

y que en ambos estos salieron victoriosos. Tales asuntos tienen que ver con los costos de intermediación y el precio en el mercado.

Cada contratista de consignación organizó para el gobierno las operaciones de carga, flete, almacenamiento y venta final, y fue recompensado con un 2 ó 3 % de comisión sobre los costos de estas operaciones... Mientras que el interés del gobierno estuvo en mantener estos costos bajos, la ganancia del contratista residía en un incremento de los costos y por tanto en el aumento de la comisión. Mientras que el comercio de guano se mantuviese bajo consignación, entonces, los costos de intermediación crecerían sostenidamente.¹⁴

Sobre la política de precios, el gobierno “como dueño de un recurso perecible... quería el mayor precio posible por tonelada, lo que era consistente con grandes ventas... Los contratistas, sin embargo, recibían una comisión en los beneficios de las ventas en bruto, y si estos beneficios podían ser incrementados bajando el precio por tonelada... sus intereses estuvieron en vender a un bajo precio”.¹⁵ Levin concluye que en ambos asuntos —“mantener bajos, a propósito, los costos de intermediación y la manutención de precios monopólicos— el gobierno sufrió pérdidas. Debido a que se permitió que los intereses de los contratistas divergiesen de los del gobierno y en tanto que el gobierno no tenía ningún medio efectivo de imponerse, los intereses del gobierno se perjudicaron”.¹⁶ Estos temas importantes y específicos —en especial la política de precios— deben ser cuidadosamente analizados en la discusión que sigue en este libro.

Una evaluación desfavorable del poder y la conducta de los consignatarios no tuvo que esperar a los historiadores. En 1849 Sir Robert Peel le escribió a Lord Palmerston, entonces secretario de Relaciones Exteriores del Reino Unido, que el sistema de monopolio-consignaciones para exportar solo servía a los intereses de los comerciantes; y que su abandono significaría una “ventaja para todos los interesados con excepción de las dos Casas que tienen el monopolio”.¹⁷ En 1859 esto fue descrito

14. Levin, *Export*, p. 68.

15. *Ibid.*, p. 69.

16. *Ibid.*, pp. 70-71. Estos argumentos han sido planteados nuevamente por académicos peruanos en diversos estudios del comercio del guano: Basadre, *Historia* (sexta edición, 1969), III, p. 162; Bonilla, “Aspects”, pp. 226-227; Pásara, *Rol*, p. 15; Yepes del Castillo, *Perú*, pp 62-63. Ver también Cortés Conde, *First Stages*, p. 20.

17. British Foreign Office, General Correspondence and Embassy and Consular Archives relating to Peru (PRO FO 61 y FO 177 respectivamente), FO 61/124, Peel a Palmerston, 12 de julio de 1849.

como feroz por Luis Mesones, un diplomático peruano, involucrando “gastos extravagantes” y graves daños irrogados al Tesoro nacional”.¹⁸ En la opinión de José Casimiro Ulloa, quien escribía en el mismo año, la casa comercial inglesa ejercía “el despotismo mayor que una persona o familia puede ejercer sobre una nación”.¹⁹ La participación de Gibbs en la exportación del guano, en palabras de Carlos Barroilhet, uno de los primeros comerciantes que participaron en el comercio del fertilizante, había sido para el Perú “un completo desastre” y “una calamidad pública”.²⁰

Las casas Gibbs antes de 1840

En 1840, al comienzo del comercio del guano, la oficina de Lima de Antony Gibbs & Sons, conocida como Gibbs Crawley y Co., era una de las más importantes casas mercantiles europeas en el Perú; y la sede en Londres a la que estaba afiliada era, de acuerdo con estándares británicos, un establecimiento mercantil de dimensión moderada y considerable respetabilidad. Esta última firma se había formado en 1808, precisamente en el momento previo a la completa liberación del dominio del imperio español en América. Este hecho cronológico significó que los primeros contactos de Gibbs con Sudamérica estuvieron asegurados a través de su comercio con España. La oficina de Lima no se estableció sino hasta 1822.

La primera de las firmas Gibbs se fundó en el puerto de Exeter en 1778.²¹ En ese puerto y a su alrededor, la familia Gibbs había estado activa por más de dos siglos. Antony Gibbs, el fundador de la firma de Exeter (y de la casa de Londres treinta años después) nació allí en 1756, hijo de un hacendado y cirujano. En 1774 fue un aprendiz de un tal señor Brook, quien tenía un negocio en la ciudad y conducía un comercio considerable de tejidos de lana con España. Cuatro años después, con la asistencia financiera de su padre, Gibbs creó su propio establecimiento y, como Brook, concentró su atención en el comercio de textiles con el sur

18. Mesones, *Ministerio*, p. 20.

19. Ulloa, *Huano*, p. 116.

20. Barroilhet, *Opúsculo*, p. 6.

21. Cuando no se indica de otra manera, la primera parte de esta sección está basada en el material proporcionado por cinco libros que tratan de la familia y la firma Gibbs: Gibbs, H., *Pedigree*; Gibbs, J., *Pedigree y History*; Maude, *Antony Gibbs*; y Jones, *Antony Gibbs*. De estos, los más útiles fueron el tercero y el cuarto de los nombrados. Solo se citan los libros específicamente cuando se toma directamente de ellos una referencia.

de Europa. Participó además en la manufactura de tejidos de lana. Los finales de la década de 1770, sin embargo, fueron una mala época para formar lazos comerciales con España e Italia, los dos principales mercados de Gibbs. El comercio de géneros de lana de Exeter con estos países, que había estado creciendo rápidamente en las décadas de 1760 y de 1770, cayó dramáticamente en la de 1780.²² Para entonces, más aún, la ciudad había perdido su lugar como el principal centro comercial del sudoeste: uno de los más grandes puertos de Inglaterra a comienzos del siglo XVIII estaba, al final de la centuria, “muy abajo en la lista de puertos del reino, superado por lugares que habían sido villas de pescadores desconocidas en 1688”.²³ Para 1789, Antony Gibbs estaba quebrado, y por ello decidió retirarse de Devon y mudarse a España. Vivió en Madrid entre 1789 y 1792, y desde este último año hasta 1807 iba y venía entre España, Portugal e Inglaterra. Su principal negocio en esos años fue como agente comercial en la Península para las manufacturas británicas. Asimismo, se encargó de realizar algunas importaciones por su propia cuenta, y en 1793 entró en una asociación con Juan Pomar de Málaga, participando ambos en la exportación de productos locales hasta 1803. Como agente, las primeras oficinas principales de Gibbs estuvieron en la capital española, pero problemas que derivaban del conflicto con Francia lo obligaron a mudarse a Lisboa en 1797 y de allí a Cádiz en 1802. Con la erupción de la guerra entre Gran Bretaña y España en 1805, y la imposición de un embargo de toda propiedad británica, logró regresar a Lisboa. Antes de irse consiguió establecer un acuerdo a través de su hijo Henry para que una firma española tuviese sus productos en Cádiz, Sevilla y en otros puertos españoles, así como encontrar alguna manera de disponer de estos. Los mercados locales estaban en una condición muy débil en ese momento y los agentes de Gibbs tuvieron poco éxito en encontrar un número adecuado de compradores. Como resultado, desvió su atención a Sudamérica.

Los bienes eran nominalmente de propiedad española y podrían haber sido embarcados en navíos de esa nacionalidad. Con Gran Bretaña implementando un bloqueo naval a Cádiz, sin embargo, era casi seguro que cualquier barco podía ser tomado como un botín de guerra. Teniendo

22. Las operaciones en Francia y el Mediterráneo durante la guerra de la independencia habían sido sugeridas como una posible razón para ello. Hoskins, *Industry*, pp. 80-81 y Apéndice B, Cuadros I, III (a) y IIII (b).

23. *Ibid.*, pp. 109-110.

en cuenta ello, Gibbs viajó a Londres y con la ayuda de su hermano Sir Vicary Gibbs, entonces abogado-general del gobierno británico, pudo asegurar una licencia que le garantizase un pasaje seguro de salida del puerto y, estipulando que el viaje sería de ida y vuelta desde España a Lima y de regreso a Gran Bretaña. La selección del Perú como el destino americano, por razones que no están claras, la hizo Antony. El 24 de diciembre de 1806 el navío cargado para el viaje, “Hermosa Mexicana”, zarpó en consignación a Antonio Baras de Lima. La empresa se volvió un acontecimiento complejo y problemático, pero marcó el inicio de las relaciones directas de Gibbs con el Perú. En julio de 1808 Antony le dio indicaciones a uno de sus hijos, entonces en España, para que tomara ventaja del contrato con Baras en Lima y que le enviara más consignaciones: “esa conexión”, escribió, “puede ser eventualmente de utilidad”.²⁴

Antony Gibbs había realizado su último viaje a España en 1807 y el siguiente año fue nombrado como uno de los cuatro comisionados para ocuparse de las propiedades portuguesas enviadas a Inglaterra durante la guerra. El trabajo lo obligaba a vivir en Londres y ello, combinado con los prácticos contactos personales con grupos de la ciudad que ello significaba, lo animaron a establecer su propio establecimiento mercantil en la capital, en asociación con Henry, el mayor de sus hijos. Su segundo hijo William se unió al negocio en 1813 y el título de la casa comercial se volvió entonces Antony Gibbs & Sons, nombre que mantendría por los próximos 135 años.²⁵ Casi al mismo tiempo, poco después de la restauración de la paz entre España y Gran Bretaña, la casa comercial de

24. Citado en Gibbs, *History*, p. 197.

25. Ambos hijos ya habían trabajado con su padre por algún tiempo: una señal, sin duda, del estado generalmente delicado de las finanzas familiares. Henry se unió al negocio alrededor de 1800 cuando tenía 15 años, y William se unió dos años más tarde cuando tenía tan solo 12 años de edad. William, quien se convertiría en cabeza de la casa comercial durante el período del guano, resintió el hecho de que su educación formal hubiese sido interrumpida, pero Henry le señaló que su padre simplemente no tenía el dinero para enviarlo a la universidad y que, en cualquier caso, él se hubiera vuelto “despilfarrador y licencioso” en ese ambiente (Antony Gibbs & Sons Ltd. Family archives and mss.: Letters and miscellaneous papers, 1787-1907. Henry Gibbs a William Gibbs, 10 de febrero de 1808). Antony Gibbs le dio órdenes a sus jóvenes hijos para que se dedicaran seriamente a sus tareas comerciales. Él les sugirió que debían usar el tiempo libre estudiando “cómo llevar cuentas, Francés, Español e Historia” y no malgastarlo en frivolidades como música o dibujo, innecesarios para “hombres jóvenes que tienen que ganarse el pan prestando atención y actuando con inteligencia en los negocios...” (*Ibid.*, Antony Gibbs a Henry y William Gibbs, 24 de enero de 1805).

Antony Gibbs, Son & Branscombe²⁶ fue inaugurada en Cádiz. Este nuevo establecimiento le permitió a Antony mantener y construir su negocio sobre la base de las conexiones que había ido adquiriendo en la Península en los treinta años previos. La mayor parte de los negocios era con el mercado español, pero se presentaron oportunidades para extender el comercio con América. La casa estaba bien posicionada para asegurar productos sudamericanos en consignación para Gibbs en Londres, y para recibir mercancías británicas que podían ser reexportadas a las colonias transatlánticas. En 1811 y 1812 se despachó un número significativo de consignaciones bajo tutela conjunta con otras casas comerciales a Buenos Aires y Río de Janeiro. Asimismo, se empezó a mantener correspondencia con agentes comerciales en Veracruz, México, y en 1811 Antonio Baras les comenzó a enviar bienes del Perú y a hacer órdenes para envíos marítimos de regreso para el Pacífico. Cuentas propias, cuentas en conjunto con otras casas comerciales y comisiones por el comercio crecieron en general durante los años que siguieron y se incrementaron con el establecimiento de una tercera firma en 1818, Gibbs, Casson y Co. de Gibraltar.

Con estos contactos en el extranjero y la progresiva desintegración del imperio español en América, era quizás inevitable que Gibbs intentase establecer sus negocios en el otro lado del océano. Construyendo sobre las bases establecidas en 1806, las firmas habían instaurado la más importante de sus conexiones americanas con el Perú. Para 1818-1820 la casa comercial de Londres tenía 14 clientes fuera de Europa, de los cuales hasta 11 eran residentes en Lima. La capital peruana era entonces el lugar más aparente para establecer una sucursal en Sudamérica y en 1820 John Moens, el hijo del cónsul holandés en Bristol, fue enviado para probar el terreno. La casa de Londres estaba entonces bajo la dirección de Henry Gibbs, como lo había estado desde la muerte de Antony en 1815. Era aún un pequeño establecimiento, que tenía solo alrededor de media docena de personas, y se pensaba que nadie de la familia Gibbs podía dejar su trabajo para viajar hasta el Perú. La llegada de Moens a Lima en enero de 1821 antecedió el logro de la independencia completa del Perú de España por casi cuatro años. Al parecer su misión no consistía tan solo en esperar la liberación del Perú y aprovechar las oportunidades comerciales

26. William Branscombe, un socio de Cádiz desde 1803 hasta 1813, fue un firme colaborador por varios años. Él estaba familiarizado con la forma de hacer negocios en Cádiz y tenía muchas conexiones útiles en ese lugar. Ver *Ibid.*, carta (de autor desconocido) a Henry Gibbs, 13 de septiembre de 1808.

que pudieran presentarse como consecuencia de este hecho, sino también en tomar ventaja de algunos cambios favorables en la política comercial colonial. La participación de España en la guerra de Europa la había incapacitado seriamente para poder cumplir las necesidades de productos de sus colonias, y con el comercio legal drásticamente reducido, las aduanas coloniales habían sufrido una gran merma en sus ingresos. Los requerimientos tanto del mercado como del tesoro se combinaron para forzar al virrey en Lima a tolerar un comercio directo con Gran Bretaña. Para 1818, navíos británicos estaban entrando al Callao y colocando sus cargamentos sin ningún mayor esfuerzo por expulsarlos. En 1819 el Callao se abrió oficialmente al comercio británico por un período de dos años y se les permitió a los comerciantes británicos establecerse allí.²⁷ El representante de Gibbs esperaba poder explotar estas nuevas oportunidades. Él recibió instrucciones, entre otras, de hacer los arreglos para que cargamentos de metales preciosos y otros productos peruanos fueran consignados a las casas Gibbs de España y Londres.

El 21 de enero de 1822 se creó en Lima la casa comercial de Gibbs, Crawley,²⁸ Moens y Compañía, y este hecho fue publicitado con anticipación por su casa matriz de Londres. Para mediados de diciembre Gibbs había distribuido cerca de 1,000 circulares. Miembros de la firma fueron enviados al norte de Inglaterra, Escocia y al continente europeo para brindar más información y nombrar agentes comerciales con el fin de asegurar sus consignaciones. En 1823 sucursales de la nueva casa se crearon en Guayaquil, el principal puerto del Ecuador, y en Arequipa, el principal centro comercial del sur peruano.²⁹ Las funciones principales de la casa comercial de Lima, según las instrucciones de Londres, eran recibir cargamentos de Europa y hacer los arreglos para que regresaran consignaciones realizadas en base a comisiones. Emprendimientos propios especulativos estuvieron limitados a desembolsos de 10,000 pesos,³⁰ a

27. Goebel, “British Trade”, pp. 318-319.

28. Uno de los socios fue Charles Crawley. Él era un sobrino de Antony Gibbs y mantuvo una asociación con la firma de Londres por algunos años. Sin embargo, solo pasó cuatro años en la costa oeste, entre 1829 y 1833.

29. Dos sucursales se abrieron en Chile en 1825 y en 1826: una en Valparaíso y la otra en Santiago.

30. En conformidad con la usanza de la época, he utilizado dólares y pesos como sinónimos a lo largo del libro. La conversión a libras esterlinas era usualmente hecha a la tasa de 5 pesos por libra.

menos que existiera un permiso especial de Londres. La primera cuenta de pérdidas y ganancias de Lima, fechada el 30 de junio de 1824, y que cubre un período de poco más de dos años, mostraba un balance positivo de 83,416 pesos. El crédito total llegaba a 122,621 pesos y, de estos, 82,559 representaban las ganancias por comisiones de negocios realizados con poco más de 50 clientes, la gran mayoría de los cuales era de nacionalidad británica.³¹

Moens dirigió la casa Gibbs en su primera época y era uno más de solo un puñado de comerciantes extranjeros en Lima.³² Sin embargo, después de un tiempo resultó que Moens no era especialmente cuidadoso con los finos detalles de la empresa o tampoco muy bueno en contratar a empleados fiables. Importante correspondencia y trabajo de contabilidad fueron olvidados. En julio de 1824 los hermanos Gibbs redujeron las acciones de su asociación de 25 a 10 %, y desde entonces el establecimiento se empezó a llamar Gibbs Crawley y Co. Al año siguiente, Gibbs decidió hacer de John Hayne, quien había sido el contador de la casa de Londres, un socio en la firma sudamericana y enviarlo a la costa occidental para atender allí las cuentas. Como Moens, él no estaba emparentado con la familia Gibbs, aunque tenía tenues asociaciones personales por el hecho de que una de sus tías había sido mucama de la madre política de Antony Gibbs. Hayne llegó a Lima en octubre de 1826. Moens finalmente partió en mayo de 1829, dejando a Hayne como cabeza de la firma, una posición en la que se mantendría hasta 1847. En el último año contable antes de 1840 (1 de noviembre de 1838 a 31 de octubre de 1839)³³ la casa comercial de Lima registró una ganancia de 80,462 pesos, o unas £ 16,000. Los ítems de créditos llegaban a 134,313 pesos, con una ganancia de las comisiones de negocios que daban 80,404 pesos o 60 % del total. Emprendimientos realizados con inversiones propias —en lingotes de plata, lana, corteza de quina, barilla, harina y sombreros de paja— produjeron 14,440 pesos (11 %). Otros ítems crediticios importantes incluían bonos especulativos, intereses y el *delcredere*. Al final de este período, tal como ocurrió

-
31. Antony Gibbs & Sons, Ltd. Business archives: South American branches. Lima, Peru. Accounts, 1819-1883 (de ahora en adelante citados como Lima Branch Accounts), File 1, 1819-1837.
 32. FO 61/3, Rowcroft a Canning, 23 de septiembre de 1824; FO 61/26, Wilson a Palmerston, 15 de enero de 1834; también Humphreys, *British Consular*, p. 108, n. 1.
 33. Existen dos cuentas de ganancias y pérdidas para el año, relativas a períodos sucesivos de seis meses.

al comienzo, Gibbs Crawley y Cía. eran esencialmente mercaderes que actuaban por comisiones, y alrededor de cuatro quintos de sus ingresos por este rubro derivaban de ventas de productos extranjeros en Lima.³⁴

Con respecto a la casa matriz en Londres, las cuentas de ganancias y pérdidas (de las cuales se han elaborado las cifras de año por año para el periodo 1820-1879 que aparecen en el Apéndice III) muestran un ingreso de tan solo modestas proporciones en el periodo 1820-1839,³⁵ con un marcado declive durante los primeros 15 años. El promedio de las ganancias netas anuales en 1820-1824 se mantuvo en £ 5,617; en 1825-1829, en £ 4,053; en 1830-1834, en £ 1,778; y en 1835-1839, en £ 21,183. De nuevo encontramos un gran énfasis en el trabajo por comisión. El promedio de los ingresos brutos anuales de las comisiones y del corretaje en los cuatro períodos de cinco años cada uno, entre 1820 y 1839, fue, secuencialmente, £ 4,441, £ 4,009, £ 3,736 y £ 8,856. Expresadas como un porcentaje del total de los ingresos (en diferencia de las ganancias) las cifras fueron de 41, 48, 61 y 30. El claro cambio del patrón ascendente en la última cifra se debió principalmente a la aparición en la cuenta de Gibbs de ganancias de las firmas sudamericanas después de 1834 (el promedio de los recibos anuales en Londres por el periodo de cinco años llegó a ser de £ 12,999). Para las décadas de 1820 y 1830 el comercio con fondos propios y conjuntos (en mercancías como corteza de quina, lingotes de mineral, cobre, nitrato de soda, lana, tejidos, carbón y barras de hierro) había sido reducido a una posición de relativamente poca importancia. Era, en balance, no rentable en la década de 1820 y daba un promedio anual de pérdidas netas de £ 418. En la década de 1830 era remunerador, pero apenas, pues la ganancia anual promedio neta era tan pequeña como £ 57. Los ingresos de carácter financiero, por otro lado, fueron de creciente importancia durante todo el periodo y después. La cifra anual promedio por los intereses y los descuentos sumaba £ 1,033 en la década de 1820 y £ 1,537 en la de 1830;³⁶ el grueso de estos llegaba de créditos cubiertos otorgados por Gibbs a los clientes del extranjero con los que comerciaba.

-
34. Todas las cifras de este párrafo están basadas en Lima Branch Accounts, File 2, 1837-1847.
 35. No se ha encontrado correspondencia comercial para estos años. Esta parte del capítulo está basada casi enteramente en los libros de cuentas de Gibbs. Antony Gibbs & Sons, Ltd. Business archives: London head office general ledgers (de ahora en adelante referidos como LGL), primera serie, 3, 3a, 4, 5, 6, 7, 8.
 36. Las cifras netas eran mucho más grandes.

Asimismo, el ingreso por *del credere* que derivaba de estas transacciones de mercancías era de poca importancia en la década de 1820, pero en la de 1830 produjo en promedio poco menos de £ 800 por año. El retorno de la inversión no era mucho antes de 1840, por la simple razón de que Gibbs no había empezado a colocar importantes partes de su riqueza en acciones. Sin embargo, a mediados de la década de 1830, ellos tomaron algunas acciones del Great Western Railway y estas tuvieron un notable impacto en los niveles de ganancia en el último año de este período, 1839, como resultado de una drástica caída del valor del papel.³⁷

En 1820 Gibbs registró una ganancia de £ 5,882. En 1839 la cifra fue de £ 27,350. Los ingresos brutos, según como aparece en las cuentas de pérdidas y ganancias generales, llegaban a la cifra de £ 8,766 en el primer año y a £35,488 en el segundo. Durante el mismo período la comisión neta y los ingresos por corretaje habían crecido de £ 4,180 a £ 13,055. Fuera de esta expansión, la principal modificación que ocurrió durante las siguientes dos décadas (como lo revelan las cuentas de clientes) fue un marcado cambio en el énfasis de Europa hacia América. Para 1839 Gibbs tenía tratos importantes con cerca de una docena de correspondientes en España, comparados con casi el doble que mantenía en América Latina. Poco antes del comercio del guano la existencia de la firma como una empresa comercial giraba en una medida considerable alrededor de las comisiones por el comercio con la costa oeste. Sus conexiones con países europeos, aparte de España, eran esencialmente una extensión de ese comercio, especialmente a través de la reexportación de la corteza de quina peruana. Sus conexiones con España, aunque aún sustanciales, eran principalmente un rezago del pasado.

Lo que encontramos hacia el final de la década de 1830 es una exitosa casa comercial de dimensión modesta, que se restringía a sí misma a las áreas de negocio más seguras. En los veinte años siguientes a 1820 existieron tres socios en la firma de Londres: dos de los tres hijos de Antony, Henry y William, y su primo Charles Crawley. El número de personas que trabajaba en la oficina de Londres había crecido de alrededor de media docena en 1820 a 16 en 1840. Ellos operaban, debemos asumir, de acuerdo con lo que en 1842 William Gibbs llamaba “principios sensatos, prudentes

37. Ver Simmons, *Birth*, pp. 68-69, 71. La razón para esta incursión única en el campo de las inversiones en las acciones de bolsa reside probablemente en el hecho de que George Henry Gibbs, el hijo de Antony y cabeza de la firma de 1815 hasta su muerte en 1842, fue uno de los promotores del Great Western Railway y director de la compañía entre 1835 y 1842. *Ibid.*, *passim*.

y cautelosos”.³⁸ Sin embargo, es probable que un observador neutral en esos años la hubiese considerado una firma comercial de tan solo limitadas posibilidades futuras. No había surgido, y no mostraba indicios de hacerlo, como un banco mercantil de ninguna importancia. No era muy probable que las comisiones del comercio produjeran grandes retornos de la inversión hasta que las mercancías manejadas asumieran proporciones mucho más grandes. Bien pudiese parecer que estos volúmenes nunca serían grandes mientras que la firma mantuviese su principal comercio con la costa oeste y sus exportaciones dirigidas sobre todo a España. El comercio extranjero en España durante la primera mitad del siglo XIX estaba, de acuerdo con un historiador, en “un estado de contracción”, y una gran cantidad de moneda extranjera fue gastada en mercancías que Gran Bretaña no podía ofrecer tan fácilmente. En 1829 los textiles sumaban por debajo de un cuarto del total de importaciones, y productos de hierro y acero por tan solo una fracción del 1 %.³⁹ Más dificultades surgieron en relación con la invasión de la década de 1820, la guerra civil de la década de 1830,⁴⁰ el lento crecimiento demográfico⁴¹ y la persistencia, a lo largo de las décadas de 1820 y 1830, de políticas comerciales fuertemente protecciónistas, especialmente severas en relación con productos transportados en navíos extranjeros. En 1825 unas 657 mercancías fueron puestas en una lista de productos prohibidos.⁴²

Perspectivas peruanas

Desafortunadamente para Gibbs, el Perú también representaba grandes problemas. En primer lugar estaba el simple hecho de la distancia. En 1826 tomaba alrededor de tres meses y medio navegar desde Falmouth en Inglaterra hasta el Callao, y el viaje de regreso era aún más largo debido a los vientos del sur que predominaban en el Pacífico.⁴³ La ruta

-
38. Antony Gibbs & Sons, Ltd. Extracts of correspondence between the London head office and other concerning the firm's Guano Business. Carta del 1 de diciembre de 1842.
 39. Vicens Vives, *Economic History*, pp. 693-698.
 40. *Ibid.*, pp. 705-706; Bertrand y Petrie, *History*, pp. 313-314, 323-325.
 41. Vicens, pp. 617-618.
 42. *Ibid.*, pp. 705-706.
 43. Humphreys, pp. 161-162. (Todas las referencias al libro de Humphreys en este capítulo están relacionadas con la reproducción en él del informe consular del Perú de Charles Milner Ricketts, FO 61/8, 27 de diciembre de 1826).

por el cabo de Hornos era casi igual en términos de distancia que la que existía para ir a Calcuta o Singapur. Esto significaba que las tasas de la carga y de seguro eran relativamente altas y que por lo menos ocho meses transcurrían entre el envío de noticias del mercado y la llegada de estos bienes a la costa peruana.⁴⁴

También emergieron dificultades derivadas de una aguda inestabilidad política. En 1834, de acuerdo con el ministro peruano de Relaciones Exteriores, su país no había disfrutado de un momento tranquilo desde la independencia.⁴⁵ “Los años entre 1826 y 1845”, escribe Mac Queen, “pueden ser descritos como un período en el que las cuestiones políticas y militares absorbieron completamente la atención de la gente”.⁴⁶ El Perú era un gobierno de soldados. El Estado postimperial no se había desarrollado orgánicamente ni de una manera que representara la heterogénea estructura social del país. Era, mejor dicho, un conglomerado militar, que crecía en lo que Yepes ha denominado “el vacío administrativo-político”,⁴⁷ una institución inestable e intrascendente⁴⁸ dominada por una sucesión de comandantes de las fuerzas armadas, la mayoría de los cuales había adquirido fama y aspiraciones durante la guerra emancipadora. Ciertamente no estaba diseñado de ninguna manera significativa por la burguesía peruana, ya que esta había sido siempre una pequeña clase, y con la partida de comerciantes, mineros y otros españoles después de la independencia, su relativa debilidad e insignificancia se habían acentuado.⁴⁹ Un liberalismo burgués no dejaba de tener sus defensores en el Perú de comienzos del

-
44. La ruta de Panamá, aunque era más corta, no era más rápida, más barata, ni más segura. El transporte terrestre a través del istmo significaba retrasos considerables tanto en el trasbordo de la carga como en el movimiento de esta, altos costos debido a que el viaje se realizaba en tres partes, y el riesgo de dañar los productos por tantas operaciones de cargamento como desembarco. FO 18/37, Wood a Canning, 28 de febrero de 1826.
 45. *Correspondence Between Great Britain and Foreign Powers, 1823-1847. PP 1847, LXIX*, p. 665. Matías León a Wilson, 15 de julio de 1834.
 46. MacQueen, p. 3.
 47. Yepes, p. 33.
 48. Entre mediados de la década de 1820 y mediados de la década de 1840, según Fredrick Pike, “el poder centralizado prácticamente desapareció” en el Perú. *Andean Republics*, p. 83.
 49. FO 61/8, Ricketts a Canning, 16 de septiembre de 1826; Hall, *Extracts*, II, pp. 87, 96; Markham, *History*, p. 290. Yepes señala “la ausencia de una burguesía con pretensiones de poder nacionales”, p. 33.

siglo XIX y ayudó a diseñar una o dos constituciones, pero la duración de sus éxitos no estaba garantizada y estas estaban centradas en asuntos como los derechos sociales y políticos de la Iglesia, así como los poderes relativos del Congreso y del Ejecutivo,⁵⁰ más que en las formas adecuadas de organización económica y relaciones económicas externas. Más aún, su forma e ideología parecían estar fuera de lugar en un estado militar turbulento. Belford Wilson, el encargado de negocios británico, contrastó la inacabable “lucha entre el despotismo Militar” y “el esfuerzo frenético de entronizar exquisiteces teóricas en un país que apenas tenía un grado más de Civilización que los Nativos de la Costa de Guinea”⁵¹

Si hubiera existido un liberalismo económico sustancial, esto se hubiera reflejado en el campo de las políticas tarifarias. Fredrick Pike señala que “debido a que el liberalismo económico no fue desafiado entonces por los hombres de Estado peruano, no se le dio ninguna consideración a un proteccionismo tarifario para proteger a las industrias nativas”⁵². Esta es una observación cuestionable. La ausencia de un desafío a un principio no prueba un compromiso activo con él e incluso un caudillo liberal podía ser forzado, solo por la necesidad de conseguir rentas, a abstenerse de políticas librecambistas. Las tarifas peruanas no eran para nada generosas con los comerciantes y de hecho proveyeron la mayor fuente de ingresos al gobierno hasta la década de 1850, cuando el guano ganó en ascendencia.⁵³ Por supuesto que los aranceles de importación representaban nuevos problemas para los comerciantes extranjeros como Gibbs. En 1825 el impuesto a los textiles y bienes de ferretería, que compendiaban la mayoría de las importaciones británicas, era de 35 %.⁵⁴ En 1826 un nuevo código comercial establecía un arancel de 30 % en la mayoría de productos. Telas de fieltro de algodón y otras lanas de basto, telas de algodón grueso, sombreros, botas, zapatos, sillas de montar, jabón, velas, manteca de cerdo y muebles, sin embargo, tenían que pagar hasta 90 %;

50. Pike, *Peru*, capítulo 3, *passim*.

51. FO 61/26, Wilson a Palmerston, 15 de enero de 1834; también Yepes, pp. 38-39. Para una perspectiva continental, ver Hobsbawm, pp. 145-149.

52. Pike, *Peru*, p. 65. (Sin embargo, Pike le da importancia a la existencia de políticas proteccionistas en su libro más reciente, *Andean Republics*, p. 82).

53. MacQueen, p. 37; Hunt, “Guano”, p. 70. Le estoy agradecido a Hunt por enviarme este trabajo y otro titulado “Price and Quantum Estimates of Peruvian Exports, 1830-1962”, fechado en enero de 1973, y por darme permiso para citar sus hallazgos.

54. Humphreys, p. 144.

los licores fueron gravados en 100 % y el trigo en 114 %.⁵⁵ Sin duda un sentimiento protecciónista estaba por detrás de la mayoría de estas obligaciones, ya que el Perú estaba produciendo muchos de los artículos que recibían mayores impuestos.⁵⁶ Estos niveles cayeron un poco entre 1833 y 1836,⁵⁷ pero se incrementaron nuevamente en 1839 (hasta un rango de 25 a 40 % en la mayoría de los casos). También se puso aranceles a la corteza de la quina.⁵⁸

Existía muy poco que pudiese ser denominado como “colaboracionista” de los regímenes de Lima. Belford Wilson escribió en 1834 sobre el “inveteradamente enraizado prejuicio Colonial contra la Política Comercial liberal y los Extranjeros en general”. Él consideraba que “al menos la mitad de los Diputados del Congreso y Miembros del Gobierno debían ser considerados como Ladrones Públicos, como Enemigos de la Comunidad, y cuya propiedad es por tanto un saqueo legal”.⁵⁹ Por un corto tiempo a fines de la década de 1830 estuvo prohibido a los extranjeros participar en el comercio minorista y, por un decreto local, se les ordenó a todos cerrar sus casas comerciales en el departamento de Piura.⁶⁰ Un diputado al Congreso por Huancayo pidió en 1839 que todo establecimiento extranjero en el Perú fuese cerrado, los comerciantes confinados en un área dentro de una milla de los puertos, y los cónsules y agentes del extranjero obligados a dejar el país.⁶¹ El único presidente que ganó aprobación oficial de Gran

-
55. *Ibid.*, pp. 144, 147-148, 198-206. “En todos los nuevos gobiernos”, escribió el cónsul general Ricketts, “era frecuentemente utilizada la elevación de las rentas por la recaudación de altos aranceles” pero “quizás en ningún gobierno tenía el efecto de imposición tan distintivo como en este”. *Ibid.*, pp. 144-145.
56. Muchos de los impuestos a las importaciones fueron considerados, en palabras del gobierno, como “perjudiciales a la agricultura e industria del Estado”. *Ibid.*, p. 201. Un número de prohibiciones absolutas se inició en 1828. Hunt, “Guano”, pp. 102-103.
57. FO 61/26, Wilson a Palmerston, 15 de enero de 1834; FO 61/53, Wilson a Palmerston, 29 de septiembre de 1838.
58. FO 61/71, Wilson a Palmerston, 30 de abril de 1840; FO 61/82, Wilson a Palmerston, 15 de abril de 1841. Para un resumen tabulado de las tarifas entre 1826 y 1872, ver Hunt, “Guano”, p. 102.
59. FO 61/26, Wilson a Palmerston, 15 de enero de 1834.
60. FO 61/58, Wilson a Palmerston, 14 de enero de 1839; el gobierno peruano a Wilson, 27 de enero de 1839.
61. FO 61/61, Wilson a Palmerston, 31 de diciembre de 1839. Para otros comentarios sobre los sentimientos antiextranjeros, ver FO 61/53, Wilson a Palmerston, 29 de septiembre de 1838 y FO 61/82, Wilson a Palmerston, 15 de abril de 1841.

Bretaña debido a su adhesión a algunos de los principios del liberalismo económico fue Andrés de Santa Cruz, cabeza de la efímera Confederación Perú-Boliviana de los años 1836-1839.⁶² Él fue, en palabras de Palmerston, un hombre de una “mente ilustrada” y un creyente admirable en el “sistema liberal en las políticas comerciales”.⁶³ Pero claramente él fue identificado como algo excepcional,⁶⁴ y el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación que firmó con los británicos en 1837⁶⁵ fue recusado por el presidente Agustín Gamarra menos de dos años después.⁶⁶ En suma, comerciantes como Gibbs usualmente operaban en un contexto político que era, con matices, hostil, no liberal, inestable y violento.

Más aún, los gobiernos peruanos estaban casi siempre cortos de dinero: llegando al punto, en la opinión de MacQueen, de que apenas eran capaces de realizar las funciones administrativas básicas.⁶⁷ En fecha tan tardía como 1840 los ingresos sumaron 3,000,000 pesos (£600,000), de los cuales 1,600,000 provenían de los impuestos de aduanas y el resto de una capitación (mayormente obtenida de los indígenas) y de otros pequeños impuestos en el comercio y la propiedad.⁶⁸ Esta debilidad debe ser enfatizada. Los gobiernos al borde del período del guano eran tanto pobres como no liberales. No teniendo los recursos financieros ni la inclinación, no tenían planes de desarrollo para su economía. El problema financiero estuvo en gran medida agravado por las costosas guerras en las que se embarcaban los diversos regímenes militares. Si los soldados que gobernaban operaban de acuerdo a alguna racionalidad económica, esta era una que no podía denominarse como liberalismo o *étatisme*, sino como un oportunismo financiero de corto plazo, con el armamento del ejército y la marina como la principal preocupación de los ministros de Hacienda. El desorden interno era incansante e intenso, debido a que un oficial de las fuerzas armadas tras otro se adueñaban del poder. Estos problemas se

-
62. Ver Kendall, “Santa Cruz”.
63. FO 61/43, Palmerston a Wilson, 30 de octubre de 1837.
64. Ver, por ejemplo, FO 61/93, Cope a Wilson, 12 de octubre de 1842.
65. Este fue el primero entre los dos países. Hertslet, U, *Treaties*, pp. 383-392; también FO 61/44, Wilson a Palmerston, 17 de enero de 1837; FO 61/43, Memorando del 11 de octubre de 1837 y Palmerston a Wilson, 30 de octubre de 1837.
66. FO 61/71, Wilson a Palmerston, 30 de abril de 1840; también FO 61/58, Wilson a Palmerston, 14 de febrero de 1839.
67. MacQueen, p. 37.
68. *Ibid.*

complicaban aún más por las guerras que el Perú libró en contra de sus vecinos: Colombia en 1828-1829, Bolivia en 1828, 1835 y 1841, y Chile y Argentina en 1836-1839. MacQueen pensaba que la inestabilidad política causaba una gran confusión en los asuntos del presupuesto, en tal grado que “la historia fiscal de esas épocas, incluso si pudiese ser registrada no tendría importancia”.⁶⁹ Gastos grandes e irregulares, combinados con ingresos exiguos, inevitablemente llevaban a préstamos. Debido a que la deuda interna y externa no había sido pagada desde poco después de la independencia,⁷⁰ la única manera de recaudar dinero en una emergencia, real o provocada, era forzar préstamos o llegar a acuerdos mutuamente convenientes con individuos. Las personas con la mayor cantidad de dinero en efectivo eran usualmente los comerciantes, y los más atractivos en este aspecto eran los comerciantes europeos con su acceso relativamente fácil al crédito metropolitano.⁷¹ En lugar de que esa dependencia fuese reducida después de 1840, porque el gobierno recibió más y más grandes sumas de dinero por la renta del guano en el extranjero, llegó a adquirir, como veremos, dimensiones casi gigantescas.

La condición del ambiente político fue un tema de gran significado para el comerciante. También lo fue, por supuesto, el ambiente económico específico. Según el cónsul general Charles Milner Ricketts, en 1826 el escenario era “lúgubre”. “Las tierras están baldías... la población disminuye... y la tranquilidad espera ser asegurada. Un plan básico de mejoras no se ha trazado aún”. De hecho, el mercado era extremadamente pequeño y uno en el que era difícil vender. Los comerciantes podían, individualmente, hacer juicios errados y, colectivamente, llenarlo de productos. La población del Perú se estimaba en un millón a mediados de la década de 1820⁷² y en un millón y medio a comienzos de la de 1840.⁷³ La gran mayoría de personas estaba hundida en una gran pobreza. Más aún, se concentraba en los valles y las mesetas del interior del Perú, y las dificultades y el costo de transporte a estas regiones eran enormes. Grandes masas de población existían más allá de las cuencas de los Andes fuera de la economía del mercado. Los productos llegaban

69. *Ibid.*, p. 4.

70. Mathew, “Debt”, *passim*.

71. Yepes, pp. 45-46.

72. Humphreys, p. 109.

73. MacGregor, *Commercial*, III, p. 1253.

cargados por caminos de mula y se estimaba que alrededor de 1830 los costos de transporte de Quilca, en la costa, hasta Arequipa, menos de 160 kilómetros tierra adentro, eran más o menos tres veces que los del viaje por océano a Inglaterra.⁷⁴ Adicionalmente, de lo que sabemos sobre las condiciones de las clases mercantiles peruanas en las décadas de 1820 y 1830, las firmas comerciales como Gibbs Crawley debieron haber actuado con un suficiente grado de libertad en otorgar créditos antes de que pudieran disponer de sus mercancías. Con la salida de tantos de los viejos comerciantes españoles después de la independencia, las principales personas que quedaron y que podían comprar mercadería europea eran generalmente individuos de medios económicos muy limitados. A mediados de la década de 1820, los principales compradores en Arequipa eran cuatro docenas de tenderos empobrecidos.⁷⁵ Las deudas por pagar a comerciantes británicos en el Perú sumaban alrededor de 2,000,000 pesos en 1826.⁷⁶ Ricketts señaló que el mercader minorista recibía mercancías por adelantado, con el precio que se le cobraba en función del riesgo, “él paga un poco y recibe más mercancía, y una constante cuenta pendiente con él está siempre abierta”. No existía una ley para “obligar al deudor a pagar sus deudas, o dar seguridad para su liquidación”⁷⁷ Si el asunto llegaba a un juez, no había ninguna garantía de un juicio imparcial. Haigh señaló que el juez de comercio “casi siempre se inclina del lado de los tenderos que es también el de su propio interés”⁷⁸ En su lista de deudas notables del 31 de octubre de 1829, la casa comercial Gibbs de Arequipa tenía hasta 143 entradas, que representaban una suma total de poco menos de 170,000 pesos.⁷⁹ Entre el 1 de enero de 1835 y el 31 de mayo de 1837 las bancarrotas entre los comerciantes peruanos y los tenderos de Lima se estimaron en un valor de 1,120,000, de los cuales una suma de poco menos de 1,000,000 pesos representaba dinero que se le debía a súbditos británicos.⁸⁰ Más aún, durante los conflictos militares de esos

74. Haigh, *Sketches*, p. 382.

75. *Ibid.*, p. 379.

76. Humphreys, p. 130.

77. *Ibid.*

78. Haigh, p. 380.

79. Antony Gibbs & Sons, Ltd. Business archives: South American branches. Arequipa, Peru. Accounts 1819-1877, File 1, 1819-1837.

80. FO 61/53, Wilson a Palmerston, 29 de septiembre de 1839.

años, se realizaron ataques a las tiendas de la Casa de Aduana en el Callao. Los reclamos al gobierno peruano por los daños registrados durante el período 1 de enero de 1835 a 31 de diciembre de 1839 sumaban 79,000 pesos. De este total, 44,439 pesos eran reclamados por Gibbs Crawley & Co., 23,376 de los cuales fueron reconocidos.⁸¹ La firma era ciertamente capaz de enviar ganancias a su casa matriz a fines de la década de 1830, como ya se ha señalado, pero los libros de contabilidad de Londres de esa época mostraban claramente un número creciente de deudas impagadas. Las entradas de deudas de este tipo para 1834-1837 sumaron £25,245, y los deudores peruanos fueron los principales infractores.⁸²

Un problema adicional fue en general la baja exportación y, por consiguiente, la poca capacidad de importación de la economía peruana. Las grandes dislocaciones postcoloniales, en términos de la producción interna y de las relaciones internacionales, produjeron lo que Pablo Macera ha denominado “una crisis de adaptación” que duró hasta mediados de la centuria.⁸³ Las exportaciones hacia el final del período bajo consideración aquí representaban, según las estimaciones del encargado de negocios británico, menos de £ 2,000,000 en valor: £ 1,632,870 en 1839⁸⁴ y £ 1,948,347 en 1840.⁸⁵ La estructura de mercancías estaba dominada, como lo había estado desde la independencia y durante el período colonial mismo, por lingotes de metal y especies. En 1840 estos significaban el 71.2 % de las exportaciones a Gran Bretaña; de lo que quedaba, la lana representaba el 12.8 %, el nitrato de soda el 6.5 %, el algodón el 5.9%, el cobre el 1.8 % y la corteza de quina el 1.6 %.⁸⁶ Una de las principales características de la economía peruana del período posterior a la independencia fue el fracaso de la industria minera para realizar algún incremento radical en la productividad de los bajos niveles alcanzados en los años que precedieron inmediatamente al proceso emancipador. El establecimiento de la República estuvo acompañado, en palabras de Basil

81. FO 61/61, Wilson a Palmerston, 31 de diciembre de 1839.

82. LGL, primera serie, 6 y 7. Las casas comerciales de Gibbs en Lima y Arequipa, al parecer, dieron créditos por adelantado a una variedad de clientes, y cuando el repago total no se producía Gibbs en Londres cargaba con un 75 % de las pérdidas.

83. Macera, *Plantaciones*, pp. XVIII-XX.

84. FO 61/71, Wilson a Palmerston, 30 de abril de 1840.

85. FO 61/82, Wilson a Palmerston, 15 de abril de 1841.

86. Calculado de cifras en *Ibid.*

Hall, por “la ruina de los viejos españoles”,⁸⁷ las personas que al menos tenían una parte del capital necesario para realizar inversiones para controlar la inundación de las minas y extender el ámbito de la empresa de extracción. Edmond Temple escribió en 1830 que “en ninguna parte la destrucción había sido tan maliciosamente activa, más completa, ni tan manifiesta, que en la propiedad de los azogueros del Perú”.⁸⁸ Según el cónsul general británico, a mediados de la década de 1820, “sin la ayuda del capital británico” había poca posibilidad “de realizar una extensión de la producción de las minas”.⁸⁹ De hecho, el capital extranjero llegó en pequeñas cantidades,⁹⁰ pero no pudo producir dividendos inmediatamente y rápidamente se retiró,⁹¹ confirmando de esta manera el pronóstico de John Miers de 1826 respecto a que la mayoría del dinero colocado en las confiadas nuevas compañías mineras sería “gastado en apenas aprender cómo deberían conducir ventajosamente sus operaciones y en adquirir la necesaria experiencia en el país”.⁹² En fecha tan tardía como 1834, la cantidad de plata producida en el Perú era apenas 79 % de la producida anualmente en 1820.⁹³ Bonilla da cifras de producción anual para 1790-1834⁹⁴ que, convertidas en promedios quinquenales, muestran una fuerte tendencia a la baja hacia el final del período colonial, y un débil patrón de crecimiento en el período republicano temprano.⁹⁵

-
- 87. Hall, II, p. 87; también Humphreys, p. 115.
 - 88. Temple, *Travels*, I, p. 309; también Fisher, *Silver Mines*, p. 120.
 - 89. Humphreys, p. 158.
 - 90. English, *General Guide*, pp. 8-9, 20-23, 46-52, 76, 79, 90-95; *Ibid.*, *Complete View*, pp. 4-5; Anon., *Inquiry*, pp. 65-67; *Hansard's Parliamentary Debates*, nueva serie, XII, cols. 1049-1073, 16 de marzo de 1825.
 - 91. FO 61/8, Ricketts a Canning, 16 de septiembre de 1826; FO 61/11, Ricketts a Canning, 14 de mayo de 1827; Dickinson y Titley, *Trevithick*, p. 187.
 - 92. Miers, *Travels*, II, p. 381.
 - 93. Bonilla, “Aspects”, p. 25. El año de 1820 fue, algo reconocido por todos, un buen año, pero no mejor que los de 1808, 1809, 1811. Ver Fisher, p. 125.
 - 94. Bonilla, “Aspects”, p. 25.
 - 95. Las cifras oficiales aparecen en marcos de ocho onzas y son 1790-1794: 520,498; 1795-1799: 556,751; 1800-1804: 529,014; 1805-1809: 432,924; 1810-1814: 374,652; 1815-1819: 368,783; 1820-1824: 151,253; (1821-1824: 81,548); 1825-1829: 207,571; 1830-1834: 300,490. La tendencia hacia el alza del período posterior a la independencia parece haber continuado hasta el final de la década de 1830 y después. Ver Hunt, “Exports”, p. 64, y “Guano”, pp. 36-37. Las cifras de Fisher para los años hasta 1824 son en términos gruesos similares a las de Bonilla, y la única gran diferencia

La industria minera estaba acosada peligrosamente por una amplia gama de dificultades: destrucción física en períodos de conflicto militar, incertidumbre política, escasez de combustible, mercurio costoso (necesario para la amalgamación), falta de capital, tasas de interés excesivas por el dinero que debía prestarse, técnicas anticuadas de producción y un manejo empresarial deficiente.⁹⁶ Mientras que la industria minera se mantuviese en un estado deprimido, el comercio peruano en general languidecería. Otras mercancías eran relativamente insignificantes como exportaciones y para ninguna de ellas había ningún prospecto aparente de un incremento dramático en la producción. La agricultura de plantación, confinada a pequeños bolsones de tierra a lo largo de la costa, estaba afectada por muchos de los mismos problemas que retrasaban el progreso de las minas.⁹⁷ La producción de la corteza de quina y lana era conducida de acuerdo a métodos primitivos y exhaustivos.⁹⁸ El nitrato de soda era aún un producto muy nuevo en el comercio y atendía a solo un pequeño mercado, industrial más que agrícola, en Europa.⁹⁹ Las exportaciones de estas varias mercancías experimentaron, a pesar de todo, un incremento general durante el período, en parte debido a los niveles extremadamente bajos alcanzados en los años inmediatamente posteriores a la independencia.¹⁰⁰ El comercio de la lana en especial entró en una fase

está en los períodos 1805-1809 y 1815-1809 con promedios de 375,769 y 270,630 respectivamente. Fisher, pp. 124-125.

96. FO 61/8, Ricketts a Canning, 16 de septiembre de 1826; FO 61/12, Pentland a Ricketts, 2 de diciembre de 1827; FO 61/39, Wilson a Palmerston, 20 de julio de 1836; FO 61/52, Wilson a Palmerston, 29 de marzo de 1838; FO 61/71, Wilson a Palmerston, 30 de abril de 1840; FO 97/284, Wilson a Canning, 27 de agosto de 1842; Temple, I, pp. 357-360; Smith, *Peru*, II, pp. 3-24, 173; Tschudi, *Travels*, pp. 283-284, 329-342; Markham, *Travels*, pp. 99-100; Levin, pp. 36-38; Hunt, “Guano”, pp. 43-51.
97. Smith, II, pp. 172-173; Humphreys, p. 123; Piel, “Place”, p. 122; Hunt, “Guano”, pp. 33, 36, 54; Macera, pp. XVIII-XIV.
98. FO 61/23, Wilson a Palmerston, 15 de enero de 1834; FO 61/53, Wilson a Palmerston, 29 de septiembre de 1838; Tschudi, pp. 307-315; Markham, *Travels*, pp. 10-11, 14-15, 33-36, 44-45; Planchon, *Quinquinas*, pp. 56-63.
99. FO 61/23, Wilson a Palmerston, 10 de marzo de 1833; FO 61/53, Wilson a Palmerston, 29 de septiembre de 1838; Board of Trade 2/5, Wilson a Palmerston, 13 de agosto de 1839; FO 61/71, Wilson a Palmerston, 24 de marzo de 1840; FO 61/71, Wilson a Palmerston, 30 de abril de 1840; Darwin, *Journal*, pp. 263-265.
100. Para cifras, ver Humphreys, el cuadro frente a la p. 206; Hunt “Exports”, pp. 57, 64.

de optimismo a finales de la década de 1830,¹⁰¹ debido principalmente a la aparición de la lana de alpaca como una mercancía para el comercio exterior, dirigido en su mayor parte al área de Bradford donde Titus Salt era el pionero en la manufactura de esta lana con urdimbre de algodón y una trama de alpaca.¹⁰² En términos generales, sin embargo, el comercio peruano en este período se encontraba en un estado muy retrasado y poco prometedor, y representaba solo una muy pequeña promoción de la actividad económica general del país, pues el grueso de este era de mera subsistencia de la naturaleza o dirigido a mercados locales. La intención de Gibbs de hacer de este inestable, empobrecido y privado rincón de Sudamérica la principal base de sus operaciones mercantiles debió haber sido tomada en los círculos comerciales de Londres como un indicador de una ambición muy limitada. Lo que nadie sabía, menos que todos Gibbs, era que ellos se habían posicionado y habían adquirido suficiente dinero en efectivo, contactos y experiencia, para ganar la entrada en uno de los más grandes comercios del siglo XIX, un comercio organizado de tal manera que presentaba oportunidades únicas a aquellas pocas casas comerciales que tuviesen derecho a participar. Una señal inequívoca de la modestia de los objetivos de Antony Gibbs & Sons fue quizás su ingreso al negocio del guano con la mayor reticencia y el más profundo recelo.

101. Bonilla, “Aspects”, pp. 26, 33.

102. Board of Trade 2/5, Wilson a Palmerston, 14 de agosto de 1839; FO 61/71, Wilson a Palmerston, 25 de marzo de 1840; FO 61/71, Wilson a Palmerston, 30 de abril de 1840; FO 61/82, Wilson a Palmerston, 15 de abril de 1841; FO 61/110, Crompton a Aberdeen, 20 de marzo de 1845; Balgarnie, *Titus Salt*, pp. 64-72.

Capítulo 1

LOS INICIOS DEL COMERCIO DEL GUANO

1840-1842

“El gobierno saca ventaja de la avidez de monopolistas y especuladores”.

THOMAS CROMPTON
Vicecónsul británico en Islay, 1842

El primer contrato, 1840: Quirós & Co.

“En consideración del pago a plazos durante seis años de la suma de sesenta mil pesos, es decir, doce mil libras” escribía el encargado de negocios británico Belford Wilson, en su informe sobre el comercio peruano en 1840, “una resolución suprema emitida el 10 de Noviembre concede a Don Francisco Quirós el privilegio exclusivo de exportar durante seis años a cualquier país extranjero el ‘Huano’ (excremento de pájaro) de las islas situadas a lo largo de la costa peruana”.¹ Este es el punto de partida oficial del comercio guanero. Quirós era un prominente empresario peruano, presidente de la Cámara de Comercio de Lima.² En esta empresa estaba asociado con Carlos Barroilhet, personaje de orígenes oscuros; con Aquiles Allier, descrito por Wilson como “un agiotista franco-peruano”; con la firma francesa Dutez & Co.; y con la casa comercial de Liverpool William Myers & Co.³

Resulta curioso, dados los problemas de la economía peruana, que la explotación del guano se retrasara hasta tan tarde. El estiércol de pájaro

1. FO 61/82, Wilson a Palmerston, 15 de abril de 1841.

2. Levin, p. 49.

3. FO 61/82, Wilson a Palmerston, 15 de abril de 1841; Barroilhet, *Opúsculo*, p. 11.

era conocido y usado en Perú desde hacia siglos.⁴ Como se ha descrito anteriormente, este estaba localizado en promontorios y pequeñas islas cerca de la costa, por lo que los costos de transporte interno, enormemente altos en Perú, difícilmente podían detener su explotación y, además, quedaba lejos de las áreas de conflicto. Los costos de extracción eran mínimos. Se trata de un producto natural cuya extracción es mucho más sencilla que la minería y que no requiere procesamiento. Es, además, un fertilizante tremadamente potente, como lo certificaba no solo su uso en Perú, sino también los análisis realizados en Europa. Muestras tomadas por Humboldt se examinaron en Francia en fecha tan temprana como 1806: “Desde su composición”, escribía Sir Humphrey Davy en 1813, “se le podría suponer un gran poder fertilizante”.⁵ El fertilizante, señalan los químicos, debía ser particularmente rico en nitrógeno y fósforo, dos de los tres principales nutrientes de las plantas. Su alto contenido de nitrógeno es la virtud más característica del guano peruano, resultado de la aridez de la costa peruana. Con unas condiciones climáticas más atenuadas, gran parte de la materia orgánica se habría perdido por la fermentación o habría sido disuelta por el agua de la lluvia.

Tres elementos particulares explican la tardanza señalada en el comienzo de la exportación del producto: el carácter restringido del mercado británico de fertilizantes, los altos costos del transporte oceánico y cierto grado de timidez por parte de los comerciantes en el Perú. Ciertamente no se puede argumentar que la agricultura británica se encontraba en un período de contracción y crisis en las dos décadas posteriores a las guerras napoleónicas.⁶ Un gran número de productos se había comprado y vendido como fertilizante durante siglos.⁷ Durante las décadas de 1820 y 1830, estaba aumentando rápidamente el uso de huesos, especialmente en las regiones de agricultura mixta del noreste de Gran Bretaña y en las regiones de elaboración de productos lácteos en Chesire. En gran medida se trataba de productos procedentes del continente europeo.⁸ A pesar

4. Ver, por ejemplo, Walton, “Guano”, pp. 592-637.

5. Davy, *Agricultural Chemistry*, pp. 258-259. Ver también Smeaton, *Fourcroy*, p. 158.

6. Ver por ejemplo, Jones, *English Agriculture*, pp. 13-17; Moore, “Corn Laws”, pp. 545-548.

7. Ver, *inter alia*, Loudon, *Encyclopaedia*, pp. 328-342; Thirsk, *Agrarian History*, pp. 167-168; Kerridge, *Agricultural Revolution*, pp. 240-248.

8. Para historias generales, ver Johnson, *Use*; Wilson, *Rural Cyclopedia*, I, pp. 473-485; Morton, *Cyclopedia*, II, pp. 257-304. También Thompson, “Second”, pp. 66, 68-70,

de ello, la agricultura británica en general seguía dependiendo, para el acondicionamiento de la tierra, de abonos animales producidos localmente y utilizados para la renovación del suelo. Existía una tradicional y muy extendida preferencia por estos bien conocidos y rentables recursos para acondicionar los terrenos y fertilizar los suelos. Tan tarde como en la década de 1860, se calcula que alrededor de 70 millones de toneladas de abono de granjas eran utilizadas en los cultivos británicos cada año, una cifra muy superior a la suma de todos los demás procedimientos de abono.⁹ Según Carlos Barroilhet, la mayoría de los comerciantes consideraba en la década de 1830 que “la suma baratura de los abonos en Europa y el costoso flete que originaría el transporte del huano” descartaban la posibilidad de un comercio de exportación viable.¹⁰ El guano caía en la categoría de los abundantes productos pesados de escaso valor que difficilmente interesaban al comercio a larga distancia a comienzos del siglo XIX. Los huesos podían ser transportados económicamente a Gran Bretaña a través de las cortas rutas comerciales del Mar del Norte, pero existían considerables dudas sobre la posibilidad de transportar (y asegurar) con lucro cargas de guano en un largo viaje de tres o cuatro meses a través de la costa del Pacífico, doblando el cabo de Hornos y atravesando en dirección noreste la completa longitud del océano Atlántico. Incluso después de que el comercio comenzara, los costos de transporte de cada tonelada podían superar la mitad de su precio de mercado. En cuanto a la falta de espíritu emprendedor de los comerciantes peruanos, podría ser interpretada como un resultado de los dos factores señalados. Pero también podemos verlo quizás como un asunto independiente,¹¹ en tanto no se aprovechaba la oportunidad ofrecida por las semivacías bodegas de los navíos que hacían el viaje de regreso a Europa más que para enviar algunas muestras ocasionales de un fertilizante cuya calidad ya estaba acreditada allí.¹² Barroilhet, Allier, Gibbs, Crawley y un comerciante llamado

75.

9. Anderson, “Instructions”, p. 433.
10. Barroilhet, *Opúsculo*, p. 10; también pp. 17-18.
11. Ver, por ejemplo, *ibid.*, p. 10, y Allier, *Alcance*, p. 15.
12. Una revista francesa observó en 1842: “Les navires qui reviennent du Pérou manquent généralement de changements pour leur retour; les métaux précieux peuvent bien servir de contre-valeur aux envois qui on été faits, mais ils ne remplissent point un navire; le cotton, qui est un produit nouveau pour ce pays, la laine, le quinquina, sont eux-mêmes des articles insuffisants pour alimenter un tonnage important”. “Huano,

Sarratea (y posiblemente también otros) enviaron estas muestras durante la década de 1830,¹³ pero este tipo de tanteo de mercado era muy tentativo y de muy pequeña escala para tener algún significado comercial. Estos envíos individuales no significaban nada para las potenciales ventas del producto. Alguien tenía que tomar el riesgo de remitir una o más cargas completas, para que un gran número de experimentos prácticos, y bien publicitados, se pudiera realizar en los mercados de interés.

Según su propia opinión, el hombre que tenía la fe y la visión necesarias era Carlos Barroilhet. Había sido testigo de los efectos del guano en Perú y creía que “el vil estiércol muy bien pudiera convertirse en el oro más puro”. El problema de los costos de flete había sido exagerado. Transportar el guano a Inglaterra podía ser más barato que llevarlo a Arequipa, donde era usado habitualmente como abono.¹⁴ Si los agricultores británicos estaban comprando cierta cantidad de nitrato peruano, que era considerablemente caro, ¿por qué no habrían de comprar el guano también?¹⁵ La necesidad de vincular esta convicción con algún contacto europeo susceptible de proporcionar términos adecuados de comercio para el fertilizante motivó la decisión de Barroilhet y Aquiles Allier de solicitar a Horace Bland, un comerciante inglés residente en Valparaíso, el envío en 1837-1838 de muestras a su asociado en Liverpool, William Myers.¹⁶ Myers resultó ser el hombre ideal para explorar el mercado. Debido a sus importantes intereses agrícolas, puso un empeño considerable en la tarea de evaluar la potencialidad del guano. El fertilizante se repartió entre varios agricultores de las cercanías de Liverpool, con resultados muy alentadores. Myers solicitó más muestras, para realizar pruebas más sofisticadas, con el fin de calibrar el impacto del guano en diferentes suelos y cultivos. El resultado de estos experimentos asentó su confianza en la idea de que se podría hacer un buen dinero con el nuevo

Nouvel Engrais Venant du Pérou”, *JE*, primera serie, 2 (1842), p. 93. Ver también Faivre, *L'Expansion*, p. 365.

13. Antony Gibbs & Sons, Ltd. Extractos de correspondencia entre la oficina central de Londres y otras concernientes a los negocios del guano de la firma. Carta del 6 de febrero de 1841; Cochet, *Al Soberano*, p. 13; Barroilhet, *Opúsculo*, p. 11; Allier, p. 8; Maude, p. 27.
14. Esto era casi correcto. Ver las observaciones realizadas antes sobre costos relativos de transporte marítimo y terrestre.
15. Barroilhet, *Opúsculo*, p. 18.
16. *Ibid.*, pp. 12, 18; Allier, p. 8.

fertilizante. De regreso a Lima, comentó entusiasmado que el guano podría venderse en £ 24 la tonelada, ofreciendo su apoyo económico para iniciar dicho comercio.¹⁷

La autorización de Myers para comenzar las gestiones ante el gobierno peruano con el fin de obtener derechos exclusivos sobre el producto llegó a Lima en el otoño de 1840. Las perspectivas de éxito eran hasta cierto punto buenas. La concesión de monopolios era una práctica consistente con la tradición económica peruana, ya que proporcionaba importantes recursos para el Estado.¹⁸ El hábito arraigaría, como así sucedió, aún más durante el régimen de Gamarra que estaba entonces en su segundo período.¹⁹ Por otro lado, existía una cierta resistencia para conceder privilegios de este tipo a extranjeros.²⁰ El clima de opinión del momento, según señala Bonilla, no era propicio para establecer acuerdos directos entre el gobierno peruano y mercaderes foráneos ya que “una concesión directa para trabajar en los depósitos guaneros podía generar hostilidad pública”.²¹ En estas circunstancias, era necesario contar con un representante peruano al frente de la operación. El elegido fue Francisco Quirós, un personaje importante en el medio local, que además disponía de fondos propios. Su nombre no aparece en los informes relacionados a los primeros envíos de muestras, por lo que podemos asumir que su participación responde más a una invitación que a su propia iniciativa.²² Los detalles del contrato se discutieron con el ministro de Hacienda Ramón Castilla.²³ Los solicitantes obtuvieron el derecho exclusivo a vender el guano de las islas de la costa, en cualquier mercado, durante un período de seis años, sin limitación en el monto de exportación. Para ello, pagaron inicialmente cuarenta mil

17. Barroilhet, *Opúsculo*, p. 18; también Allier, p. 8.

18. Levin, pp. 50-51.

19. FO 61/82, Wilson a Palmerston, 15 de abril de 1841.

20. El encargado de negocios británico efectivamente veía la práctica de entregar derechos monopólicos como “parte de una serie de ridículos intentos del gobierno del General Gamarra para excluir a los extranjeros de participar de los beneficios que vendrían de las especulaciones en la producción nativa peruana”. *Ibid.* Ver también FO 61/71, Wilson a Palmerston, 30 de abril de 1840.

21. Bonilla, “Aspects”, pp. 204-205. Ver también Faivre, “Début”, p. 118.

22. De acuerdo a Barroilhet, Quirós se acercó al gobierno en representación de Allier. El contrato que siguió, de acuerdo a Cochet, era esencialmente de Allier, aunque firmado “bajo el seudónimo de Quirós”. Barroilhet, *Opúsculo*, p. 18; Cochet, p. 14.

23. Allier, p. 8.

pesos al gobierno peruano, con el compromiso de pagar otros diez mil pesos al final del primer año y diez mil más al final de segundo.²⁴ Menos de un mes después, el 4 de diciembre de 1840, la duración del monopolio se extendía tres años más, en el entendido de que al comienzo de ese período adicional le serían entregados al gobierno peruano quince mil pesos, junto con otros quince mil adicionales dieciocho meses después.²⁵ El 17 de diciembre se precisó que los derechos exclusivos comprendían todos los depósitos guaneros de la costa, estuvieran o no situados en islas.²⁶ Todos estos acuerdos se establecieron únicamente en nombre de Francisco Quirós.

El gobierno de Gamarra se estaba embolsando noventa mil pesos, es decir, dieciocho mil libras esterlinas, por la concesión de los derechos guaneros por casi una década. De los cuarenta mil pesos pagados en primera instancia, 38,500 se cancelaron mediante devaluados certificados de deuda de propiedad de Allier, aceptados en su valor nominal.²⁷ El pago en efectivo recibido apenas llegó a 1,500 pesos, unas £ 300. Estas cifras sugieren que el gobierno peruano ignoraba por completo el potencial del guano como producto de exportación. Allier señala que los dos representantes gubernamentales involucrados en las negociaciones, el doctor Charún y el coronel Iguaín, “se escandalizaron de D. Francisco Quirós diera tanta plata por una cosa que nada valía...”²⁸ Obviamente no se realizó ningún esfuerzo por ponerlos al día del éxito de los experimentos de Myers.²⁹ Existía, sin embargo, una debilidad importante en la posición de los comerciantes. El gobierno tenía capacidad real para subvertir un contrato y, dado que las administraciones peruanas estaban crónicamente faltas de fondos, se podía esperar que decidiera participar en mayor medida de los ingresos si

-
24. Dancuart y Rodríguez, *Anales de la Hacienda Pública del Perú. Leyes, Decretos, Reglamentos y Resoluciones; Aranceles, Presupuestos, Asientos y Contratos que constituyen la Legislación y la Historia Fiscal de la República* (Lima, 1902-1920) (en adelante *Anales*), III, pp. 103-105.
 25. *Ibid.*, p. 126.
 26. *Ibid.*, p. 127.
 27. FO 61/81, Wilson a Palmerston, 22 de diciembre de 1841; Bonilla, “Aspectos”, p. 205; Levin, pp. 51-52.
 28. Allier, p. 15.
 29. Ver Cochet, p. 5; *Exposición que Don Francisco Quirós y Don Aquiles Allier Elevan al Soberano Congreso* (Lima, 1845) (en adelante Quirós y Allier), p. 5. Estoy agradecido al señor Carlos Palacios Moreyra por proveerme una copia de este informativo folleto.

el guano mostraba ser un producto rentable en un comercio sostenido a gran escala. De hecho, los depósitos en sí mismos eran catalogados como una propiedad estatal en los contratos.³⁰ Los concesionarios estuvieron plenamente conscientes de estos riesgos ya que, en palabras de Barroilhet, “no dudaban de que, sabido por el Supremo Gobierno el alto precio á que se vendería el huano en Inglaterra, y llegado así el caso de lesión enorme previsto por la ley, se rescindiría sin remisión”³¹

Durante el primer año de vigencia del acuerdo, los contratistas despacharon 22 navíos (19 de ellos a Gran Bretaña) con una carga total de 7,723 toneladas de guano.³² El primero en partir fue el “Bonanza”, una embarcación británica de 176 toneladas, que zarpó del Callao el 3 de marzo de 1841.³³ Otras dos embarcaciones fueron despachadas en abril, una en mayo, dos en junio, una en julio y cuatro en agosto. La calma se rompió a finales de año, sin duda en parte para anticiparse a una posible ruptura del contrato. Once navíos se despacharon entre octubre y noviembre.³⁴ La respuesta en Gran Bretaña fue de inmediato favorable. En julio, *The Liverpool Times* señalaba que el guano era, sin duda, “el más poderoso y concentrado de todos los abonos”.³⁵ En octubre, James Johnston, profesor de química de la Universidad de Durham, señaló que contenía “la mayor parte de los ingredientes necesarios para el crecimiento de casi todos los cultivos”.³⁶ Ese mismo mes, Cuthbert Johnson señaló que “no había duda de que se trataba de un abono “muy poderoso, como se infiere de su

30. Ver, por ejemplo, el artículo I del contrato, *Anales*, III, p. 104; también *ibid*, p. 127 y Levin, p. 52.

31. Barroilhet, *Opúsculo*, p. 19.

32. Ministerio de Hacienda. Archivo Histórico (en adelante Hac Arch), Año 1842, Razón General de los cargamentos de huano remitidos a Europa por Quirós y Co. Belford Wilson da la cifra mayor de 8,602 toneladas pero incluye al menos un barco cargando guano boliviano. FO 61/81, Wilson a Palmerston, 22 de diciembre de 1841.

33. FO 61/87, Sealey a Palmerston, 1 de enero de 1842.

34. Razón General, *loc. cit.* Fechas algo diferentes aparecen en FO 61/87, Sealey a Palmerston, 1 de enero de 1842.

35. Citado en *The Times*, 30 de julio de 1841, p. 4.

36. Johnston, “On Guano”, p. 319. Thomas Way, cuando era consultor químico para la Royal Agricultural Society, calculó que un espécimen de guano peruano contenía en promedio 17.41 % de amoníaco, 24.12 % de fosfato de lima, y 3.5 % de potasio. Ver su “Composition”, pp. 196-230.

alta composición de sal”.³⁷ Estos testimonios se reflejaban en los precios alcanzados por el fertilizante. Es imposible hablar entonces de un precio único, ya que el mercado era demasiado pequeño y fragmentario, pero los beneficios eran alentadoramente altos. En Londres, Gibbs apuntó que el guano del “Bonanza” se había vendido entre 14 y 16 chelines por quintal, es decir alrededor de £ 16 por tonelada.³⁸ James Johnston, un mes o dos después, mencionaba un precio de venta de £ 25.³⁹ Dos cartas de octubre de Gibbs hablan de precios de £ 24 a 26.⁴⁰ En noviembre, Gibbs Crawley escribía que los reportes procedentes de Inglaterra señalaban precios entre £ 18 y £ 28⁴¹ por tonelada. Un mes después, las noticias de Myers se refieren a ventas a £ 18 “y otras 7,000 por llegar al mismo”.⁴² La referencia remite a un contrato realizado con la firma londinense MacDonald & Co., previamente una de las primeras importadoras de nitrato peruano.⁴³ La firma adquiría ahora el derecho a comprar, si así lo deseaba, guano adicional en los mismos términos.⁴⁴ A pesar de que se trataba de un acuerdo provisional, que dependía de la capacidad de la Casa MacDonald de revender el producto con beneficios,⁴⁵ parecía confirmar que existía un considerable y esperanzador mercado en Gran Bretaña.

-
37. Johnson, “On the Guano”, p. 266; también *ibid*, *Modern Agricultural*, pp. 135-136; Trimmer, *Practical Chemistry*, p. 178.
 38. Antony Gibbs & Sons, Ltd. Extractos de correspondencia entre la oficina central de Londres y otras concernientes a los negocios del guano de la firma. Fólder 2, carta del 1 de julio de 1841. En adelante las referencias a estos extractos tomarán la siguiente forma: GGC (p. e. Gibbs Guano Correspondence). Hay, en total, tres fólderes: 1: *Extracts from the Private Correspondence of Antony Gibbs & Sons con Gibbs Crawley & Co. y William Gibbs & Co.* (el estilo de sucursales sudamericanas después del 1 de mayo de 1847) y en el tema de guano especialmente con referencia al precio de 1841 a 1856. 2: *Extracts of Correspondence between ourselves and Our Lima House and Others, on the subject of the Guano Business, and chiefly with reference to the Price*, entre 25 de noviembre de 1840 y el 30 de junio de 1856. 3: *Extracts from the Correspondence of William Joseph Myers and others and William Gibbs on the subject of the Guano Business between the years 1842 and 1849*.
 39. Johnston, “On Guano”, p. 319.
 40. GGC, 1 y 15 de octubre de 1841.
 41. *Ibid.*, 23 de noviembre de 1841.
 42. *Ibid.*, 17 de diciembre de 1841; también 4 de febrero de 1842.
 43. Quirós y Allier, pp. 6, 10.
 44. *Ibid.*, p. 6; Barroilhet, *Opúsculo*, p. 19.
 45. Diarios de Witt, 1, 19 de julio al 17 de noviembre de 1842.

Podemos hacer una conjetura sobre un precio promedio de los envíos en torno a las £ 18 por tonelada. Comparando esto con el costo de llevar el guano al mercado británico, podemos tener una idea de la rentabilidad del comercio durante este primer año. De acuerdo con Belford Wilson, los gastos de extracción y carga eran de alrededor de 11 chelines y 6 peniques por tonelada. El costo del flete era de 4 libras y 17 chelines en promedio, junto con otros 11 chelines y 6 peniques por almacenamiento, seguros, comisiones de venta y otros rubros similares en Gran Bretaña.⁴⁶ Los gastos, en consecuencia, sumaban unas £ 6, dejando un beneficio (excluidas las deducciones por pequeños gastos fijos de capital y algunos gastos eventuales, que Wilson no computa) de alrededor de £ 12 por tonelada. Esto significa que apenas un par de docenas de toneladas vendidas podría permitir a los contratistas reembolsarse la cantidad que inicialmente habían pagado en efectivo al gobierno peruano. Cantidades de este tipo explican por qué los peruanos sentían que el guano “podía suponer un segundo Potosí”⁴⁷ y que Quirós y sus socios habían adquirido el completo control del comercio por una cantidad absurdamente baja.

Las dificultades para mantener el contrato de 1840 aumentaron en noviembre de 1841. A finales de ese mes, más precisamente el día 26, el “Dyson” llegaba al Callao con una carga de carbón y con noticias sobre los precios alcanzados por el guano: £ 28 por tonelada.⁴⁸ Ese mismo día atracaban también el “Minstrel Boy” y el “Enchantress”. Las tres embarcaciones provenían de Liverpool. Aparentemente, se trataba de los primeros navíos despachados desde Gran Bretaña al Callao después de que el guano se descargara y vendiera.⁴⁹ La información que los contratistas habían tratado de mantener oculta estaba ahora disponible para el público. Las acusaciones de engaño cayeron contra Quirós y Allier, mientras aumentaba el clamor, dentro y fuera de los círculos estatales, para rescindir el contrato.⁵⁰ De hecho, el gobierno ya había realizado algunos movimientos incluso antes de la llegada del “Dyson”. La alerta era resultado de la confluencia de varios elementos: el gran número de navíos despachados desde el Callao

46. FO 61/83, Wilson a Palmerston, 22 de diciembre de 1841.

47. FO 61/94, Crompton a Aberdeen, 14 de diciembre de 1842.

48. Levin, p. 52; *Anales*, III, p. 24; Allier, p. 16; Quirós y Allier, p. 45; Hac Arch, Año 1845, Memoria sobre la Negociación del Guano (Por el Encargado de la Cuenta de Ella, Contador Don Pedro José Carrillo).

49. Información en FO 61/87, Sealey a Palmerston, 1 de enero de 1842.

50. Allier, p. 16; Quirós y Allier, p. 6.

cargados de fertilizante (al menos siete desde octubre),⁵¹ los esfuerzos de Alejandro Cochet por avanzar en sus propios reclamos sobre el guano, mediante oscuras calumnias contra los concesionarios,⁵² y la llegada de barcos de Gran Bretaña y de veloces vapores de Valparaíso en octubre y a comienzos de noviembre, con la noticia de los envíos de guano boliviano que, cargados en el “Charles Eyes”, habían llegado a Liverpool dos meses antes que el “Bonanza”.⁵³ Tan temprano como el 1 de septiembre (y quizás incluso antes)⁵⁴ el Consejo de Estado había aconsejado al ejecutivo romper el contrato original establecido con Quirós.⁵⁵ La presión continuó durante las siguientes semanas. A mediados de noviembre, Gibbs Crawley informó que el guano “se está convirtiendo en algo importante” y que la anulación del contrato estaba siendo seriamente discutida.⁵⁶ El 23 de noviembre se advertía que los cambios eran inminentes. De nuevo el Consejo de Estado había recomendado, esta vez enfáticamente, la cancelación del contrato,⁵⁷ y el nuevo presidente del Perú, Manuel Menéndez, quería introducir al

51. Razón General, *loc. cit.*

52. Cochet, *passim*. Más sobre Cochet y su impacto en Levin, p. 48, N° 67; Larousse, *Dictionnaire*, p. 1573.

53. Información sobre los arribos al Callao en FO 61/87, Sealey a Palmerston, 1 de enero de 1842. Para referencias pre “Dyson” sobre ventas británicas ver GGC, 13 y 23 de noviembre de 1841. Información sobre “Charles Eyes” en FO 61/81, Wilson a Palmerston, 22 de diciembre de 1841; también FO 61/82, Wilson a Palmerston, 15 de abril de 1841 y FO 61/94, Crompton a Aberdeen, 14 de diciembre de 1842. Este efectivamente fue el cargamento que inició el comercio internacional del guano. No está claro quién arregló el envío, pero Quirós y Barroilhet, o ambos, pueden haber participado. Los contratos fueron luego arreglados con algunos de los comerciantes en el negocio peruano y el establecimiento de Gibbs Crawley en Valparaíso, y Antony Gibbs y W. J. Myers atendían las ventas en Gran Bretaña. Las referencias al guano boliviano en el archivo de Gibbs son escasas. Para el desarrollo inicial ver FO 16/46, Walpole a Aberdeen, 12 de abril de 1842; FO 61/82, Wilson a Palmerston, 15 de abril de 1841; FO 61/81, Wilson a Palmerston, 22 de diciembre de 1841; FO 61/101, Gibbs y Myers a Sandon, 24 de marzo de 1843; FO 61/126, Billingham a Adams, 2 de diciembre de 1844; FO 126/11, Masterton a Bidwell, 15 de marzo y 25 de noviembre de 1842, 27 de abril y 10 de agosto de 1843; FO 126/13, Masterton a Aberdeen, 21 de febrero de 1845; Archives du Ministère des Affaires Etrangères, Correspondance Consulaire et Commerciale (en adelante MAE), Chuquisaca 3, Villamus a Guizot, 24 de febrero de 1842; Diarios de Witt, 1, 19 de julio a 17 de noviembre de 1842.

54. Ver Cochet, pp. 7-8.

55. Memoria sobre la Negociación del Guano, *loc. cit.*

56. GGC, 16 de noviembre de 1841; también Cochet, pp. 8-9.

57. GGC, 23 de noviembre y 17 de diciembre de 1841.

menos algunos cambios significativos en los acuerdos previos.⁵⁸ La información traída por el “Dyson” fue la gota que colmó el vaso, dando lugar a una “explosión furiosa”,⁵⁹ una “commoción eléctrica”⁶⁰ que el gobierno debía controlar tan rápido como pudiera. El primer contrato guanero fue anulado el 27 de noviembre.

El segundo contrato, 1841: Quirós Allier & Co.

La anulación del contrato se realizó, en palabras de Belford Wilson, “sobre la base de la noción, recogida por la ley española, de grave daño al Estado: el gobierno peruano, al momento de otorgar el monopolio, no era consciente del valor del ‘Huano’ como generador de ingresos”.⁶¹ En resumen, lo que el gobierno quería era obtener un mayor beneficio del comercio del fertilizante, en comparación con los acuerdos anteriormente establecidos. Esto era especialmente importante a finales de 1841, a medida que aumentaban los gastos estatales derivados del recién iniciado conflicto con Bolivia. Los motivos que subyacen a este enfrentamiento son de poca importancia aquí.⁶² Basta con subrayar la cronología de los hechos: Perú declaró la guerra a Bolivia exactamente el mismo día en que se cancelaba el contrato guanero.⁶³ Inmediatamente se envió una solicitud a los contratistas para que remitieran nuevas propuestas con la condición de que “ocho días después de la celebración del contrato, fuera pagada a la hacienda una suma suficiente para enfrentar los urgentes gastos del Estado”.⁶⁴ Como Wilson observó, el guano era “un recurso para ser utilizado en la guerra contra la vecina república”.⁶⁵

58. *Ibid.*, 23 de noviembre de 1841.

59. Allier, p. 16.

60. Barroilhet, *Opúsculo*, p. 19.

61. FO 61/81, Wilson a Palmerston, 22 de diciembre de 1841.

62. “La crisis era el estado normal de las cosas en Perú y Bolivia después del colapso de la Confederación”, escribe Burr, *By Reason*, p. 64.

63. FO 177/16, Wilson al ministro de Relaciones Exteriores peruano, 1 de diciembre de 1841. Perú, sin embargo, había invadido Bolivia algunas semanas atrás, y el presidente Gamarra había sido muerto en Ingavi. Ver Burr, p. 67; Pike, *Peru*, p. 85.

64. Citado en FO 177/16, Wilson al ministro peruano de Relaciones Exteriores, 1 de diciembre de 1841.

65. *Ibid.*, también GGC, 18 de diciembre de 1841, en donde Gibbs Crawley & Cía. informaron: “El Gobierno quiere todos sus ingresos para fines militares”.

La respuesta a la petición estatal de nuevas propuestas no fue especialmente alentadora. La firma británica Maclean Rowe & Co. solicitó entrar en el negocio del guano como intermediaria con una comisión del 2.5 % y un adelanto de veinte pesos por tonelada, que serían pagados al gobierno antes de cada embarque. La propuesta fue rechazada,⁶⁶ comenzando el gobierno a elaborar sus propias sugerencias. “*Nos encantaría asumirlo*”, escribió John Hayne, cabeza de la firma Gibbs Crawley en diciembre de 1841, “y lo deseo; pero el gobierno quiere un adelanto de 125,000 pesos y otros 50,000 mensuales durante cierto tiempo”, términos que Hayne rechazó.⁶⁷ Quirós Allier & Co. (como era ahora conocida la firma), que incluía a Quirós, Allier, Dutez, Barroilhet y Horace Bland,⁶⁸ ofreció un adelanto de 87,000 pesos adicionales y 50,000 pesos adicionales en cada uno de los cuatro meses siguientes, todo en efectivo.⁶⁹ A pesar del atractivo de esta oferta, el gobierno solo la aceptó de manera condicional, reservándose el derecho de consultar a Pedro de Candamo, mercader chileno residente en Lima, antes de tomar una decisión definitiva.⁷⁰ Candamo entró en contacto, posiblemente por sugerencia del gobierno, con Gibbs Crawley, proponiendo hacerse cargo de un tercio del guano, quedando el tercio restante para la firma francesa Puymerol Poumarroux & Co.⁷¹ Por segunda vez en cuestión de días, Gibbs resistió la tentación. Su intención inicial era colaborar con Candamo, pero una vez que reflexionó sobre el tema consideró prudente averiguar primero con el presidente Menéndez cuáles eran los términos de la oferta de Quirós. Cuando supo que la propuesta establecía que el monto adelantado estaba libre de intereses, que la posible exportación se limitaba a veinte mil toneladas y que Quirós había acordado “entregar en El Callao dos vapores de cuatrocientas toneladas en un plazo de doce meses”, Hayne determinó, una vez más, permanecer al margen. “*Llegué a la conclusión*”, escribió, “de que no podíamos mejorar esta propuesta”⁷²

68. GGC, 17 de diciembre de 1841.

67. *Ibid.*

68. GGC, 21 de agosto de 1842.

69. *Ibid.*, 17 de diciembre de 1841.

70. Candamo era un comerciante con quien la firma Gibbs ya había trabajado en empresas conjuntas.

71. GGC, 17 de diciembre de 1841.

72. *Ibid.*

A la mañana siguiente, el 8 de diciembre, el gobierno hizo público el contrato con Quirós Allier & Co. Para sorpresa de Hayne, los términos no eran los mismos que el presidente peruano le había señalado.⁷³ De hecho, eran considerablemente mejores para los contratistas. El acuerdo no contemplaba, virtualmente, ningún límite al volumen de exportaciones de guano.⁷⁴ Era el período, en lugar del monto, lo que estaba limitado. El contrato tenía un año de vigencia, con posibilidad de extenderlo a otros cuatro en caso de que existiera acuerdo mutuo. Los vapores que Quirós Allier se comprometía a entregar al gobierno, serían pagados con cargo a los beneficios de la venta del guano y destinados a proteger los depósitos guaneros de Chincha. Y aunque los adelantos no redituarían ningún interés, sumando en total 287,000 pesos, Quirós & Co. obtendría una carga adicional de guano como compensación. Los términos del contrato también sorprendieron a Quirós Allier & Co., aunque en este caso eran *menos* favorables de lo que esperaban. Durante las discusiones con el gobierno (Quirós con el presidente, Allier con el general Lafuente, y ambos con el doctor Cano, ministro de Hacienda) se habían mostrado de acuerdo en conceder un cuantioso préstamo y entregar una parte de los beneficios con la idea de que su contrato sería por cinco años y abarcaría todos los mercados extranjeros. Sin embargo, el contrato, tal como fue publicado, solo garantizaba un año y limitaba el área de venta a Europa. De inmediato, Quirós y Allier reclamaron a Menéndez sobre esta aparente confusión, quien los tranquilizó, según señalaron, indicando que podían estar completamente seguros de que el monopolio sería para ellos durante el total de los cinco años.⁷⁵

El gobierno parece haber jugado a enfrentar un grupo comercial contra otro, pensando en obtener de esta manera mayores ganancias. Si Menéndez exageró la generosidad de la oferta de Quirós Allier en su conversación con John Hayne, lo hizo porque probablemente esperaba tentarle a presentar una oferta superior, más beneficiosa para el gobierno que ninguna otra de sus rivales. Y podemos estar seguros de que si habló con Gibbs Crawley y con Candamo después de discutir con Quirós Allier & Co., el objetivo era hacerles ver a estos últimos que existían otras op-

73. Ver *ibid.* El contrato se reproduce enteramente en *Anales*, III, pp. 153-155.

74. Las 20,000 toneladas se aplicarían en el improbable caso de que una investigación del gobierno demostrara que las provisiones de guano eran escasas y se acabarían en corto tiempo.

75. Quirós y Allier, pp. 6-8.

ciones, con lo que se les preparaba para aceptar un contrato redactado en términos más duros. Es muy posible también que los últimos detalles del contrato con Quirós Allier se elaboraran de resultas directas de la conversación entre Menéndez y Hayne. El presidente no dudaba de que esta relativamente bien provista firma extranjera, con buenas conexiones con los mercados financieros londinenses, estaba interesada en participar en el negocio del guano, por lo que estaba dispuesto a abrir fisuras en el monopolio de Quirós y Allier, siempre y cuando su puesto fuera en adelante ocupado por el dinero de los Gibbs.⁷⁶ “El gobierno”, señaló un oficial peruano algunos años después, “sustituyendo por Europa la palabra extranjero que Quirós y Allier habían usado en el contrato original, de hecho estaba alterando todo el expediente”.⁷⁷ Tras recibir su nuevo y de alguna manera disminuido contrato, Quirós Allier & Co. debía afrontar un préstamo de 287,000 pesos con la venta de letras sobre los beneficios presentes y futuros de la venta del guano por parte de Myers.⁷⁸ Uno de los principales compradores de estas participaciones fue, irónicamente, Gibbs Crawley & Co.⁷⁹ El asunto no estaba, sin embargo, completamente cerrado, ya que la ley contemplaba que durante nueve días otros posibles concesionarios podían mejorar la oferta.⁸⁰ De hecho, al día siguiente de la publicación de los términos del contrato con Quirós Allier, Gibbs Crawley & Co., Pedro de Candamo y Puymerol Poumarroux & Co., actuando conjuntamente, presentaron su propia oferta: un adelanto inmediato de cien mil pesos (en comparación con los 87,000 propuestos por Quirós), 68 % de los beneficios para el gobierno durante el primer año y 70 % durante los cuatro restantes (comparados con el 64 y 66 % propuesto por Quirós).⁸¹ Una semana después, el gobierno peruano rechazó esta oferta.⁸²

76. Puede ser que el mismo Hayne haya sugerido las revisiones. Barroilhet señaló luego que la inserción de las palabras “a Europa” fue obra de una mano oscura, claramente en alusión a uno o más de los opositores comerciales de Quirós, Allier & Co. *Opúsculo*, p. 20.

77. Memoria sobre la Negociación del Guano, *loc. cit.*

78. Diarios de Witt, I, 19 de julio al 17 de noviembre de 1842; GGC, 21 de agosto de 1842. Quirós, coincidentemente, renunció a cualquier reclamo de los 40,000 pesos pagados bajo el contrato previo. *Anales*, III, p. 24.

79. Ver cuadro en Quirós y Allier, p. 23.

80. *Ibid.*, p. 8.

81. GGC, 17 de diciembre de 1841.

82. *Anales*, III, p. 25; también GGC, 17 y 18 de diciembre de 1841.

Parecería probable que el gobierno no hubiese estado interesado tanto en que Quirós y su grupo fuesen sustituidos por otro grupo de comerciantes, sino en una fusión, para que el dinero del préstamo fuese maximizado. De hecho, el objetivo era *mantener* a Quirós Allier dentro del negocio e incluir también a otros mercaderes en la empresa.

Con todo, en Inglaterra, Antony Gibbs & Sons no se lamentaba demasiado de la exclusión de su rama peruana del negocio. A mediados de marzo de 1842, cuando llegaron las noticias de la anulación del contrato y Gibbs Crawley expresó su deseo de entrar en el negocio, se señalaba que “no estamos seguros de querer arriesgar diez *farthings* por tonelada, en consignaciones, y, si se nos consigna, siempre debemos mantener la capacidad de abandonar por envío como carga”⁸³ Dos semanas después, el 1 de abril, tras ser informados sobre los términos del segundo contrato, William Gibbs escribió: “os *felicitamos* por vuestro *fracaso*... vuestra falta de suerte es un gran alivio para nosotros”⁸⁴ En otra carta, también fechada el 1 de abril, remarcaba “el Éxito puede ser en última instancia tan brillante como los limeños esperan, pero esto no justifica que empecemos a especular sobre el tema *ahora*, como si el éxito fuera resultado de un juego de azar. Ustedes han sido confundidos por noticias de otros. En adelante diríjanse a *nosotros*”⁸⁵ La casa comercial matriz de Londres parece haber asumido que el tema de los contratos guaneros estaba cerrado por el momento. No eran capaces de percibir que el éxito inicial del guano en el mercado británico había calado dramáticamente en las mentes, tanto del gobierno peruano, como de los comerciantes que trabajaban en el país. Hasta entonces, el gobierno se encontraba paralizado por la guerra y la falta de recursos, mientras que la comunidad mercantil había trabajado durante años en el contexto de una economía de pequeñas dimensiones, atrasada y de lento crecimiento. Para unos y otros, el guano abría esperanzas para el futuro. La excitación y los deseos de tomar ventaja, combinados con un alto grado de incertidumbre respecto al verdadero desempeño del guano en mercados tan alejados, producía en el Perú una situación extremadamente fluida.

Las propuestas de Gibbs Crawley y sus socios dieron pie al gobierno peruano para buscar mejores condiciones en el trato con los contratistas originales. El propio Menéndez les indicó que el gobierno peruano era

83. GGC, 15 de marzo de 1842.

84. *Ibid.*, 1 de abril de 1842; también 7 de abril de 1842.

85. *Ibid.*, 1 de abril de 1842.

favorable a que se mantuvieran dentro del negocio del guano pero que, a cambio, debían proveer un conjunto completo de uniformes para la caballería. Los cascos, ropa de abrigo, pantalones y charreteras costaban, según señaló, ocho mil pesos.⁸⁶ El grupo de Quirós era perfectamente consciente de la fragilidad de su posición y del carácter oportunista de la solicitud del gobierno. Aquiles Allier señalaba, en un folleto de finales de 1841, el peligro derivado de la constante incertidumbre, y el riesgo de que, si el gobierno rompía el nuevo contrato, no solo se desacreditaría a sí mismo, sino que también abriría la puerta al guano boliviano. Allier y sus aliados controlaban en ese momento un contrato peruano y otro boliviano.⁸⁷ Si el primero de ellos se rompía, sus sucesores deberían enfrentar la competencia del guano boliviano en los mercados extranjeros, lo cual solo podía llevar a una bajada de los precios.⁸⁸ Era un argumento justo que fortalecía la posición de los contratistas, como el gobierno peruano lo veía, para la unión de los dos grupos. El flanco boliviano debía ser protegido, por lo que Allier debía mantenerse en el negocio del fertilizante. Sin embargo, se podía conseguir ingresos adicionales si el grupo de Gibbs también participaba en el juego.

Una nueva vuelta de tuerca para impulsar la fusión de los contratistas interesados en el negocio del guano tuvo lugar pocos días después. El 23 de diciembre Gibbs Crawley informaba que su socio en la postulación del segundo contrato, la casa comercial francesa Puymerol Poumarroux & Co., había obtenido derechos exclusivos para vender guano en los Estados Unidos.⁸⁹ Otras fuentes señalan que la propia firma Gibbs era parte de este acuerdo.⁹⁰ Quirós y Allier se opusieron,⁹¹ aduciendo que el guano podría ser reexportado desde Norteamérica a Europa, dañando su propio comercio.⁹² La presión aumentó el 29 de diciembre, cuando el gobierno peruano hizo públicas las propuestas recibidas para obtener un préstamo de 150,000 pesos a cambio de derechos de exportación, una vez finalizado el primer año de contrato de Quirós, el único garantizado, a pesar de la

86. Quirós y Allier, pp. 8-9, 22.

87. Ver p. 30, n. 53.

88. Allier, pp. 19-21.

89. GGC, 23 de diciembre de 1841.

90. Ver, por ejemplo, Barroilhet, *Opúsculo*, p. 20.

91. Memoria sobre la Negociación del Guano, *loc. cit.*

92. Barroilhet, *Opúsculo*, p. 20.

promesa de Menéndez sobre la extensión automática del acuerdo a cinco años. Pocos días después, Quirós y Allier señalan haber sido convocados

á las siete de la noche á la casa del Excmo. Señor Presidente del Consejo de Estado, encargado del Poder Ejecutivo, S. E. nos declaró á presencia de sus Ministros, que el Gobierno había resuelto disponer de los cuatro años voluntarios de nuestra contrata, y que nos había hecho llamar en unión de las casas que los quieran negociar, à fin de que se accordase con ellas y nosotros las bases de un convenio sobre el particular.⁹³

Quirós y Allier tenían ahora la certeza de que el monopolio debía ser compartido: “sabía que, si queríamos seguir en el negocio, no podía ser en los mismos términos, sino uniéndonos con nuestros competidores”. Otros comerciantes habían ofrecido un préstamo de doscientos mil pesos, una cantidad, “suficiente para soslayar los escrúpulos del señor Menéndez y sus ministros”. Si el contrato se cerraba después de uno único, la casa comercial no podría hacer frente a las obligaciones contraídas para satisfacer el préstamo inicial requerido por el gobierno.⁹⁴ No habría tiempo para embarcar y vender el suficiente guano. Gibbs Crawley notificó a Londres que Quirós y Allier finalmente habían cedido “por la fuerte oposición de Puymerol Poumarroux & Co., ya que al ser su contrato vinculante únicamente por un año, podía ser anulado, incluso si era *solo para Europa*. Finalmente se logró firmar un acuerdo entre Quirós Allier y otros comerciantes”⁹⁵ Este “otros” incluía a la firma Gibbs Crawley misma.

El tercer contrato, 1842: entrada de la Casa Gibbs

Los detalles del nuevo acuerdo propuesto por Quirós Allier y Co., Gibbs Crawley & Co. y sus respectivos asociados, se hicieron públicos el 29 de enero de 1842, momento en el que, como la ley estipulaba, se abría el plazo para mejorar la oferta. Sin embargo, ningún otro consorcio estaba en disposición de cargar con el préstamo prometido por el grupo Quirós-Gibbs.⁹⁶ Con la guerra contra Bolivia en marcha, este préstamo era, en

93. Quirós y Allier, p. 9; también Memoria sobre la Negociación del Guano, *loc. cit.*

94. Quirós y Allier, p. 10.

95. Estas son las palabras de Henry Gibbs. Aparentemente tomó una variedad de cartas e hizo un resumen de ellas. En adelante GGC, H.H. abstract de Gibbs.

96. Llegaron ofertas de Malcolm Rowe y de Hegan Hall & Co. *Ibid.*

palabras del gobierno peruano: “de Vital Importancia para mantener el Ejército”.⁹⁷

El primer artículo del contrato, fechado el 19 de febrero de 1842, establecía una corporación integrada por el gobierno, Quirós Allier & Co., Puymerol Poumarroux & Co., y Gibbs Crawley y Co.⁹⁸ Dicha corporación obtenía el monopolio del comercio de guano con todos los países extranjeros durante un período de cinco años garantizados, a contar desde el 27 de diciembre de 1841. La promesa hecha el 8 de diciembre por Quirós Allier & Co. de adelantar 287,000 pesos fue incorporada al contrato. Adicionalmente, los nuevos socios se comprometían a adelantar otros 200,000 pesos en tres meses, obteniendo el gobierno un préstamo total de 487,000 pesos, o casi £ 97,000. Se estipulaba, además, que 40,000 toneladas de guano serían exportadas el primer año, seguidas de otras 20,000 anuales durante el resto del período. De no lograrse estas cantidades, los contratistas no tendrían derecho a reclamar sobre cualquier cantidad que quedase sin ser exportada. Otras 1,300 toneladas (*register*) adicionales podrían ser enviadas por su propia cuenta por los contratistas, como pago de los intereses por la cantidad adelantada al gobierno.

Los contratistas se hacían cargo de los gastos de extracción y transporte del guano hasta los mercados ultramarinos, siéndoles reembolsados estos gastos después de la venta. El gobierno obtenía £ 6 por cada tonelada *register* (que de hecho eran pagadas en el momento en que el guano era embarcado) y las tres cuartas partes de los beneficios obtenidos por encima de esta cifra. La mitad de las £ 6 iniciales —equivalentes a 4 libras y 10 chelines por tonelada efectiva (es decir real)— sería pagada en efectivo, un cuarto en bonos de deuda interna y un cuarto en bonos de deuda externa. Las pérdidas serían divididas en igual proporción que los beneficios. De la parte correspondiente a los contratistas, dos tercios serían para Quirós Allier & Cía. y el tercio restante para los demás socios.⁹⁹ Se establecía que en los envíos de guano a Europa, dos terceras partes serían manejadas por Myers en Liverpool y el resto por Gibbs en

97. Citado en FO 61/88, Sealey a Aberdeen, 9 de marzo de 1842.

98. El contrato es reproducido en *Anales*, III, pp. 155-159. Ver también FO 61/88, Sealey a Aberdeen, 9 de marzo de 1842. Según Gibbs las casas comerciales de Candamo y Távara, las cuales habían estado de su lado en las semanas pasadas, estaban también involucradas, a pesar de que sus nombres no apareciesen en el documento público. GGC, H. H. abstract de Gibbs.

99. GGC, H.H. abstract de Gibbs, y 13 de mayo de 1842.

Londres, pero pronto se cambió el reparto a dos mitades iguales (con el consiguiente cambio en el reparto de los beneficios).¹⁰⁰ Si las ganancias netas eran de 4 libras 10 chelines o menos por cada tonelada efectiva, el gobierno tomaría la suma total. Si eran 5 libras, los contratistas podrían obtener 2 chelines 6 peniques; si eran 6 libras, 7 chelines 6 peniques; si eran 7 libras, 12 chelines 6 peniques —y así sucesivamente.

Desde el punto de vista de los contratistas, estos eran términos realmente duros, lo que nos habla de un gran optimismo por parte de los comerciantes respecto al éxito de las ventas de guano,¹⁰¹ una impresión sostenida e intensificada, sin duda, por la atmósfera efervescente que había rodeado la negociación del contrato en Lima. El contrato también demuestra la capacidad del gobierno peruano para sacar ventaja de la fiebre del guano, recortando los beneficios de los contratistas. Estos últimos se hacían cargo de todas las tareas mercantiles y empresariales, responsabilizándose por años de un producto cuyo éxito en Europa y Estados Unidos aún era incierto. Y adicionalmente proporcionaban al gobierno un cuantioso préstamo como adelanto de las ventas.¹⁰² La promesa de recuperar este préstamo a través de la Casa de Aduanas, si la asociación se volvía inviable, no podía tomarse en serio a la luz del estado de las finanzas internas y de la deuda existente, tanto interna como externa.¹⁰³ Sintomáticamente, los bonos de deuda interna apenas se pagaban a un 10 o 12 % de su valor nominal,¹⁰⁴ mientras los bonos de deuda externa se pagaban en Londres

100. *Ibid.*, abstract de Gibbs.

101. Ver los comentarios de los propios contratistas en Hac Arch, Año 1841, Memorando para el ministro de Hacienda sobre el Negocio de Huano, 12 de diciembre de 1842.

102. No está claro cómo Gibbs Crawley reunió el dinero para el préstamo al gobierno. En su primer reporte del guano, fechado en 30 de abril de 1845, se indica que su participación era de 28 %. Ya que el préstamo bajo el contrato de 1842 llegaba a 487,000 pesos, esto significa que debían hallar 136,360 pesos o casi £ 27,000. Un examen de la contabilidad de Antony Gibbs & Sons con su filial de Lima para 1841 y 1842 muestra que las letras bajo el contrato de 1842 llegaban a £ 48,210, comparado con solo £ 24,670 en 1841. El contexto de emisión de leyes en 1842 no indica ninguna conexión directa entre prestarle al gobierno y prestarse de Londres, pero el hecho de que el total de 1842 fuera casi el doble del de 1841 sugiere al menos que la entrada de Gibbs Crawley al comercio del guano llevó al uso total de sus bienes líquidos, dependiendo financieramente de su casa matriz. Lima Branch Accounts, File 2, 1837-1847; LGL, primera serie 9.

103. Ver Mathew, “Debt”, pp. 81-98; FO 61/118, Adams a Palmerston, 10 de octubre de 1848.

104. Ver los comentarios retrospectivos en FO 177/68, Sulivan a Clarendon, 12 de mayo de 1857.

al 16.5 %.¹⁰⁵ Si la empresa resultaba exitosa, apenas podían esperar un retorno de cuatro libras esterlinas y diez chelines por tonelada.

Con todo, existían en el contrato algunos puntos que a corto plazo aseguraban más o menos algunos ingresos para los contratistas. En primer lugar, se les permitía enviar por su propia cuenta cierto número de toneladas como compensación por los préstamos adelantados. En segundo lugar, una cláusula del contrato, derivada del deseo del gobierno peruano de retirar del mercado los bonos de deuda interna, permitía a los contratistas entregar £3 por tonelada *register* en deuda pública, aceptada a su valor nominal. Estos bonos, como se ha señalado, se podían obtener a un precio mucho más bajo. Si bien los beneficios globales por tonelada *register* alcanzaban apenas £ 4 (en cuyo caso correspondían totalmente al gobierno), el hecho de que la mitad de esta cantidad podía ser entregada en bonos, que les costarían a los contratistas apenas siete chelines o menos, significaba que era posible ganar una considerable cantidad de dinero incluso de ventas que, desde el punto de vista de los contratistas, no fueran rentables.

Alarma en Inglaterra y Perú

Teniendo en cuenta las dudas iniciales sobre la rentabilidad del negocio del guano, expresadas por la matriz de la casa comercial Gibbs, no puede sorprender que en Londres se reaccionara con gran alarma al conocer las actividades de su filial peruana. “¡Es la mayor locura que podía esperarse!”, escribía William Gibbs a mediados de mayo de 1842. “¡Solo un engaño producto de las viscerales y exageradas declaraciones de Myers & Co., os ha podido llevar a olvidar los principios comerciales que desde siempre os hemos inculcado! Imposible decir qué nos traerá esta pérdida”.¹⁰⁶ La entrada en el comercio del guano es descrita poco después como “un acto de locura”¹⁰⁷ Las expectativas negativas parecieron cumplirse cuando en la primavera se hizo evidente que el guano se estabilizaba a un precio inferior al anterior promedio de £ 18.¹⁰⁸ En abril, Antony Gibbs & Sons informaba a Lima que “los grandes proveedores lo han reducido a £ 15.

105. Mathew, “Debt”, p. 86.

106. GGC, 16 de mayo de 1842.

107. *Ibid.*, 1 de agosto de 1842.

108. *Ibid.*, 1 de marzo y 1 de abril de 1842.

Nada que hacer. Tampoco hay respuesta de Francia”.¹⁰⁹ El precio de la venta al por menor, señalaban en mayo, está “cayendo a £ 15 o £ 16” lo que se consideraba un precio alto para los agricultores “que de hecho compran poco. La temporada está acabando”.¹¹⁰ El guano, como el representante peruano Pedro Carrillo recordaba más tarde, fracasó “en mantener su precio inicial... Las ventas eran lentas y los agricultores apenas si comprobaban pequeñas cantidades para probarlo”.¹¹¹

Uno de los primeros en sufrir estos inconvenientes fue MacDonald, el hombre que había acordado comprar siete mil toneladas a Myers, como y cuando este se las hiciera llegar entre 1841 y 1842. Los términos del acuerdo establecían, sin embargo, que MacDonald, enfrentado a un mercado a la baja, podía soslayar sus obligaciones, causando un enorme problema a Myers y en consecuencia a Quirós Allier & Co. La firma en Lima había emitido letras de cambio sobre estas ventas para hacer frente a los préstamos al gobierno incluidos en el segundo (y tercer) contratos.¹¹² El trato original se había realizado en julio de 1841, justo después de la llegada del “Bonanza”.¹¹³ MacDonald compró guano procedente de este navío y también del “Charles Eyes”,¹¹⁴ prometiendo comprar el resto de lo acordado a un precio de £ 18 por tonelada.¹¹⁵ Pero el acuerdo, que alentó sobremanera a los comerciantes limeños no era lo que parecía a la distancia: “la venta... está condicionada”, recordaba Henry Witt, “a que resulte conveniente, siempre que MacDonald pueda revender la carga. Si no lo hacía no estaba obligado a recibir” el guano. Esto último dista de ser el caso...”. Según Witt, se debía reprochar a Myers que no hubiera informado desde el principio a Quirós de este punto débil del convenio.¹¹⁶ Para Quirós y Allier, un factor adicional que había llevado a MacDonald a echarse atrás en lo firmado eran las noticias que llegaban

109. *Ibid.*, 15 de abril de 1842.

110. *Ibid.*, 13 de mayo de 1842.

111. Memoria sobre la Negociación del Guano, *loc. cit.* Para mayores comentarios sobre la alarmante situación ver Quirós y Allier, p. 10; Barroilhet, *Opúsculo*, pp. 20-22; Memorando para el ministro de Hacienda, *loc. cit.*

112. GGC, 21 de agosto de 1842.

113. *Ibid.*, sinopsis introductoria a GGC, folder 2.

114. *Ibid.*, 13 de octubre de 1841.

115. *Ibid.*, 13 de mayo de 1842.

116. Diarios de Witt, 1, 19 de julio al 17 de noviembre de 1842.

a Londres referidas a la modificación del contrato de 1840, ya que esto suponía erosionar su posición como único proveedor del producto en el mercado británico.¹¹⁷ El acuerdo se vino abajo en marzo/abril de 1842,¹¹⁸ y fue reemplazado por otro en que la cantidad que sería comprada se reduciría a 3,500 toneladas, a un precio de £ 14 por tonelada.¹¹⁹ Para Myers, 7,000 toneladas vendidas a £ 18 habrían supuesto £ 126,000. La mitad de esa cantidad vendida a £ 14 suponía solamente £ 49,000.

Como consecuencia, Myers, que además debía enfrentar costos de flete mayores de lo esperado, se vio obligado a rechazar las letras de cambio que Quirós Allier & Co. giraba a su nombre.¹²⁰ El comercio guanero, emprendido con tantas esperanzas e impulsado por el propio optimismo de Myers, se convertía en una fruta amarga con alarmante rapidez. Al llegar a Lima las noticias del rechazo de Myers a pagar las letras en el mes de agosto,¹²¹ Quirós Allier debió enfrentarse a un grave problema. “Los tenedores de estas se presentaron aquí ante el Tribunal del Consulado, quien llevó el rigor hasta el extremo de mandar poner los sellos á las puertas de nuestros almacenes y escritorios, haciéndonos una afrenta que no merecíamos...”¹²² Las letras en cuestión sumaban £ 34,457, y durante las demandas y disputas que siguieron, Quirós Allier & Co. incurrieron en gastos superiores a £ 8,000.¹²³ En los siguientes años, la empresa siguió aludiendo al asunto, acusando al gobierno por la cancelación del contrato en noviembre de 1841 (en lugar de aludir al incumplimiento de MacDonald). Sin embargo, de acuerdo con lo señalado por Henry Witt, el problema fue rápidamente superado. Las ventas de guano en Gran Bretaña aumentaron a mediados de 1842 y Myers pudo hacer frente a los pagos “y, en la medida en que la firma limeña fue tratada con gran indulgencia por los poseedores de las letras, su crédito no sufrió”.¹²⁴

El episodio en todo caso supuso un trauma para Myers, que se añadía al que ya lo había perjudicado cuando la evolución del negocio en Lima lo

117. Quirós y Allier, pp. 10-11.

118. Ver Barroilhet, *Opúsculo*, p. 20.

119. GGC, 21 de agosto de 1842, sinopsis introductoria al folder 2.

120. *Ibid.*, 21 de agosto de 1842.

121. *Ibid.*

122. Quirós y Allier, p. 11; también Barroilhet, *Opúsculo*, p. 2.

123. Quirós y Allier, p. 23.

124. Diarios de Witt, 1, 19 de julio al 17 de noviembre de 1842.

obligó a compartir el monopolio de las ventas con Antony Gibbs & Sons. Su primera reacción fue tratar de salir de un negocio cuyas perspectivas aparentaban ser oscuras. En las nuevas condiciones, los pagos que había de enfrentar, junto con los costos de flete y los obligados préstamos, parecían excesivos en relación tanto con la capacidad del mercado como con los restringidos márgenes de ganancia establecidos en el contrato de 1842. En mayo encontramos un intento frustrado de traspasarle a Gibbs toda la responsabilidad de la parte británica del negocio.¹²⁵ En julio, Gibbs señala que “Myers escribió al consulado peruano para informar que no podía hacerse cargo de sus dos terceras partes, proponiendo que *lo* asumiera para el gobierno”. Esta petición fue rechazada.¹²⁶ Sin embargo, se proveyó de asistencia consular para identificar otras empresas interesadas en el negocio, gestión que también resultó infructuosa. “El cónsul peruano en Londres”, escribía Pedro Carrillo, “no pudo encontrar una sola casa preparada para aceptar la mercancía en consigna o para prestar un solo peso contra el valor de las ventas”.¹²⁷ Entre las firmas consultadas se encontraban Baring, Cotesworth, Huth y Gower.¹²⁸ La respuesta obtenida muestra el grado de escepticismo de los comerciantes británicos respecto a la rentabilidad de un comercio establecido sobre las bases del contrato de 1842.

La conducta de Myers fue muy criticada en Lima. Desde el punto de vista de Gibbs Crawley era “anticomercial. Contamos con su firma y ahora trata de escaparse de ello. ¡Debe ser una persona bastante particular!”¹²⁹ Finalmente, sin embargo, los problemas fueron superados. Ayudado por un pequeño repunte de las ventas al final de la temporada, Myers logró algún apoyo financiero de sus asociados en Londres y Liverpool,¹³⁰ por lo que decidió continuar con el negocio del guano.

John Haynes, sin embargo, seguía disgustado por su anterior comportamiento, por lo que continuaba su campaña contra Myers. Al igual que sus colegas limeños, estaba profundamente avergonzado por las letras denunciadas procedentes de Londres. Con cierta razón, sentía que los su-

125. GGC, 16 de mayo de 1842.

126. *Ibid.*, 2 de junio de 1842; también 29 de junio de 1844.

127. Memoria sobre la Negociación del Guano, *loc. cit.*

128. Diarios de Witt, 1, 19 de julio al 17 de noviembre de 1842; GGC, 29 de junio de 1844.

129. GGC, 8 de agosto de 1842.

130. *Ibid.*, 12 de julio y 14 de diciembre de 1842, 29 de junio de 1844.

cesos habían puesto en considerable riesgo a toda la casa comercial Gibbs. “Tus cartas anteriores”, escribía Haynes a Londres en agosto de 1842, “me demuestran cuánto hubieras desaprobado nuestra conducta. Me temo que nos hemos metido en un serio aprieto, y si tu opinión se mantiene inalterada para cuando estés lo suficiente metido en la administración, debemos volcar todas nuestras energías para tratar de librarnos del mismo, con tu ayuda”.¹³¹ “No tenemos excusa, aunque nuestro comportamiento se guió por las noticias de Myers y por el conocimiento que teníamos aquí del valor del producto. Nuestra desilusión la comparte todo el mundo en Lima”¹³² Ocho meses después seguían las disculpas. “Nunca repetiremos un fallo semejante. Este ha sido nuestro primer error con graves consecuencias”.¹³³

¿En qué medida estaba justificada esta flagelación? Cualquier respuesta, por supuesto, debe tener en cuenta las perspectivas de Gibbs sobre cómo debía desarrollarse la empresa y cuáles eran los campos de negocios más prometedores. Es bastante evidente, como señalamos en la Introducción, que Gibbs era una firma comercial prudente y conservadora. Paradójicamente quizás sus negocios se orientaban de una manera cada vez más decidida hacia América del Sur. Este giro, sin embargo, era el resultado del desvanecimiento de los atractivos comerciales de España y la casi inevitable extensión transatlántica de los vínculos comerciales con la metrópoli. El dilema al que debía enfrentarse Antony Gibbs & Sons era cómo compaginar sus tendencias conservadoras con el tipo de iniciativas, atrevidas y riesgosas, necesarias si se quería convertir la conflictiva América del Sur en la principal fuente de beneficios de la empresa. Incluso en la década de 1840, la casa comercial matriz habría establecido altos estándares de prudencia, conformándose con un moderado flujo de ganancias y un lento crecimiento. La decisión de Gibbs Crawley de entrar en el negocio de guano, con todo su riesgo y potencial de fracaso, había sido descrita en una carta enviada a Hayne como “su huida de los modelos de máxima prudencia y precaución que siempre hemos tratado de inculcarte”.¹³⁴ Esto explica la postura de contrición y arrepentimiento de Hayne.

131. *Ibid.*, 8 de agosto de 1842.

132. *Ibid.*, 21 de agosto de 1842. Cuando el contrato fue redactado, los comerciantes recordaron más tarde en el año, ellos creían que “el fertilizante ya había entrado al consumo general”. Memorando para el ministro de Hacienda, *loc. cit.*

133. GGC, 8 de abril de 1843.

134. *Ibid.*, 1 de diciembre de 1842.

Con todo, como indica el comportamiento de Myers en la primavera y verano de ese año, incluso una empresa dispuesta a asumir grandes riesgos en América del Sur se habría alarmado por el ambiente que rodeó el contrato de 1842. En lo que se refiere al precio del producto, las perspectivas a largo plazo no eran tan brillantes como un año atrás. Esto se debía, por un lado, para usar palabras de Gibbs, “a las diferencias entre el comercio a prueba y el comercio para consumo”,¹³⁵ y por otro a la tendencia a la baja de los precios del trigo.¹³⁶ El trigo no era el único cultivo agrícola que consumía fertilizantes. Una baja en los precios tenía como consecuencia un efecto negativo en el precio del guano, ya que los agricultores contaban con menores recursos para invertir en insumos. Algunos productores, como había ocurrido en otras ocasiones,¹³⁷ podían hacer frente a la situación aumentando la productividad, para lo que los fertilizantes eran un elemento indispensable, pero esta parece haber sido una opción poco utilizada, excepto por algunos grandes agricultores. El guano continuaba siendo un producto relativamente desconocido. Para el gran público, las reseñas positivas hechas por técnicos agrícolas y químicos en 1841 no eran prueba suficiente de su eficacia. Los agricultores aún no sabían emplear correctamente el producto y su eficacia disminuía, al menos al principio, por los errores de manejo.¹³⁸ Existía también una legítima incertidumbre respecto de la escala de la competencia en el mercado británico en los siguientes años. Las condiciones necesarias para la producción de guano no se daban únicamente en Perú y Bolivia, el nitrato de sodio también estaba disponible en los mercados, y en camino se encontraban diversos productos artificiales, como los superfosfatos.¹³⁹ “La competencia”, señalaba Gibbs en 1842, “es el principal peligro que enfrentamos. Las aplicaciones de la química al campo de la agricultura

135. *Ibid.*, 1 de enero de 1842.

136. Fairlie, “Corn Laws”, p. 97, figura 1.

137. Jones, pp. 15-16.

138. Ver, por ejemplo, *DBCR*, 33 (1855), p. 762.

139. Entre los abonos vendidos por un comerciante en 1844 estaba el Guano Potter (“una composición química basada en el análisis del guano más puro”), Petre Salt (“el residuo de la manufactura”), Urate of the London Manure Company (“sales de hueso combinadas con amoníaco”), Sulfato de Amoníaco, Fosfato de Lima, Fosfato de Amoníaco, Muriato de Lima, Sulfato de Magnesia, Daniell’s Bristol Manure, Clarke’s Dессidated Compost, Watson’s Compost y Alexander’s Compost. “Synopsis of Manures”, *FM*, segunda serie, 9 (marzo de 1844), pp. 266-267.

todavía son incipientes y no sabemos qué descubrimiento se podría realizar en el futuro”.¹⁴⁰

Las dudas se cernían también sobre el grado de compromiso del gobierno peruano con el negocio. “Todo el asunto”, se señalaba en la casa matriz antes de tener noticias del involucramiento de la filial peruana en el negocio, “muestra la ausencia grave de buena fe por parte del gobierno peruano. Dos veces se ha modificado el contrato con Q. & Co., y ahora amenazan con una tercera vez, para sacar más dinero a G. C. & Co. y sus aliados”.¹⁴¹ Un año después, conscientes de que el dinero adelantado por Gibbs Crawley quizá nunca fuese recuperado en pleno, Gibbs y Myers apelaban al gobierno británico, aludiendo a la “volubilidad de los jóvenes Gobiernos Sudamericanos”.¹⁴² El negocio del fertilizante requería la protección “que de aquí en adelante las circunstancias pudieran demandar o autorizar”.¹⁴³ El secretario británico de Asuntos Exteriores, Lord Aberdeen, sin embargo, no veía “ninguna razón especial para instruir al señor Adams, el encargado de negocios en Lima,¹⁴⁴ a proteger el monopolio que los señores Gibbs y los señores Myers han obtenido por su propia cuenta”.¹⁴⁵ Junto a ello, Gibbs deseaba también que el comercio del guano se pudiera llevar de una manera autónoma, sin la participación de Myers. Era previsible, en este sentido, que crecieran las disputas sobre el manejo del negocio del fertilizante, ya que el propio Myers se sentía molesto por lo que consideraba una intrusión en lo que antes era su propio negocio privado. “Desearía que fuéramos independientes”, señalaba William Gibbs en diciembre de 1842.¹⁴⁶

140. GGC, 2 de mayo de 1843.

141. *Ibid.*, 9 de abril de 1842. Un contrato con un gobierno, escribieron en diciembre, era por su propia naturaleza, “deficiente en todas las características que siempre hemos defendido: cautela, prudencia, calma, etc.”. *Ibid.*, 6 de diciembre de 1842.

142. Ver Pike, *Peru*, pp. 87-88; Maret, *Peru*, p. 90; Echenique, *Memorias*, 1, pp. 119-140; FO 61/108, Adams a Aberdeen, 8 de febrero y 18 de mayo de 1845.

143. FO 61/101, Gibbs y Myers a Sandon, 24 de marzo de 1843.

144. William Pitt Adams llegó al Perú en enero de 1844 (más de dos años después de que Belford Wilson hubiera salido del país) y se mantuvo en el puesto hasta su muerte en septiembre de 1852. Ver Bindoff, Malcolm-Smith y Webster, *British Diplomatic*, p. 88.

145. FO 61/101, Canning a Sandon, 20 de mayo de 1843.

146. GGC, 14 de diciembre de 1842.

Con todos los problemas señalados, sorprende hasta cierto punto el fracaso de la casa matriz en evitar la entrada en el negocio de Gibbs Crawley & Co. Un elemento a tener en cuenta sin duda es el alto grado de independencia con que contaba la filial, dadas las largas distancias que separaban Lima de Londres. También habría que considerar que en Londres no parece haberse percibido lo arraigado del deseo de la filial peruana de participar en el negocio del guano, por lo que nunca se explicitó contundentemente dicha oposición. En cuanto al asunto de la distancia, para desgracia de Gibbs (al menos en el corto plazo) el comercio guanero comenzó unos años antes de la inauguración del servicio de vapores postales de la Pacific Steam Navigation Company.¹⁴⁷ Cuando a mediados de febrero de 1842 la casa matriz preparaba la respuesta a la carta recibida de Lima, fechada el 30 de septiembre de 1841, la filial peruana se encontraba realizando preparativos para entrar definitivamente en el negocio del guano. Solo el 16 de mayo se pudo desde Londres responder al contrato realizado en febrero. Las noticias relativas a la desaprobación del negocio no llegaron a Lima hasta agosto. Las dos firmas parecen haber mantenido un nivel satisfactorio de coordinación a la larga, pero en temas como el comercio del guano, que surgían de improviso y demandaban decisiones rápidas, sin líneas de acción predefinidas, no había tiempo para consultar a Londres. Igualmente, las noticias procedentes de los mercados británicos, sobre las que debían basarse estas decisiones, tardaban meses en llegar a Perú.

Parece, sin embargo, que Antony Gibbs & Sons, una firma comercial que presumiblemente era consciente de los riesgos inherentes a la lentitud de las comunicaciones, no se tomó la molestia de averiguar qué era exactamente lo que pasaba en Lima y cuáles eran los objetivos de su filial, ya que en ningún momento encontramos una oposición explícita y tajante al negocio. En un principio, incluso, casi podemos encontrar un consentimiento tácito. “Hacednos saber lo que puedan sobre el producto”, escribía Hayne en febrero de 1841, un año antes de que la empresa se viera involucrada en el comercio del guano.¹⁴⁸ En su respuesta en julio de ese año, William Gibbs señalaba: “parece que el guano puede convertirse en un valioso fertilizante”.¹⁴⁹ En las siguientes cuatro cartas enviadas en

147. Wardle, *Steam, passim*. Ver también *Documents Relating to Steam Navigation in the Pacific* (Lima, 1836); Bushell, *Royal Mail*, pp. 6-53.

148. GGC, 6 de febrero de 1841.

149. *Ibid.*, 30 de julio de 1841.

respuesta a noticias procedentes de Lima hablando del guano, una en octubre de 1841 y tres entre enero y febrero de 1842, no encontramos ninguna referencia al producto.¹⁵⁰ “Nos sorprende que no comentéis nada del guano”, señala Gibbs Crawley en enero de 1842, “ya que dicho producto podría llegar a ser de gran importancia, pues por las noticias parece que ha despertado un interés tan grande en Londres como en Lima”.¹⁵¹ En Londres, Gibbs rechazaba las críticas: no es culpa nuestra si no damos detalles. No hay nada que decir. Por el momento los *resultados* son todavía poco claros. No podemos soñar que estando Q. A. en posesión del negocio, vosotros podáis participar. De aquí en adelante ¡el Silencio es una Negativa!”.¹⁵² El silencio, sin embargo, dada la ambigüedad de fondo que transmitía, apenas tenía impacto sobre las acciones de Haynes y sus socios en Lima. Quizá por esto, sintiendo algo de culpabilidad por no haber actuado a tiempo, Gibbs rápidamente iba a recuperar la compostura, señalando el 2 de diciembre de 1842: “Podéis esperar de mi parte todos los esfuerzos para salir de esto con las menores pérdidas posibles”.¹⁵³ Cuatro días después señalaba: “Te aseguro que no tengo *ninguna* predisposición negativa y que no dejaré piedra sin remover para aumentar el consumo y lograr que el negocio sea un éxito”.¹⁵⁴ Estas declaraciones parecen haber aliviado a los correspondientes limeños. “Estamos ahora un poco más tranquilos”, respondían unos meses después desde Gibbs Crawley, “viendo la manera tan enérgica en que, tanto vosotros como Myers, os habéis volcado en el negocio”.¹⁵⁵

Gibbs insistía en mayo de 1842 en que no daba detalles sobre el guano pues no se había tomado la molestia de buscar ninguna información, ya que se podía encontrar referencias en periódicos y publicaciones agrícolas. A pesar de las numerosas y serias incertidumbres que rodeaban el negocio del guano, existían algunos indicios que permitían cierto optimismo. Aunque la perspectiva de lograr grandes beneficios era escasa, los datos indicaban, al menos, que no se producirían las graves pérdidas que se temían. Incluso podría obtenerse alguna comisión por servicios

150. *Ibid.*, 14 de octubre de 1841, 1 de enero, 15 y 24 de febrero de 1842.

151. *Ibid.*, 13 de enero de 1842; también 8 de diciembre de 1841.

152. *Ibid.*, 13 de mayo de 1842; también 15 de marzo y 1 de diciembre de 1842.

153. *Ibid.*, 2 de diciembre de 1842.

154. *Ibid.*, 6 de diciembre de 1842.

155. *Ibid.*, 18 de mayo de 1843.

diversos en el mercado. El interés por las aplicaciones de la química a la agricultura estaba en auge a comienzos de la década, gracias al crecimiento de la oferta de literatura especializada sobre el tema. A ello se sumaba la aparición de nuevos fertilizantes, como el guano. El uso de fertilizantes ligeros y concentrados se había extendido, especialmente en algunas regiones, gracias al éxito obtenido por los huesos. Ningún agricultor o químico agrícola había argumentado negativamente contra el guano, ni se habían encontrado efectos negativos asociados a su uso. Ciertamente, nadie podía prever hasta dónde caerían los precios antes de estabilizarse. En este respecto, como en otros aspectos del negocio del guano, continuaba siendo una incertidumbre, pero casi nadie dudaba de que el guano fuera un fertilizante óptimo. “Que pueda tener éxito en fertilizar los suelos de nuestro país”, señalaba un importante químico del momento, “es el deseo de todo inglés verdadero. El producto promete. De esto no le cabe duda a quien atiende a su composición química y es más que probable que... se convierta en un valioso fertilizante utilizado en el trabajo de cada explotación agrícola inglesa”.¹⁵⁶

Aun así, el péndulo de las expectativas podría haber variado ampliamente cuando los consignatarios hubieran evaluado fría y objetivamente el negocio. Una cosa era leer referencias positivas en libros y publicaciones agrícolas, y otra muy diferente manejar 120,000 toneladas en cinco años, a precios que aseguraran unos beneficios razonables. Gibbs y Myers tenían un largo camino por delante y cualquier éxito que obtuvieran en Gran Bretaña sería inútil si el gobierno peruano no respetaba lo acordado.

El gobierno y los contratistas

El futuro era impredecible. Los contratistas que habían firmado en febrero de 1842 se arriesgaban a grandes pérdidas si el negocio fracasaba. En la compartida relación el gobierno peruano era, sin duda, el partido más fuerte, el propietario indudable del guano. Sin participar directamente en las actividades mercantiles, se aseguraba la parte más cuantiosa en cuanto a los beneficios, además de haber obtenido préstamos de cientos de miles de pesos como adelanto de las ventas. El sistema de comercio monopólico derivaba de las iniciativas privadas de los comerciantes, pero el gobierno había logrado reformularlo para que sus propios beneficios estuvieran garantizados y superaran a los de cualquier otro implicado en el comercio

156. Johnson, *Farmers*, pp. 595-596.

del guano. Este giro era producto de los sacrificios de los contratistas, estimulados por la frenética carrera entre las casas comerciales deseosas de participar en el negocio, y del uso exhaustivo por parte del gobierno de la situación de dominio derivada de la propiedad del producto. El vicecónsul británico en Islay, Thomas Crompton, probablemente estaba en lo cierto cuando señalaba que el gobierno peruano “se había limitado a aprovechar la avidez de Monopolistas y Especuladores”.¹⁵⁷

La mayoría de estos “especuladores” estaba conformada, por supuesto, por firmas comerciales extranjeras. La razón de su preeminencia requiere ser examinada. En primer lugar hay que señalar que no se puede citar los costos de producción como un factor relevante. Ciertamente, los comerciantes europeos residentes en Lima estaban mejor conectados que sus contrapartes peruanos, y podían atraer mayor cantidad de fondos procedentes de los centros financieros ultramarinos. Con el apoyo de sus asociados estaban en condiciones de asegurar las capacidades necesarias para el transporte del producto. Pero estas ventajas eran insignificantes en lo que se refiere a la producción de guano. Comparados con los correspondientes en la industria minera, que seguía mayoritariamente en manos peruanas, los costos de extracción y transporte local del guano eran muy insignificantes. El equipo y el tipo de alojamiento necesarios en las islas guaneras eran primitivos y de bajo precio. El costo de extraer y cargar el producto, de acuerdo con una estimación de 1841, era menos de tres pesos por tonelada. El insumo más caro eran los sacos para guardar el producto.¹⁵⁸

Otro factor que también puede ser descartado es la intervención diplomática británica. Leland Jenks subraya este punto en relación con el contrato de 1842: “Lo que aportó la asistencia británica al negocio, si acaso aportó algo, lo desconocemos”.¹⁵⁹ Belford Wilson, el encargado de negocios, deseaba que el asunto se arreglara de tal manera que el gobierno peruano obtuviera los fondos necesarios para pagar a los tenedores de deuda británicos,¹⁶⁰ pero difícilmente puede ser considerado un entusiasta del monopolio en sí mismo. Como señaló en 1841, “había sido instruido para que, cualquiera que fuera la pretensión del Gobierno ante el que

157. FO 61/94, Crompton a Aberdeen, 14 de diciembre de 1842.

158. FO 61/183, Wilson a Palmerston, 22 de diciembre de 1841.

159. Jenks, p. 120.

160. Mathew, “Debt”, pp. 84-86.

estaba acreditado para establecer un Monopolio, era mi obligación, en cualquier circunstancia, esforzarme todo lo posible para disuadir al gobierno o desalentar cualquier Proyecto en este sentido”.¹⁶¹ Algunos años después, hablando de sus intentos por mantener abierto el comercio, recordaba que había sido imposible por el deseo del gobierno de llegar a un acuerdo que le permitiera obtener mayores préstamos para enfrentar los gastos de continuar la guerra con Bolivia.¹⁶² Se podría añadir, además, que difícilmente Wilson podía haber influido en el contrato de febrero de 1842, ya que abandonó el Perú en diciembre de 1841, cuando el asunto se encontraba en pleno debate.¹⁶³

Los costos de explotación y la presión diplomática, por lo tanto, pueden ser descartados como explicaciones del predominio de los comerciantes europeos en el comercio guanero. La principal razón, aparte del hecho de que fueron ellos quienes tomaron las iniciativas clave para comenzar el negocio, es que, como Wilson señalaba, eran los únicos que estaban en disposición de proporcionar al gobierno cuantiosos adelantos en efectivo. Los comerciantes europeos tenían una ventaja importante sobre los comerciantes locales: podían endeudarse o gestionar fondos a través de sus socios y correspondentes ultramarinos.¹⁶⁴ Como hemos visto, los préstamos fueron el elemento central que decidió las negociaciones sobre quién debía hacerse cargo del comercio guanero, debido a la ansiedad del gobierno peruano por obtener beneficios rápidos en efectivo después de largos años de indigencia e incertidumbre financiera. Por su disposición a proporcionar dinero fresco al gobierno, los comerciantes extranjeros estaban, en un sentido al menos físico, mejor colocados para echar a andar el negocio. Los fondos eran necesarios, concretamente, para continuar la guerra con Bolivia. Fue esta circunstancia específica, el

-
161. FO 177/16, Wilson al ministro peruano de Relaciones Exteriores, 1 de diciembre de 1841.
 162. FO 16/137, Wilson a Stanley, 9 de junio de 1852. También fueron mencionados “los intereses personales y pecuniarios de la entonces administración corrupta del Perú y de los acaudalados extranjeros que deseaban conseguir el Monopolio”.
 163. Esto está claro en la correspondencia en FO 177/126. Ver también Bindoff, Malcolm-Smith y Webster, p. 88. Estos autores señalan que Wilson estaba también ausente de Perú entre septiembre de 1840 y enero de 1841, período durante el cual el primer contrato guanero fue arreglado.
 164. Y encontrar fondos propios en Perú. La Casa de Lima de Gibbs Crawley & Co., como ha sido señalado, registró ganancias por más de 80,000 pesos en su último año fiscal en la década de 1830.

enfrentamiento con un país vecino, lo que aumentó la urgencia del gobierno peruano por encontrar medios rápidos y eficaces para incrementar la cantidad de dinero en efectivo disponible. La principal oportunidad para ello venía dada por la manipulación de los contratos guaneros. Un documento del Ministerio de Hacienda recoge los diferentes rubros en que fueron distribuidos los 487,000 pesos procedentes del tercero de estos contratos. De las 44 entradas reseñadas, 34 de ellas, con un total de 410,887 pesos (el 84 % del total), son gastos en mayor o menor medida relacionados con actividades militares: salarios, provisiones, rifles, sables, cañones, espuelas, herraduras, colchonetas, cantimploras, ponchos y varios “otros artículos para el Ejército”.¹⁶⁵

Sería absurdo, sin embargo, olvidar que la situación del gobierno peruano era complicada, en especial en lo que se refiere a los adelantos. La cuestión del peso de los intereses no es del todo un factor sin consecuencias, debido a que el gobierno no tuvo que encontrar con seguridad dinero en efectivo para el pago de los intereses de los préstamos; simplemente le dejaba libremente a los contratistas cierta cantidad de guano. Más importante es el hecho de que dichos adelantos podían contribuir a crear una relación de dependencia perpetua, que más adelante se podría convertir en fuente de problemas.¹⁶⁶ Asimismo, los gobiernos peruanos, al ser capaces de poder adquirir grandes cantidades de dinero en un momento en el que su control sobre las palancas del poder era incierto, en el que se veían obligados por cuestiones de conveniencia a brindar ayuda financiera y otras recompensas a sus seguidores, y en el que estaban expuestos, ya sea por designio propio o por mala suerte, a involucrarse frecuentemente en guerras internas y externas, siempre enfrentaron las tentaciones de tener que malgastar los fondos que adquirían en gastos improductivos,¹⁶⁷ y en la consecución de sus planes solían agrandar sus problemas presupuestales en vez de disminuirlos. El modelo del comercio

165. Hac Arch, Año 1842. Razón que manifiesta las cantidades que han ingresado en la Tesorería General por adelantos sobre la extracción del Huano, y su inversión desde diciembre de 1841 hasta junio de 1842.

166. 166. Ver las observaciones en FO 61/144, Gómez Sánchez a Sulivan, 10 de octubre de 1854, citadas en Mathew, “Foreign Contractors”, pp. 619-620.

167. 167. Ya que una extendida organización militar y administrativa ayudaba a veces a fortalecer el control y, por lo tanto, su capacidad de permanecer en el poder, de gobiernos que buscaban un segundo mandato, esta puede también ser vista como causante de un efecto beneficioso de promoción de la estabilidad política. Maiguashca, *Reinterpretation*, pp. 41-43; Pike, *Andean Republics*, pp. 83-86.

del guano y las características de los contratos de 1841-1842 derivan en gran medida de la guerra con Bolivia. Este vínculo entre el comercio del fertilizante y la incertidumbre de las disposiciones militares tomadas por el gobierno peruano es su principal defecto. Se trata de un defecto que habría de contaminar el negocio del guano durante los siguientes años, poniendo seriamente en riesgo su éxito.

Capítulo 2

EL COMERCIO BRITÁNICO, 1842-1849: RETOS, CONFLICTOS Y CRECIMIENTO

“El negocio es solo uno de *precio*, y de precio *solamente*”.

W. J. MYERS
23 de septiembre de 1845

La creación de un mercado, 1842-1843

Los primeros ocho años de Gibbs en el negocio fueron, en balance, exitosos. Hacia el final de la década iniciada en 1840 el guano se había establecido como el fertilizante ligero favorito de los agricultores británicos, y la casa de Londres había dejado de lado la mayor parte de sus ansiedades iniciales en relación con el entrampamiento del comercio de este producto. Sin embargo, estos años fueron un período preocupante y extraño para Gibbs. Muchas de las dificultades anticipadas en 1842 de hecho ocurrieron. Ellas fueron, entre otras: los problemas derivados de vender el guano en un mercado que inicialmente no estaba preparado, mantener un comercio que fuese rentable tanto para el gobierno como para los contratistas, lidiar con la competencia, preservar los acuerdos contractuales, así como las crecientes tensiones mutuas y sospechas entre los varios grupos interesados que participaban en el negocio.

Inicialmente, el objetivo principal de Gibbs fue el establecimiento de una relación eficaz de trabajo con Myers en Liverpool. Juntos tuvieron que diseñar políticas para enfrentarse con el problema inmediato de vender su producto a un mercado deprimido y de resolver en el largo plazo cómo disponer de 120,000 toneladas de guano en Gran Bretaña y Europa antes de que terminara el año de 1846. En 1842, el mercado estaba definitivamente sobreabastecido. Las estadísticas del comercio oficial mostraban

que las importaciones británicas de guano del Perú y Bolivia sumaban 14,231 ton., comparadas con solo 2,062 ton. de 1841.¹ En mayo de 1842, Gibbs firmó un acuerdo con Myers para que los nuevos envíos se detuvieran de inmediato,² aunque fuese solamente para ahorrarse los gastos de almacenaje. En efecto, Myers había dado instrucciones en enero para cortar estos envíos.³ Más aún, Gran Bretaña era el único mercado en el que el guano podía venderse; en diciembre Gibbs mencionó Francia, Alemania e Italia como los tres países en los que el guano “no era vendible”.⁴ Para Gran Bretaña, los estimados de Myers de junio eran que a lo sumo solo alrededor de 1,500 ton. podrían ir hacia el consumo.⁵ Hacia fines de noviembre Gibbs escribió: “Tenemos abundantes pedidos de información pero ningún pedido seguro”.⁶

La decisión más crucial de los consignatarios tenía que ver con el precio (y dada la tesis de Levin citada anteriormente tendremos que examinar este proceso de poner el precio como un todo para la década cabal). El argumento de Gibbs, que fue expuesto con considerable frecuencia, era que los precios tenían que ser relativamente bajos para poder promover el crecimiento de un mercado lo suficientemente grande como para absorber la cantidad de guano contratada: él sugirió que era mejor vender mucho por una ganancia pequeña a que el guano fuese “devorado por rentas y costos”.⁷ En agosto de 1842 se puso de acuerdo con Myers en una escala fija basada en los retornos corrientes del mercado. Para lotes de 5 ton. y cantidades menores el precio sería £ 15; para cantidades entre 5 y 24 ton., £ 14; para cantidades en exceso de 24 ton., £ 13; y para cargamentos enteros, £ 12.⁸ Esto, sin embargo, probó ser muy ambicioso

-
1. *PP*, 1851, LIII, p. 309. La cifra para 1841 es mucho más baja que el estimado de Belford Wilson de las exportaciones de guano para ese año, mencionado en el capítulo previo. Esto se debió probablemente a la extensión del viaje entre el Perú y Gran Bretaña. Una gran porción de las exportaciones de 1841 no se convirtió en importaciones británicas hasta 1842.
 2. GGC, 13 de mayo de 1842.
 3. *Ibid.*, 23 de junio y 12 de julio de 1842.
 4. *Ibid.*, 2 de diciembre; también 13 de mayo y 1 de junio de 1842.
 5. *Ibid.*, 27 de junio de 1842.
 6. *Ibid.*, 25 de noviembre de 1842; también 6 de diciembre de 1842 y 2 de enero de 1843.
 7. *Ibid.*, 30 de septiembre de 1842.
 8. Ver *ibid.*, 10 de septiembre de 1842.

y una consecuente reducción de la tendencia de precios⁹ fue formalizada en una nueva escala en enero de 1843: £ 12 para entre 1 y 15 ton., £ 11 para entre 16 y 29 ton., y £ 10 para cargamentos de 30 ton. o más.¹⁰ La perspectiva de Gibbs era que podían bajar los precios aún más.¹¹ La casa de Lima expresó su desazón sobre los cambios, señalando en una carta de mayo de 1843 que Myers, “siempre escribe como si estas reducciones fueran forzadas sobre él, en contra de su voluntad: y verdadera o imaginariamente esto empieza a dejar una mala impresión en Quirós Allier y Co.”¹²

Las discusiones acerca de la política de precios entre Myers y Gibbs continuaron en los primeros meses de 1843. A fines de febrero Gibbs señaló que la escala de enero “había expirado por el paso del tiempo”.¹³ Ellos también sintieron que debía haber uniformidad en los precios entre Londres y Liverpool, y en lo que llamaban “puertos externos” como Bristol y Glasgow, donde era implementada una escala de precios mayor.¹⁴ Ello no resultaba atractivo para Myers: “sería virtualmente una reducción aún mayor y deberíamos considerar que actualmente estamos demasiado bajos”.¹⁵ Pero reconoció que “debido a la naturaleza del asunto... si usted reduce, nosotros *debemos seguirlo*”.¹⁶ El objetivo general de los consignatarios, sugirió Gibbs hacia fines de febrero, debería ser la promoción de “ventas estables, grandes y que se incrementaran anualmente. Para difundir la necesidad a través del país, debemos diseminar el uso del estiércol inclusive asumiendo un pequeño riesgo; y para hacerlo debemos de alguna manera *forzar* a los distribuidores y a los consumidores para comprarlo”.¹⁷ Sin embargo, Myers estaba decidido a no ir por debajo del precio de piso de entonces, que era de £10.¹⁸ Y esto lo llevó a aceptar Gibbs, en parte porque tenían que ponerse de acuerdo en que los mayores

9. *Ibid.*, 29 de septiembre, 2 de noviembre, 15 de diciembre de 1842.

10. *Ibid.*, 2 de enero de 1843.

11. *Ibid.*, 4 de enero de 1843.

12. *Ibid.*, 6 de mayo de 1843; también 18 de mayo de 1843.

13. *Ibid.*, 22 de febrero de 1843.

14. *Ibid.*, 5 de enero y 22 de febrero de 1843.

15. *Ibid.*, 9 de enero de 1843.

16. *Ibid.*, 27 de febrero de 1843.

17. *Ibid.*, 28 de febrero de 1843.

18. *Ibid.*, 2 de marzo de 1843.

cambios no eran realmente aconsejables en la temporada de compra.¹⁹ De todos modos, pequeñas alteraciones fueron implementadas en marzo: el precio mínimo de £10 libras se aplicó a lotes de 20 ton. y más (en lugar de 30 y más); el rango de £11 fue para lotes de 5 a 20 ton. (en lugar de 15 y 30); y el precio mínimo de los puertos externos bajó de £11 a £10 y 10 chelines.²⁰ Y aparentemente las cosas se mantuvieron de esta manera por lo que restaba del año.

Así, a diferencia de 1842, 1843 no fue un año de cambios notables en los precios. La tendencia a la baja fue claramente controlada. Esto además podía estar relacionado sin duda con la mejora en la venta de guano, que a su vez podía asociarse con las reducciones de los precios originales.²¹ Gibbs escribió en marzo de 1843: “creo que el guano es el estiércol favorito”²². Ese año, su casa había sido capaz de producir un folleto importante que daba detalles de la aplicación exitosa del guano en una variedad de cultivos, documentada en periódicos y revistas de agricultura.²³ La mayoría de los experimentos citados había sido llevada a cabo en los condados centrales y del norte de Inglaterra, y el cultivo más frecuentemente referido fue el nabo, pero se brindaba información de otros productos agrícolas como trigo, avena, cebada, papas, pasto, trébol y lúpulo. El guano estaba teniendo éxito en desplazar a los huesos, el viejo fertilizante favorito de los agricultores. Según un agricultor de Hampshire, el guano “le había dicho adiós, sin duda, a los huesos”²⁴. John Duggedon de Kelso observó que la cantidad de guano requerido para un área determinada era “podía decirse con seguridad, comparada con los huesos de uno a cuatro... Los poderosos efectos del guano, comparado su precio, así como la economía de tiempo y trabajo en su aplicación —debido a la pequeña cantidad necesaria— promete, en el presente estado deprimido de la producción agrícola, venir a ser muy útil al agricultor”²⁵. A pesar de todo, Gibbs tenía

19. *Ibid.*, 1 de marzo de 1843.

20. *Ibid.*, 8 y 11 de marzo de 1843.

21. Sería ciertamente muy difícil atribuir la mejora a alguna significativa alza en la prosperidad agrícola. Ver Fairlie, p. 97; Gayer, Rostow y Schwartz, *Growth*, I, p. 327, n. 3.

22. GGC, 31 de marzo de 1843; también 2 de mayo de 1843.

23. Gibbs & Sons, *Guano*.

24. Citado en Potter, “On the Use”, p. 435. Ver también Pusey, “On the Progress”, p. 212.

25. Dudgeon, “Report”, p. 374. Ver también Napier, “Guano”, p. 185. Cuthbert Johnson, enfatizando la superioridad del guano respecto a los huesos, observó que su introducción

que tomar en cuenta que existían unos pocos reportes de fracaso en diferentes partes del país y había tratado de “neutralizarlos, descubriendo la causa”.²⁶ Más aún, Gran Bretaña era todavía el único mercado efectivo. La solitaria referencia del negocio en la Europa continental en la correspondencia de 1843 mencionaba “bajas ventas en Trieste”.²⁷

Tal como había sido antes, la temporada de ventas terminaba con la finalización del proceso de siembra del nabo en junio.²⁸ Un aspecto del negocio en 1843 fue que el grueso de este parece haber estado manejado por Myers. La situación general del guano era prometedora, pero Gibbs estaba encontrando difícil hacer mucho comercio en el área de Londres.²⁹ “La razón por la cual a él [Myers] le va mejor que a nosotros”, se informó a Lima, “es que él fue el primero en la arena, y tiene más facilidad para dar crédito de lo que nosotros estimaríamos correcto”.³⁰ Esta última afirmación reflejó además la cautela innata y el conservadurismo de la London Gibbs. Ellos le dijeron a Myers en marzo: “Nosotros consideramos que no debería otorgarse *ningún* crédito”.³¹ Myers no tenía ninguna objeción a estas rigurosidades en Londres, pero rechazaba aplicarlas a su territorio en el norte, respondiendo que él quería alentar a los comerciantes.³² Es

había acercado el día “cuando una persona podría cargar en su bolsillo fertilizante suficiente para un acre de tierra” (una fantasía frecuentemente mencionada entre los agricultores y los químicos de la época). *Agricultural Improvements*, p. 137. En 1844 A. J. Bernays recomendó cálidamente al guano sobre el uso de huesos para los agricultores de Cheshire. *Two Lectures*, p. 15.

26. GGC, 1 de marzo de 1843. Algunos de estos fracasos habían sido el producto de la poca familiaridad con el fertilizante y de su mal uso, un punto señalado en el capítulo precedente. Escribiendo acerca de los experimentos irlandeses, Cuthbert Johnson anotó en 1843 que ellos habían sido “atendidos con todas las desventajas que surgen en los primeros intentos de usar un nuevo fertilizante”. “On Guano”, p. 173. Mucho podía perderse si era aplicado en un día ventoso o distribuido en terrenos excesivamente ligeros y secos. Si la temporada de siembra era seca, podía ser ineficaz en dar buenos sembríos y, de hecho, podía dañarlos. Y cuando era aplicado a cereales, podía fácilmente producir mucha paja y poner en peligro el cultivo. Ver, *inter alia*, Palin, “Farming”, p. 91; Andrews, *Modern*, p. 214, Cameron, *Chemistry*, p. 121; Anderson, *Elements*, 215-216; Morton, II, p. 1141.
27. GGC, 31 de agosto de 1843.
28. Ver, por ejemplo, *ibid.*, 1 de julio de 1843.
29. *Ibid.*, 28 de febrero y 3 de abril de 1843.
30. *Ibid.*, 4 de diciembre de 1843.
31. *Ibid.*, 8 de marzo de 1843.
32. *Ibid.*, 11 de marzo de 1843.

decir, las dos casas comerciales tenían aproximaciones diferentes a cómo hacer crecer las ventas. Gibbs, asumiendo la postura de los teóricos sobrios, argumentaba por el punto de vista lógico de reducción de precios. Myers, quien era más un especulador por instinto, prefería arriesgarse y ofrecer precios mayores y mayores utilidades, dorando la píldora con condiciones ventajosas.

En general, la situación había mejorado lo suficiente para ambas casas comerciales como para considerar posible un reanudamiento de los envíos. Myers había estado pensando en esta perspectiva desde fecha tan temprana como la primavera de 1843,³³ y en junio Gibbs sugirió un “reanudamiento moderado de los Envíos” a sus oficinas de Lima.³⁴ Escribió acerca del riesgo de que “nuestras esperanzas se frustrarían, pero si no, y si no hay provisiones, los agricultores estarán atraídos por otros fertilizantes”.³⁵ Como es usual, Gibbs expresó su optimismo en términos muy recatados, pero la decisión que tomó Myers era firme, y naturalmente bien recibida en Lima.³⁶ Para comienzos del otoño, Gibbs había fletado 7,500 ton. y Myers 2,597.³⁷ Finalmente parecía que el comercio del guano estaba por entrar a un período estable de crecimiento moderado. Desafortunadamente, como 1842 había sido en gran medida un año perdido, y viendo poco más que el surgimiento de una política de precios más o menos realista, quedaba mucho por hacer. Después de todo, el contrato de guano estaba por expirar a fines de 1846; bajo este, solo unas 7,500 ton. habían sido exportadas hasta septiembre de 1843,³⁸ dejando más de 100,000 ton. disponibles para los tres años que faltaban. La solución simple a este problema era conseguir que el contrato se extendiera. En enero de 1843 Gibbs Crawley escribió que ese pedido había sido presentado al gobierno peruano³⁹ y había tomado la forma de un memorando de los comerciantes (fechado el 12 de diciembre de 1842), llamando la atención del ministro de Hacienda respecto a las condiciones iniciales precarias del mercado y a la excesiva cantidad de guano que quedaba sin ser vendido.

33. Ver *ibid.*, 27 de junio de 1843.

34. *Ibid.*, 3 de junio de 1843.

35. *Ibid.*

36. *Ibid.*, 16 y 29 de septiembre de 1843.

37. *Ibid.*, 15 y 16 de septiembre de 1843.

38. *Ibid.*, 13 de septiembre de 1843.

39. *Ibid.*, 5 de enero de 1843.

La condición del negocio era descrita en general como “arriesgada”. Su argumento era que una extensión del período de contrato permitiría evitar la necesidad de una reducción drástica de precios para encontrar compradores de guano. Si no se daba esta reducción, no parecería existir forma de vender 120,000 ton. en el período estipulado. Los contratistas también pidieron que el pago del interés monetario de sus adelantos fuese sustituido por guano libre que solo empeoraba sus problemas de un exceso en la oferta. Con un repago mensual de sus préstamos en efectivo ellos no se preocuparían de una temporada de ventas lentas.⁴⁰ Obviamente, los contratistas tendrían interés en mantener los precios en un nivel tolerablemente alto y evitar ventas apresuradas a precios bajos, de modo que los márgenes de ganancias fuesen los necesarios para permitir un pago completo de sus préstamos.⁴¹

Las propuestas fueron rechazadas.⁴² Un memorando adicional fue enviado el 7 de marzo de 1843 y llevó a una serie de conversaciones entre los comerciantes y el ministro.⁴³ Este último, sin embargo, necesitaba de una buena cuota de persuasión. John Hayne escribió cuatro meses después que había estado esforzándose en ejercer presión para una extensión de “nuestro contrato sin el cual nunca podríamos ponernos al día con los adelantos que nos han realizado”⁴⁴. Finalmente, en septiembre llegó el éxito de estas negociaciones. El gobierno aún rehusaba dar un pago de interés sobre el préstamo,⁴⁵ pero finalmente cedió en el término del período del contrato.

Hemos obtenido una extensión de 3 años otorgados para nuestras 120,000 toneladas —informó Hayne— haciendo en total 8 años desde el 17 de diciembre de 1841. Aún tenemos 6 años desde el próximo 17 de diciembre para enviar las 112,457 toneladas que faltan, o alrededor de 18,500 toneladas por año. Estoy muy contento de tener noticias de Bland (recién llegado)...

40. Memorando para el ministro de Hacienda, *loc. cit.*

41. Solo la mitad de las ganancias debidas al gobierno; en otras palabras, la mitad en dinero efectivo estaba disponible para el repago de los préstamos de los contratistas. El resto era designado para el retiro de la deuda. Ver *Anales*, III, p. 157.

42. Ver Memoria sobre la Negociación del Guano, *loc. cit.*

43. *Ibid.*

44. *Ibid.*, 15 de julio; también 14 de agosto de 1843.

45. Ver Memoria sobre la Negociación, *loc. cit.*

de que ahora no tendrá ninguna duda de que de hoy en adelante seremos capaces de vender 20 o 30,000 toneladas por año.⁴⁶

Tres días después él mismo informó a Londres que el decreto de la extensión del contrato había sido firmado oficialmente.⁴⁷ Las buenas noticias llegaron a Inglaterra justo antes del final del año.⁴⁸

Competencia y saturación, 1843-1847

El otoño de 1843 vio el fin de un período muy problemático y el inicio de uno nuevo. Hacia mediados de octubre, Gibbs escribió a Lima sobre “las alarmantes posibilidades de un competencia africana”.⁴⁹ La competencia siempre había sido anticipada con aprensión, pero era probablemente asumida como una amenaza que iría a venir de enemigos conocidos, o que cualquier nuevo rival entraría en el negocio en forma lenta y avisando adecuadamente. Sin embargo, la peor eventualidad posible parecía estar materializándose: la súbita aparición de otro guano natural, de un comercio oceánico en el que los comerciantes participantes tenían que sobrellevar el peso de obligaciones contractuales a un gobierno extranjero.

La nueva empresa del guano estaba concentrada en la isla deshabitada y no reclamada de Ichaboe, “un pedazo de piedra desierto, que tenía como una milla de circunferencia”,⁵⁰ ubicada a tres millas de la costa sudoeste de África. A pesar de que, por razones climáticas, el fertilizante era menos valioso que el guano peruano al tener mucho menor cantidad de nitrógeno,⁵¹ estaba de todos modos esperando a ser recogido. El comercio aparentemente empezó por la sugerencia de Andrew Livingstone, un capitán de navío de Liverpool retirado, que había leído sobre los depósitos

46. GGC, 13 de septiembre de 1843.

47. *Ibid.*, 16 de septiembre de 1843.

48. Ver *ibid.*, 30 de diciembre de 1843.

49. *Ibid.*, 14 de octubre de 1843; también 26 de julio, 11 y 26 de agosto, 22 de septiembre de 1843.

50. *The Times*, 21 de mayo de 1844, p. 7.

51. Según Ure y Tesche el contenido de amoníaco promedio de 11 muestras que examinaron era 7.3 %, en un rango que iba del 4.5 a 9.5 %. El rango equivalente para el producto peruano (14 muestras), según Way, en 1849 era de 16.82 a 18.94 %. Ver Morton, *Cyclopedie*, v, pp. 1012-1013. Un clima un poco menos árido era el factor decisivo para explicar esta diferencia.

en un libro escrito por el viajero norteamericano Benjamín Morrell.⁵² Tres navíos zarparon para Ichaboe en 1842 y uno tuvo éxito en obtener un pequeño cargamento de 175 ton. que fue auspiciosamente vendido, parte en Dumfries en Escocia y parte en Liverpool, en julio de 1843.⁵³ El interés se difundió rápidamente entre los comerciantes y los dueños de embarcaciones, estos últimos ansiosos de encontrar empleo para sus navíos en un período de seria depresión del negocio del transporte marítimo.⁵⁴ Para fines de septiembre por lo menos ocho embarcaciones más habían dejado puertos británicos para Ichaboe.⁵⁵ Seis meses más tarde, 16 habían regresado con cargamentos.⁵⁶ En marzo de 1844 el capitán de un navío estimaba que existían “probablemente alrededor de 200,000 ton. de buen guano en la isla”.⁵⁷ Gibbs señaló que “tanto guano estaba siendo descubierto que debemos renunciar a cualquier esperanza de un *Monopolio*”.⁵⁸ Para comienzos de mayo de 1844 más de un centenar de barcos se había llevado 33,000 ton.⁵⁹ Gibbs informó a Lima el 13 de mayo que “La Manía Africana se está extendiendo y ¡estamos siendo amenazados con una importación de 120,000 toneladas!”⁶⁰ El número de navíos que estuviese cargando o dejando Ichaboe se incrementó de 46 el 26 de mayo a cerca de 100 el 19 de julio, a 240 hacia el final de agosto, hasta llegar a 300 el 28 de septiembre, y a un pico de 460 en los primeros días de diciembre.⁶¹ Al final de enero de 1845 Gibbs dio una cifra de 220,000 ton. para “presentes y futuras existencias [de guano] Africano”.⁶²

Así, por alrededor de un año a un año y medio después de que llegaron los primeros envíos africanos, el nuevo comercio pareció incrementarse sin

52. Morrell, *Narrative*, citado en Craig, “The African Guano”.

53. Craig, pp. 28-31.

54. *Ibid.*, pp. 50-51; Gayer, Rostow y Schwartz, 1, p. 319.

55. Craig, pp. 31-32.

56. *Ibid.*

57. *Ibid.*, p. 32.

58. GGC, 17 de febrero de 1844.

59. Craig, p. 33.

60. GGC, 13 de mayo de 1844, ver también 5 de julio de 1844.

61. Craig, p. 35. Ver también *The Times*, 17 de abril de 1851, pp. 6-7, donde se enfatizaba en una carta que Ichaboe en 1844 produjo más empleo para el transporte marítimo británico que la India y la China juntas.

62. GGC, 31 de enero de 1845.

tregua para asumir, según los estándares de la época, proporciones que eran significativamente masivas. Llegó como un poderoso golpe en el cuerpo a los comerciantes peruanos precisamente en el momento en que estaban remontando algunos de sus problemas iniciales. Ellos habían tenido éxito en crear un embrionario mercado para el guano en Gran Bretaña. Y ahora otros entraban en escena para explotarlo. Afortunadamente, no obstante, su presencia no iba a ser tan duradera como Gibbs había temido originalmente. Hacia fines de 1844, cuando la congestión del transporte marítimo alrededor de Ichaboe estaba llegando a su mayor intensidad, los primeros informes de un inminente agotamiento empezaron a circular. “Yo por ningún motivo recomendaría fletar más navíos a Ichaboe”, escribió el capitán de un barco desde la costa africana en septiembre, “... de estimaciones existen solo 112,000 toneladas de guano en la isla, y hay ahora ancladas 98,000 toneladas en embarcaciones”.⁶³ En diciembre el “Liverpool Albion” dio “noticias positivas sobre el inicio del fin de Ichaboe”.⁶⁴ Lo que quedaba fue rápidamente recogido por aquellos que estaban a la cabeza de la gran cola de los navíos, y para febrero de 1845 la isla estaba casi limpia de guano.⁶⁵

Existían muchas otras islas de guano en la costa de África pero ninguna podía reemplazar a Ichaboe. Las vecinas islas de Posesión, Angra Pequeña, Mercury y Hollam’s Bird tenían poco atractivo, gran parte del guano era de baja calidad, alguna porción de este ya había sido recogida, y el fuerte oleaje impedía que el acceso y las operaciones de carga fuesen seguros.⁶⁶ La única con una importancia comercial significativa era Malagas en la bahía de Saldaña, ubicada a unos cientos de millas al sur. En la primavera de 1845, un capitán informó al dueño de su embarcación que existían alrededor de 85 navíos cerca de la isla.⁶⁷ Sin embargo, el comercio fue efímero, agotándose más o menos hacia el final del año. Más fertilizante fue hallado justo a la vuelta del cabo de Buena Esperanza, en la bahía de Algoa, a pesar de que los depósitos no eran sustanciales.⁶⁸

63. Carta fechada en 11 de septiembre de 1844 en *The Times*, 3 de diciembre de 1844, p. 5.

64. Citado en *ibid.*, 31 de diciembre de 1844, p. 7.

65. Craig, p. 45; también *The Times*, 22 de octubre de 1845, p. 7.

66. *The Times*, 26 de febrero de 1844, p. 2; 3 de diciembre de 1844, p. 5; 31 de diciembre de 1844, p. 7, Craig, p. 45; Eden, *Search*, pp. 72-119.

67. Citado en *The Times*, 2 de julio de 1845, p. 5; ver también 30 de mayo de 1845, p. 8.

68. 46,848 toneladas de guano fueron importadas desde “las posesiones británicas en Sud África” en 1845 según figuras oficiales. En 1846 esto cayó a 4,718 ton. y en 1847 a 184 ton. *PP*, 1851, LIII, p. 309.

Algo fue descubierto también a lo largo de la costa de Arabia,⁶⁹ la isla de Latham en especial era frecuentemente citada como un recurso importante en 1844 y en 1845.⁷⁰ A pesar de que estos hallazgos eran comercialmente insignificantes debieron haber tenido un efecto perturbador en los consignatarios peruanos y asimismo en el vigoroso modo de las búsquedas. A un barco que regresaba de Bombay se le había ordenado explorar la costa del este de África desde el golfo de Aden hasta el cabo.⁷¹ Otro se tomó el trabajo de examinar entre doscientas y trescientas islas en el Mar Rojo.⁷² William Watson señaló en enero de 1845, como “prueba del espíritu con que este nuevo comercio es seguido en Liverpool”, que un nuevo mapa del mundo acababa de ser publicado en la ciudad y “mostraba las islas y las costas ciertas y probables de guano”.⁷³ Pequeños artículos aparecieron también en la prensa sobre la existencia de guano en Labrador, Canadá,⁷⁴ y en Caithness, Escocia,⁷⁵ y en febrero de 1845 Myers escribió sobre los considerables depósitos que estaban siendo trabajados en Chile.⁷⁶ Referencias a importaciones de la Patagonia empezaron a aparecer en

69. GGC, 24 de octubre de 1844.

70. *The Times*, 30 de octubre de 1844, p. 6; 31 de diciembre de 1844, p. 7; 2 de abril de 1845, p. 7.

71. *Ibid.*, 30 de octubre de 1844, p. 6. Para un vívido recuento de los eventos en la costa, ver “The Perils of the Guano Trade” en *ibid.*, 26 de septiembre de 1844, p. 8.

72. *Ibid.*, 9 de diciembre de 1845, p. 4. Sin embargo, solo tres tenían algo de guano y las cantidades eran tan pequeñas y dispersas que no parecía valer la pena detenerse para embarcarlo. En la roca de St. Paul, en medio del Atlántico justo al norte de la línea ecatorial, el capitán de un navío británico que regresaba a casa después de un viaje a Buenos Aires encontró una carta escrita por un agente comercial de Glasgow en una botella que estaba firmada y fechada el 17 de abril de 1845: “He llegado aquí este día y no hay guano, así que todos deben proceder como sus últimas instrucciones les indicaron, porque este era el último lugar para ver si había guano... Deseándole a todos ustedes un buen viaje y buenas cargas, estoy con ustedes en animo apocado, Oliver Campbell”, *ibid.*, 30 de julio de 1845, p. 5. No obstante, el Atlántico medio no estaba totalmente sin depósitos que pudiesen ser trabajados. Pequeñas cantidades fueron importadas de Santa Helena en 1844-1847, *PP*, 1851, LII, p. 309.

73. Walton, p. 629; también Eden, *passim*.

74. *The Times*, 11 de noviembre de 1844, p. 6.

75. *Ibid.*, 28 de diciembre de 1843, p. 7.

76. GGC, 7 de febrero de 1845. El guano de hecho llegaba de Chile con relativa regularidad a lo largo de la década de 1840, el promedio anual alcanzó la cifra de 6,774 ton. para 1841-1849. El año pico fue 1845 con una importación de 11,656 ton. *PP*, 1851, LIII, p. 309.

la correspondencia de Gibbs en el verano de 1846.⁷⁷ Sin embargo, para entonces, la burbuja del África había estallado: “nada de africano está llegando ahora”, escribió Gibbs en marzo.⁷⁸ No obstante ellos no sabían entonces que la experiencia de una competencia intensa de otros guanos nunca más se repetiría. A pesar de los enérgicos esfuerzos de las embarcaciones marítimas ansiosas de encontrar más empleo para sus navíos, el nuevo Ichaboe con “un valor de medio millón de monedas de oro de libras esterlinas” nunca fue encontrado.⁷⁹

Sin embargo, mientras duró, la experiencia había sido desagradable y se había convertido en el más serio problema para los consignatarios peruanos. En julio de 1846, Gibbs registró que el total de importaciones del África había llegado a la cifra enorme de 454,760 ton., e Ichaboe por sí sola había proporcionado cerca de 350,000 ton.⁸⁰ Solo en el año de 1845 las importaciones de África sumaron 254,527 ton. En el mismo año 14,101 ton. fueron extraídas desde el Perú y Bolivia. Con pocas cantidades de otras fuentes, que también eran generalmente sudamericanas, la cifra ascendía a 283,000, llegando a alcanzar por casi tres veces el total de 1844 que era de 104,251, que a su vez había representado un incremento masivo de la pequeña cifra de 1843 de 3,002 ton.⁸¹ En esta etapa temprana del comercio del guano, ¿podrían estas pequeñas cantidades encontrar un mercado? Y más específicamente, ¿podrían Gibbs y Myers abrigar esperanzas de tener un negocio rentable sin un corte drástico en los precios?

En cierto sentido, los consignatarios peruanos estaban en una posición bastante fuerte porque su producto era un fertilizante más valioso dado su alto contenido de nitrógeno y fósforo, lo que permitía una aplicación eficaz a una gran variedad de cultivos. De otro lado, el guano africano, que era relativamente deficiente en nitrógeno importado en circunstancias altamente competitivas, era un fertilizante más barato. A pesar de que era menos versátil, resultaba muy adecuado para el importante cultivo del nabo y su precio comparativamente bajo llegó a ser un factor de atracción para los agricultores de mediados de la década de 1840. El

77. GGC, 16 de junio de 1846. Las importaciones empezaron en 1846 y fueron realmente significativas solamente en ese año y en 1847, la cifra total por los dos años sumó 48,404 ton., PP, 1851, LIII, p. 309.

78. GGC, 23 de marzo de 1846.

79. Citado en *The Times*, 30 de octubre de 1844, p. 6.

80. GGC, 16 de julio de 1846.

81. PP, 1851, LIII, p. 309.

año de 1844 en que se produjo un total de importaciones africanas de 77,151 ton. (comparadas con solo 175 ton. en 1843),⁸² no fue tan difícil para los consignatarios peruanos como inicialmente habían esperado. Ello ocurrió porque las importaciones de Ichaboe no fueron especialmente significativas en los primeros seis meses del año cuando el mercado era más dinámico. La diferencia de precios entre el guano africano y peruano, por el momento al menos, se mantuvo sorprendentemente pequeña.⁸³ Por cierto, la única fuente sería que produjo alguna contrariedad durante la temporada de 1844 fue la *escasez* del guano peruano y la incapacidad de los consignatarios de satisfacer las demandas que surgieron. Estaba claro que la reanudación de los envíos en el otoño de 1843 había sido emprendida en una escala que no era lo suficientemente ambiciosa.⁸⁴ John Hayne escribió en julio desde Lima que estaba “muy contento de escuchar que todo había sido resuelto, pero hubiese deseado haber puesto 15 o 20,000 ton. nuestras en Inglaterra para satisfacer la demanda creciente que comenzaba”⁸⁵ No era de sorprenderse que Gibbs y Myers se mantuvieran con facilidad en el nivel de las £ 10 y que incluso consideraran la posibilidad de un incremento del precio, de tal modo que la diferencia con el producto africano estuviese más cerca del valor diferencial real entre los dos fertilizantes. La opinión de Gibbs en la primavera era que mientras el guano africano se vendiera a £ 7 o más, el guano peruano podría ser competitivo a £ 10.⁸⁶ Sin embargo, por el momento no tenían guano para vender.⁸⁷

Las circunstancias, sin embargo, cambiaron para él en el verano. El gran número de navíos que zarpó de los puertos británicos en la primavera dirigidos al sudoeste africano estaba regresando a casa y descargando sus cargamentos. En julio, Gibbs escribió descorazonado sobre las “inmensas importaciones”⁸⁸ El flujo del guano africano coincidió, algo absurdamente,

82. *Ibid.*

83. Craig, pp. 30 y 48; GGC, 22 de febrero, 1 de marzo, 18 y 20 de abril, 13 de mayo y 3 de junio de 1844.

84. GGC, 16 y 29 de enero, 7 de febrero, 3, 18, 19, 20 y 25 de abril de 1844.

85. *Ibid.*, 18 de julio de 1844.

86. *Ibid.*, 1 y 2 de abril de 1844. Esto concuerda con la opinión de A. J. Bernays: “cuando cantidades iguales de guano africano y peruano son aplicadas a la tierra, el primero es preferible. Pero cuando el guano africano puede ser obtenido en 7 libras por toneladas, y el peruano a 10 libras y 10 chelines el primero es más económico”. *A Lecture*, p. 44.

87. GGC, 22 de abril; también 1 de mayo de 1844.

88. *Ibid.*, 5 de julio de 1844.

con la contracción estacional del mercado de fertilizantes. La aventura no había sido un asunto planificado con cálculo y calma, sino en cambio con un impulso algo salvaje y especulativo. Inevitablemente los precios empezaron a tambalearse. En junio el guano africano estaba a £ 10 e incluso más.⁸⁹ Para agosto estaba siendo vendido a la mitad de ese nivel.⁹⁰ Alguna recuperación ocurrió después, pero el máximo nivel nunca alcanzado llegó a estar por encima de las 6 libras y 10 chelines por el resto del año.⁹¹ Esta cifra estaba por debajo de lo que los consignatarios peruanos pensaban que era necesario para la manutención exitosa de sus propias £ 10. Se había materializado la crisis. “Debemos soportarla hasta la próxima estación”, escribió Myers en julio. “Si no podemos vender entonces, estará claro que no podremos mantener las £ 10. El africano debe regir el precio”⁹² Gibbs estaba de acuerdo,⁹³ pero de ninguna manera estaba convencido de que cualquier cambio era necesario ni deseable. “Si estamos convencidos de que el [guano] africano es inextinguible, tenemos entonces que bajar nuestro precio para desalentar las importaciones de este; si no tenemos certeza de eso, nuestra política es la de *mantener el precio...* No debemos hacer un compromiso para continuar la venta del [guano] peruano”⁹⁴

El desarrollo de los eventos durante los próximos dos o tres años iría a mostrar que este marcado optimismo estaba mal ubicado. La principal dificultad que se materializó para el negocio peruano a mediados de la década de 1840 fue el atoramiento del mercado por el guano africano y las así llamadas reservas peruanas de segunda mano, mucho tiempo después de que el comercio con Ichaboe se había agotado. Las importaciones africanas alcanzaron su nivel máximo en 1845 cuando 254,527 ton. llegaron a Gran Bretaña.⁹⁵ Sin embargo, la cantidad era en

89. *Ibid.*, 3 de junio de 1844.

90. Craig, p. 49; también GGC, 22 de julio de 1844 y *The Times*, 10 de julio de 1844, p. 8.

91. GGC, 19 y 27 de septiembre, 16 y 17 de octubre, 7 de noviembre, 16 y 24 de diciembre de 1844; *The Times*, 15 de octubre de 1844, p. 7; 18 de octubre de 1844, p. 5; 30 de octubre de 1844, p. 7; 5 de noviembre de 1844, p. 4; 11 de noviembre de 1844, p. 6; 18 de noviembre de 1844, p. 3; 21 de noviembre de 1844, p. 6; 26 de noviembre de 1844, p. 6; 10 de diciembre de 1844, p. 6; Walton, p. 635; Craig, p. 49.

92. GGC, 27 de julio de 1844.

93. *Ibid.*, 29 de julio de 1844; también 13 de julio y 1 de agosto de 1844.

94. *Ibid.*, 20 de diciembre de 1844.

95. PP, 1851, LIII, p. 309.

gran medida excesiva para la demanda agrícola⁹⁶ y a mediados de octubre Gibbs estimaba las reservas africanas en alrededor de 140,000 ton.⁹⁷ Para entonces, con el tráfico marítimo prácticamente terminado, parece que hubo mucha retención especulativa del guano africano en anticipación de un período de escasez y precios altos en 1846.⁹⁸ Sin embargo, esta escasez se materializó lentamente. En marzo de 1846 Gibbs se quejaba de una “inmensa reserva de [guano] africano”⁹⁹ Y a pesar de que solo 10,000 ton. de reservas frescas llegaron en ese año, estas fueron acompañadas por una cantidad cercana a las 40,000 ton., proveniente de nuevos depósitos trabajados en la Patagonia.¹⁰⁰ William Gibbs comentó en junio de 1846 que el guano de Patagonia era un fertilizante pobre pero que el precosto de “ponerlo aquí es pequeño y a un precio que debe interferir de gran manera con nosotros”.¹⁰¹ Para fines del año, solo en Liverpool había más de 30,000 ton. de guano que no era peruano,¹⁰² y se estimaban en 41,178 ton. las viejas reservas de Ichaboe en los puertos escoceses.¹⁰³ En enero de 1847 Gibbs señaló que los así llamado guanos “inferiores” constituyan la cantidad más grande de las reservas no vendidas del total de 160,000 ton. que existían en todo el país.¹⁰⁴

La caída del precio del guano africano en el verano de 1844 fue un problema de la estación muerta y no llegó a ser permanente. Los precios experimentaron notorios altibajos y el virtual fin del comercio en 1845, combinado con la diseminación de las ventas en los años posteriores, sirvieron para mantenerlos a un nivel moderado: usualmente dentro del rango de 6 libras y 10 chelines a 7 libras y 10 chelines.¹⁰⁵ Se produjo de nuevo un pequeño colapso luego de las masivas importaciones de la

96. Ver, e.g. *The Times*, 1 de mayo de 1845, p. 8.

97. GGC, 16 de octubre de 1845.

98. Ver *ibid.*, 16 de septiembre de 1845.

99. *Ibid.*, 23 de marzo de 1846.

100. *PP*, 1851, LIII, p. 309.

101. GGC, 16 de junio de 1846.

102. *The Times*, 10 de enero de 1848, p. 3.

103. JA (enero 1847), p. 578.

104. GGC, 15 de enero de 1847.

105. *Ibid.*, 29 de enero, 10 y 27 de febrero, 8 de agosto, 16 de septiembre y 4 de octubre de 1845; 16 de marzo y 11 de mayo de 1846; ver también Liverpool Commodity Market Report citado en Craig, p. 49.

primavera de 1845,¹⁰⁶ con Gibbs informando del “pánico” entre los “especuladores Africanos” en mayo, cuando los precios en Londres estaban en un promedio de 5 libras y 5 chelines.¹⁰⁷ Pero en septiembre las tasas llegaron a alcanzar la alta cifra de 7 libras y 10 chelines,¹⁰⁸ y no había ninguna evidencia de un descenso significativo de precios en adelante. La principal fuente directa de preocupación para Gibbs y Myers era el problema del guano peruano de “segunda clase”, que había sido vendido a intermediarios a un precio al por mayor que generalmente era de £10, pero luego trasladado a los consumidores en un mercado inundado por el producto a un nivel menor. Esto, por supuesto, significaba pérdidas para los intermediarios y una creciente parálisis del negocio como un todo. El problema se manifestó primero durante la aceleración del comercio con el guano africano en la temporada de 1845. Algunos de estos intermediarios estaban deshaciéndose de sus reservas peruanas a precios que estaban entre 7 libras esterlinas y 2 chelines y 8 libras y 2 chelines,¹⁰⁹ en mayo, y el precio de segunda mano se mantuvo más bajo que el precio al por mayor por el resto del año.¹¹⁰ Myers comentó en marzo de 1846 que el negocio “se estaba yendo de nuestras manos”.¹¹¹ Los precios del producto de segunda mano siguieron estando bajos,¹¹² situación que se mantuvo a lo largo de 1846, y ventas sustanciales de lo que Gibbs describió como “reservas en bancarrota”¹¹³ continuaron en 1847.¹¹⁴ Mucha parte del guano había sido llevada primero por especuladores más que por comerciantes regulares de este.¹¹⁵ Esto parecía extraño, debido a que la escala de la importación desde el África más probablemente hubiese bajado que elevado los precios, y hubiese hecho del guano peruano en especial una mala compra para los especuladores. Existe un número de posibles factores explicativos de esta situación. En primer lugar, el comercio africano era solamente uno,

106. Craig, p. 50; GGC, 3 de mayo y 11 de junio de 1845.

107. GGC, 16 de mayo de 1845.

108. *Ibid.*, 16 de septiembre de 1845.

109. *Ibid.*, 15, 16 y 21 de mayo de 1845.

110. *Ibid.*, 11 y 16 de junio; 15 de agosto, 16 de octubre, 6 y 15 de noviembre de 1845.

111. *Ibid.*, 28 de marzo de 1846; también 19 de marzo y 2 de abril de 1846.

112. *Ibid.*, 16 de enero, 12 de febrero, 14, 18 y 26 de marzo de 1846.

113. *Ibid.*, 30 de septiembre de 1847.

114. *Ibid.*, 13 de marzo, 16 de abril, 15 de junio, 13 y 16 de agosto de 1847.

115. Ver *ibid.*, 16 de julio de 1847.

aunque fuese el mayor, parte de una urgencia por el guano de comienzos y mediados de la década de 1840. Obtener fertilizantes, ya sea de las islas en África o de vendedores mayoristas en Gran Bretaña, se había convertido en una práctica extendida entre los comerciantes y financieros que buscaban una ganancia inmediata. En segundo lugar, se puede pensar que la rápida ampliación del negocio atrajo al mercado, con casi absoluta certeza, a personas que no estaban familiarizadas con la naturaleza y los límites del consumo del fertilizante entre los agricultores. En tercer lugar, se pudo haber juzgado racionalmente que el uso extendido de guano africano barato iría a incrementar la receptividad a *todo* tipo de guano, incluyendo variedades más versátiles, a pesar de que fuesen más caros, como el peruano. En cuarto lugar, en términos generales se anticipaba que el negocio africano no duraría más de un año o dos: había, por consiguiente, la expectativa de una escasez y de un incremento de precios significativo. Las principales malas estimaciones estuvieron en relación a la dimensión del mercado y al momento oportuno en que se produciría la escasez del guano. Una escasez severa nunca se materializó realmente. Las reservas bajaron lentamente, guano adicional llegó de la Patagonia, el comercio peruano se extendió al mismo tiempo que el comercio africano se fue diluyendo (las importaciones subieron desde 14,101 ton. en 1845 a 22,410 en 1846 y a 57,762 en 1847),¹¹⁶ y el poder de compra se contrajo en 1847 como resultado de circunstancias económicas nacionales en Inglaterra. Se podría resumir de alguna manera el predicamento paradójico de los consignatarios peruanos diciendo que los comerciantes claramente tenían confianza en su guano, pero que la expresión de esta confianza, en el contexto de un *boom* comercial extravagante, solo sirvió para demorar la recuperación peruana.

Ambos consignatarios, conscientes de los elementos esperanzadores implícitos en la crisis, estaban ansiosos de adherirse a un precio de £10 al por mayor como mínimo, por el mayor tiempo posible. En realidad, al responder a buenas ventas temporales y bajas reservas en la primera parte de 1845,¹¹⁷ empujaron el precio por encima de las 10 libras y 10 chelines por unas pocas semanas.¹¹⁸ William Gibbs declaró que debían

116. *PP*, 1851, LIII, p. 309.

117. *The Times*, 27 de enero de 1845, p. 7; GGC, 29 de enero; 8, 10, 12 y 26 de febrero; 15 de marzo de 1845.

118. GGC, 3, 6, 15 y 27 de marzo, 3 de mayo de 1845.

mantenerse en el precio de £10 “firmes como una roca”.¹¹⁹ Si lo bajaban aún más, escribió a Lima en junio de 1845, “sería imposible decir adónde podría ir. Aún entretego con agrado la idea de que obtendremos £10 cuando la demanda se incremente”.¹²⁰ Estas eran, por supuesto, las palabras de un hombre que en ese momento no estaba vendiendo nada. Entonces Myers se preguntó de una manera retórica por qué solo habían vendido 10,000 ton. en toda la estación. “¡Porque no decidimos venderlo! Pedimos un precio mayor que su valor en el mercado en relación al guano africano y por supuesto los agricultores compraron este último... El negocio es solo uno de *precio*, y de *precio solamente*”¹²¹ Se realizaron ventas menores en los meses fuera de la estación de 1845¹²² y guano de segunda clase se vendió a precios tan bajos que se hubiera necesitado un corte marcadamente dramático en las tasas de los mayoristas para hacer regresar cualquier confianza en el negocio.

Las ventas se mantuvieron sin mayores progresos en los primeros meses de 1846.¹²³ Como las reservas eran entonces altas,¹²⁴ alrededor de marzo se tomó la decisión de suspender cualquier nuevo envío.¹²⁵ Esto, por supuesto, solo ayudaba a evitar que las dificultades se agravaran más; el problema central era no saber qué hacer con las reservas que ya se tenían. Las consideraciones sobre las políticas apropiadas se centraron al final en los precios. Como resultaron las cosas, Myers era por entonces el pesimista y Gibbs el optimista. La perspectiva de Myers era que la situación se había vuelto finalmente intolerable para ellos como consignatarios, él y Gibbs no esperaban ganar absolutamente nada del punto muerto en que se encontraban las ventas. Él estaba, en palabras de Gibbs, “muy ansioso de reencontrarse con el mercado”,¹²⁶ y el 24 de abril de 1846 él mismo anunció su decisión de actuar unilateralmente y adoptar una nueva escala de precios que empezaría a regir la próxima semana: £ 9 por 30 ton. o más, 9 libras y 10 chelines por cargamentos de entre 15 y 30 ton., y £ 10

119. *Ibid.*, 5 de mayo de 1845.

120. *Ibid.*, 16 de junio de 1845.

121. *Ibid.*, 23 de septiembre de 1845.

122. *Ibid.*, 15 de julio y 16 de octubre de 1845.

123. *Ibid.*, 28 de marzo y 2 de abril de 1846.

124. *Ibid.*, 28 de marzo de 1846.

125. *Ibid.*, 28 de marzo, 11 de junio y 11 de agosto de 1846.

126. *Ibid.*, 15 de mayo de 1846.

para menos de 15 ton.¹²⁷ Por su parte, Gibbs consideraba que era un poco tarde para pensar en reducciones en los precios. Ellos discutieron que en ese momento “no podremos probablemente vender a ningún precio, dañarnos a nosotros mismos y no hacer ningún bien. Nuestra *estabilidad* en el precio se iría y nos haríamos enemigos de nuestros compradores de esta temporada si mantenemos a £ 10”.¹²⁸ Ellos tuvieron que admitir que era extremadamente difícil vender algo a £ 10 mientras que reservas antiguas se vendían a 9 libras y 10 chelines, pero estas últimas, creían ellos, estaban “desapareciendo rápidamente, y como los dueños que quedan de ellas tienen que hacer ventas, si les ofrecemos £ 8 seguramente podrán asegurarlas a 7 libras y 10 chelines”.¹²⁹ Una vez que Myers hubo bajado el precio, sin embargo, ellos estuvieron obligados a adaptarse.¹³⁰ Y más reducciones estaban en camino. Solo después de cinco días de anunciar la implementación inminente de las £ 9 como mínimo, Myers escribió: “ahora hemos fijado 8 libras y 10 chelines por 30 toneladas y 9 libras para pequeños lotes de cargamento”.¹³¹ Gibbs sugirió un precio mínimo de £ 8 y máximo de £ 10.¹³² Myers respondió que él se conformaría con una escala de 8 libras y 10 chelines, 9 y 10 libras esterlinas¹³³ (la cantidad de categorías era presumiblemente la misma que antes).

El otoño llegó a ser un éxito modesto,¹³⁴ pero los consignatarios no tenían nada de qué preocuparse.¹³⁵ Las reservas del antiguo guano africano y del guano peruano de segunda clase estaban agotándose lo suficientemente rápido como para dejar espacio de nuevo al comercio mayorista. Gibbs y Myers informaron de una enérgica recuperación del negocio desde el comienzo del año,¹³⁶ y a pesar de que ellos se habían enfrentado a algunos bloqueos frustrantes del mercado en la primavera y comien-

127. *Ibid.*, 24 de abril de 1846.

128. *Ibid.*, 19 y 23 de marzo de 1846.

129. *Ibid.*, 26 de marzo de 1846; también 1, 3 y 25 de abril de 1846.

130. *Ibid.*, 27 de abril de 1846.

131. *Ibid.*, 29 de abril de 1846.

132. *Ibid.*, 30 de abril de 1846.

133. *Ibid.*, 1 de mayo de 1846.

134. *Ibid.*, 15, 23 y 27 de mayo, 16 de junio y 11 de septiembre de 1846.

135. *Ibid.*, 30 de noviembre y 16 de diciembre de 1846.

136. *Ibid.*, 6, 15 y 23 de enero, 16 de febrero, 16 de marzo de 1847

zos del verano¹³⁷ fueron capaces de ver la temporada como un todo con alguna satisfacción. En septiembre, Myers estimaba que el consumo de guano peruano de primera y segunda clase, así como del guano boliviano, durante el período de enero a junio de 1847 había sumado la sustancial cifra de 70,000 ton.¹³⁸ El ritmo del fletamiento de navíos se incrementó en el invierno,¹³⁹ y solo ocho meses después de la muy aplazada reducción de precios el nivel empezó a moverse otra vez hacia arriba,¹⁴⁰ culminando en una nueva escala hacia el final de enero de 1847: de £ 10 por 30 ton. y tonelajes mayores, y de £ 11 para cantidades menores.¹⁴¹

Sin embargo, para el verano, la atmósfera había regresado a ser sombría, esta vez por razones que tenían poco que ver con la competencia. En fecha tan temprana como mayo, Gibbs explicó a Lima el descenso de las ventas mensuales haciendo referencia a la “escasez de dinero”.¹⁴² Gibbs Crawley respondió que según su punto de vista “la crisis monetaria tenía mucho que ver con el poco movimiento en las ventas, pero que esta no podía ser considerada la única causa. Tememos que el guano mismo pierda su preferencia entre los cultivadores”.¹⁴³ Esta explicación era excesivamente pesimista, pero las referencias a dinero restringido y a un poder de compra relativamente bajo por parte de la agricultura estaban basadas en hechos, y fueron la primera de muchas observaciones parecidas efectuadas durante el resto del año. En octubre, Horace Bland, el socio de Myers, escribió que el consumo del guano peruano dependía de su precio, de la competencia de otros fertilizantes, de los recursos de los agricultores y del “estado del Comercio”. Con referencia a este último aspecto, observó que “no existía confianza, crédito o especulación. Todos esperan el peor estado de cosas y nadie compra”.¹⁴⁴ Los problemas financieros obviamente hacían más difícil para los comerciantes y los agricultores asegurar el crédito que requerían para comprar guano, y producían incertidumbres sobre los mercados relacionados a productos agrícolas. Además precios de grano bajos, resultado

137. *Ibid.*, 13 de marzo, 10 de abril, 15 de mayo, 15 y 16 de junio de 1847.

138. *Ibid.*, 22 de septiembre de 1847.

139. *Ibid.*, 10 de febrero de 1847.

140. *Ibid.*, 30 de diciembre de 1846; 2, 6, 7 y 15 de enero de 1847.

141. *Ibid.*, 29 de enero de 1847, también 16 de febrero de 1847.

142. *Ibid.*, 15 de mayo de 1847.

143. *Ibid.*, 11 de julio de 1847.

144. *Ibid.*, 14 de octubre de 1847; ver también 13 de agosto de 1847.

de grandes importaciones de trigo y de una buena cosecha,¹⁴⁵ tuvieron un efecto adicional desalentador en el mercado: precisamente como precios altos de grano, por el contrario, habían contribuido a reanimar el mercado en los primeros meses del año.

En tales circunstancias, las ventas del guano peruano cayeron a niveles más bajos que los anticipados,¹⁴⁶ inclusive tomando en cuenta que estos eran meses fuera de estación. El precio mínimo al por mayor del guano peruano (para ventas privadas, que significaban el grueso de todas las transacciones) había sido de £10 desde fines de enero, y en julio el precio se había elevado a £10.5 en los puertos menores.¹⁴⁷ Sin embargo, para septiembre, Myers estaba pidiendo urgentemente una reducción. Según él, las reservas eran grandes; una cantidad significativa de guano peruano nuevo estaba por llegar; algo de guano de segunda clase aún se estaba vendiendo a 9 libras y 10 chelines, y a 9 libras y 12 chelines; y la situación del mercado era muy incierta.¹⁴⁸ Sus razones eran muy sólidas, pero quizás el factor más importante en su mente era su intención de retirarse del comercio en un futuro cercano. Las motivaciones de fondo de esta decisión serán examinadas más adelante. Por el momento es importante resaltar que en septiembre Myers estaba perdiendo interés en las posibilidades de largo plazo del negocio y estaba dispuesto a vender sus reservas lo más rápidamente posible. Sin embargo, William Gibbs, desde un punto de vista diferente, encontró razones para cuestionar las propuestas de Myers. Le escribió que cualquier reducción significaría “una gran pérdida a nuestros amigos de Lima” y sería “un sacrificio gratuito”.¹⁴⁹ Hacia mediados de octubre, George Davy informó a Hayne en Lima que Myers estaba “empeñado en no mantenerse... Ninguno de los argumentos del Señor Gibbs podían hacerlo cambiar de opinión. Su determinación se parecía muy poco a la de una administración conjunta”.¹⁵⁰ A pesar de todo, era una situación en la que gradualmente se empezaba a reconocer que Myers tenía la razón después de todo. Davy escribió: “En relación con el precio, él y William Gibbs no estaban tan convencidos de la cantidad que

145. Ver Tooke, *History*, pp. 32, 413.

146. GGC, 14 y 16 de octubre, 16 de noviembre de 1847.

147. *Ibid.*, 16 de julio de 1847.

148. GGC, 22 de septiembre de 1847; también 14 de octubre de 1847.

149. *Ibid.*, 30 de septiembre de 1847.

150. *Ibid.*, 15 de octubre de 1847.

podría venderse a £ 10”.¹⁵¹ Tal incertidumbre hizo que Gibbs siguiera más fácilmente a Myers, como hubiera tenido que hacerlo de todos modos. La reducción que se implementó alrededor de mediados de octubre era, en las palabras de Gibbs, “aprobada e impuesta, al mismo tiempo, sobre mí”.¹⁵² La nueva escala, no tan generosa como Myers había propuesto originalmente, era £ 9 para 30 ton. o más, y 10 libras y 10 chelines para cantidades menores a 30 ton. Los precios en los puertos menores eran de 9 libras y 5 chelines, y 10 libras y 15 chelines respectivamente.¹⁵³ El 4 de noviembre Myers informó que había vendido cuatro cargamentos por llegar a 9 libras y 5 chelines,¹⁵⁴ y el 18 de diciembre afirmó categóricamente: “Nuestra reducción de precios ha funcionado admirablemente”.¹⁵⁵ A pesar de ello, Gibbs se sentía un poco resentido con las técnicas de venta de Myers. Él estaba vendiendo a los precios que habían acordado “con la condición de que no existiera una caída al momento de su llegada —para que en caso de un alza, el comprador tuviera la ventaja de un precio fijo, y en caso de una baja él evitaba la desventaja consiguiente. Esto sería injusto para nosotros, y anticomercial”.¹⁵⁶ Pero el problema de armonizar la política con Myers no iba a durar mucho más tiempo. Este le escribió a Gibbs el 25 de octubre que “tomo mi parte del guano, porque yo no realizaré ningún contrato para el futuro; y si quiere tenerlo todo, estaré muy contento de dejarlo en sus manos”.¹⁵⁷

De esta manera el período iniciado en 1842 del contrato por el guano llegó a su fin, a pesar de que las importaciones y las ventas continuaron por un tiempo considerable después de terminada esta fecha. Los prospectos para los años venideros eran, en general, muy auspiciosos. Tanto Gibbs como Myers, como veremos, habían tratado en 1847 —uno con éxito y el otro sin poder alcanzarlo— de asegurar un contrato nuevo para ellos, sugiriendo claramente que ninguno de los dos tenía duda seria con respecto de la rentabilidad de largo plazo del comercio. Las referencias a la competencia con otros tipos de guano y de fertilizantes manufactu-

151. *Ibid.*, también 13 de noviembre de 1847.

152. *Ibid.*, 18 de octubre de 1847.

153. *Ibid.*, 23 de octubre y 16 de noviembre de 1847.

154. *Ibid.*, 4 de noviembre de 1847.

155. *Ibid.*, 18 de diciembre de 1847.

156. *Ibid.*, 15 de diciembre de 1847.

157. *Ibid.*, 25 de octubre de 1847.

rados aparecen solo ocasionalmente en la correspondencia de Gibbs del año de 1847. Era obvio que sintieron que en el futuro, por un período considerable de tiempo, el mercado estaría dominado por el guano peruano. Todavía existían reservas de guano de segunda clase hacia finales de ese año, y también grandes cantidades de “inferiores” al peruano, pero al menos Gibbs no consideraba que las dificultades venideras merecieran mucha consideración. La crisis de la competencia había, en su perspectiva, pasado.¹⁵⁸ En resumidas cuentas, ellos consideraban que no había existido una necesidad para la reciente reducción de precios que Myers había propuesto y después implementado. Ellos escribieron del “progresivo incremento de las Ventas” que probablemente ocurriría.¹⁵⁹ Con respecto al consumo en el año de 1848, consideraban que “50,000 toneladas sería un estimado bajo y prudente”.¹⁶⁰

Disputas: gobierno, contratistas y consignatarios

Durante la década de 1840 existió un importante grado de fricción entre los varios grupos interesados en el contrato de 1842. Ya hemos tratado sobre el desacuerdo entre Gibbs y Myers en torno al precio, y este se puede ver como algo mayormente inevitable, considerando los problemas de la administración conjunta en un mercado difícil. La mayor intensidad de malestar, de hecho, apareció no en Londres o Liverpool sino entre Inglaterra y el Perú. Las disputas se centraron en dos temas importantes a los que nos hemos referido en el capítulo introductorio: los precios y los costos de la intermediación. No obstante, para empezar, debemos hacer una pequeña digresión hacia un asunto diferente ligado con los términos básicos bajo los cuales el negocio era conducido. El contrato original de febrero de 1842 estipulaba que 120,000 ton. deberían ser vendidas en el extranjero para diciembre de 1846. Tomando en consideración los vaivenes de las ventas de los primeros dos años, los contratistas, como ya hemos visto, tuvieron éxito en asegurar una extensión de tres años en septiembre de 1843. No mucho después, sin embargo, el gobierno decidió desentenderse del acuerdo: el tipo de actitud que Gibbs y Myers habían creído siempre que era posible (y por ello su llamado a Lord Aberdeen en

158. *Ibid.*, 30 de septiembre de 1847.

159. *Ibid.*

160. GGC, 13 de noviembre de 1847.

1843).¹⁶¹ La extensión original se había arreglado durante la presidencia de Manuel Vivanco. Menos de un año después Vivanco fue reemplazado por Menéndez y sus varias decisiones, incluyendo “la prórroga” del guano, se declararon nulas.¹⁶² Comentando sobre la extensión otorgada por el “Gobierno ilegal” en su *Memoria* sobre el comercio de 1845, Pedro Carrillo aconsejó en su condición de contador oficial del negocio del guano que la extensión debía ser sostenida, ya que apresurar las ventas en grandes fletes a bajos precios solo serviría para disminuir las ganancias del gobierno.¹⁶³ Sin embargo, el gobierno, ahora dirigido por Ramón Castilla,¹⁶⁴ pensó de una manera diferente y los contratistas se sintieron obligados a buscar —aparentemente sin muchos resultados—¹⁶⁵ el apoyo del encargado de negocios británico en Lima y del comandante en jefe del escuadrón naval británico en el Pacífico.¹⁶⁶

Hacia finales de agosto de 1845, si no antes, el gobierno de Castilla decidió utilizar el asunto para su propio beneficio. “El gobierno quería un préstamo de 200,000 pesos”, escribió Hayne el 3 de septiembre, “y esperamos lograrlo junto con un nuevo adelanto del Guano, algo que debemos hacer para asegurar la prórroga. No me importaría 50,000 pesos”.¹⁶⁷ En octubre el ministro de Hacienda, Manuel del Río, envió un informe al Congreso en el que llamaba la atención sobre el peligroso estado de las finanzas del nuevo gobierno¹⁶⁸ y la consiguiente necesidad de un préstamo sustancial adicional de los contratistas.¹⁶⁹ Hayne informó en diciembre que un préstamo había sido autorizado, pero que la resolución oficial relacionada al tema del guano “no confirma la prórroga”.¹⁷⁰ A fines de

161. Ver *supra* pp. 76-77

162. GGC, 16 de octubre de 1844.

163. Memoria sobre la Negociación del Guano, *loc. cit.*

164. Este fue un período de cambios frecuentes en el gobierno que solo se estabilizó con la llegada de Castilla al poder. Ver Santa-Cruz Schuhkrafft, *Cuadros*, pp. 92-95 y, más adelante, el apéndice I.

165. Se han consultado todos los volúmenes posiblemente relevantes de FO 61 y FO 177 y no se ha encontrado ningún material relacionado con estos acercamientos.

166. GGC, 16 de octubre de 1845.

167. *Ibid.*, 3 de septiembre de 1845.

168. Con la ayuda de algunas cifras muy extrañas sobre los beneficios del guano.

169. *Anales*, III, pp. 25-26; también FO 61/112, Barton a Aberdeen, 2 de marzo de 1846.

170. GGC, 3 de diciembre de 1845.

enero de 1846 él explicó que solo había ofrecido al presidente “100,000 pesos inmediatamente, y 100,000 dentro de dos semanas y 100,000 pesos más si podía venderse en Primavera a £ 10”.¹⁷¹ La propuesta fue rechazada. “Castilla se tomó el tema personalmente; rompió completamente con los Contratistas, y está llamando un mitin a los nacionales esta noche... No hay ninguna oportunidad de obtener nuestra prórroga ahora”.¹⁷² Sin embargo, después de una semana de este arrebato, Castilla —que seguramente no pudo encontrar suficiente dinero en efectivo de los comerciantes peruanos— regresó a los contratistas y les ofreció una extensión de un año (no los tres años, como en el arreglo original), con la promesa de un tiempo adicional si se requería, a cambio de un préstamo de 300,000 pesos¹⁷³ a 1/2 % al mes.¹⁷⁴ William Gibbs escribió al escuchar estas propuestas que los planteamientos de Castilla debían ser aprovechados.¹⁷⁵ Hayne y otros grupos interesados ya lo habían hecho.¹⁷⁶ A pesar de ello, Myers creyó que la promesa sería prontamente olvidada si otras partes ofrecían un préstamo fresco a cambio de los derechos de exportación después del fin del primer año adicional: “Hasta el 17 de diciembre de 1847 tenemos el *derecho* a exportar, después de lo cual tendremos la *palabra* del Presidente. ¡Evalúenla a £ 60,000!”¹⁷⁷ El episodio revela otra vez la fuerza relativa del gobierno peruano. A pesar de ser muy débil financieramente (los beneficios del guano eran aún muy bajos), su posición como dueño del guano y como el actor que podía escoger quién podía y quién no podía participar en el comercio le permitían desentenderse de un acuerdo formal con pocos miramientos y extraer de los contratistas préstamos frescos de muy considerables magnitudes, forzándolos a hacer nuevos adelantos para proteger los préstamos anteriores.

171. *Ibid.*, 31 de enero de 1845.

172. *Ibid.*

173. Un tercio de esta cantidad debía ser pagado inmediatamente, otro tercio después de 15 días y el tercio que quedaba después de 45 días. *Anales*, IV, p. 22; FO 61/112, Barton a Aberdeen, 2 de marzo de 1846. Gibbs Crawley & Co. eran responsables de encontrar el 28 % de la suma: 84,000 pesos, o alrededor de £ 17,000. Lima Branch Accounts, File 2, 1837-1847.

174. GGC, 7 de febrero de 1846.

175. *Ibid.*, 16 de abril de 1846.

176. *Ibid.*, 7 de febrero de 1846.

177. *Ibid.*, 26 de agosto de 1846. Él dijo algunos meses después: “No tendremos permiso una hora después del 17 de diciembre”. 13 de marzo de 1847.

Sobre la cuestión de precios, las primeras páginas de este capítulo revelan dos hechos importantes. En primer lugar que todas las iniciativas se tomaron en Gran Bretaña más que en el Perú; y en segundo lugar, que las políticas que se siguieron ganaron el importante apoyo de la sede de la casa Gibbs en Lima. “El *Precio* debe ser dejado enteramente a usted y a Myers”, escribió John Hayne en diciembre de 1843.¹⁷⁸ Existieron desacuerdos ocasionales entre las casas comerciales de Londres y Lima pero estas no significaron una pérdida de la confianza o un resentimiento entre ellas. Hayne escribió en 1846: “Su administración ha sido excelente”.¹⁷⁹ La aprobación de los otros grupos en Lima no siempre se dio tan fácil. Inicialmente el problema era un reflejo de los conflictos entre Gibbs y Myers que se produjeron en los primeros meses de su asociación, este último quejándose a Lima de que las reducciones de precios le habían sido impuestas.¹⁸⁰ En enero de 1844, Hayne escribió a Gibbs que “él tenía buena fama de dirigir el precio hacia una reducción... Hay demasiados interesados por un juicio correcto, y cualquiera que promueva bajos precios seguramente será mal visto”.¹⁸¹ Carlos Barroilhet, quien había sido partidario del primer contrato de guano así como de los subsiguientes, y jugaba un papel activo en el comercio boliviano, le escribió a Gibbs en mayo de 1844 que la forma en que estaban vendiendo el guano era vergonzosa: “Que Uds. han perdido más de 500,000 pesos a la especulación del Guano está suficientemente claro como para necesitar una prueba. Solo diré que para conseguir sus malos propósitos han vendido el guano a £ 10”. Gibbs le escribió a otra persona: “no escucharía ninguna razón... No necesito tratar de demostrarle los males de su administración, puesto que mienten desvergonzadamente. Un millar de experiencias han probado que a £ 30¹⁸² el guano es más barato que cualquier otro fertilizante, y aun ahora no hay un solo agricultor que no lo preferiría a £ 15”.¹⁸³

178. *Ibid.*, 13 de diciembre de 1843; también 13 de diciembre de 1847.

179. *Ibid.*, 13 de mayo de 1846.

180. *Ibid.*, 18 de enero de 1844; también 24 de febrero, 24 de abril y 7 de mayo de 1844.

181. *Ibid.*, 29 de junio de 1844.

182. La escritura a mano no está clara en este punto y la cifra podría ser £ 50. Ciertamente no es £ 10 o £ 20.

183. Ambas cartas citadas en GGC, 17 de octubre de 1844. “Barroilhet está trabajando casi abiertamente contra Ud.”, escribió John Hayne a William Gibbs, 18 de agosto de 1844.

Estos tipos de altercados sobre los precios, algunas veces mal informados y muy desmedidos, fueron una característica esencial de los primeros dos o tres años del negocio, un período experimental en el que los varios grupos que participaron en el contrato de 1842 encontraron difícil sentarse cómodamente en una empresa conjunta. Hacia mediados de la década de 1840, cuando la escala y las implicaciones de la competencia africana se hicieron aparentes para todos y tuvieron que enfrentarse a un enemigo en común, existió un mucho mayor grado de entendimiento y buena voluntad. Hayne informó en abril de 1845 que el “Gobierno y Contratistas estaban muy complacidos con el despacho de £ 10”¹⁸⁴. En 1846, el año en que ocurrió la competencia más intensa, Hayne escribió en abril que los consejos que llegaban desde Inglaterra “lo vuelven *loco* al Presidente (Castilla)”,¹⁸⁵ pero en el mes siguiente él mismo indicó que una ventaja que surgía de una situación en que el mercado no era bueno sería estorbar “las ideas absurdas e ilusorias de la gente de por aquí”¹⁸⁶. En junio señaló: “El Presidente está de un mejor humor a pesar de sus consejos fallidos. Todos los contratistas están bastante satisfechos con Ud. y están preparados a defender la ruta que ha tomado en este asunto”¹⁸⁷. En 1847 la cuestión de precios casi no estaba siendo discutida entre Londres y Lima. Considerando el período hasta 1847 como un todo, existieron sorprendentemente pocas quejas sobre las políticas de mercadeo. El simple hecho fue que las escalas moderadas de precios adoptadas en Gran Bretaña eran, en términos generales, realistas, tomando en cuenta la necesidad de forzar ventas en los primeros años, y de enfrentar el reto de la competencia del período que siguió inmediatamente después. Con el paso del tiempo el gobierno y los contratistas del guano en Lima se fueron convenciendo gradualmente de este hecho. Efectivamente, al contrario de lo que señala Jonathan Levin sobre este tema, se podría ver más fácilmente como un defecto de los consignatarios el haber mantenido precios altos que el haber efectuado reducciones innecesarias. La decisión de mantenerse en el nivel de las £ 10 por alrededor de dos años y medio después de la competencia africana había comenzado ciertamente a perjudicar las ventas. Como

184. *Ibid.*, 28 de abril de 1845.

185. *Ibid.*, 13 de abril de 1846.

186. *Ibid.*, 12 de mayo de 1846.

187. *Ibid.*, 12 de junio de 1846; también 12 de julio, 11 de agosto, 7 y 11 de septiembre de 1846.

Myers señaló en septiembre de 1845, “nosotros no escogimos vender...”¹⁸⁸ Existieron buenas razones para esta aparente terquedad, como las hay por lo general en cualquier decisión que tenga que ver con precios. Y tales razones, así se aplicasen a una caída o a un incremento de precios, no tienen que ver exclusivamente con los intereses obvios e inmediatos de los consignatarios a costa de los comerciantes y el gobierno en Lima. Puede parecer que existiera un conflicto de intereses en cuanto los grupos de interés en Lima estaban fundamentalmente preocupados con las ganancias, mientras que los de Gran Bretaña estaban pensando en las comisiones. Pero los contratistas y los consignatarios no pueden ser separados por completo de esta manera, porque estos últimos tenían mucho que ganar de cualquier éxito logrado por sus oficinas o socios comerciales en Lima y, como los principales proveedores de crédito de estas sucursales, tenían mucho que perder si las cosas iban muy mal. Asimismo, era del interés de los consignatarios asegurarle una buena ganancia al gobierno, para poder garantizar los préstamos que ellos ayudaban a financiar y para mantener la buena voluntad de personajes que, de otra manera, podrían buscar deshacerse de sus servicios. Debido a los préstamos, escribió William Gibbs en 1846, era tanto interés de los contratistas como del gobierno que tuviéramos un buen precio.¹⁸⁹

Una fuente de conflicto más seria era el problema de los costos de intermediación. Estos podían ser divididos en dos categorías: en primer lugar, los pagos por la comisión a Gibbs y Myers; en segundo lugar, los pagos por el flete, el seguro, el corretaje, etc., a individuos que no estaban directamente relacionados con el contrato del guano. Los primeros eran la principal fuente de problemas, fundamentalmente porque Gibbs y Myers, envueltos en el difícil negocio de promover el guano entre los agricultores, tenían sus propias ideas de cuál era el nivel apropiado de beneficios que debían obtener. Los dos años más delicados fueron los de 1844 y 1846; en el primero la principal pelea fue con los contratistas de Lima, y en el segundo con el gobierno peruano.

La tasa acordada al comienzo del contrato de 1842 parece haber sido de 4 %, 2½ % del cual representaba directamente la comisión por ventas, y 1½ % la garantía *del credere*.¹⁹⁰ La evidencia existente sugiere que la suma total del 4 % era simplemente aplicada a las ganancias en bruto de las

188. Ver *supra*, p. 102.

189. GGC, 26 de marzo de 1846; también 22 y 24 de abril de 1846.

190. *Ibid.*, 13 de mayo de 1842 y 3 de abril de 1843.

ventas. Estaba además el tema de los pagos del corretaje: dinero pagado a correderos de flete, seguros y mercancías que estaba sujeto al criterio de Myers y Gibbs. En diciembre de 1843 ellos estaban hablando de tasas de 1%.¹⁹¹ Las principales disputas se centraban, sin embargo, en la tasa de la comisión general. Esto se convirtió en una fuente de desavenencia porque el comercio empezó con mal pie, enfrentando dos presiones conflictivas. Por un lado, los contratistas deseaban que los pagos a los consignatarios se redujeran, y de esta manera ayudarlos marginalmente a hacer crecer sus preocupantes bajos beneficios de las ventas del guano; por otro lado, los consignatarios, igualmente decepcionados con su participación en un mercado lento, querían ver sus comisiones incrementadas. En abril de 1843 Gibbs informó a su casa en Lima (con la que, dicho sea de paso, había propuesto compartir su comisión de ganancias)¹⁹² que habían acordado con Myers cobrar 5 % por comisiones y garantías, “o 1% más de lo acordado con el Gobierno debido al *urgente trabajo*”.¹⁹³ Una decisión tan arbitraria fue, sin que esto causara mucha sorpresa, resentida. En diciembre John Hayne observó que había provocado “discusiones inacabables y una amenaza de ruptura total”. Sus más cercanos socios en el contrato Puymerol Poumarroux & Co., Montané y Candamo los “consideran a Uds. como simples agentes, y dicen que no tienen que correr ningún riesgo salvo su propia solvencia económica. Ellos no quieren pagar sus costos, y proponen un 3 % por Comisión, Garantía, Corretaje, Seguro, y Flete, con 1½ % más para puertos extranjeros y puertos secundarios”.¹⁹⁴ Casi al mismo tiempo Quirós Allier y Cía. hicieron propuestas similares a Myers ofreciendo, como el mismo Myers lo dijo, “dar muchos problemas y poco pago”.¹⁹⁵ Sin embargo, en enero de 1844, Hayne escribió que los contratistas habían acordado que Myers y Gibbs deberían recibir “2½ % de comisión, ½ % de garantía, ½ % de corretaje pero nada por actuar como Agencia... Por las ventas directamente de los cargamentos en otros mercados deben cobrarse 1½ % de comisión y ½ % de garantía”.¹⁹⁶ Estos eran acuerdos

191. *Ibid.*, 28, 29 y 30 de diciembre de 1843.

192. *Ibid.*, 14 de octubre de 1843.

193. *Ibid.*, 3 de abril de 1843; también 13 de diciembre de 1843, donde Hayne se queja de una alta tasa que llegaba a 5 1/5 % en Londres y Liverpool.

194. *Ibid.*, 13 de diciembre de 1843; también 22 de marzo de 1844.

195. *Ibid.*, 28 de marzo de 1844.

196. *Ibid.*, 18 de enero de 1844.

apenas más generosos que otros más discutibles establecidos recientemente en Lima, pero aún representaban una reducción de las tasas fijadas al comienzo del contrato. Gibbs y Myers se mantuvieron inflexibles en que estaban recibiendo un pago menor al que merecían. Myers le escribió a Gibbs en noviembre:

Considerando que para vender £ 150,000 tenemos que incurrir en gastos de £ 40, a £ 50,000 en fletes, envíos de carga marítima y adelantos: pagar nuestro propio establecimiento etc. e incurrir en todo tipo de riesgos; y todo por £ 4,500,¹⁹⁷ estoy empezando a sentir que mis responsabilidades exceden a mis beneficios, y que el negocio no vale la pena.¹⁹⁸

Algunas concesiones, sin embargo, parecen haber sido realizadas en este momento por los contratistas, aunque los detalles de estas no estén del todo claros. En octubre de 1844 Hayne señaló que todo estaba “satisfactoriamente arreglado en relación con las comisiones para el presente”,¹⁹⁹ y en marzo de 1845 Gibbs le comentó a Myers que “parece, según las cartas de Haynes, que los Contratistas se han arrepentido de su falta general de liberalismo”.²⁰⁰ En el mismo mes ellos escribieron a Lima que estaban “contentos de que la cuestión de la Comisión se hubiera definido por concesiones mutuas”.²⁰¹ Tomando en cuenta que la disputa entre los contratistas y los consignatarios no fue reanudada, debemos asumir que las tasas finalmente acordadas fueron aquellas mencionadas en 1846 por el embajador peruano en Londres: 4 % por comisiones y garantías ($2\frac{1}{2}$ % y $1\frac{1}{2}$ % respectivamente), y una cierta cantidad (probablemente $\frac{1}{2}$ % o 1 %) para asuntos relacionados al corretaje;²⁰² plazos, debe ser señalado, muy semejantes a los aceptados antes de que la disputa empezase.

El año de 1845 fue tranquilo, pero en 1846 se dio una reanimación del conflicto, esta vez entre los consignatarios y el gobierno peruano. En abril Hayne le dijo a la Casa Gibbs en Londres que Castilla no estaba contento con la conducción del negocio,²⁰³ y en septiembre informó que Iturregui,

197. i.e. 3 % de las ganancias en bruto.

198. GGC, 28 de noviembre; también 11 y 12 de mayo; 1 de julio de 1844.

199. *Ibid.*, 16 de octubre de 1844.

200. *Ibid.*, 10 de marzo de 1845; también 10 de enero de 1845.

201. *Ibid.*, 15 de marzo de 1845.

202. Citado en *ibid.*, 10 de octubre de 1846; ver también 10 de enero de 1845.

203. *Ibid.*, 13 de abril de 1846.

el ministro peruano en Gran Bretaña, había escrito usando términos “demasiado inadecuados al Gobierno sobre sus *Cobros* asegurando que podía obtener el mismo trabajo por la *mitad*, y que estimaba el Exceso de Cobros en ¡500,000 pesos!”²⁰⁴ Poco tiempo después, Hayne y algunos contratistas más fueron citados para reunirse con el presidente Castilla quien estaba, según un informe de Hayne, “muy violento por los cobros”.²⁰⁵ Al saber del contenido de la carta de Iturregui desde Londres sobre este asunto, Hayne se sorprendió al descubrir que de hecho contuviera pocas críticas a los consignatarios: “Era simplemente una respuesta a una [carta] del Presidente ordenándole investigar sobre los cobros”. Iturregui encontró que los cobros por entregas eran los usuales, que la comisión del 4 % era también normal y que el corretaje era además el que se usaba. Hayne le preguntó a Castilla si el ministro “había mencionado alguna casa comercial que haría el negocio por la mitad de nuestros cobros. Él *pretendió* interpretar algo por el estilo que estoy seguro no existe”, y entonces, algo paradójicamente, siguió hablando enfatizando que Gibbs siempre había sido de la total confianza del gobierno.²⁰⁶ Parecería entonces que Castilla tenía una confusión o estaba tratando de hacer una bravata para que los comerciantes aceptaran una reducción en la comisión encargada. Si estaba intentando esto último no lo logró. Al responder a Hayne, William Gibbs señaló que Iturregui nunca había traído a colación la cuestión de las comisiones y que si lo hiciese en el futuro “seremos, por supuesto, firmes como una Piedra”.²⁰⁷ También le hizo recordar a su socio de Lima que la casa en Londres “no había cobrado ninguna comisión en Fletes como tenía el derecho de hacerlo”.²⁰⁸ Y de ahí el tema parece que no se movió más. La única referencia significativa a la cuestión en 1847 aparece en una carta de John Hayne enviada en agosto, en la que enfatizó que Iturregui aún estaba prometiendo enviar una escala de tasas al gobierno en las que ciertas casas comerciales no mencionadas estarían dispuestas a asumir el negocio, pero que nadie estaba prestando ahora más atención al asunto.²⁰⁹

204. *Ibid.*, 11 de septiembre de 1846.

205. *Ibid.*, 10 de octubre de 1846.

206. *Ibid.*

207. GGC, 16 de diciembre de 1846; también 10 de diciembre de 1846.

208. *Ibid.*, 10 de diciembre de 1846.

209. *Ibid.*, 11 de agosto de 1847; también 14 de septiembre de 1847.

En cuanto a la segunda categoría de pagos, con personas que no tenían directamente intereses de largo plazo en el negocio, el más importante era de lejos el transporte marítimo. Sin embargo, esto nunca fue causa de desacuerdo y no existe evidencia de que, de alguna manera, los consignatarios estuvieran en contra de los intereses del gobierno (y la sucursal), buscando activamente más altas tasas de interés para poder aumentar sus beneficios por comisiones, como Levin sugiere que pudieron estar.²¹⁰ No tomaron comisiones en el transporte marítimo, así que el tema no vale la pena ser discutido. Las tasas se elevaron y cayeron en márgenes muy considerables durante el período y, por supuesto, tuvieron un efecto mayor sobre los ingresos netos. Durante la temporada de 1844 estuvieron tan bajos como 2 libras esterlinas y 10 chelines;²¹¹ sin embargo, era más común que se movieran entre £ 4 y £ 5.²¹² Como resultaba muy natural, los consignatarios trataron de realizar las operaciones del flete al menor costo posible, algunas veces llegando a excesos en su búsqueda de los costos menores para el transporte marítimo. Myers escribió en noviembre de 1846: “Algo que debemos hacer con respecto a los fletes... Siempre estamos bajo los costos del mercado y no podemos obtener una buena embarcación a 4 libras y 4 chelines”.²¹³ Otro costo en la intermediación, mucho más bajo, era el seguro. Los premios de 3.5 o 4 %²¹⁴ eran pagados con valorizaciones correspondientes a los ingresos netos de cada tonelada vendida: £ 4, por ejemplo, en el verano de 1842, £ 6 en las temporadas de 1844 y 1846, y £ 4 de nuevo al final de 1846.²¹⁵ El gobierno peruano, a pesar de todo, ordenó el cese del seguro de cargas en 1846,²¹⁶ haciendo crecer de esta manera los riesgos, pero a la vez asegurando beneficios marginales unitarios más altos sobre el guano que llegaba sin contratiempos al mercado británico. Existe poca información sobre otros costos del comercio. Los gastos relacionados con el fondeo, almacenaje

210. Ver Introducción.

211. GGC 11 de enero y 8 de junio de 1844.

212. FO 61/81, Wilson a Palmerston, 22 de diciembre de 1841; GGC, 26 de agosto de 1843, 10 y 14 de marzo, 28 de noviembre, 4 y 16 de diciembre de 1845, 25 de marzo, 29 de octubre y 2 de noviembre de 1846.

213. *Ibid.*, 12 de noviembre de 1846.

214. *Ibid.*, 13 de mayo de 1842; 1, 3 y 4 de enero de 1844.

215. *Ibid.*, 15 de julio y 1 de agosto de 1842, 16 de enero y 7 de mayo de 1844, 30 de julio, 12 y 16 de noviembre de 1846.

216. *Ibid.*, 10 de diciembre de 1846.

y embolsado se mencionan rara vez en la correspondencia de Gibbs. En julio de 1842 estaban pagando por el alquiler de depósitos alrededor de 2 chelines semanales por tonelada por los tres primeros meses, y 6 peniques por una semana o más después.²¹⁷ En 1843 los cargos de arribo de una embarcación parece que se estabilizaron entre 3 y 4 chelines.²¹⁸ En septiembre de 1844 Gibbs informó a Lima que estaba haciendo todo lo posible para que estos costos se redujeran.²¹⁹ Para marzo de 1845 habían logrado rebajar la tasa semanal de “gastos generales” de 1 chelín y 6 peniques a 6 peniques por tonelada.²²⁰ La principal característica que debe ser enfatizada en este momento es que, a pesar de los varios costos de intermediación que tuvieron que sobrellevar para obtener una ganancia en el comercio, estos fueron, dejando de lado las comisiones, enteramente indiscutibles.

Un problema adicional, aunque menor, se relacionaba con el comercio del embajador peruano en Londres. ¿Tendría o no algo que decir en este asunto? La pregunta saltó a primera plana en 1846. En la primavera de ese año, cuando Myers y Gibbs se estaban preparando para una reducción en el precio, este último por lo menos parece que consideró discutir el problema con Iturregui.²²¹ Sin embargo, él ciertamente no sintió que tenía ninguna obligación para hacerlo. En julio, Hayne escribió que el presidente Castilla, mientras aprobaba la reducción del precio, “esperaba que en tales asuntos Ud. siempre actúe de acuerdo con el Embajador en Inglaterra, y no tiene la menor duda de que así lo hará”.²²² Gibbs respondió: “No tenía la menor idea de qué era lo que se esperaba y debo pensar que es un mal principio. Siempre he hablado sobre diferentes asuntos con Iturregui que es una persona juiciosa y siempre ha estado de acuerdo; pero si no lo está, estaré obligado a actuar asumiendo mis responsabilidades”.²²³ Los consignatarios conversarían con agrado con él en sus propios términos y en el momento que les pareciera el más adecuado pero, sensibles de su estatus, no aceptarían que un representante diplomático ejerciera una

217. *Ibid.*, 15 de julio de 1842.

218. *Ibid.*, 25 de julio de 1843.

219. *Ibid.*, 25 de septiembre de 1844; ver también 1 de julio de 1844.

220. *Ibid.*, 8 de marzo de 1845.

221. Ver *ibid.*, 27 de abril de 1846.

222. *Ibid.*, 12 de julio de 1846; también 8 de noviembre de 1846.

223. *Ibid.*, 15 de septiembre de 1846.

cuota sustancial de autoridad en temas relativos al comercio. Gibbs escribió: “Había evitado cuidadosamente admitir el derecho del Gobierno de darnos órdenes (que puedan ser absurdas e irrealizables) a través de sus Embajadores”;²²⁴ Myers parece haber estado de acuerdo: en el mismo mes escribió que le disgustaba recibir indicaciones de Iturregui sobre las tasas de seguro.²²⁵ La costumbre de discutir temas ocasionalmente con él continuó,²²⁶ sin embargo, y las relaciones entre los consignatarios y el embajador parece que fueron razonablemente cordiales,²²⁷ pero las quejas sobre los cobros debieron ser tomadas como una prueba de algún grado de tensión y sospechas mutuas.

Tomando en cuenta esta amplia gama de disputas, y las dificultades encontradas por Gibbs y Myers en sus esfuerzos para vender el guano en los mercados británicos y europeos, no es sorprendente que las dos casas comerciales expresaran a veces su desazón con el negocio. Como hemos visto, Myers jugaba con la idea de abandonar el comercio en 1844 cuando los contratistas se estaban convirtiendo en un problema.²²⁸ Durante el mismo año, mientras que la amenaza del guano africano crecía, William Gibbs comentó que era probable que no existieran otros comerciantes que quisieran asumir el tipo de responsabilidades que él y Myers estaban obligados a soportar.²²⁹ En mayo de 1845, un mes negro en el mercado del guano, Gibbs expresó su deseo de estar “libre de este negocio ¡tan riesgoso y hostil!”²³⁰ En Lima, en febrero de 1845, John Hayne no tenía el menor entusiasmo: estaba “desgustado con el negocio”.²³¹ Alrededor de un año después, en enero de 1846, cuando parecía que no se permitiría una extensión del contrato de 1842, él comentó que estaría más que contento si el comercio y todas sus inherentes dificultades se pusieran en otras manos.²³² Más adelante, en el mismo año, Aquiles Allier parecía temeroso de comentarles a los consignatarios en Gran Bretaña sobre el enfado del

224. *Ibid.*, 16 de noviembre de 1846.

225. *Ibid.*, 12 de noviembre de 1846.

226. Ver, por ejemplo, *ibid.*, 21, 23, 26 y 28 de diciembre de 1846.

227. Ver *ibid.*, 15 de enero de 1847.

228. Ver GGC, 20 de mayo de 1844.

229. GGC, 29 de junio de 1844.

230. *Ibid.*, 16 de mayo de 1845.

231. *Ibid.*, 7 de febrero de 1845.

232. *Ibid.*, 31 de enero de 1846.

gobierno en torno a las tasas de la comisión para que no abandonaran el negocio completamente.²³³

A pesar de todo, hacia 1847, con mejores prospectos en el mercado y la mayoría de los conflictos con Lima resuelta, tanto Gibbs como Myers hablaban de tomar posiciones separadas para el control del comercio después de que el viejo contrato expirara en diciembre. Recuerdos no gratos del pasado estaban rápidamente ocultando las más prometedoras esperanzas para el futuro.

Nuevos contratos, 1847

En febrero de 1847, William Gibbs expresó su sospecha de que Myers, trabajando a través de grupos de Londres en contacto con el embajador peruano, estaba en negociaciones para un contrato nuevo,²³⁴ y alrededor de un mes después Iturregui le informó que efectivamente él había concluido un contrato, pero que debía ser aprobado por el Congreso en Lima antes de que pudiese ser implementado. No existe ninguna indicación de que Iturregui buscase la participación de Gibbs. Él parece haber estado aliado con ciertos grupos financieros en Londres (sin duda esperando alguna recompensa monetaria para él mismo),²³⁵ una relación que podría explicar sus ataques a Gibbs alrededor del tema de los costos. William Gibbs escribió: “Él me dice que los contratistas son Cotesworth & Co. (amigos de Myers), Schneider & Co., y otros hombres de dinero. Me atrevo a decir que Myers y Bland tiene una participación”. Las estipulaciones, señaló, eran que 200,000 ton. serían exportadas en 1848 y en 1849, que 2 libras y 10 chelines deberían ser pagadas al gobierno peruano por cada tonelada (representando, efectivamente una venta directa en el Perú), y que £180,000 deberían ser pagadas al gobierno más o menos al momento, que una cantidad adicional de £320,000 sería desembolsada en pagos a lo largo del segundo año del contrato, y que £120,000 de este total serían usadas para pagos de dividendos si cualquier acuerdo era alcanzado con los tenedores de bonos ingleses. “Una Compra muy Audaz”, comentó Gibbs. La ratificación no podría llegar de Lima hasta octubre o noviembre, “demasiado tarde para que los navíos tomen las cargas en enero o febrero... ¡Cuánto de transporte marítimo tendrán que pagar!” Y además pensaba

233. *Ibid.*, 11 de septiembre de 1846.

234. *Ibid.*, 16 de febrero de 1847.

235. Ver *ibid.*, 15 de junio de 1847.

que la cantidad de guano por la que se había contratado era demasiado grande para el consumo de dos años. “Ahora yo no tendría nada que hacer con una compra en esos términos”. Esperaba que el contrato fuese encarpetado en el Perú y que se pidiera “un precio aún mayor”.²³⁶ Estaba en lo correcto: el gobierno consideró insuficiente un beneficio de 2 libras y 10 chelines por tonelada, y en junio Hayne informó que el contrato había sido por cierto rechazado. Según él, Myers había tenido definitivamente participación en este: “He visto una carta que demuestra que así fue,²³⁷ y que estaba alarmado y esperaba que el contrato sería rechazado.²³⁸ En mi opinión, el único error estuvo en la cantidad. La mitad estaría *bien*”²³⁹ Sin embargo, el grupo Cotesworth mantuvo modestos reclamos sobre el guano. El gobierno peruano les permitió tomar lo suficiente para cubrir un préstamo que ya habían adelantado a través de Iturregui: 20,000 libras que, según John Hayne, cubrían el valor de los cargamentos que se hicieran después de expirado el contrato de 1842.²⁴⁰

El trasfondo del arreglo con Cotesworth fue, como siempre, la búsqueda por parte del gobierno de nuevos préstamos. Castilla estaba preocupado por las preparaciones de Juan José Flores en Irlanda para una expedición contra el Ecuador que, si fuese exitosa, ayudaría a restablecer el poder español en el continente.²⁴¹

Con motivo de hallarse en cierto modo amenazada la independencia del Perú con los aprestos expedicionarios del General Flores en Europa, ocurrió el Gobierno al Consejo de Estado pidiendo la autorización de levantar un

236. *Ibid.*, 16 de abril de 1847; también 15 de mayo de 1847.

237. *Ibid.*, 11 de junio de 1847. La participación de Myers está confirmada por Henry Gibbs, quien insertó una nota en esta carta mencionando que dos diferentes grupos le habían informado en 1856 de las actividades de Myers. Ver también Levin, p. 64.

238. También aparentemente Cotesworth y sus amigos. GGC, 14 de octubre de 1847. Esta preocupación, como veremos más adelante, era el resultado de una crisis en el mercado monetario de Londres.

239. *Ibid.*, 11 de junio de 1847; también 14 de octubre de 1847.

240. *Ibid.*, 11 de junio de 1847. Para detalles completos ver *Anales*, IV, pp. 24-28. Cotesworth había tomado, hasta el 1 de junio de 1849, 9,133 toneladas *register*, juzgadas de ser más que suficientes para un reembolso.

241. Basadre, *Historia* (tercera edición, 1946), 1, pp. 220-222.

empréstito para poner á cubierto á la Nación de tales asechanzas. El Consejo facultó al Executivo para proporcionarse 900,000 pesos...”²⁴²

Entonces así instruyeron a Iturregui de que solo era capaz de conseguir dinero a través de la venta de guano a comerciantes de Londres. Con el rechazo del acuerdo de Cotesworth el gobierno buscó fondos financieros de los comerciantes peruanos, pero con pocos resultados, debido a una “falta de capitales en nuestro comercio nacional...”²⁴³ La solución, que no era para sorprenderse, residía en los contratistas actuales.

Gibbs le había ido dando alguna consideración a las condiciones en las cuales ellos continuarían en el comercio después de que expirara su contrato. En diciembre de 1846 William Gibbs escribió que él no aceptaría “ningún nuevo contrato en términos peores que el presente”.²⁴⁴ Dos meses más tarde hizo referencia a las noticias de Lima que daban cuenta de que el gobierno peruano estaba pensando en vender el guano de las islas a un precio fijo —una noción que estaba presente en el contrato de Cotesworth—, y a sus objeciones a cualquier reorganización del comercio.²⁴⁵ Pero en abril, al comentar la audacia de Cotesworth y de sus asociados, y la posibilidad de que un nuevo contrato fuera desecharlo, señaló que “si cualquiera en Lima se uniere al Gobierno enviando Guano a nuestro cuidado, fijando una cierta cantidad de Ganancias Netas y el exceso a ser dividido,²⁴⁶ yo no objetaría ni siquiera en la tasa Modificada de las tasas de Comisión”.²⁴⁷ En junio Hayne escribió que con el acuerdo de Londres anulado, el gobierno, a pesar de las varias otras ofertas en Lima, ciertamente buscaría a Gibbs Crawley al final.²⁴⁸ Él había calculado correctamente, aunque también en cierta medida, estrechamente.

El 10 de julio la casa de Lima (ahora denominada William Gibbs & Company)²⁴⁹ informó que habían tenido éxito en asegurar un contrato

242. *Anales* IV, p. 111.

243. *Ibid.*

244. GGC, 16 de diciembre de 1846.

245. *Ibid.*, 16 de febrero de 1847.

246. Como en el contrato de 1842.

247. GGC, 16 de abril de 1847.

248. *Ibid.*, 11 de junio de 1847.

249. Desde el 1 de mayo de 1847. Ver Maude, p. 124.

para la venta de 40,000 ton.²⁵⁰ de guano.²⁵¹ No estaban solos, sin embargo, como Hayne esperaba que estuvieran. Quirós Allier y Co., y Montané eran también parte del arreglo, y Myers una vez más era el consignatario del primero en el extremo inglés, y su papel era uno que él aceptó con cierto desgano.²⁵² No hubo ningún adelanto de los 700,000 pesos (100,000 a ser pagados en certificados de deuda),²⁵³ y tres cuartos de las ganancias de las ventas serían pagados en efectivo y un cuarto de bonos. El área de ventas excluía a los Estados Unidos, el período estipulado era de solo seis meses, que corrían hasta el 18 de junio de 1848.²⁵⁴ Castilla y Del Río, sin comprometerse a ir muy lejos en el futuro, lograron entonces maniobrar para conseguir el dinero que requerían para defender “el honor nacional”. Los recursos financieros se necesitaban no solo para prepararse contra la amenaza de Flores sino para “poner el ejército en el pie de fuerza que demanda el estado de nuestras relaciones con Bolivia”²⁵⁵

El logro del gobierno era muy significativo: un préstamo importante a cambio de un muy modesto derecho de exportación. En fecha tan tardía como junio, la casa Gibbs en Lima había pensado que ellos ganarían un

250. Debe mencionarse que las cantidades citadas en el contrato aparecen usualmente en toneladas *register*, es decir el tonelaje agregado oficial de los navíos mercantes. Esto era un poco menos que el peso del guano mismo: es decir de las toneladas efectivas. Faivre, utilizando cifras británicas para la importación (toneladas efectivas), ha estimado que el ratio de efectivo a *register* era 4:3; así, una tonelada efectiva era un tercio más que una tonelada *register*. “Guano” p. 125. La certeza de este cálculo está confirmada por Myers mismo en una carta de septiembre de 1847 donde dos veces hace la conversión de la cifra de *register* a la cifra efectiva siguiendo un ratio de 3 a 4. GGC, 22 de septiembre de 1847. Del mismo modo lo confirma John Hayne en 1849. *Ibid.*, 17 de febrero de 1849. Las 40,000 toneladas citadas en el contrato, representan entonces más de 53,000 toneladas de guano. Los contratistas, debe señalarse, tenían que asumir la venta de la cantidad efectiva. No existían ganancias escondidas en el diferencial.

251. *Ibid.*, 10 de julio de 1847.

252. “Debo limitar mis pérdidas por mis recursos”, le escribió Myers a Gibbs en septiembre de 1847. “Los arreglos tardíos en Lima (40,000 toneladas) hechos sin mi consentimiento, habiéndome dado tanto que hacer, mis amigos de Lima deben aceptar por la forma en que lo estoy haciendo”. *Ibid.*, 22 de septiembre de 1847

253. El margen de ganancia que ellos permitían sirvió como interés para el préstamo. *Anales*, IV, p. 113.

254. *Ibid.*, IV, pp. 28-29, 113; FO 177/68, Sullivan a Clarendon, 12 de mayo de 1857: GGC, 11 de agosto de 1847.

255. *Anales*, IV, p. 113.

nuevo contrato haciendo un adelanto de solo 100,000 pesos.²⁵⁶ La debilidad financiera de la administración de Castilla no parece haber significado una desventaja en su fuerza de negociación. Como dueño de la mercancía tenía un muy sustancial poder de patrocinio. Más aún, era quien ahora iba a tomar todas las ganancias del comercio, con los contratistas actuando exclusivamente en términos de una comisión (a pesar de que ellos eran muy probablemente capaces de mantener el grueso de las ganancias para el reembolso del préstamo). El nivel de los pagos de la comisión no está indicado, pero se puede asumir del hecho de que William Gibbs diera su aprobación a este nuevo arreglo²⁵⁷ que las tarifas por parte del mercado no eran significativamente diferentes de aquellas que predominaban en los períodos finales del viejo contrato.

Se consiguieron recursos financieros adicionales en contra del guano de José Canevaro de Lima y Pedro Blanco & Co. de Nueva York. El arreglo con Canevaro estaba fechado el 6 de febrero de 1847 e incluía un préstamo de 72,000 pesos (la mitad al contado, la mitad en bonos) para permitir al gobierno comprar el barco de guerra austriaco “Jiovanna”, de nuevo pensando mucho en el peligro de Flores. Canevaro debía llevar el guano como reembolso después de que el contrato Gibbs-Quirós de 1842 hubiese expirado. Aparentemente empezó a exportar en febrero de 1846, y en el curso de un año o más logró recoger 5,134 ton. *register*.²⁵⁸ En esta empresa recibió ayuda de la Casa Gibbs. John Hayne le escribió a William Gibbs en agosto de 1847: “Ud. debe tener todo listo para Canevaro, y actuar con él como si lo hiciera con nosotros”.²⁵⁹ El acuerdo con Blanco, gestionado por el embajador peruano en los Estados Unidos, estaba fechado el 10 de junio de 1847. Alrededor de 5,000 ton. *register* deberían ser dadas por la compra del barco de vapor “Rímac”.²⁶⁰

Gracias al contrato de seis meses de julio de 1847, Myers tenía el derecho de continuar como un consignatario con Gibbs por lo menos hasta la mitad de 1848, a pesar del fracaso de su pujía con Cotesworth. Él iba a recibir su porción del guano exportado bajo el nuevo arreglo, y sin duda se le otorgó la tarea de encargarse de los cargamentos realizados

256. GGC, 11 de junio de 1847.

257. *Ibid.*, 14 de septiembre de 1847.

258. *Anales*, IV, pp. 23-24, 112-113.

259. GGC, 11 de agosto de 1847.

260. *Anales*, IV, p. 28; Basadre, *Historia* (1969), p. 154.

por Cotesworth. Pero había perdido todo entusiasmo por quedarse en el comercio. Hayne sugirió que la razón fue “el estado del mercado monetario y sus propios fondos”.²⁶¹ Entonces Gibbs podía mirar hacia un futuro donde solo él controlase las ventas en el Reino Unido. Su posición en este respecto fue finalmente confirmada, por el período inmediatamente futuro por lo menos, en un contrato de diciembre de 1847. También lo fue la determinación del gobierno de tomar todas las ganancias del comercio. John Hayne informó en septiembre que había muchos hombres de influencia que favorecían una venta directa pública, con Gibbs como el único comprador para Gran Bretaña. Esto en realidad no era atractivo para él. “Debemos hacer un esfuerzo extraordinario para retenerlo como una Comisión del negocio”, escribió, “pero no voy a tener una carrera imprudente por ello...”²⁶² En diciembre informó que Castilla estaba teniendo fantasías de conseguir seis millones de pesos en Londres a 6% por el envío. “Yo ofrezco mi tiempo”, escribió,²⁶³ seguro de que las cosas se volverían a su favor muy pronto. Claramente, su casa no se imponía al gobierno. Un factor en ello fue la persistente crisis del mercado monetario de Londres y la confianza de Gibbs en su relativa seguridad financiera. “Mr. Gibbs”, escribió George Davy en octubre de 1847, “cree que en estos tiempos Ud. tendrá pocos competidores para un *Nuevo Contrato*”.²⁶⁴ Se dio el trabajo de definir claramente las condiciones de Williams Gibbs para participar en cualquier acuerdo nuevo. Él no permitiría que los activos de su empresa fuesen examinados por ningún agente del gobierno peruano. Deseaba que todos los costos estuviesen claramente definidos. Objetaba cualquier empresa conjunta “como un freno a la buena administración del negocio”. Y su posición era inflexible. “Si es que estos asuntos no se arreglan a su agrado él prefiere estar fuera del negocio”.²⁶⁵

Hayne y Gibbs consiguieron lo que querían. El gobierno necesitaba urgentemente el dinero, no era posible conseguir otras fuentes de efectivo y el único remedio disponible era “someterse a las condiciones que

261. GGC, 11 de noviembre de 1847. Henry Gibbs añade una confirmación sobre este punto. Asimismo, en su extracto de la carta de Hayne, insertó el siguiente comentario: “así me dijeron a mí, 1856”. Ver también *ibid.*, 14 de enero de 1848, donde George Davy escribe: “Myers nos dice que el comercio era demasiado pesado para él”.

262. *Ibid.*, 11 de septiembre de 1847; también 11 de octubre de 1847.

263. *Ibid.*, 13 de diciembre de 1847.

264. *Ibid.*, 15 de octubre de 1847; también 13 de noviembre de 1847.

265. *Ibid.*, 15 de octubre de 1847.

los contratistas piensan que es apropiado imponer".²⁶⁶ Un contrato fue arreglado sobre la base de comisiones el 22 de diciembre y Gibbs sería el único importador británico. Este se negoció con Pedro de Candamo y Montané y Co.,²⁶⁷ cuyas acciones representaban el 33 % y el 25% respectivamente, tomando Gibbs el 42 % restante.²⁶⁸ El acuerdo era exportar 100,000 ton. *register*²⁶⁹ a todos los mercados entre el 18 de junio de 1848 y el 18 de diciembre de 1849²⁷⁰ (es decir, los 18 meses que siguieron a la expiración del contrato de seis meses firmado en el verano de 1847). De este total, 85,000 ton. fueron designadas para Gran Bretaña.²⁷¹ Habría un adelanto de 400,000 pesos dados inmediatamente, y 450,000 en nueve plazos mensuales, con una tasa de interés del 1% al mes, dirigidos a proveer recursos para pagos a la Lista Civil.²⁷² Las tasas de comisión iban a ser un generoso 5 % de la suma global, y las ganancias serían pagadas al gobierno en un cuarto en papel de deuda y tres cuartos en efectivo.²⁷³ Si 100,000 ton. eran insuficientes para el reembolso de los contratistas, más guanoería sería enviado para hacer que las ganancias se elevaran al nivel requerido.²⁷⁴ Antony Gibbs y el establecimiento de Montané en Francia serían los únicos consignatarios, operando cada uno en sus propios territorios, y las ventas serían hechas "para las cuentas del gobierno a los mejores precios posibles en el juicio de los consignatarios, como ha sido una práctica hasta ahora". El contrato debía ser aprobado unánimemente

266. Diarios de Witt, IV, 23 de diciembre de 1847.

267. Para fines de la década de 1840 esto se había convertido en el más grande establecimiento comercial francés en Lima. Para algunos comentarios sobre Montané, ver Faivre, "Guano", p. 121. Él tenía, al menos parecía, una mala opinión de Quirós Allier y Co. (ver GGC, 16 de febrero de 1847), así que este tendría poca inclinación a formar una nueva asociación con ellos. No existe información sobre la posición de Puymerol Poumarroux y Co. en esta coyuntura pero es posible que algo del dinero de Puymerol estuviese tras la puja de Montané. La cercanía de su asociación está clara con el establecimiento en Lima en 1845 de una casa llamada Puymerol Montané y Co. Ver Faivre, *loc. cit.*

268. Diarios de Witt, IV, 23 de diciembre de 1847.

269. Es decir más de 130,000 toneladas efectivas.

270. GGC, 7 y 16 de enero de 1848.

271. *Ibid.*, 17 de febrero de 1849.

272. FO 61/118, Barton a Palmerston, 13 de enero de 1848.

273. *Ibid.* El contrato aparece en su integridad en *Anales*, IV, pp. 30-33.

274. GGC, 7 de enero de 1848.

por el Senado y apoyado por un grupo en la Cámara de Diputados.²⁷⁵ La respuesta general en Londres fue entusiasta. “¡Bravo Hayne!”, escribió George Davy.²⁷⁶ El mismo Hayne, sin embargo, se sentía un poco preocupa do por la dimensión del nuevo préstamo.²⁷⁷

Y de este modo se separaron los hombres que habían empezado el comercio del guano en 1840. Sin el apoyo de Myers, Quirós Allier y Co. podían hacer poco más que ser testigos del penoso espectáculo de ver pasar por entero el negocio del guano hacia las manos de aquellos cuyas incursiones habían tratado de resistir con tanto esfuerzo en 1841 y 1842. Reemplazo parcial en 1842; reemplazo total en 1847. Las funciones de Myers como consignatario, sin embargo, no se acabaron inmediatamente. Él aún estaba, como veremos dentro de poco, vendiendo guano en 1849, y solo hacia el final de ese año cesó su correspondencia regular con Gibbs en Londres. Existían indicios, además, de que permaneció activo en el comercio boliviano, presumiblemente menos oneroso en términos financieros.²⁷⁸ Sin embargo, no existía mucho futuro en ese comercio. En el quinquenio de 1846-1850 la cantidad promedio anual del guano boliviano importado a Gran Bretaña sumó no más de 1,742 ton.²⁷⁹

Como consecuencia del contrato de diciembre de 1847, Gibbs estuvo firmemente asentado en el negocio peruano en más o menos sus propios términos hasta el final de la década de 1840. Este resultado parece haber sido el producto de por lo menos cuatro factores: los problemas financieros del gobierno peruano, las dificultades monetarias que hallaron los potenciales rivales de Gibbs, su propia fortaleza y la confianza que los peruanos habían puesto en la firma de Londres y su sucursal en Lima. Los problemas financieros del gobierno eran agudos en 1847.²⁸⁰ En el primer presupuesto bienal del Perú para los años 1846-1847, se estimaba que los recibos sumarían solo 8,383,600 pesos comparados con los gastos de 11,926,722 pesos.²⁸¹ En tales circunstancias, algunas consideraciones

275. Henry Witt señala que fue “violentamente discutido” en la Cámara. Diarios de Witt, IV, 23 de diciembre de 1847.

276. GGC, 16 de marzo de 1848.

277. *Ibid.*, 10 de enero de 1848.

278. *Ibid.*, 12 de octubre de 1848; también 24 de septiembre de 1849.

279. PP, 1851, LIII, p. 309.

280. Ver Bonilla, “Aspects”, p. 214; Levin, pp. 60-61.

281. MacQueen, p. 36.

de corto plazo hicieron muy deseable llegar con préstamos nuevos a ser pagados con ganancias actuales y futuras del guano. Préstamos de la dimensión requerida solo se podían obtener relativamente rápido y a bajo costo de casas comerciales europeas con derecho de girar letras sobre Europa.

El segundo factor, las dificultades financieras experimentadas por los rivales de Gibbs, era, como ha sido señalado, el producto de la crisis del mercado monetario de Londres. Esto claramente no se había desarrollado mucho en la primera mitad del año (a pesar de un doble aumento de la tasa de descuento y un racionamiento de la aceptación de cuentas pendientes por parte del Banco de Inglaterra)²⁸² como para impedir a Myers y sus socios que propusieran un nuevo y ambicioso contrato. Para fines del verano y comienzos del otoño, sin embargo, la urgente necesidad de liquidez se había vuelto intensa, y las dudas crecían sobre la capacidad del banco para actuar efectivamente como prestador de último recurso.²⁸³ Esto parece haber sido suficiente para asustar a la mayoría de los rivales reales o potenciales de Gibbs.²⁸⁴ Su propia posición parece haber sido bastante segura. Ellos no eran dependientes, como Myers parece haberlo sido, de la asistencia financiera de otros grupos. Y la forma de su negocio en 1847 —con negociación de comisiones, crédito que se autocancelaba y apenas alguna actividad especulativa en mercancías o transacciones financieras—²⁸⁵ significó que ellos sufrían relativamente poco por la crisis del mercado monetario. En momentos como ese, una casa comercial

282. Ward-Perkins, “Commercial Crisis”, p. 265.

283. *Ibid.*, p. 266; Tooke, pp. 330-334.

284. Sin embargo, la crisis monetaria no eliminó a todos los competidores. James Jack, un comerciante británico relacionado al comercio peruano (existía una firma con el nombre de Jack Brothers & Co., operando en Arequipa, la sucursal de la casa comercial de Liverpool: ver FO 61/137, Jack Brothers a Granville, 23 de enero de 1852), llegó a Lima el 10 de enero de 1848, diciendo que se le habían dado los derechos de £ 200,000 por parte de 10 grupos de Inglaterra que estaban interesados en el guano. Él estaba, según Samuel Went (que acababa de tomar el mando del manejo de la Casa Gibbs de Lima), “muy disgustado... por encontrarse con la puerta cerrada” (GGC, 12 de enero de 1848). De hecho, la idea de la existencia de una crisis ya había pasado para noviembre de 1847. Se había producido un marcado incremento de la confianza en los círculos financieros y comerciales asociados, debido a la publicación el 27 de octubre de una carta del tesoro que autorizaba a reforzar los poderes de préstamo del Banco de Inglaterra. (Ver Ward-Perkins, p. 266). En relación a los contratos de guano, sin embargo, la recuperación se había producido un poco tarde en el año.

285. El negocio del guano, por supuesto, era la mayor excepción a esto.

como Gibbs descubrió las recompensas de su cautela del pasado. Las cuentas de las ganancias y de las pérdidas mostraban un balance positivo de £ 28,188 para 1847, comparado con un promedio de £ 26,202 para el quinquenio 1845-1849.²⁸⁶ En una posición de una fuerza tan obvia, Gibbs estaba obligado a no hacer nada apresurado para mantenerse en el comercio; él podía calmadamente establecer sus propios términos para continuar su participación.

Finalmente, existe el hecho de que el gobierno peruano claramente tenía confianza en Gibbs. Las disputas entre ambos en el pasado no habían sido tan intensas y habían durado poco. Más aún, habían estado basadas más en la frustración, el *bluff* y la desinformación que en un verdadero conflicto de intereses. La política de precios de Gibbs para el mercado británico había sido, muy claramente, realista, especialmente en los primeros años del comercio, y John Hayne en Lima parecía haber hecho una buena cantidad de propaganda buena y persuasiva para la firma. Más aún, habían tenido seis años de experiencia en el comercio y en el proceso habían construido una compleja trama de relaciones con agentes, corredores, comerciantes y empresarios navieros que podrían ser de gran servicio para el futuro. Hayne le dijo a la casa de Londres que “el gobierno confía *enteramente* en su buena administración”²⁸⁷

Ventas, precios y políticas, 1848-1849

En 1848 y en 1849 las importaciones británicas de guano del Perú fueron estimadas en 134,622 ton. Solo 20,230 ton. vinieron de otros lugares. Durante los cinco años siguientes a 1845 se había experimentado un crecimiento sostenido, las ton. sucesivas fueron 14,101, 22,410, 57,762, 61,055 y 73,567.²⁸⁸ Una porción de las importaciones a fines de la década de 1840 representaba guano del contrato que había expirado en diciembre de 1847. Desde el lado peruano, sin embargo, se había dispuesto de todo el viejo guano en ese mes²⁸⁹ y los últimos envíos marítimos relacionados al acuerdo de 1842 llegaron a Gran Bretaña en los primeros meses de 1848. El resto del guano vendido en 1848 y 1849 fue manejado bajo el tonelaje

286. LGL, primera serie, 12.

287. GGC, 7 de enero de 1848. Ver también los comentarios de Del Río al Congreso en 1847. *Anales*, IV, p. 107.

288. PP, 1851, LIII, p. 309.

289. GGC, 13 de diciembre de 1847.

de los contratos de 40,000 y 100,000 ton.²⁹⁰ acordados en 1847, por los cuales los comerciantes estaban trabajando exclusivamente sobre la base de comisiones y el gobierno peruano estaba tomando todas las ganancias.

1848 fue un año tranquilo para el comercio. No hubo ninguna aceleración dramática en el ritmo, aunque una cantidad relativamente grande fue colocada con poca dificultad y la armonía parece haber prevalecido entre todos los grupos participantes. Las ganancias de las ventas fueron lentas en el mismo comienzo del año,²⁹¹ pero no pasó mucho tiempo para que se levantaran.²⁹² Gibbs comentó a mediados de mayo: “Nuestras ventas este año han sido extremadamente satisfactorias en relación a la cantidad, y todas destinadas a un consumo real”.²⁹³ Para el final de la temporada podían encontrarse difícilmente reservas disponibles²⁹⁴ y el consumo total durante los seis meses llegó a una suma de alrededor de 54,000 ton.²⁹⁵ Durante el resto del año se vendió un adicional de 23,000 ton.²⁹⁶ En resumen, los agricultores habían gastado más de tres cuartos de millón de libras en guano peruano. La discusión de la política de precios, algo que no era para sorprenderse, permaneció más o menos inactiva durante 1848. Hacia el final del año comerciantes de Liverpool pidieron una reducción del precio para lotes de más de 30 ton., pero Gibbs se resistió; una reacción que Myers, que transmitió el mensaje, no cuestionó.²⁹⁷ En términos de la competencia, Gibbs parece haber estado en lo correcto en su cálculo previo de septiembre según el cual las reservas de “segunda mano” desaparecerían rápidamente y los “inferiores” serían absorbidos fácilmente.²⁹⁸ Una pequeña importación del África apareció en octubre²⁹⁹ y surgió la opinión de “muchas personas influyentes” en

290. Ver también la pequeña cantidad debida a Cotesworth. Ver la sección anterior.

291. GGC, 15 de enero de 1848.

292. *Ibid.*, 16 de febrero de 1848.

293. *Ibid.*, 16 de mayo de 1848; también 16 de junio de 1848.

294. *Ibid.*, 14 de julio de 1848.

295. *Ibid.*, 17 de febrero de 1849.

296. *Ibid.*

297. 23 de octubre y 2 de noviembre de 1848.

298. Ver *supra*, p. 107.

299. GGC, 16 de octubre de 1848. En 1848, de hecho, solo 10,359 toneladas llegaron de fuentes no peruanas (de las cuales casi un tercio era boliviano). El Perú, entonces, proveyó 86 % del total de las importaciones del guano medidas por su tamaño (el

torno a que el superfosfato de cal era un mejor fertilizante que el guano para los cultivos de nabos.³⁰⁰ solo una pequeña nube en 1848, pero que crearía un panorama más sombrío durante la década de 1850.

Si 1848 fue inusualmente pacífico y sin problemas, en 1849 se experimentó lo que puede ser descrito como un regreso a la normalidad. Especialmente porque se retomó un debate áspero e intenso sobre la política de precios. Myers, cuya vida como consignatario peruano iba a expirar con el cumplimiento de las ventas consideradas en el contrato de 40,000 ton. de 1847, estaba ahora ansioso por vender sus acciones, que se hallaban en caída, al mayor precio posible, y de este modo maximizar sus ingresos por comisión en los últimos meses del comercio. Gibbs, por otro lado, anticipando la llegada del guano bajo el contrato de las 100,000 ton., estaba firmemente convencido de que los precios deberían mantenerse sin variantes. Además, existía el problema muy inmediato de un mercado desabastecido en la primavera y el verano,³⁰¹ quizá una consecuencia de los retrasos en los embarques en las islas de Chincha³⁰² en lugar de sus malos cálculos mercantiles. Una gran cantidad de guano llegó con certeza a Gran Bretaña en 1849, mucho más que en 1848, pero un buen porcentaje llegó muy tarde en el año. Myers, con solo 700 ton. en la mano a fines de marzo, estaba asumiendo la perspectiva de que el precio mínimo debería ser elevado de £9, donde había estado desde fines de 1847, a £10.³⁰³ Gibbs pensaba que esta era una visión completamente equivocada. “Podríamos obtenerlo por nuestras pequeñas reservas que están a la mano pero perjudicaríamos la venta de las grandes reservas que estamos esperando”³⁰⁴

Myers respondió abruptamente que estaba decidido a obtener la mayor cantidad de dinero que pudiese de su guano y que entraría al mercado por medio de una subasta.³⁰⁵ Gibbs simpatizaba con esta propuesta,

porcentaje por el valor, si acaso esta cifra se pudiese determinar exactamente, sería aún mayor). *PP*, 1851, LIII, p. 309.

300. GGC, 16 de mayo de 1848.

301. *Ibid.*, 31 de marzo, 2 y 5 de abril, 17 de mayo, 12 de junio de 1849.

302. Ver, por ejemplo, *ibid.*, 15 de marzo, 16 de agosto y 16 de noviembre de 1850. Para un comentario general, ver Mathew, “Primitive”, pp. 48-51.

303. GGC, 31 de marzo de 1849.

304. *Ibid.*

305. *Ibid.*, 2 de abril de 1849.

pero solo hasta cierto punto: “Si tuviéramos la plena *seguridad* de lograr de obtener £ 10 por las reservas y las que llegasen, valdría la pena el experimento, pero *sus* razones en 1847 para bajar, parecen definitivamente contrarias a un alza”.³⁰⁶ Sin embargo, Myers no estaba dispuesto a ver que sus antiguas ideas se utilizasen en contra de él. La situación de 1847, señaló, había sido muy diferente. El mercado se encontraba inundado con guano en ese año; ahora estaba virtualmente desierto. Myers exigió: “¡De ahora en adelante Uds. venderán a £ 10!”³⁰⁷ “Ud. está decidido y no necesito decir más”, contestó Gibbs resignado el 5 de abril.³⁰⁸ Él observó que no tenían más alternativa que seguir a Myers, a pesar de que ello significaba un cambio no deseable “de nuestra práctica *estable*”, y le dieron instrucciones a William Gibbs & Co. para “mantener con un perfil bajo... alguna esperanza” sobre la sostenibilidad de un precio alto.³⁰⁹ Entre mediados de abril y mediados de mayo, los consignatarios optaron por vender mediante subasta la mayor parte del guano que tenían.³¹⁰ Los precios variaban entre £ 9.5 y £ 11.³¹¹ Después de una semana o dos, sin embargo, empezó a parecer que el mercado no daba respuestas, lo que sin duda proporcionaba a Gibbs una pequeña satisfacción porque demostraba lo acertado de su juicio: “la fluctuación ha hecho temblar la confianza de los agricultores y los ha hecho regresar a los fertilizantes, a los cuales eran adictos aun cuando el precio del peruano era de £ 9, especialmente el ‘superfosfato de cal’ ”.³¹² Los compradores estaban tomando una gran cantidad de tiempo para recolectar el guano que habían comprado, “demostrando que *sus* compradores no aceptaban de buen agrado los nuevos precios”.³¹³ No se hizo ningún intento, por lo menos desde el lado de Myers, por acabar la larga y hasta entonces amistosa relación en un espíritu de pacto de caballeros. Ambos argumentaron con poca flexibilidad hasta el final en términos de su propio beneficio y lograron darle peso a

306. *Ibid.*, 3 de abril de 1849.

307. *Ibid.*, 4 de abril de 1849.

308. *Ibid.*, 5 de abril de 1849.

309. *Ibid.*, 16 de abril de 1849.

310. *Ibid.*, 4 y 16 de abril de 1849.

311. *Ibid.*, 18 y 30 de abril, 3, 7, 16 y 18 de mayo de 1849.

312. *Ibid.*, 16 de mayo de 1849; también 30 de abril y 7 de mayo de 1849, donde se menciona un mercado “flojo”.

313. *Ibid.*, 17 de mayo de 1849.

sus argumentos con demostraciones de preocupación piadosa a favor del bienestar del gobierno peruano. Gibbs solo siguió a Myers porque tenía que hacerlo. Y Myers explicó con energía su política a Gibbs en tonos que frecuentemente eran impacientes y sarcásticos.

Felizmente para Gibbs, Myers estaba en el proceso de vender sus últimas reservas de guano. Hacia el final de la estación, la firma de Londres pudo empezar a formular su propia política independiente. Al hacerlo, dos criterios le sirvieron de guía: su propia experiencia sobre los resultados de la venta por subasta y la publicación reciente de un ensayo por el profesor J. T. Way, el químico consultor de la Royal Agricultural Society, sobre el valor monetario de los componentes del guano. En relación al primer criterio, la convicción de Gibbs sobre la conveniencia para el mercado de un precio fijo y constante había sido grandemente fortalecida durante la primavera. En esencia, su argumento a favor de los precios estables se basaba en el hecho de que estos habían sido relativamente firmes en el pasado y se habían mantenido a ciertos niveles fijos por períodos prolongados de tiempo. Esto había sido posible bajo el sistema del monopolio de las ventas y significaba por supuesto que los comerciantes y otros compradores desarrollasen aspiraciones muy legítimas sobre la repermanencia de los precios. Cualquier movimiento súbito, ya sea hacia arriba o hacia abajo, estaba destinado a confundirlos y quizás a poner en entredicho su buena voluntad. Aunque si el precio podía ser fijado debía establecerse a un nivel moderado y competitivo. Gibbs era muy consciente de los peligros que podían hacerse realidad debido a una creciente producción de fertilizantes artificiales en Gran Bretaña.³¹⁴ El guano peruano, creían ellos, era el mejor fertilizante y (en términos de contenido) el estiércol más barato en el país,³¹⁵ y esperaban mantener las cosas de esta manera. “Ahora debemos finalmente fijar el precio a £ 9.5”, escribió Gibbs en mayo de 1849.³¹⁶ Este era el nivel que habían logrado en la subasta más reciente. Y de ahí en adelante, al parecer, pusieron fin a las ventas públicas, a pesar de la aparente intención de Myers de continuarlas.³¹⁷ Existió también una orientación científica en el establecimiento del precio óptimo. Gibbs escribió a Lima en agosto:

314. Ver *ibid.*, 16 de abril, 16 de mayo, 16 y 17 de agosto de 1849.

315. *Ibid.*, 16 de enero de 1850.

316. *Ibid.*, 16 de mayo de 1849.

317. *Ibid.*, 16 de junio de 1849.

El folleto de Way presenta, en primer lugar, la superioridad del peruano y la cantidad de amoníaco que contenía, en la que principalmente está su valor como fertilizante: en segundo lugar que tal cantidad justifica plenamente el precio de 9 a 9 libras y 10 chelines; porque si el fosfato y la potasa valen 1 libra y 13 chelines, y 14 chelines y 6 peniques respectivamente, el amoníaco, solo, vale 9 libras y 14 chelines. Sería entonces un error suponer que el guano debe valer £ 12; porque siendo el amoníaco alimento para algunos cultivos, y los fosfatos para otros, es por el primero por el cual se adquiere el guano peruano; por el segundo se adquieren guanos inferiores, que tienen más fosfatos.³¹⁸

Así, después de una evaluación madura pensaban que “sería inseguro el elevar el precio más allá de las 9 libras y 5 chelines a 9 libras y 10 chelines, *induciendo* de esta manera al agricultor a comprarlo en lugar de adquirir sus componentes por separado al mismo valor”.³¹⁹

De hecho, 9 libras y 5 chelines permanecería como el principal precio al por mayor del guano hasta enero de 1854. Al establecerlo, Gibbs tuvo poca dificultad en persuadir a otros grupos interesados de que su decisión era sensata. Tanto Osma, el embajador plenipotenciario en Londres, como Cotesworth desaprobaban la búsqueda reciente, por parte de Myers, de un precio más alto.³²⁰ Lo mismo había ocurrido con William Gibbs & Co. en Lima.³²¹ Dutez, otro de los contratistas, miraba con desaprobación el lenguaje abusivo con el que Myers aparentemente se expresaba para referirse a Gibbs en su correspondencia con Lima.³²² “Al esforzarnos en prevenir la obtención del precio más alto”, escribió Gibbs, “damos una razón a personas no familiarizadas con el quehacer del negocio, para impugnar nuestros motivos”.³²³ Todo indicaba que no necesitarían preocuparse. Samuel Went, ahora el nuevo administrador en Lima, señaló en junio que sus opiniones sobre las ventas por subastas deberían ciertamente ganar la aprobación

318. Difícilmente fue así. De hecho, más guano peruano parece haber sido usado para nabos (que necesitaban fosfato) que para trigo (que necesita amoníaco) (ver capítulo 3). Para los cultivos de nabo hubiese sido de poca utilidad el guano de fosfato, puesto que las importaciones de este sumaban menos de 10,000 toneladas en 1849, comparadas con 73,567 toneladas de guano peruano (*PP*, 1851, LIII, 309).

319. GGC, 16 de agosto de 1849; también 17 de agosto de 1849.

320. *Ibid.*, 16 de abril y 17 de mayo de 1849.

321. *Ibid.*, 12 de junio de 1849.

322. *Ibid.*, 11 de junio de 1849.

323. *Ibid.*, 16 de abril de 1849.

de Montané, de Candamo y del gobierno peruano. Asimismo, comentó que el presidente Castilla “siempre había sido un defensor de vender bajo para incrementar el consumo”.³²⁴ Si existía algún desacuerdo era más el resultado de la posición del gobierno, que quería un nivel de precio aún más bajo que el que sugería Gibbs. Went escribió en noviembre de 1849: “creo que el gobierno le daría la bienvenida inclusive a una reducción del precio de 9 libras y 5 chelines... si puede mantenerse firme en el prospecto de un incremento del consumo a un grado que compensaría por ello”.³²⁵ Un deseo de aumentar el ingreso por el guano, en un año en el que el Perú se había fijado como meta obtener las ganancias por la mitad de las ventas para pagar a los tenedores de bonos británicos, fue probablemente un factor para explicar esta posición.³²⁶ Otro factor pudo haber sido la intervención diplomática británica.³²⁷ El encargado de negocios británico, William Pitt Adams, había sido instruido por Lord Palmerston, entonces el secretario de Relaciones Exteriores, para tratar de convencer a los peruanos de liberalizar el comercio, bajo el supuesto de que el sistema de los monopolios sobre los contratos de exportaciones se acabara y el guano pudiese ser vendido más barato en Gran Bretaña. Castilla rehusaba considerar este cambio como una posibilidad,³²⁸ pero el episodio lo hizo pensar acerca de los beneficios que el Perú podría obtener de una caída en los precios y de la posibilidad de satisfacer, al mismo tiempo, la necesidad de sus propias finanzas y los deseos del gobierno británico. El consejo de Gibbs era definitivo: “no podemos conscientemente decir que habría una ganancia para el Perú si fuéramos más abajo”.³²⁹

Sin duda, le daba satisfacción al gobierno saber que los consignatarios británicos tenían tanta confianza en el guano. Podemos pensar que una fuente adicional de satisfacción fueron las noticias de que las reducciones habían sido realizadas en algunos pequeños costos de intermediación. Gibbs escribió en agosto de 1849: “Pensamos que la extensión del Negocio puede justificar una reducción de los Cargos y estamos ocupados

324. *Ibid.*, 11 de junio de 1849; también 13 de octubre de 1849 y FO 61/130, Adams a Palmerston, 20 de noviembre de 1851.

325. GGC, 3 de noviembre de 1849; también 16 de enero de 1850.

326. Ver Mathew, “Debt”, pp. 95-96; también más abajo, capítulo 3.

327. Ver GGC, 3 de noviembre de 1849.

328. Ver Mathew, “Imperialism”, pp. 571-572; también más adelante, capítulo 3.

329. GGC, 16 de enero de 1850.

en conseguir este objetivo”.³³⁰ Hacia mediados de octubre eran capaces de informar del éxito. Habían puesto todo el negocio en las manos de la West India Dock Company. Los costos en las dársenas se redujeron de 2 chelines a 1 chelín por tonelada y los envíos de las bodegas costarían 3 chelines y 9 peniques en lugar de 5 chelines. El alquiler del depósito se redujo de 6 peniques a 1 penique por semana y las bolsas se comprarían por contrato, a medio millón cada vez, costando 4 1/3 peniques cada una en lugar de 5 ¼ peniques.³³¹ John Hayne enfatizó: “Pensamos que los gastos han sido reducidos al punto más bajo posible”.³³² Went escribió que estaba “muy contento”³³³

Las ventas durante la temporada de 1849 fueron ligeramente más bajas que las de 1848: alrededor de 52,000 ton.,³³⁴ comparadas con las 54,000 ton. del año anterior. Los principales factores fueron una carestía temporal en la primavera, un incremento en el precio durante el último mes o dos de la temporada y la caída constante de los precios del trigo. Para 1849 estos habían descendido a su nivel más bajo en Inglaterra y Gales desde 1835.³³⁵ Gibbs se refería a esto en marzo como el problema principal³³⁶ y en abril le escribió a Myers sobre la tontería de aumentar los precios del guano “cuando los agricultores estaban empezando a encarar la ruina”³³⁷ Sin embargo, esto no los hacía pesimistas en cuanto al futuro. La competencia con otros tipos de guanos, por mencionar un factor, se había esfumado. El Perú se convirtió entonces en la fuente más importante para el mercado británico, las importaciones sumaban 73,000 ton. en 1849. Los tres siguientes proveedores más importantes eran Chile, África del Oeste y la Patagonia, cuyas importaciones estaban estimadas en 4,311, 2,345 y 1,945 ton. respectivamente.³³⁸ En septiembre, Gibbs fue capaz de informar que las ventas recientes habían sido más grandes que las que se hicieron en las mismas semanas de fuera de temporada de

330. *Ibid.*, 17 de agosto de 1849.

331. *Ibid.*, 16 de octubre de 1849.

332. *Ibid.*, 16 de enero de 1850. Hayne estaba entonces trabajando para la casa de Londres.

333. *Ibid.*, 12 de diciembre de 1850.

334. Calculado de las cifras en *ibid.*, 17 de febrero y 16 de julio de 1849.

335. Ver Fairlie, p. 97.

336. GGC, 16 de marzo de 1849.

337. *Ibid.*, 5 de abril de 1849; también 16 de abril de 1849.

338. PP, 1851, LIII, p. 309.

1848, y que esperaban “una enérgica demanda la próxima primavera”,³³⁹ a pesar del fracaso de la recuperación de los precios del trigo. Notaron en octubre que: “la demanda estaba brotando”³⁴⁰ Ello era tranquilizante, debido a que una gran cantidad de guano estaba llegando del contrato de las 100,000 ton. Gibbs había hecho su primera venta bajo este contrato en junio.³⁴¹ Para noviembre, menos de 3,000 ton. esperaban ser embarcadas.³⁴²

Y de esta manera la década de 1840 llegó a su fin. Myers había dejado el comercio³⁴³ y el mercado británico estuvo solo. No obstante todos los problemas, la década había sido una de un éxito tolerable. Los contratistas, a pesar de que no consiguieron grandes ganancias, evitaron por lo menos una pérdida y recuperaron sus adelantos. Y la comunidad de agricultores en Gran Bretaña había demostrado muy claramente con el paso de los años su satisfacción con el guano y su voluntad de gastar una cantidad importante de dinero para adquirir el nuevo fertilizante.

El crecimiento del consumo del guano

El establecimiento progresivo del guano como la mercancía más importante en el mercado de fertilizantes británicos fue el resultado de por lo menos cuatro factores: su evidente eficacia, las políticas y actividades de los consignatarios, la receptividad de los agricultores británicos y el comercio africano.

El guano era atractivo no solo debido a la variedad de su composición química y a su relativa alta solubilidad, sino también debido a que era un fertilizante concentrado de poco peso, capaz de ser llevado con bajos costos a los campos más remotos y montañosos, muchos de los cuales habían estado previamente más allá del alcance de la carreta de estiércol. En el coro de los elogios que habían estado pregonando las ventajas del guano desde que llegó al mercado existían pocas voces discordantes. Una o dos personas escribieron en las revistas agrícolas que los agricultores no debían abandonar los fertilizantes elaborados por ellos mismos y olvidarse

339. *Ibid.*, 15 de septiembre de 1849.

340. *Ibid.*, 16 de octubre de 1849.

341. *Ibid.*, 16 de junio de 1849.

342. *Ibid.*, 3 de noviembre de 1849.

343. En septiembre de 1849 le quedaban tan solo “unos cuantos cientos de toneladas”, y sabía anticipadamente que no le llegarían nuevos envíos. *Ibid.*, 24 de septiembre de 1849.

de aplicaciones nuevas que “llevaban títulos atractivos”,³⁴⁴ pero casi todos los que eran escépticos se quedaron callados. No existía aún ningún argumento científico comprensivo que pudiese formularse en contra del guano. En 1845 el peligro amenazó, pero al final acabó en nada. En septiembre de ese año Gibbs señaló que algunos periódicos estaban atribuyendo el fracaso de los cultivos de la papa al uso del guano.³⁴⁵ Había, de hecho, una corriente de pensamiento que, tratando de explicar la repentina y desastrosa ruina de ese cultivo, vio en el nuevo fertilizante la causa más probable.³⁴⁶ A pesar de ello, no existe nada que indique que se extendieran muchas serias dudas sobre el guano o que el consumo se viese afectado por estas. El grueso del cultivo de la papa, para mencionar solo un factor, era realizado sin el guano. James Johnston realizó un estudio de la enfermedad en Escocia enviando cuestionarios a más de 85 agricultores. Una de las preguntas era sobre si el tipo de fertilizante aplicado había tenido alguna influencia en “la aparición o en la fatalidad de la enfermedad”. Solo alrededor de la mitad de una docena atribuyeron el fracaso del cultivo a un uso indiscriminado de fertilizantes, y solo uno, un agricultor de Ayrshire, citó específicamente al guano. Algunos eran partidarios de su uso como un método preventivo. La gran mayoría opinaba que los fertilizantes no habían tenido ningún efecto de una u otra manera.³⁴⁷

Con respecto a las actividades de Gibbs y Myers, sin tomar en cuenta los cambios de precio, William Gibbs había afirmado en 1842 que no dejaría piedra sobre piedra con tal de extender el consumo del guano, y su promesa parece que se cumplió. Se colocaron noticias en revistas y periódicos, y en 1843 la firma publicó un folleto de 36 páginas documentando un número masivo de experimentos exitosos.³⁴⁸ Esto fue seguido en el año de 1844 de un folleto de 95 páginas, lleno de buenos informes.³⁴⁹ Otros grupos también contribuyeron: al comenzar el comercio africano los comerciantes solo podían alardear de su mercancía si mencionaban los beneficios del fertilizante del Pacífico. Por ejemplo en 1843, W. & B. Brooke, dirigiéndose a importadores del guano de Ichaboe, sacó un folleto

344. JA (octubre, 1843), p. 142.

345. GGC, 16 de septiembre de 1845.

346. Ver Woodham-Smith, *Great Hunger*, p. 47.

347. Johnston, *Potato, passim*.

348. Gibbs, *Guano*.

349. Gibbs y Myers, *Peruvian*.

detallando una serie de experimentos con el guano peruano.³⁵⁰ Estas publicaciones, a la usanza de la época, contenían testimonios brillantes de uno o más químicos con gran renombre. La energía con que los consignatarios buscaron un crecimiento de las ventas probablemente se debía en gran medida a su intranquilidad por los términos del contrato de 1842. Grandes cantidades de guano tenían que ser forzadas dentro del mercado británico antes de que hubiese alguna certeza de que los préstamos dados al gobierno fuesen pagados. Conforme avanzaba la década de 1840, Gibbs y Myers recibieron ayuda de la rápida extensión de la red de ferrocarriles de Londres, Liverpool y otros puertos mayores. Esto ayudó a minimizar la diferencia entre las ventas al por mayor y las ventas por minoristas e hizo posible que un creciente número de agricultores pudiera comprar directamente a los importadores.³⁵¹

En tercer lugar, existía el factor de receptividad entre los agricultores, ya que estos absorbían grandes cantidades de guano que venían de todos los rincones del mundo. No cabe ninguna duda de que el interés por la agricultura química estaba creciendo en Gran Bretaña. Todas las principales revistas agrícolas contenían artículos sobre el tema en cada uno de sus números. Un torrente de libros, cortos y extensos, desiguales y rigurosos, fluía de las casas editoriales. El libro *Organic Chemistry* de Liebeg apareció en un número crecientemente rápido de ediciones.³⁵² Una gran parte de los nuevos escritos estaba estimulada por el éxito del guano y el deseo de compararlo con otros fertilizantes, animales y artificiales. La experimentación proporcionó a los químicos agrícolas y comentaristas una masa cada vez mayor de nueva información para ser inscrita en sus esquemas teóricos y en sus recomendaciones prácticas. John Bennet Lawes estaba trabajando en un estilo rigurosamente científico en Rothamsted y concentrando la mayor parte de su atención en las condiciones que regulaban la fertilidad del suelo y el crecimiento de los cultivos.³⁵³ La Royal

350. Brooke, *Guano*. Ver también Sheppard, *Practical Treatise*; Anon., *Hints*.

351. En 1845 M. M. Milburn publicó un informe premiado sobre los experimentos con guano. En este, citaba precios pagados por agricultores en varias partes del país, la mayoría de ellos durante los años de 1843 y 1844, cuando el precio mínimo de venta al por mayor del guano peruano estaba a 10 libras en Londres y Liverpool y 10 libras y 10 chelines a 11 libras, en otros puertos. Estos (en una docena de casos cuando la cotización era *per ton*) abarcaban desde 10 a 12 libras, y era el promedio 11 libras, 1 chelín, 10 peniques. Milburn, "Report", pp. 222-230.

352. Ver Browne, *Source Book*, p. 239.

353. Aikman, *Sixty Years*, p. 11.

Agricultural Society nombró un químico agrícola como consultor poco después de su fundación en 1838³⁵⁴ y promovió entre los agricultores llevar a cabo y registrar experimentos con los nuevos fertilizantes.³⁵⁵ En 1845, el Royal Agricultural College en Cirencester, creado por algunos miembros de la Royal Society, recibió su categoría de institución real.³⁵⁶ En 1843 la Highland and Agricultural Society of Scotland nombró a su primer químico.³⁵⁷ En el mismo año un grupo de agricultores de Lothian, contando con el apoyo de la Highland Society, estableció la Agricultural Chemistry Association en Edimburgo.³⁵⁸ Varios agricultores escoceses también se agruparon en 1843 para publicar los detalles de sus recientes y exitosos experimentos. Según Andrew Aitken, el resultado permitió establecer “para la información de los agricultores, el gran valor de los fertilizantes nitrogenados y fosforados”.³⁵⁹ En suma, mucho estaba ocurriendo en el mundo de la química teórica y experimental. Y todo el proceso se retroalimentaba. Precios realistas estimulaban las ventas, las ventas alentaban los experimentos, la experimentación impulsaba a la gente a escribir y publicar, y libros y artículos, al dar una enorme publicidad gratuita al guano, producían crecimiento complementario de las ventas.

Aunque parezca paradójico, el comercio africano también consolidó la posición del guano peruano en el mercado. En el corto plazo, por supuesto, afectó de gran manera el incremento de las ventas peruanas pero, en el largo plazo, al presentar el nuevo fertilizante a muchos de los agricultores con menos recursos y menor acercamiento a los adelantos científicos, debió haber servido para ampliar el conocimiento de la comunidad de agricultores del guano. De los miles de nuevos compradores que llegaron al mercado cuando el guano africano barato estaba disponible, una gran parte parece haberse cambiado, cuando este insumo se acabó, a la más potente y más versátil variedad del guano peruano. Los comerciantes del fertilizante africano explotaron el mercado del guano embrionario desarrollado por Gibbs y Myers y, en muy poco tiempo, le

354. Dr. Lyon Playfair, seguido por el Prof. J.T. Way en 1847.

355. Scott Watson, *History*, pp. 36, 118-119.

356. *Ibid.*, p. 136.

357. Prof. J. W. Johnston, sucedido por el doctor Thomas Anderson en 1849. Ramsay, *History*, p. 453.

358. Aitken, *Report*, p. 213.

359. *Ibid.*

dieron una dimensión mucho más extendida. De acuerdo con Manuel del Río, ministro de Hacienda del Perú en 1847, el descubrimiento del guano en la costa del África,

trajo una inevitable paralización en la venta del nuestro. Pero las multiplicadas especulaciones que se formaron, contribuyeron eficazmente á propagar el uso de ese abono, proporcionándolo á precios sumamente bajos á los agricultores quedando así vencida la principal dificultad, y logrado el primordial objeto de la negociación, que era el de introducir el huano al consumo y darle un valor positivo mercantil.³⁶⁰

El precio relativamente barato del guano fue un factor. Otro factor fue la preponderancia de navíos de comparativamente baja capacidad de carga en el comercio de Ichaboe, muchos de los cuales eran fletados o tenidos por especuladores de muy pequeña escala.³⁶¹ Esto significaba que el guano podía ser llevado a numerosos puertos pequeños donde la poca profundidad del agua evitaba la entrada de las embarcaciones, generalmente más grandes, del Perú.³⁶² La amplia extensión geográfica de tales importaciones ayudó sin duda a desarrollar una familiaridad con el guano en regiones del país que estaban alejadas de los grandes puertos.

Tomando en cuenta estas circunstancias favorables, debemos asumir que Gibbs observaba el futuro con mucho optimismo hacia el final de la década, anticipando un amplio crecimiento del comercio y un ingreso incrementado proporcionalmente. No existe evidencia en su correspondencia de que ellos estuvieran particularmente preocupados por dos ominosos desarrollos que muy pronto iban a oscurecer sus proyectos: el creciente deseo de los comerciantes limeños de desplazarlos y operar por sí mismos el boyante comercio británico, y la intensificación de la competencia, en casa, de fertilizantes manufacturados.

360. *Anales*, IV, p. 107.

361. Ver GGC, 15 de abril de 1845.

362. Ver capítulo 3. Gracias a Robert Craig de University College London por brindarme esta información.

Capítulo 3

EL COMERCIO BRITÁNICO, 1850-1861: AÑOS DE BOOM Y CAÍDA

Yo me levanto, Señor, para responder a la pregunta que se ha colocado ante el honorable y educado caballero [Coronel Blair], y le puedo asegurar a él y a la Cámara que estoy totalmente de acuerdo con él en la opinión de que no existe asunto en el que los intereses agrícolas del Reino Unido sean más dependientes que la expansión de la oferta del guano, una gran fuente de la cual es en el momento actual un monopolio en manos del Gobierno Peruano. Tengo temor que ningún argumento que el Gobierno Británico pueda dirigir al del Perú podrá prevalecer, mientras ellos tengan el monopolio exclusivo. En todo caso, ellos continuarán extrayendo el mayor precio posible por este producto... El verdadero remedio radica en la extensión de las fuentes de la oferta...

SIR JAMES GRAHAM, PRIMER LORD DEL ALMIRANTAZGO,
dirigiéndose a la Cámara de los Comunes
14 de febrero de 1854

Contratos para la década de 1850

Gibbs mantuvo su posición como la casa mercantil dominante en el comercio del guano a través de la década de 1850,¹ expirando su control a inicios de la década de 1860. Su papel como contratista para el mercado

1. Cifras disponibles para 1854-1857 muestran que siete diferentes contratistas estaban enviando guano a una variedad de mercados mundiales. Se exportó un total de 1,506,930 toneladas *register* de guano, de las cuales 969,524 (64 %) fueron despachadas por Gibbs. El porcentaje equivalente para fines de la década de 1850 hubiera sido mayor, pues entonces Gibbs tomó control de los mercados de Francia y España. Archives Nationales de Francia (en adelante ANF), serie F 12, dossier 6860. Guiroy a Chemin Dupintes, 5 de mayo de 1858.

británico y muchos otros concluyó oficialmente el 18 de diciembre de 1861, aunque en la práctica la fecha definitiva fue más borrosa. El cargamento y embarque no terminó en dicha fecha y el remate de las reservas se mantuvo hasta 1862 y aún después.² A pesar de este traspaso, la transferencia a otros actores representó un vuelco abrupto. Hacia el final de su contrato, no hubo una reducción significativa en la posición que ocupaba Gibbs, no hubo un cambio gradual en el control previo a su terminación. De hecho, durante sus últimos años su participación en el negocio se expandió y la escala de sus operaciones financieras se hizo más extensa que nunca. Ejercieron control sobre casi todo el mercado europeo y estaban vendiendo también en el Caribe, África, el océano Índico y Australia. En marzo de 1860, cuando hicieron una de sus periódicas contabilidades, los centros de comercio citados fueron Londres, Liverpool, Bristol, Hamburgo, Rotterdam, Bélgica, Dunkirk, L'Havre, Nantes, Burdeos, España, Génova, Barbados, Martinica, Guadalupe, Islas Reunión, Melbourne y Sydney.³ Gibbs fue privado de esta larga red comercial y de los contactos que allí existían uno o dos años después, para ser entregada a usualmente inexpertos comerciantes.

La amenaza a la posición de Gibbs recién estaba solamente empezando a materializarse una década antes, y fueron capaces de hacer nuevos arreglos con el gobierno peruano de la manera más casual, como si fuera lo más natural del mundo que ellos y el gobierno en Lima continuaran trabajando y negociando juntos. Dos contratos, uno redactado en enero de 1849 y otro en mayo de 1850, garantizaron la permanencia de su monopolio territorial de diciembre de 1849 a diciembre de 1855. Ambos fueron coordinados en Londres y no en Lima como antes. Fue el deseo del gobierno peruano que los nuevos contratos guaneros se utilizaran para pagar a los tenedores de bonos británicos, y fue su deseo también emplear a la casa Gibbs como consignatario y agente financiero.⁴

-
2. Las reservas inglesas se estimaron en 108,210 toneladas el 21 de marzo de 1862, con otras 23,000 toneladas por arribar. A fines de 1863, Gibbs todavía tenía alrededor de 30,000 toneladas en sus manos. Antony Gibbs & Sons, Ltd., Business Archives. Las cartas privadas de Henry Hucks Gibbs, 1845-1882 (en adelante HHGC) (Correspondencia de Henry Hucks Gibbs), 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 23 de marzo de 1862 y 14 de diciembre de 1863.
 3. HHGC, 2, Henry Gibbs a “Don Juan” (probablemente John Hayne), 19 de marzo de 1860.
 4. GGC, 13 de enero y 12 de febrero de 1849.

A inicios de la década de 1820, el Perú se había prestado 1,816,000 libras esterlinas⁵ del mercado monetario de Londres. Sin embargo, el gobierno de la naciente república no tenía la capacidad de cumplir con esta modesta suma, y el 15 de octubre de 1825 los pagos se suspendieron para el total de la deuda pública. Incapaces de ejercer ellos mismos ningún poder ni de obtener mayor apoyo del gobierno de Londres,⁶ los tenedores de bonos tenían la opción de vender el papel a sumas bastante devaluadas o esperar a que el Perú hallara la forma y tuviera la voluntad de volver a pagar y arreglar los atrasos. La forma llegó con el guano y la voluntad con el deseo del gobierno peruano de restaurar su crédito en el mercado monetario de Londres.⁷ Hacia el final de 1848 el general Joaquín de Osma llegó a Londres como plenipotenciario peruano encargado de finalizar una disputa que había durado cerca de un cuarto de siglo.⁸ El 21 de diciembre escribió una nota formal al comité de tenedores de bonos delineando las propuestas peruanas⁹ y algunos días después accedió a ciertas modificaciones. El 4 de enero de 1849 los tenedores de bonos se reunieron en la London Tavern y declararon unánimemente la aceptación de la oferta.¹⁰ Para entonces, Osma había redactado los términos de un nuevo contrato guanero con Gibbs, que empezaría a regir a partir del 18 de diciembre de 1849, por el cual los importadores aceptaban separar la mitad de las ganancias procedentes de las ventas del guano en Gran Bretaña para el pago de dividendos, y hacer de sus ingresos, a través de un agente, el primero de los pagos de intereses semestrales a partir del 1 de octubre de 1849.¹¹ Este sistema tenía sus comodidades, tanto para el gobierno peruano como para los tenedores de bonos. Al gobierno peruano le daba la ventaja de librarlo de innecesarias y posiblemente difíciles

-
5. Esta fue la cifra nominal. La cifra real fue sustancialmente menor: £ 1,491,480 libras. Rippy, *British Investments*, p. 20.
 6. Mathew, “Debt”, *passim*.
 7. Ver, por ejemplo, *Mensaje que el Presidente de la República del Perú dirige a las Cámaras Legislativas de 1847* (Lima, 1847), p. 18. Copia en FO 61/115.
 8. Algunos intentos de llegar a un acuerdo se habían realizado en los dos o tres años anteriores, pero no finalizaron con éxito. Mathew, “Debt”, pp. 87-94.
 9. *The Times*, 5 de enero de 1849, p. 6.
 10. Para detalles, ver Mathew, “Debt”, p. 95.
 11. *Ibid.*, *Correspondence Between Great Britain and Foreign Powers and Communications from the British Government to Claimants, Relative to Loans made by British Subjects, 1847-1853*, PP, 1854, LXIX (en adelante PP (British Loans)), p. 137.

transferencias a través las bolsas. Para los tenedores de bonos, el hecho de que los fondos fueran acumulándose en manos de una respetable casa británica confería un atractivo grado de seguridad.

El contrato se firmó el 4 de enero de 1849. En marzo fue aprobado por Castilla;¹² más tarde en el año ganó aprobación congresal.¹³ En primera instancia era un contrato de un año, pero al aceptar, meses después, proveer fondos para el pago de bonos en abril de 1850 y octubre de 1849, acordaron con los Gibbs extenderlo a dos años.¹⁴ Este nuevo compromiso fue tomado sin reservas de consideración. Les fue otorgado el mercado europeo en su conjunto, excepto Francia, y la cantidad de guano que sería tomada en el primer año era de aproximadamente 70,000 toneladas *register*.¹⁵ Para el segundo año no se especificó ninguna cantidad. No se le exigió a Gibbs hacer ningún gran préstamo inicial como era usual. En cambio, estaba el efectivo que necesitaban para hacer, antes de las ventas de guano, los dos primeros pagos de los bonos: 72,000 libras esterlinas en total, con una tasa de interés del 5 %. Aparte de estos adelantos específicos al agente financiero del gobierno peruano, se le pidió a Gibbs que entregara la mitad de los ingresos del guano vendidos en Gran Bretaña (o en Europa si era reexportado) bajo el contrato al mismo agente, y entregar la otra mitad y el producto del guano exportado directamente a libre disposición en Europa al ministro de Hacienda. Por importar y vender el guano se les otorgó una comisión del 4 %, 1 % de corretaje y 2.5 % por arreglar el transporte. Todos los adelantos por fletes tendrían una tasa de interés del 5 %.¹⁶ El arreglo en algunos aspectos difería marcadamente del contrato previo: 2.5 % en transporte representaba un sustancioso ingreso adicional. El dinero destinado al gobierno peruano, por otro lado, debía ser pagado en efectivo y no, como antes, en papeles de deuda;¹⁷ y el préstamo involucrado era diferente en forma, con un interés más bajo, y de una suma menor. La reducción de las oportunidades de préstamo, sin embargo, estuvo más que compensada por un nuevo préstamo arreglado

12. GGC, 13 de marzo de 1849.

13. *Ibid.*, 12 de octubre de 1849; *PP (British Loans)*, pp. 183-189.

14. GGC, 17 de enero y 14 de septiembre de 1849; *PP (British Loans)*, p. 138.

15. GGC, 1 y 17 de enero de 1849. El contrato señala 60,000 toneladas, pero solo en relación al mercado británico. *Anales*, IV, p. 37.

16. GGC, 17 de enero de 1849; *PP (British Loans)*, p. 137; *Anales*, IV, p. 37-38.

17. Bonilla, "Aspects", p. 221.

en octubre de 1849 entre el gobierno peruano y William Gibbs & Co. en Lima, involucrando diversos borradores en Londres. Esto parece haberse dado independientemente de los contratos guaneros (aunque serían pagados con dinero proveniente del guano). “Vamos a adelantar 400,000 pesos sin interés —informó Samuel Went— al pagar 18 % en papel,¹⁸ de los cuales, y gracias al Cambio ganaremos 9 o 10 %. Montané toma ¼ de participación”¹⁹ Un par de días después escribió que Candamo, el comerciante chileno, se había vuelto parte también de la transacción, tomando un octavo de esta.²⁰ La parte de Gibbs del préstamo, por tanto, sumaba 295,000 pesos.²¹

Es interesante notar que Antony Gibbs & Sons no asumió, como uno pensaría y como lo esperaba el gobierno peruano, la responsabilidad total de pagar a los tenedores de bonos con los ingresos generados por el guano. “Barreda²² nos ha sondeado sobre la Convertibilidad, en relación a cuánto cederíamos de nuestra Comisión para Osma y Rivero. Le dijimos si teníamos que cobrar ½, ¼; pero se le debe explicar al Gobierno. No haremos entonces ninguna simulación del cambio”²³ Los peruanos en Londres que tenían el poder de colocar la agenda deseaban claramente manejar el asunto interesados en su beneficio personal. Gibbs, prudente como siempre, rechazó las propuestas de Barreda. “Él se fue y arregló con Murrieta”²⁴ Al nombrar a Murrieta (un establecimiento español) como agente financiero el 9 de abril, a una comisión de 0.5 %, Osma y Barreda

-
18. Esto de hecho era un 18 % adicional (antes que una porción de 400,000 pesos), lo que suma un total de 472,000 pesos. Peruvian Government Huano Loan Account, 30 de abril de 1841, en Antony Gibbs & Sons Ltd. Lima Branch Accounts, File 3, 1847-1862. Ver también *Anales*, IV, pp. 43-48.
 19. GGC, 10 de octubre de 1849.
 20. *Ibid.*, 12 de octubre de 1849.
 21. Ver Peruvian Government Huano Loan Account, 30 de abril de 1851, en Lima Branch Accounts. File 3, 1847-1862. La misma cuenta sugiere que pueden haber incurrido en algunos gastos irregulares por el privilegio de prestarle al gobierno. Uno de los ítems ingresados era Gratificación: £13,022. El régimen de Castilla quería el préstamo “exclusivamente para pagar a los empleados del gobierno y pensionarios en la capital”. *Anales*, IV, p. 46.
 22. El compañero de Osma en la misión de arreglo de la deuda en Londres; posteriormente un contratista guanero para el mercado de Estados Unidos, y en la década de 1860 parte del contrato británico.
 23. GGC, 16 de abril de 1849.
 24. *Ibid.*

dejó sin efecto un decreto limeño de cuatro días después nombrando a Barings como agente.²⁵ Osma escribió en su defensa que esta había sido una decisión urgente; no había tiempo de esperar y no sabía del deseo del gobierno de llegar a un arreglo con Barings. Osma, sin embargo, reconoció haber ignorado una resolución presidencial de octubre de 1848 que señalaba que el tema debía quedar en manos de una firma nombrada por el presidente mismo, y que tuviera la debida experiencia, conocimientos y familiaridad con el mercado monetario de Londres. Se defendió bastante inadecuadamente al describir a la casa Murrieta como “una de las más respetables de la ciudad”²⁶ El asunto parece no haber sido objetado en Lima²⁷ y el ministro de Hacienda aceptó el arreglo el 13 de julio.²⁸

Había poco en esto que pudiera preocupar a Gibbs. “Le pagamos los Dividendos a Murrieta —escribió Henry Gibbs algún tiempo después—, pero no preguntan qué hace con el dinero”.²⁹ Si tenían alguna razón para preocuparse, esta radicaba en los términos de la ratificación congresal de su contrato. En una carta a Castilla fechada el 6 de noviembre de 1849, el Congreso expresó su aprobación al consignatario. Urgía, sin embargo, que se pusieran mayores esfuerzos en el futuro, a través de la estimulación de propuestas competitivas, para asegurar contratos que

-
25. *Ibid.*, p. 142; también GGC, 15 de septiembre de 1849. Esto probablemente fue decretado después de que el gobierno escuchara que Gibbs no estaba interesado.
26. *PP (British Loans)*, p. 141.
27. Ver GGC, 11 de febrero de 1850. Para más detalles de las sombrías prácticas del momento, ver Mathew, “Debt”, pp. 96-98.
28. *PP (British Loans)*, pp. 140-142; *Anales*, IV, p. 40; GGC, 15 de septiembre de 1849. Gibbs, a pesar de sus reticencias iniciales, aceptó convertirse en el agente financiero del gobierno peruano a mediados de la década de 1850. FO 61/170, Rivero a Gibbs, 27 de abril de 1857. Esta función sobrevivió a la expulsión de Gibbs del comercio guanero. Todavía cumplían dicha labor en 1863, aunque Henry Gibbs registró en diciembre que el gobierno estaba proponiendo entregarlo a los nuevos consignatarios británicos, Thomson Bonar & Co., HHGC, 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 22 de diciembre de 1863, *et seq.*
29. Antony Gibbs & Sons, Ltd., Business archives. Copy-book of *in-letters* directed to William Gibbs, 1854-1855 (en adelante WGC [Correspondencia de William Gibbs]) Henry Gibbs a William Gibbs, 5 de mayo de 1854. En el verano de 1851, por ejemplo, los agentes recibieron la mitad de los ingresos por las ventas del guano de Gibbs: un total de £107,200. Retuvieron £42,650 para el dividendo de octubre. El resto, £64,550, fue utilizado para la compra de papel de deuda peruano: £53,100 de activos peruanos y £36,700 de acciones postergadas (valor nominal). FO 61/132, Alderman David Salomons a Palmerston, 19 de julio de 1851.

fueran más económicos y más beneficiosos para la nación, y que en la selección de contratistas se diera preferencia a los “hijos del Perú”.³⁰ Los mismos sentimientos estuvieron expresados en una ley aprobada el 10 de noviembre.³¹

Sin embargo, no existe evidencia de que este punto causara alguna impresión en Gibbs. Tampoco, al parecer, inhibió a Castilla, pues solo seis meses después, esta vez por un tiempo considerablemente más largo, se arregló un nuevo contrato con la Casa Gibbs. Nuevamente el gobierno estaba urgentemente necesitado de dinero.³² Es significativo, a la luz de las sensibilidades congresales, que en algunos aspectos importantes los términos contractuales fueran menos favorables a Gibbs que aquellos del contrato de 1849-1851. “Castilla deseaba que Osma le propusiera que bajara sus Comisiones —escribió la casa de Lima en febrero de 1850— y el último respondió que puesto que estaba estipulado en el contrato, por supuesto no lo harían, pero que en futuros negocios sí lo harían”.³³ En febrero, Antony Gibbs & Sons informaron que Osma estaba “echando tentáculos para futuros negocios”.³⁴ Tres meses después, todo se había arreglado: se llegó a un nuevo contrato formalmente el 16 de mayo de 1850. Presumiblemente otros posibles participantes no podían cumplir con lo que se pedía, y las instrucciones que Osma recibió de Lima en

30. Citado en *El Peruano*, 28 de marzo de 1861.

31. *Dictamen de la Comisión Especial sobre la nulidad de las prórrogas de consignación del huano* (Lima, 1856), p. 3.

32. El contexto de este nuevo contrato fue avizorado en fecha tan temprana como julio de 1849 por el embajador británico en Lima. El ministro de Hacienda había presentado un memorial al Congreso lamentándose de la escasez de fondos públicos y respondiendo por los cargos de malversación. Este documento, señaló Adams, no presentaba sugerencias de cómo se podían incrementar los ingresos o aminorar los gastos, sino que se limitaba “a declarar la necesidad de pedir un préstamo inmediato sobre el guano, de una suma de 6,800,000 dólares, cuyas instrucciones fueron enviadas al Embajador peruano en Inglaterra en el mes de marzo, que el gobierno no preveía difícil conseguir; pero como habrá una demora de tres o cuatro meses, y el Gobierno necesita el dinero urgentemente, se propone obtener un préstamo en Lima de 2 o 300,000 dólares para cubrir algunas de las demandas del Tesoro público”. El memorial, continuó Adams, no presentaba ningún “plan propio de un jefe de estado para resolver las dificultades financieras del país” y no hacía nada por aminorar la percepción de incapacidad y corrupción en el gobierno. FO 61/121, Adams a Palmerston, 12 de julio de 1849.

33. GGC, 11 de febrero de 1850.

34. *Ibid.*, 16 de febrero de 1850, también marzo de 1850.

la primavera³⁵ muy probablemente indicaban la preferencia de Castilla por Gibbs sobre otros grupos mercantiles. Parecería, sin embargo, que Osma tomó nota de una orden anterior de Castilla para conseguir que los consignatarios redujeran sus comisiones. Gibbs, consciente de los sentimientos en Lima, parece haber aceptado peores términos sin mucho escándalo. Estaban, sin duda, más que contentos de extender su dominio por cuatro años. La duración precisa era del 19 de diciembre de 1851 al 18 de diciembre de 1855.³⁶ Territorialmente, el contrato excluía a Francia y a los Estados Unidos como antes, y también revocaron el derecho de Gibbs de vender en el mercado español.³⁷ Con respecto a las comisiones, la anterior tasa general de 4 % para las ventas fue disminuida a 3.5 % de ganancias brutas, también se disminuyó el corretaje (previamente de 1 %). Y la comisión de 2.5 % por fletes fue eliminada totalmente.³⁸ Imaginando una importación anual de 100,000 ton. a fletes de £ 3 y precios de 9 libras y 5 chelines, bajo el primer contrato de Osma, Gibbs ganaría £ 7,500 en transporte y £ 46,250 en otras comisiones, dando un total de £ 53,750; bajo el segundo contrato ganaría £ 32,375 en total. Su cuota al gobierno por todas las comisiones bajaría, por tanto, de aproximadamente 10 chelines 10 peniques a 6 chelines 7 peniques por tonelada: una disminución de casi 40 %.³⁹ Para poner las cosas en la perspectiva correcta, sin embargo, debe recordarse que los términos del contrato de 1850 fueron más que normales, para los estándares de 1840, de lo que fue el arreglo de 1849. Más aún, Gibbs fue requerido de hacer un gran préstamo, y por ende potencialmente bastante remunerativo, al

35. *Ibid.*, 16 de marzo de 1850.

36. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 24 de marzo de 1854. El gobierno no parece haber estado muy dispuesto a publicitar la elaboración de otro contrato con Gibbs. Dancuart es incapaz de dar detalles pues, como señala, el texto “no se publicó en ningún periódico, ni documento oficial, ni existe en el archivo del Ministerio de Hacienda”. *Anales*, V, p. 22.

37. GGC, 16 y 23 de mayo de 1850. Todos estos mercados, así como otros, fueron ofrecidos a un grupo de comerciantes peruanos. Cuando llegó el momento, sin embargo, solo pudieron tomar el comercio con los Estados Unidos. De Francia se ocupó Montané, de España Murrieta. *Anales*, V, pp. 23-24. Véase más adelante, capítulo 4.

38. GGC, 16 y 23 de mayo, 12 de julio y 17 de septiembre de 1850; FO 177/68, Sulivan a Clarendon, 12 de mayo de 1857.

39. Si los fletes se hubieran mantenido por encima de £ 3 (como se mantuvieron por el período del segundo contrato), entonces la baja porcentual hubiera sido incluso mayor.

gobierno: £ 800,000 a 5 % de interés, la mitad de la suma que había que pagarles el 1 de octubre de 1850, más de un año antes de que el contrato se iniciara.⁴⁰ Un desembolso de este orden puede interpretarse de dos formas opuestas: como un gran préstamo que drenaba la liquidez de la casa y lo otorgaba bajo presión a un incierto pagador en Lima, o como una espléndida oportunidad de inversión, al estar su pago garantizado por el sistema de autopago procedente de las ventas del guano. La última perspectiva es probablemente la correcta bajo las circunstancias de 1850: Gibbs no se quejó sobre los problemas de liquidez, el mercado de guano se veía tan seguro como siempre, el traspaso del dinero del guano a los tenedores de bonos no estaba causando problemas y Castilla parecía un hombre confiable. En el lado del crédito estaba también el tema de la larga duración y el hecho de que no se pusieron límites específicos en la cantidad a exportar.⁴¹

Otra vez los préstamos en Londres venían acompañados por préstamos en Lima. Estos eran todos parte del negocio del guano, aunque aparentemente no un elemento condicionante en los nuevos contratos. En octubre de 1849, como hemos visto, William Gibbs & Co. tomó 5/8 de un préstamo de 472,000 pesos. El 3 de mayo de 1850 pagaron otros 240,000 pesos en efectivo como su parte de un adelanto de 384,000 pesos.⁴² Montané proveyó el resto.⁴³ La tasa de interés fue del 6 %⁴⁴ y se determinó que el dinero se pagaría en ocho meses o antes. Si, por alguna razón, no era repagado en este lapso, la tasa de interés se incrementaría a 1 % mensual. La garantía para el préstamo, como siempre, radicaba en el guano, y los fondos que se utilizarían para el reembolso vendrían del préstamo de Gibbs en Londres:⁴⁵ “usted tiene que mantener nuestros 384,000 pesos a nuestra disposición tomados de los 400,000 que nos tiene que proporcionar el siguiente 1 de octubre”, escribió la casa de Lima

40. GGC, 16 y 23 de mayo de 1850, 27 de julio de 1850. Había también la estipulación de que Gibbs suplementara fondos para los dividendos de los bonos de octubre de 1850 y abril de 1851. *Ibid.*, 16 y 23 de mayo de 1850.

41. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 5 de diciembre de 1860.

42. Peruvian Government Huano Loan Account, 30 de abril de 1851, en Lima Branch Accounts, File 3, 1847-1862.

43. *Anales*, V, pp. 21-22; también FO 61/126, Adams a Palmerston, 25 de mayo de 1850

44. GGC, 12 de mayo de 1850.

45. FO 61/126, Adams a Palmerston, 25 de mayo de 1850.

a Londres en julio.⁴⁶ Claramente no era tanto un asunto de préstamo adicional como un medio de adelantar la fecha para que el gobierno, hambriento como siempre, pudiera recibir efectivo de un nuevo contrato.

En 1853, los Gibbs lograron su golpe más dramático. El 21 de marzo les fue otorgada una extensión de seis años en su contrato de 1850. Su monopolio, en vez de expirar en diciembre de 1855, correría hasta diciembre de 1861.⁴⁷ La prórroga fue acordada en Lima⁴⁸ entre William Gibbs & Co. y el gobierno del general José Rufino Echenique, que había reemplazado a Castilla en un cambio pacífico constitucional en marzo de 1851. Fue un arreglo curioso otorgar a Gibbs el dominio del eje principal del negocio por tantos años, en un contexto en el que los grupos comerciales en Perú se volvían más hostiles hacia la participación extranjera y por un gobierno que había mostrado gran disposición por complacer y recompensar a estos grupos.⁴⁹ Al buscar una explicación uno no encuentra cosas relevantes en la correspondencia de Gibbs: Henry Gibbs resumió pocas cartas para 1853, y la correspondencia original disponible para 1854 y para después no contiene referencias de mucho valor. Ciertamente, estuvo involucrado en un gran préstamo, aunque su tamaño exacto es difícil de precisar. Una comisión del Congreso en 1856 dio una cifra de 1,000,000 pesos.⁵⁰ Un memorando escrito en la misión británica en Lima en 1857 indica una suma de 2,000,000 pesos.⁵¹ Los archivos del ministerio de Hacienda muestran que entre marzo y diciembre de 1853 se le requirió a Gibbs otorgar un total de 1,460,000 pesos, específicamente en conexión con la prórroga: 960,000 en estipendios de ocho meses de 120,000 cada uno, los restantes 500,000 en 18 diferentes pagos que variaban de 5,000 a 200,000 pesos. Los préstamos parecen haberse detenido al final del año.⁵² El gran capital líquido de Gibbs, combinado con el insaciable

46. GGC, 13 de julio de 1850.

47. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 24 de marzo de 1854; FO 177/68, Sulivan a Clarendon, 12 de mayo de 1857.

48. Ver GGC, 16 de mayo de 1853.

49. Ver, e.g., Bonilla, "Aspects", pp. 257-269.

50. *Dictamen*, p. 6; también Basadre (1946), I, p. 229.

51. FO 177/68, Sulivan a Clarendon, 12 de mayo de 1857. Ver también DBCR, 16 (1854), p. 460.

52. Hac. Arch. Correspondencia con los Consignatarios del Huano y Gobor. de las Islas de Chincha, Año de 1853, cartas de Piérola, Saco, Paz Soldán y otros a William Gibbs & Co. y Antony Gibbs & Sons, 26 de marzo; 19, 25, 29 abril; 2, 9, 11, 12, 28,

apetito financiero del gobierno peruano, fue probablemente el factor esencial. Junto a esto estaban el deseo del gobierno de no interrumpir el comercio cuando el contrato de 1851-1855 con Gibbs finalizara, y su aprobación a la conducta de la firma inglesa como consignatarios.⁵³ El ministro de Hacienda, Nicolás de Piérola,⁵⁴ señaló al Congreso en 1853 que esta medida de prórroga

la demandaban la justicia y nuestro bien entendido interés, porque esta casa es sin duda la que con sus capitales, inteligencia y trabajo constante, ha contribuido no poco a extender el consumo del guano, y ha hecho conocer las cualidades que hacen apreciable este artículo... Mucho también ha pesado en el ánimo del Gobierno para tomar esta resolución, aparte de lo que ya os he manifestado, la saneada garantía de Gibbs e hijos, y la facilidad de entenderse con ellos, pues para todo tiene sobrada autorización el Jefe de la casa de ese nombre, establecida en esta capital.⁵⁵

Esta información se pasó al Congreso bastante tiempo después de haberse acordado la prórroga. Todo el arreglo se hizo en secreto. Dancuart anota que los términos del contrato probablemente nunca fueron publicados y que no hay copias en los archivos.⁵⁶ Echenique evitó toda referencia a este tema en sus dos mensajes al Congreso en 1853.⁵⁷

No se hicieron cambios a los términos del contrato: como antes, se le negó a la casa Gibbs los mercados español, francés y estadounidense; las ganancias en las comisiones permanecieron en 3.5 % del total de las ventas procedentes (nada por fletes); el interés en los adelantos era todavía del 5 %; y la mitad de los retornos británicos se mantuvo hipotecada a los tenedores de bonos.⁵⁸ No se pusieron restricciones a la cantidad por exportar: “si nos podemos llevar las islas en cuerpo entero antes de di-

30 de mayo; 25, 27 de junio; 15, 20, 26 de julio; 3, 4, 10, 18 de agosto; 1, 3, 16, 29 de septiembre; 4, 25 de octubre; 3 de noviembre; 21 de diciembre de 1853.

53. *Dictamen*, pp. 5-6.

54. Padre del futuro presidente homónimo.

55. Citado en Dávalos y Lissón, *Primera centuria*, IV, p. 64.

56. *Anales*, V, p. 42.

57. Dancuart y Benvenutto, *Crónica Parlamentaria*, IV, 1851 a 1857 (Lima, 1910), pp. 152-155, 158-160. Ver también *Dictamen*, pp. 4, 7, 12. (También he examinado *El Comercio* en los dos meses siguientes a la prórroga y no encontré ninguna referencia al tema).

58. FO 177/68, Sulivan a Clarendon, 12 de mayo de 1857.

ciembre del 61 —comentó Gibbs—, estamos en nuestro derecho”.⁵⁹ En mayo de 1853, la casa comercial londinense expresó a su filial en Lima su satisfacción con el arreglo.⁶⁰ Sin embargo, su posición no era tan segura como aparentaba en el papel. El nuevo acuerdo era ofensivo para vociferantes grupos mercantiles peruanos. Y el gobierno con el que estaban tratando había cometido grandes irregularidades financieras que podían fácilmente llevar a su caída y a su reemplazo por otra administración no dispuesta a honrar obligaciones de origen dudoso.⁶¹ Las personas en la alta administración, informó un cónsul británico en 1852, habiendo peleado una costosa elección en 1850-1851, habían estado desde entonces “reembolsándose a ellos mismos a costa de la nación”. Ha ocurrido “la mayor prodigalidad, derroche y dilapidación... en el uso de los recursos Públicos”.⁶²

El área de negocios de Gibbs se extendió aún más en 1854 con un contrato para Australia y el Caribe británico. En una carta en la que Henry Gibbs describió los términos del contrato,⁶³ tomó nota de los crecientes esfuerzos militares que el ex presidente Castilla estaba dirigiendo contra la nueva administración.⁶⁴ Nuevamente, esta vez debido a una rebelión, había la urgente necesidad de dinero. A Gibbs, todavía la principal fuente de fondos presente, de acuerdo al encargado de negocios británico, se le pidió hacer un nuevo préstamo, y este accedió con la condición de que se le diera mayores derechos comerciales.⁶⁵ El contrato fue arreglado por la casa limeña, pero hecho a nombre de Antony Gibbs & Sons. El segundo sería quien manejaría el negocio y todos los ingresos debían ser canalizados

-
59. HHGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 3 de febrero de 1860.
60. GGC, 16 de mayo de 1853. En 1861, y presumiblemente a lo largo de su contrato, la firma miraba el 1% del total como la garantía *delcredere*, todo lo cual iba a la casa londinense. El 2.5 % restante era tratado como una comisión pura y fue repartido igualmente entre Lima y Londres. HHGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 4 de enero de 1861.
61. Ver Pike, *Peru*, p. 100; Levin, pp. 80-81; Mathew, “Imperialism”, pp. 575-576.
62. FO 61/138, Crompton a Malmesbury, 2 de diciembre de 1852.
63. Dancuart no hace mención a este contrato en sus *Anales*, lo que sugiere que el gobierno no quiso publicitar tampoco este acuerdo.
64. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 31 de agosto de 1854; también 23 de septiembre de 1854.
65. FO 61/147, Sulivan a Clarendon, 11 de julio de 1854; también FO 61/148, Sulivan a Clarendon, 10 de octubre de 1854.

de Londres a Lima. El monopolio duraría hasta 1861. Los contratistas podían escoger a sus propios agentes en los nuevos mercados y las comisiones de ventas, corretaje, y garantías debían ser de 6 %.⁶⁶ Respecto al tema crucial de los préstamos al gobierno, las sumas involucradas eran muy grandes, considerando el tamaño de los mercados. La seguridad, en realidad, se basaba en el guano que se vendía en Europa antes de lo que se colocara en los nuevos contratos. “Debemos darle un adelanto directo de £ 100,000 a través de William Gibbs y Co.”, escribió Henry Gibbs, “y cobrar lo mismo en nuestra cuenta del guano Europeo de acuerdo con el artículo original… Went había tenido alguna conversación con Echenique sobre las mesadas que se deberían permitir al gobierno y nos daba un cálculo para demostrar que él puede con tranquilidad adelantarles alrededor de 200,000 pesos al mes”.⁶⁷ Estos estipendios regulares parecen haber sido adicionales al original de £ 100,000 (o 500,000 pesos), puesto que el último tenía que efectuarse en un solo pago. El contrato fue acogido con un limitado optimismo. Las plantaciones de azúcar del Caribe representaban un mercado modesto, pero el mercado de Australia fue visto con cierto escepticismo. “En Melbourne⁶⁸ piensan que será un gran negocio: aunque probablemente de acuerdo con la perspectiva Optimista de Colonos”.⁶⁹ Más tarde confesó que Australia fue “un mercado inútil. *Le jeu ne vaut pas la chandelle*”.⁷⁰ William Gibbs, el director de la casa londinense, quien se hallaba en semiretiro, estaba bastante dubitativo al respecto, y su sobrino, Henry Gibbs, ahora encargado del negocio, no se preocupaba por calmarlo. “Estamos de acuerdo contigo en tu visión del Nuevo Contrato —escribió— solo mientras el Gobierno lo poseyera, estaba mejor en nuestras manos que en otras: ¡es una muy mala política para el Perú!”⁷¹

En enero de 1855, Echenique fue depuesto. Poco después, Ramón Castilla asumió nuevamente la presidencia. Gibbs, aunque aliviado porque las incertidumbres políticas se habían resuelto,⁷² miraba con

66. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 31 de agosto de 1854.

67. *Ibid.*

68. La casa asociada Bright Bros & Co. se estableció en Melbourne el 1 de julio de 1853.

69. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 3 de febrero de 1855.

70. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 16 de noviembre de 1861.

71. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 8 de septiembre de 1854.

72. *Ibid.*, 20 de febrero de 1855.

ansiedad el futuro. En abril de 1855, Henry Gibbs creía que era todavía muy temprano para dar por descontado que la prórroga se respetaría,⁷³ y un año después el Congreso pidió la liquidación de todos los contratos guaneros, nombrando una comisión para que investigara el tema.⁷⁴ El último informe de octubre del mismo año argumentó que la extensión de Gibbs de 1853 había sido ilegal y que podía estar sujeta a contención o reforma.⁷⁵ Fue un dictamen bastante restringido y calificado, sin embargo, y en mayo de 1857 el ministro de Hacienda peruano le señaló al encargado de negocios británico que, a pesar de la presión de intereses locales, no era la intención de su gobierno hacer ninguna alteración a los contratos de Gibbs.⁷⁶ De hecho, en vez de cortarle las alas, se le dio a Gibbs espacio extra para volar. En 1858, se le otorgó el mercado francés y el de las colonias francesas. Michel Montané se vio obligado a renunciar a su territorio francés como resultado de lo que el gobierno peruano juzgaba había sido una inexcusable mala práctica. La comisión congresal de 1856 había defendido la legalidad del contrato de Montané,⁷⁷ pero la insatisfacción y preocupación habían crecido en Perú sobre la forma en que el consignatario francés había estado manejando el negocio.⁷⁸ Fue acusado de cobrar al gobierno peruano en forma normal guano vendido a precios al por mayor, mientras secretamente se quedaba con el dinero de ventas a precios mayores efectuadas por agentes comerciales. También parece haber negociado con conocidos adulteradores.⁷⁹ Las actividades de Murrieta en el mercado de España crearon problemas similares. Ambos contratistas, escribió Gibbs, “han hecho del negocio una gran confusión”.⁸⁰ En el otoño de 1857, Henry Gibbs escuchó confidencialmente que Tomás

73. *Ibid.*, 27 de abril de 1855.

74. FO 61/170, Sulivan a Clarendon, 12 de mayo de 1856.

75. *Dictamen*, pp. 10, 26, 7; ver también HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 11 de octubre de 1846.

76. FO 61/173, Zevallos a Sulivan, 22 de mayo de 1857; también *ibid.*, 61/173, Sulivan a Clarendon, 26 de mayo de 1857.

77. *Dictamen*, pp. 15-18.

78. Ver, por ejemplo, los comentarios del ministro de Hacienda y otros en la Convención Nacional, 7 de septiembre de 1857, relatado en *El Comercio*, 9 de septiembre de 1857 y discutido en MAE, Lima/12, Huet a Walewski, 11 de septiembre de 1857. Ver también *Anales*, VI, pp. 26-27.

79. WGC, Henry Gibbs a “Don Juan”, 20 de septiembre de 1855.

80. *Ibid.*, Henry Gibbs a William Gibbs, 10 de octubre de 1855.

de Vivero estaba siendo enviado a Francia por el gobierno peruano para investigar los abusos cometidos por Montané. En este momento, Gibbs no pudo haber anticipado más favores a su firma, pues otro emisario estaba llegando a Londres para examinar el negocio en Bishopsgate.⁸¹ Despues de algunos meses, sin embargo, Lima estaba por revelar su continua confianza en Gibbs al entregarles el negocio francés. Estaba, por supuesto, manifestando así su necesidad de más efectivo por parte de Gibbs. El contrato estuvo fechado el 26 de enero de 1858 y debía correr por cuatro años. Requería un préstamo de 300,000 pesos. La herencia de Montané incluía no solo Francia, sino además las colonias francesas, incluyendo Martinica y Guadalupe en el Caribe, Algeria y Senegal en África, y las Islas Reunión en el océano Índico.⁸² El contrato parece no haber tenido ninguna distinción especial, excepto que el gobierno peruano se reservó el derecho de determinar cuánto guano se podía exportar⁸³ y requirió a los consignatarios que enviaran su contabilidad al cuerpo diplomático peruano para su revisión.⁸⁴

El negocio español también fue transferido a Gibbs en esta época. La información sobre el traspaso es bastante escasa, pero existen suficientes datos como para ver que Gibbs tomó control del mercado español entre la salida de Murrieta y la entrada de la firma peruana de Zaracondegui en noviembre de 1859⁸⁵ (que probablemente tomó cierto tiempo en efectuarse). Hacia fines de la década de 1850, los únicos comercios importantes que estaban fuera de las manos de Gibbs eran los de Estados Unidos, Asia, partes del Caribe, Centroamérica y Mauricio, la mayoría de los cuales estaba en manos de contratistas peruanos.

-
81. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 19 de octubre de 1857.
 82. *Ibid.*, Henry Gibbs a William Gibbs, inicios de diciembre de 1858, y Henry Gibbs a “Don Juan”, 19 de marzo de 1860; *Anales*, VI, pp. 35-39.
 83. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 8 de noviembre de 1860.
 84. *Ibid.*, Henry Gibbs a William Gibbs, 4 de marzo de 1862.
 85. *Anales*, VI, pp. 45-49; HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, inicios de diciembre de 1858, *ibid.*, Henry Gibbs a “Don Juan”, 19 de marzo de 1860; *ibid.*, Henry Gibbs a William Gibbs, 20 de octubre y 15 de noviembre de 1858, 14 y 15 de enero de 1859, 3 de febrero y 12 de diciembre de 1860, 18 de octubre de 1861. Manuel Basagoitia indicó que la transferencia a Gibbs ocurrió en diciembre de 1857. *Oficio informativo que por conducto del Ministro de Hacienda eleva al Supremo Gobierno del Perú el ciudadano Manuel Mariano Basagoitia, Apoderado fiscal...* (París, 1858). Ver también “The Trade in Guano”, FM, tercera serie, 15, N° 4 (abril 1859), p. 313, y *Minutes of Evidence Taken Before the Royal Commission on Unseaworthy Ships*, PP, 1873, XXXVI, p. 48.

El tesoro peruano, como admitió libremente el entonces ministro de Hacienda, Zevallos, se encontraba en una posición difícil en 1858. Entre otras cosas, citó la rebelión que había dirigido el ex presidente Vivanco en 1856-1857⁸⁶ que, según él, había “agotado el Tesoro”.⁸⁷ Hubo un incremento masivo en el desembolso para las fuerzas armadas en los años precedentes,⁸⁸ una gran expansión en el pago de la deuda interna y externa,⁸⁹ y el pago de grandes sumas compensatorias a los dueños de esclavos después de la abolición en 1854.⁹⁰ Muchas fuentes tradicionales de ingresos estatales —como el tributo indígena— habían sido abandonadas y otros impuestos reducidos,⁹¹ por eso significativamente se incrementó la dependencia del gobierno respecto al guano. Las cifras de Hunt para 1846, 1847, 1851, 1852 y 1861, convertidas en porcentajes, muestran la contribución de aduanas como 26.3, 40.0, 29.1, 35.8 y 15.3 respectivamente; del guano, 8.4, 0, 28.7, 37.9 y 79.6; de todas las otras fuentes, 65.3, 60.0, 42.1, 26.3 y 5.0.⁹² El gobierno, por tanto, especialmente en períodos de mayor gasto, dependía incluso más de Gibbs y los recompensaba con nuevos privilegios comerciales. A pesar de esto, Gibbs todavía caminaba sobre la cuerda floja. La corriente subyacente de insatisfacción hacia su participación en el comercio continuó moviéndose fluidamente en círculos congresales y comerciales. Parte de esa hostilidad estaba hallando elocuencia en los escritos de Barroilhet.⁹³ Un signo de interrogación se puso sobre la prórroga de 1853. Y las formas de actuar del gobierno, que cambiaban abruptamente de una posición a otra diferente, eran bastante

86. Ver Pike, *Peru*, pp. 107-108.

87. Dávalos y Lissón, IV, p. 120.

88. Pike, *Peru*, p. 113. Esto también fue el producto de fricciones con Ecuador y Bolivia. Ver *ibid.*, p. 111; Maret, p. 110; Maiguashca, p. 65. Bonilla, “Aspects”, escribe que “la ‘revolución’ de 1854 costó 13 millones de pesos: la de 1856, 41 millones de pesos, mientras que la expedición contra el Ecuador costó más de 50 millones de pesos. Asimismo señala que si se considera como un todo este segundo período (1854-1862) las ganancias del guano llegaron a cerca de 100 millones de pesos y se puede argumentar que casi todas las ganancias eran absorbidas por los gastos”, pp. 282-283.

89. Levin, pp. 80-81; Bonilla, “Aspects”, pp. 225-261; MacQueen, pp. 37-38, 85-86; Romero, *Historia*, pp. 376-377; *Anales*, VI, pp. 57-68.

90. Pike, *Peru*, pp. 112.

91. Levin, pp. 93-94; Romero, pp. 365-367.

92. Hunt, “Guano”, p. 70.

93. Para una discusión de los ataques de Barroilhet y otros, ver capítulo 4.

impredecibles. La seguridad de la posición de Gibbs, que los eventos de 1853, 1854 y 1858 sugieren que era considerable, fue echada al agua por su expulsión total del comercio a inicios de la década de 1860. El contexto de este dramático cambio, y las confusas circunstancias de la transferencia, serán examinados en el siguiente capítulo.

Otro tema de importancia debe ser considerado aquí: las actividades prestamistas de Gibbs *adicionales* a los grandes préstamos de Londres y arregladas con cada nuevo contrato. Esto ha sido solo parcialmente estudiado. Estaba, por un lado, el descuento de cheques en Lima hecho por el gobierno peruano (y otros) en contra de los balances de guano en el extranjero. No siempre ocurría que una cuenta en Antony Gibbs & Sons era descontada en William Gibbs & Co.; hubo un número de señales contradictorias en el mercado de cheques. Pero parece que hubo una gran porción de trabajo de descuento hacia Gibbs. No fue hasta 1862 que un banco comercial en regla apareció en Lima⁹⁴ y hasta 1863 que el primer banco británico se estableciera en la ciudad.⁹⁵ La competencia, por tanto, no era fuerte. Estuvieron, de hecho, cerca de monopolizar el negocio en la década de 1850. Cuando Henry Gibbs le escribió a su tío William acerca del deseo de acceder al mercado estadounidense, citó como una de las ventajas el hecho de que Gibbs estaría en completo control del mercado de cheques del guano.⁹⁶

Ya se ha tomado nota de los préstamos de William Gibbs & Co. de 295,000 pesos en 1849 y de 240,000 pesos en 1850. La contabilidad que da detalles de estos adelantos también cita los siguientes como “préstamos varios”: 95,000 pesos el 31 de agosto de 1850, 86,000 el 31 de octubre, 34,000 el 30 de noviembre, 93,000 el 31 de diciembre, 30,000 el 31 de enero de 1851, 60,000 el 28 de febrero, 30,000 el 31 de marzo y 80,000 el 30 de abril.⁹⁷ “El Gobierno está exprimiendo a Went por más dinero, algo que está resistiendo hasta la fecha de su última carta”, escribió Henry Gibbs en mayo de 1854.⁹⁸ Él parece haber cedido cuando

94. Levin, p. 83; Romero, p. 383.

95. Romero, p. 383; Joslin, *Century*, pp. 87-88.

96. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 20 de febrero de 1855.

97. Peruvian Government Huano Loan Account, 30 de abril de 1851, en Lima Branch Accounts, 1847-1862.

98. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 18 de mayo de 1854. Went también se había estado quejando al gobierno por borradores que habían emitido en el Gibbs de Londres “sin el permiso o conocimiento de William Gibbs & Co”. *Ibid.*

se redactó el contrato del Caribe británico y de Australia, pues en agosto de 1854, como se ha observado, Gibbs informó de la voluntad de Went de proveer al gobierno con estipendios mensuales de 200,000 pesos por un período no especificado. La tasa de interés no está indicada, pero a fines de octubre Gibbs remarcó que Went fue capaz de poner dinero de Londres en Lima con buena garantía a 6 % como cantidad menor y posiblemente 10 % como cantidad mayor. Went, efectivamente, había escrito que la casa de Londres le había provisto con más fondos de los que podía utilizar.⁹⁹ Claramente, los préstamos al gobierno peruano no estaban creando un problema de liquidez. Gibbs en Londres estaba contento de proveer fondos a través de su casa de Lima. “El dinero es algo fácil en este momento —escribió Henry Gibbs en el otoño de 1854— y las personas consiguen con dificultad 4.5 % por su efectivo disponible”.¹⁰⁰

Hacia el final de 1854, sin embargo, las incertidumbres políticas hicieron que William Gibbs & Co. actuara más prudentemente.

Went no le da al Gobierno el dinero de una manera que sea lo suficientemente rápida a pesar de que él sabe que nosotros perdemos interés como resultado de ello, debido a que él desea discretamente mantenerse en bambalinas en un cambio de Gobierno, que ahora parece inevitable cuando Castilla decida atacar Lima.¹⁰¹

En el momento en que Henry Gibbs había escrito estas líneas, en febrero de 1855, Castilla había ganado ya su batalla decisiva contra el gobierno de Echenique no muy lejos de la capital. Castilla vio a Went inmediatamente después y autorizó a uno de sus ministros a que dijera cómo, en las palabras de Gibbs, “estaba feliz de ver que los ingresos del guano no habían sido más acaparados. Went accedió a darle 500,000 pesos para lo cual tendremos la orden en el siguiente paquete”. El hecho de que la firma tuviera tanto dinero para gastar “alegraba de sobremanera el corazón de don Ramón”.¹⁰²

El dinero era aún abundante en Londres en la primavera de 1855 y Gibbs buscaba activamente en el mercado monetario formas de emplear

99. *Ibid.*, 27 de octubre de 1854.

100. *Ibid.*

101. WGC, 5 de febrero de 1855.

102. *Ibid.*, 20 de febrero de 1855.

sus fondos excedentes.¹⁰³ Al final del verano, sin embargo, la situación había cambiado radicalmente. Las ventas de guano fueron menores a lo esperado y Gibbs tuvo que contactar con sus banqueros buscando asistencia.¹⁰⁴ Grandes órdenes llegaban del nuevo gobierno peruano, que claramente estaba aprovechando al máximo las declaraciones de liberalidad de Gibbs y, para poder cumplir, se requirió ayuda financiera de la casa asociada Gibbs Bright & Co. de Liverpool.¹⁰⁵ El régimen de Castilla, impulsado por su ministro de Hacienda, Domingo Elías, estaba, según Gibbs, terminando con su crédito.¹⁰⁶ Su falta de fondos, se quejó Henry Gibbs en diciembre, fue “una inconveniencia excedente”¹⁰⁷ La crisis pasó pronto, sin embargo, y los años siguientes transcurrieron relativamente en calma. Manuel Ortiz de Zevallos asumió el cargo de ministro de Hacienda y en 1858 le dijo al Congreso que había llegado el momento de emprender “la gran tarea de sistematizar el Tesoro”.¹⁰⁸ Gibbs le pidió no excederse en las órdenes de cheques y él respondió a este pedido; Henry Gibbs anotó en diciembre: “él se ha vuelto muy particular” respecto a las letras de cambio.¹⁰⁹ Sin embargo, el gobierno peruano estaba en aquel momento operando muy cerca de sus márgenes de crédito. Hacia fines de diciembre de 1858, Gibbs conjeturó: “Stubbs [Charles Edward Stubbs, el sucesor de Went como director de la casa de Lima] habrá entregado cada cuarto de penique que puedan obtener de las ventas de Huano hasta el 30 de junio [de 1859], en un cómputo liberal de nuestras ventas: esto es, en el contrato inglés...”¹¹⁰ Pero Gibbs tenía ahora abundancia de dinero en efectivo, así que no hizo despliegue del pánico de tres años atrás.

103. *Ibid.*, 21 de abril de 1855.

104. *Ibid.*, 23 de agosto y 21 de diciembre de 1855.

105. *Ibid.*, John Hayne a Samuel Bright, 5 y 9 de septiembre de 1855; Henry Gibbs a William Gibbs, 11 y 12 de septiembre de 1855; Henry Gibbs a Samuel Bright, 15 de septiembre, 12 y 15 de octubre de 1855; Henry Gibbs a William Gibbs, 18 y 22 de octubre de 1855; Henry Gibbs a Tyndall Bright, 18 y 20 de diciembre de 1855; Henry Gibbs a William Gibbs, 20 y 28 de diciembre de 1855. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 2 de enero de 1856; Henry Gibbs a Tyndall Bright, 8 y 11 de enero, 24 y 30 de abril de 1856.

106. WGC, Henry Gibbs a “Don Juan”, 20 de septiembre de 1855.

107. *Ibid.*, Henry Gibbs a Tyndall Bright, 18 de diciembre de 1855.

108. Dávalos y Lissón, IV, p. 121.

109. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 22 de diciembre de 1858.

110. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 6 de enero de 1859.

El balance practicado por la Dirección del Crédito público a fines de Diciembre de 1858 manifiesta que, a las casas consignatarias del guano, se les adeudaba por saldos a su favor la cantidad de 6,969,728 ps. 2½ rls. Por libramientos girados sin cumplirse, y por adelantos de dinero entregados en Tesorería, 1,768,914 ps. 1 rl. Total de saldos 8,738,712 ps. 3½ rls... Aquí es menester hacer una mención honrosa a favor de los jefes de las indicadas casas, por la voluntad con que se prestaron a proporcionarme en circunstancias tan afflictivas, los auxilios mensuales que necesitaba en proporción a los capitales que manejaban... En medio de los conflictos que me rodearon entonces... me decidí a recibir adelantos al 5 por ciento pactado...¹¹¹

Hacia el final de 1860, sin embargo, Gibbs notó un relajamiento en el pedido de préstamos del gobierno, que atribuyó a los adelantos prometidos por los nuevos contratistas que habían aparecido en escena.¹¹² En noviembre de 1861, cuando había razón para creer que permanecerían en el comercio después de todo, escribieron sobre “continuar alimentando al Gobierno poco a poco como en tiempos pasados”, pero con menos liberalidad que antes.¹¹³ No ganaron finalmente ningún nuevo contrato, pero continuaron haciendo préstamos de corto plazo en 1862, 1863 y 1864, bastante después de que su dominio hubiera terminado oficialmente.¹¹⁴ En diciembre de 1863, Henry Gibbs hizo una referencia extrañamente despreocupada a un gran préstamo de 4,000,000 pesos que su firma había otorgado un considerable tiempo atrás.¹¹⁵ Claramente se había desarrollado, durante la década de 1850, un complejo tejido de relaciones financieras entre Gibbs y el gobierno peruano. Cuando estas se cortaron en la década de 1860, grandes problemas de reajuste surgieron para ambas partes.

111. Dávalos y Lissón, IV, pp. 121-122. “Bajo el presente sistema de contratar casas mercantiles para la venta de guano [comentaba una revista norteamericana] el gobierno puede obtener un dinero adelantado en cualquier momento que lo requiera, sin el problema de tener que negociar un préstamo en la forma como lo hacen otras naciones. Esto parece ser muy conveniente, ya que el gobierno aplica a los consignatarios las sumas necesarias, los agentes suministran el dinero y crean una cuenta semianual para sus ventas y adelantos”. *DBCR*, 16 (1854), p. 461.

112. HHGC, 2, Henry Gibbs a Francisco de Rivero, 18 de diciembre de 1860.

113. *Ibid.*, Henry Gibbs a William Gibbs, 1 de noviembre de 1861.

114. Ver, por ejemplo, *ibid.*, 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 16 de mayo de 1862 y 14 de diciembre de 1863; Hac Arch, Año 1864, Tesorería Principal, Préstamo del 1 de octubre de 1864.

115. HHGC, 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 14 de diciembre de 1863.

El embarque y la distribución

Las principales funciones de los comerciantes ingleses fueron comerciales y financieras, y uno que otro aspecto organizacional de ello se puede examinar convenientemente en este punto. Hay mucha información disponible para la década de 1850, y ello tiene una injerencia sustancial en los temas considerados posteriormente en el capítulo y en el juicio general que haremos, hacia el final del libro, de la actuación de Gibbs en el negocio del guano.

Como otros contratistas, no se involucraron muy directamente con la carga de guano en las islas de Chincha. Atendieron esto principalmente mediante intermediarios en la década de 1840. Luego de 1849, se desprendieron incluso de esa ajena responsabilidad. Los contratos de carga fueron otorgados por el gobierno a dos peruanos en sucesión, Domingo Elías y Andrés Álvarez Calderón, y las responsabilidades de los exportadores comenzaban normalmente con el alquiler de embarcaciones para cargar el guano de las islas. En enero de 1855, se le dio a Gibbs la responsabilidad de la carga cuando Elías perdió el apoyo de la naciente administración de Echenique, y se encargó de ella, nuevamente a través de agentes, en base a una comisión (3/4 de real por tonelada *register*). Este arreglo, sin embargo, duró poco más de un año.¹¹⁶ Debe mencionarse incidentalmente que los trabajadores encargados de cavar y sacar el guano, y que realizaban la primera tarea crucial antes de que los comerciantes ganaran comisión alguna o que el gobierno pudiera recibir ganancias, lo hacían bajo un sistema mixto de esclavitud (hasta 1854), prisión, obligación por contrato y trabajo libre, y que eran tratados de una forma que desagradaba a muchos observadores contemporáneos. La adquisición del guano, en palabras de un periodista británico, implicaba “un conjunto de miseria y sufrimiento para una parte de nuestros prójimos, y cuya descripción, de no haber sido fielmente verificada, parecería de ficción”.¹¹⁷ Hay preguntas importantes aquí, pero estas han sido trabajadas en detalle en otra parte,¹¹⁸ y son únicamente de importancia marginal a los temas centrales de este libro: exportaciones, monopolios, y la relación entre los contratistas y el gobierno.

De importancia más directa es el hecho de que la fuerza de trabajo (contratada principalmente de China para la década de 1850) fue

116. Mathew, “Primitive”, *passim*.

117. “The Chincha Islands”, NM (abril de 1856), p. 181.

118. Mathew, “Primitive”, *passim*.

frecuentemente muy inadecuada numéricamente, con las consecuentes demoras en el embarque y bajas en la provisión. Incluso a fines de la década de 1850, cuando el comercio había asumido dimensiones muy grandes, la fuerza laboral todavía era menor a las 1,000 personas, que operaban virtualmente sin asistencia mecánica. El guano era desenterrado con picos y palas, cargado en bolsas, movilizado en carretillas o en camiones por las líneas del tren, depositado en largos recintos en las laderas y lanzado a través de artesas de lona hacia los depósitos de los barcos en espera o a pequeñas lanchas alimentadoras.¹¹⁹ El tiempo de producción, por ende, tenía una relación bastante directa con el número de trabajadores. En noviembre de 1850, Gibbs en Londres se quejó a su casa en Lima por “una falta de poder en el embarque en las islas”.¹²⁰ Lima reconoció el problema y depositó sus esperanzas para una mejora en el hecho de que “el Gobierno ha comprado nuevas lanchas para ayudar en la carga”.¹²¹ Sin embargo, según Nicolás de Piérola en 1853, había todavía insuficiencia de pequeños botes en servicio: solo 31, la mayoría de los cuales estaba en mal estado. Piérola señaló que se requerían al menos 50.¹²² Su mayor preocupación era la escasez de trabajadores. La fuerza laboral, sugería, debía ser duplicada.¹²³ James Caird, el escritor agrario británico, alegó en 1853 que las facilidades de carga no eran mejores de lo que habían sido siete años antes, cuando el comercio era un décimo de lo que era entonces. Como él lo veía, no había ninguna buena razón por la cual un barco debía pasar más de una semana esperando en las islas. Una embarcación de 1,000 toneladas, argumentó, podía cargarse en dos días a través de conductos de lona a los barcos; una escasez de lugares para hacer el cargamento, sin embargo, significaba que “una numerosa flota... está constantemente en línea esperando su turno...”. Las demoras podían ser de dos a tres meses.¹²⁴ Casi 100 embarcaciones estaban esperando en la isla del norte cuando un oficial británico acudió ahí en 1853.¹²⁵

119. *Ibid.*, pp. 48-49.

120. GGC, 16 de noviembre de 1850.

121. *Ibid.*, 9 de octubre de 1850.

122. Piérola, *Informe*, p. 9.

123. *Ibid.*, pp. 11, 18-19.

124. *The Times*, 26 de noviembre de 1853, p. 18, y 16 de febrero de 1854, p. 7.

125. *Ibid.*, 7 de diciembre de 1853, p. 12; también FO 61/144, Clarendon a Sullivan, 13 de abril de 1854, y FO 61/146, Sullivan a Clarendon, 25 de junio de 1854.

No era mucho lo que los Gibbs podían hacer por solucionar el problema por sí solos, incluso durante el año en que estuvieron a cargo. “Están en este momento despachando 40,000 toneladas por mes de las Islas para todo el mundo”, escribió Henry Gibbs en mayo de 1854. La casa de Lima anticipó que esto “se incrementaría a 60,000 toneladas cuando los Rieles, las Lanchas, etc. que se han ordenado, lleguen”.¹²⁶ Tal mejora de hecho no ocurrió. El promedio mensual para 1854 sumó la baja cifra de 33,028 ton. En 1855 este se incrementó marginalmente a 33,813 ton. En 1856 cayó a 17,849 ton. En 1857 hubo una notable mejora, aumentando el promedio a 40,888 ton., pero esto no fue mayor a la cifra citada por Gibbs en mayo de 1854.¹²⁷ En marzo de 1857 había 128 barcos en la isla: 188,804 ton. *register* en total,¹²⁸ capaces de cargar 160,000 ton. de guano, una cantidad que tomaría cuatro meses en ser embarcada. En noviembre de 1860, Henry Gibbs notó que desde junio de dicho año, solamente 20,000 ton. se habían enviado cada mes, y que “la carga había sido inusitadamente mala”.¹²⁹ En fecha tan tardía como 1866, Thomson Bonar & Co., los sucesores de Gibbs como consignatarios en Gran Bretaña, observaron que cualquier barco debía esperar por lo general entre 70 y 80 días en las islas, y que siempre había una fila de 90 o 100 embarcaciones.¹³⁰ La Royal Commissions on Unseaworthy Ships de Londres le preguntó a Charles Stubbs, cerca de veinte años después, acerca del “frecuente informe de que las embarcaciones preferían, como se dice, ‘retirarse’ del comercio. Estaba de acuerdo en que había habido un problema. Respondió que “estaban largos días en las islas, porque muchas embarcaciones llegaban al mismo tiempo y ocurrían estadías de los barcos en los puertos... La cantidad era 10 toneladas por día,¹³¹ y las estadías nunca eran menores a 30 u 80 días, dependiendo del flete”.¹³²

126. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 18 de mayo de 1854; también Hac Arch, Islas Chincha, Mendiburu al Gobernador de Chincha, 4 de noviembre de 1854; Gálvez al Gobernador de Chincha, 25 de enero de 1855.

127. ANF, serie F12, dossier 6860, Guiroy à Chemin Dupintes, 5 de mayo de 1858.

128. FO 61/172, Sulivan a Clarendon, 12 de marzo de 1857.

129. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 8 de noviembre de 1860.

130. *The Times*, 10 de diciembre de 1866, p. 7.

131. i.e., la cantidad dada gratuitamente como compensación, en lugar de estadía efectivo.

132. *Minutes of Evidence taken Before the Royal Commission on Unseaworthy Ships, PP, 1873, XXXVI* (en adelante RCUS), p. 51.

Los barcos, de hecho, se veían afectados por una serie de problemas, que deben haber hecho difícil a Gibbs trasladar la cantidad suficiente cuando las condiciones de empleo en las industrias marítimas británicas y norteamericanas eran bastante boyantes. El guano, usualmente cargado sin empaque, era una carga extraña: “cualquier carga que pongas en un barco y que forme una masa” —comentó George Reid, un investigador empleado por la casa Gibbs en Lima— “es siempre molesta, no hay cómo asirla”.¹³³ Los barcos debían ser cargados bajo peñas, muchas veces en altos oleajes,¹³⁴ y esto causaba un número de inconveniencias y peligros obvios. Había también una serie de extraños procedimientos que debían seguirse. En la década de 1840, los primeros y últimos años de la de 1850 y en la década de 1860 los barcos que cargaban guano estaban obligados por el gobierno peruano a detenerse dos veces en Pisco y dos veces en el Callao para observar varias formalidades comerciales,¹³⁵ lo que era “un gran fastidio para todos los capitanes de barcos que visitan el Perú, y una fuente de más gasto a los dueños de barcos y a los fletadores ingleses”, en palabras de un marinero. “Sobre este obligado juego de raquetas un navío usualmente pierde cerca de un mes, además de perder generalmente algunos de sus trabajadores que desertaban en el Callao”.¹³⁶ Después de 1854, las embarcaciones tenían que confrontar un estudio de sus condiciones de navegabilidad realizado por la oficina de Gibbs en el Callao. Había habido un alto número de muertes en alta mar en los últimos tiempos y las inspecciones, antes y después de la carga, estaban dirigidas a reducir esto.¹³⁷ De acuerdo con Charles Stubbs, las inspecciones masivas “se iniciaron con alguna dificultad”. Cuando los capitanes se acercaban a Gibbs

133. *Ibid.*

134. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 20 de febrero y 5 de abril de 1855; Piérola, p. 6.

135. FO 61/134, Adams a Malmesbury, 25 de junio de 1852; FO 61/174, Sulivan a Clarendon, 12 de octubre de 1857; Hac Arch, Correspondencia con el General Gobernador de las Islas de Chincha, Mendiburu al Gobernador de Chincha, 9 de enero de 1854; *Informe Circunstanciado que la Comisión de Delegados Fiscales eleva al Congreso, en cumplimiento del Artículo 8 de la Ley del 28 de enero de 1869* (Londres, 1872[?]), p. XXXI.

136. “The Guano Diggings”, HW, 6, 131 (25 de septiembre de 1852), pp. 42-43; también FO 61/131, *Memorial from masters of 30 vessels to Captain Frederick*, 2 de agosto de 1851; *ibid.*, Captain Frederick a Adams, 2 de agosto de 1850; FO 61/134, Adams a Palmerston, 8 de febrero de 1852; *ibid.*, Adams a Malmesbury, 25 de junio de 1852.

137. RCUS, pp. 32, 35, 36, 37, 49, 51, 53.

para un transporte y se les informaba que debían pasar una inspección, “muchos se iban y llevaban su barco a otro lado...”.¹³⁸

En el período del 5 de abril de 1850 al 30 de abril de 1851, cerca de 196 embarcaciones fueron alquiladas para transportar guano en Lima, Valparaíso y San Francisco.¹³⁹ Esto representaba a la mayoría de la flota entonces. El transporte en la costa oeste parece, sin embargo, haber disminuido en importancia al final de la década. “La parte principal del transporte marítimo del guano” —señaló Stubbs en 1873— “era fletada en Europa antes de salir, y solo recogíamos unas embarcaciones en el Callao... algunas pocas en Australia, otras pocas en California, pero la mayoría las fletábamos en Inglaterra”.¹⁴⁰ La mayoría del flete europeo era efectuado por Gibbs en Londres. Los agentes en los puertos británicos y continentales también hicieron muchos negocios, aunque muy probablemente bajo instrucciones claras de Gibbs respecto a las cantidades y las tasas, y con mucha asistencia financiera también.¹⁴¹ Cuando una cantidad suficiente de barcos se hallaba disponible en Gran Bretaña y cuando sus propios fondos eran amplios, Gibbs prefería conducir la mayoría del negocio por sí mismo.¹⁴² Los retornos del corretaje fueron sin duda algo que tomar en consideración en este caso. Pero la posibilidad de obtener capacidad adicional a través del Callao, San Francisco, Sydney y Melbourne (donde las casas asociadas de Bright Brothers & Co. se habían establecido en 1853) era bastante útil cuando el mercado estaba ajustado. El oro de Australia y de California había estado atrayendo a

138. *Ibid.*, p. 32. Esta medida parece haber tenido claro impacto en el número de pérdidas. El promedio para 1850-1854 fue de 23 barcos y 11,868 ton. *register* por año. Para 1855-1860, con una mayor capacidad de carga disponible, la tasa fue de 14 barcos y 9,722 ton. *register*. *Ibid.*, Apéndice X, pp. 502-503.

139. Statement of Freights on Vessels Chartered on the Coast Belonging to 1st Consignment Account to 30 April 1851. Lima Branch Accounts, File 3, 1847-1862.

140. RCUS, pp. 48-49. De 35,420 ton. ordenadas en abril de 1854, por ejemplo, 28,495 fueron adquiridas en Inglaterra y Europa. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 18 de mayo de 1854; también *ibid.*, 3 de febrero de 1855.

141. Ver WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 22 de octubre de 1855; HHGC, 2, Henry Gibbs a Böhl, 11 de septiembre de 1858; *ibid.*, Henry Gibbs a “Ferdinand”, 1 de octubre de 1858. Las cuentas de Gibbs muestran, por ejemplo, que en las últimas semanas de 1858, Feldmann Böhl, los agentes en Hamburgo, dependieron de Gibbs para más de £6,000. LGL, primera serie, 15.

142. Ver WGC, 3 de febrero y 27 de abril de 1855; HHGC, 2, Henry Gibbs a Bright, 14 de abril de 1859.

un gran número de migrantes, y las embarcaciones a menudo hallaban difícil llenarse con cargas de retorno de estas economías vírgenes.¹⁴³ Muchos barcos se hallaban desocupados en Melbourne y San Francisco,¹⁴⁴ y los agentes de los comerciantes guaneros podían recoger cargamentos rápidamente. Los barcos solían salir en lastre hacia el Callao de estos puertos, y en el largo y caluroso camino a través del Pacífico desde Australia, los barcos que viajaban *flying light* muchas veces sufrían un considerable deterioro físico y necesitaban de las rigurosas inspecciones y reparaciones en el Perú mencionadas anteriormente. Muchos de los barcos fletados en Gran Bretaña también llegaban a Chincha por la vía de Melbourne y Sydney.¹⁴⁵ Henry Gibbs anotó al final de 1858 que no se podía normalmente esperar que los barcos alquilados en Inglaterra llegaran de vuelta a casa antes de febrero de 1860, dada la gran proporción del total “destinado a Australia”.¹⁴⁶ Observando los viajes previos al guano de una muestra de 38 barcos que entraron a puertos británicos con el fertilizante peruano en 1852,¹⁴⁷ se halla que 12 fueron a Australia primero, dos a California y otros cuatro a otras partes de Norteamérica. Uno había ido al Mediterráneo y 15 realizaron un viaje inicial a países de Centro y Sudamérica distintos al Perú. Solo cuatro de los 38 fueron directamente al Callao y a Chincha a recoger guano.¹⁴⁸

Incluso cuando Gibbs no empleaba a circunnavegadores, los barcos demoraban meses en llevar la carga de vuelta a casa. El viaje más directo a Chincha de ida y vuelta significaba dos vueltas al cabo de Hornos e implicaba muchas demoras, tanto físicas como institucionales, como hemos visto, en la costa peruana. En 1857, 40 embarcaciones con guano que navegaban de regreso del Callao a Liverpool demoraron un promedio

143. Ver, por ejemplo, Shann, *Economic History*, pp. 169-185.

144. *The Times*, 26 de marzo de 1852, p. 8; carta de T. W. Buller a *ibid*, fechada el 14 de abril de 1852, en FO 61/137.

145. RCUS, pp. 48-49, 50.

146. HHGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 28 de diciembre de 1858; también GGC, 1 de febrero de 1852.

147. *Lloyd's Register of Shipping* (en adelante *LRS*), volúmenes para 1851, 1852 y 1853. Los números representan casi la mitad de todos los barcos que llegaron con guano en dicho año. Estos son los años en que los viajes previos a tomar el guano pueden establecerse con cierta certidumbre.

148. Un factor aquí era el alto excedente de importaciones de Inglaterra respecto al Perú. Ver cifras en Platt, *Latin America*, pp. 316-317, 320-321. También *infra*, Conclusiones.

de 18 semanas para completar el viaje a casa.¹⁴⁹ Lapsos tan prolongados entre el fletado del barco y la llegada del guano al mercado europeo presentaban problemas para los consignatarios, sobre los cuales tenían que tomar decisiones. Debían hacer predicciones de consumo con un año o más de anticipación y alquilar las embarcaciones de acuerdo a ello, esperando mientas tanto que no estuvieran seriamente sobrecargados o subabastecidos. Los errores eran comunes y la escasez fue un problema recurrente en el mercado británico de la década de 1850. Un memorial enviado a la British Board of Trade por los dueños de barcos y otros de Liverpool en 1853, quejándose de la forma en que el comercio estaba organizado, citaba años recientes de escasez como prueba del hecho de que Gibbs era incapaz, por su cuenta, de “controlar los variados requisitos de un comercio tan extenso”.¹⁵⁰ Probablemente se asumía que si un número más grande de comerciantes hubiera estado operando, los errores se hubieran cancelado uno al otro. En septiembre de 1854, los Gibbs estaban fletando “a una gran velocidad” para la temporada de 1856.¹⁵¹ En los meses de octubre, noviembre y diciembre de 1855, pagaron fletes para embarcaciones que no se esperaba que llegaran a Chincha sino hasta fines de 1856.¹⁵² Los alquileres, observaron en noviembre de 1858, implicaban “anticiparse en 13 meses en promedio”.¹⁵³ En febrero de 1860 estaban escribiendo sobre la necesidad de empezar a organizar su oferta para la temporada de 1862.¹⁵⁴

Algunos fletes parecen haber sido pagados antes de que los barcos dejaran Europa¹⁵⁵ y como el dinero no podía ser reclamado del dueño del barco en caso de que el cargamento se perdiera, Gibbs aseguró estos adelantos.¹⁵⁶ Los pagos a los navegantes antes de que se vendieran las cargas eran tratados como préstamos al gobierno peruano y, por ende,

149. *Liverpool Customs Bills of Entry*. Un promedio similar es indicado en HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 12 de diciembre de 1860.

150. *The Times*, 26 de noviembre de 1853, p. 8.

151. WGC, John Hayne a William Gibbs, 23 de septiembre de 1854.

152. *Ibid.*, Henry Gibbs a William Gibbs, 4 de octubre de 1855.

153. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 20 de noviembre de 1858.

154. *Ibid.*, 3 de febrero de 1860; también 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 4 de marzo de 1862.

155. Ver, por ejemplo, WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 4 de octubre de 1855.

156. RCUS, pp. 32, 36-37, 50; también Mesones, pp. 115, 119.

conllevaban un generoso interés del 5 %. Sin embargo, la mayoría de estos préstamos era de muy corto plazo, pues muchos pagos de fletes no se realizaban antes del viaje sino después de que el barco hubiera atracado en Europa. De 301,464 ton. vendidas a mediados de la década de 1850, Gibbs ganó solo 9,509 libras esterlinas 2 chelines 6 peniques en intereses sobre adelantos relacionados con el negocio¹⁵⁷ (o cerca de 7.5 peniques de libra esterlina por tonelada de guano). Incluso si toda esta cantidad fuera para fletes, el tiempo promedio entre el pago y la venta que indican las cifras era de solo dos meses. Generalmente estos resultados se efectuaban sin causarle demasiados problemas a Gibbs. Los ingresos de los viejos cargamentos financiaban el movimiento de los nuevos. En octubre de 1854, Henry Gibbs notó que sus gastos en fletes sumaban alrededor de £ 200,000, pero que dicha cifra podía ser “continuamente alcanzada por nuestras ventas, así que el capital de trabajo que este negocio requiere *actualmente* no es tan grande”.¹⁵⁸ Había, sin embargo, el peligro de que pagos fuertes en fletes a veces debían hacerse en un momento en el que, por una u otra razón, las ventas de guano iban lentas y cuando, tal vez, otros pedidos sobre los fondos del guano se iban acumulando. Había, como hemos visto, un desequilibrio temporal en los asuntos financieros de Gibbs en la segunda mitad de 1855. La fuerte dependencia del gobierno de Londres era un factor, pero la causa principal de la dificultad, en la perspectiva de Henry Gibbs, era un excesivo gasto en el transporte marítimo: “Hemos fletado demasiado y estamos sintiendo la inconveniencia”.¹⁵⁹

Comparando 1850-1854 con 1855-1859, podemos ver que no hubo un incremento notable en el número de barcos empleados. El promedio anual para la primera mitad de la década fue de 264 barcos; para la segunda mitad de 300. Los barcos, sin embargo, tendían a aumentar en tamaño, así que las cifras de toneladas *register* muestran un incremento más marcado: de un promedio de 131,336 en 1850-1854 a 203,533 en 1855-1859.

157. Basagoitia, apéndice estadístico.

158. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 13 de octubre de 1854.

159. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 20 de diciembre de 1855; también *ibid.*, Henry Gibbs a William Gibbs, 25 de septiembre, 10 y 18 de octubre, 3, 18, 20, 22, y 28 de diciembre de 1855; Henry Gibbs a Bright, 12 y 15 de octubre, 18 y 20 de diciembre de 1855.

Cuadro 1
EMBARCACIONES CON GUANO DESPACHADAS DEL PERÚ
BAJO LA CONSIGNACIÓN DE GIBBS, 1850-1860

AÑO	NÚMERO DE BARCOS AGREGADO	TONELAJE REGISTER
1850	215	101,795
1851	305	140,595
1852	117	53,406
1853	276	146,056
1854	408	214,827
1855	478	275,358
1856	169	106,254
1857	477	357,147
1858	257	201,604
1859	118	77,303
1860	231	199,285
TOTAL	3,051	1,873,630
PROMEDIO ANUAL	277	170,330

Fuente: RCUS, Appendix X, pp. 502-503.

En 1858, el año de mayor importación de guano hacia Gran Bretaña, el promedio de todos los barcos que llegaban del Perú fue de 714 ton.¹⁶⁰ La gran mayoría de ellos cargaba guano. Los navíos más grandes de todos los que entraban a Gran Bretaña provenían de Estados Unidos, con un promedio de 921 ton., seguidos de Australia y Nueva Zelanda (828) y las Indias Orientales, Ceilán y Singapur (782). El Perú estaba en cuarto lugar, y bastante por encima de los otros países latinoamericanos. Los barcos de Chile promediaban solo 409 ton. y los de Ecuador 341.¹⁶¹ Estas cifras muestran que para fines de la década de 1850, si no antes, el guano estaba atrayendo a algunos de los más grandes barcos que

160. A diferencia de las 784 ton. promedio citadas por Stubbs.

161. Calculado de cifras en *PP*, 1859, XXVIII, p. 389.

operaban entonces en el mundo comercial.¹⁶² Este uso cada vez mayor de grandes embarcaciones tenía una serie de ventajas posibles para los consignatarios y para el gobierno peruano. En primer lugar hacía más fáciles las operaciones de flete. Era menos problemático emplear 100 navíos de 1,000 ton. cada uno para cargar 133,000 ton. de guano que tomar 400 embarcaciones de 250 ton. cada una para transportar la misma cantidad de guano. En segundo lugar, mientras más grande un barco, mayor tenía a ser su productividad. Esto no significaba que las tasas de los fletes disminuyeran siempre con la caída de los costos unitarios. Más bien significaba que los márgenes de rentabilidad se ampliaban para los dueños de los barcos. Estos márgenes más amplios probablemente facilitaban a estos propietarios navegar a menores costos en períodos de capacidad excedente y confrontar mejor algunas de las inconveniencias y demoras del negocio. El costo unitario más grande para una embarcación eran los sueldos y provisiones de la tripulación, y uno puede sacar una medida aproximada de la productividad dividiendo el tonelaje de los compartimientos por el número de la tripulación. La capacidad de ganancia de un barco tenía a crecer más rápidamente que su tamaño. El costo de operarlo, sin embargo, crecía más lentamente que su tamaño. En 1842, se requería un hombre por cada 20.9 ton. registradas en la capacidad de un barco que estuviese en el comercio del guano con Gran Bretaña. Para 1847, esta proporción se había incrementado a 26.6 ton., y para 1852 a 34.3 ton. En 1857 la cifra era de 38.2 y en 1862 llegó hasta 47.2. La productividad, así medida, aumentó 126 % en 20 años.¹⁶³

Sobre la cuestión de los fletes no existe, para la década de 1850, ni para la de 1840, evidencia de la regular tendencia al alza que Jonathan Levin y otros han sugerido que ocurrió.¹⁶⁴ Solo uno de los contratos de Gibbs en la década —el de diciembre de 1849 a diciembre de 1851— otorgaba comisiones al fletado, así que no había incentivos para que los contratistas buscaran precios más altos. El patrón en el período ciertamente no fue regular. Sin embargo, generalmente se puede detectar un

162. Puede haber impulsado algo de construcción también. “Las grandes importaciones de guano —comentó la *Farmer’s Magazine* en 1859— llamaron a la construcción de barcos de gran tamaño”. “The Trade in Guano”, *loc. cit.*

163. Calculado de datos en LRS.

164. Levin, pp. 68-69; Bonilla, “Aspects”, pp. 76-77; Pásara, p. 15.

mercado incremento entre 1852 y 1854,¹⁶⁵ una abrupta caída entre 1855 y 1858-1859,¹⁶⁶ y otro incremento, esta vez bastante leve, entre 1859 y 1861.¹⁶⁷ El incremento de 1852-1854, como se ha dicho, fue bastante marcado y tuvo, como veremos después, un considerable efecto en el precio del guano en el mercado europeo. En 1851-1852 las tasas generalmente fluctuaron dentro de límites bastante cercanos a las £ 3. Hacia febrero de 1853, sin embargo, la demanda de embarcaciones que aumentó debido a la guerra de Crimea había empujado las tasas del guano a £ 4, e incluso a dichos precios era difícil encontrar suficientes embarcaciones. La situación empeoró en 1854: “estamos en un completo aprieto en relación con los barcos —escribió Henry Gibbs en marzo— y no estamos seguros si un incremento a £ 5 mejoraría en algo nuestra posición”.¹⁶⁸ De hecho, las tasas ascendieron a £5 al final del mes, prevalecieron, y se vieron obligadas a permanecer ahí por gran parte del resto del año. Posteriormente el transporte marítimo retrocedió gradualmente a su condición normal de mediados del siglo XIX de exceso de oferta, y las tasas disminuyeron. Respecto a la tendencia general en la década, uno encuentra que mientras en 1849-1853 Gibbs había podido tomar solo un barco a 2 libras y 10 chelines o menos, en 1853-1860 tomó casi 134 embarcaciones a esas mismas tasas tan bajas. A tasas de £3 o menos, se hallan 195 embarcaciones en 1849-1853 y 378 en 1853-1860.¹⁶⁹ Cifras como estas muestran que están errados los argumentos de que las tasas de los fletes crecieron gradualmente con el sistema contractual de exportación. Los costos de cargar guano alcanzaron su punto más bajo en 1858-1859.

-
165. GGC, 1 de marzo, 16 de julio y 1 de diciembre de 1852; WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 24 de marzo, 13 de abril, 5 de mayo y 13 de octubre de 1854; HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 5 de noviembre de 1860; *Statement of Freights, loc. cit.*, FO 61/137, Wilson a Malmesbury, 9 de junio de 1852; FO 61/148, Sullivan a Clarendon, 10 de octubre de 1854; MAE, Lima/11, Ratti-Menton a Baroche, 8 de septiembre de 1851; *The Times*, 25 de agosto de 1853, p. 7.
 166. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 3 de febrero y 21 de septiembre de 1855; HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 18 de noviembre, 28 y 30 de diciembre de 1858, 6 y 26 de enero de 1859; HMM 37, 5 (noviembre de 1857), p. 574; “The trade in guano”, *FM*, tercera serie, 15, 4 (abril 1859), p. 60.
 167. IHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 5 y 8 de noviembre, 5 de diciembre de 1860; Henry Gibbs a Francisco de Rivero, 18 de diciembre de 1860; 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 4 de marzo de 1862; FO 61/198, Jerningham a Russell, 13 de mayo de 1861; FO 61/201, Kernaghan a Russell, 16 de marzo de 1861; “The manure trade of the past year”, *FM*, tercera serie, 29, 2 (febrero 1861), p. 159.
 168. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 24 de marzo de 1854.
 169. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 5 de noviembre de 1860.

Nadie en ese entonces relacionó los problemas de fletes en el comercio guanero con alguna presión de los contratistas ingleses para generar costos intermedios más altos, ni siquiera sus más duros críticos. En 1853 *El Comercio* se quejó de que las tasas que Gibbs estaba ofreciendo eran innecesariamente *bajas* y que esto dificultaba encontrar capacidad suficiente de embarcaciones para mantener las reservas en el mercado europeo. La firma inglesa, señalaron, se estaba comportando mezquinamente y no mostraba la apropiada liberalidad en lo que se refiere a los fletes, habiendo destruido con su política toda confianza en futuros cargamentos.¹⁷⁰ En 1857, el encargado de negocios británico observó que la organización monopólica del comercio, con un solo postor encargado de embarcar a todos los mercados, mantenía los fletes menores de lo que estarían bajo un sistema de más competencia, y notó que un grupo de dueños de navíos estadounidenses, justamente con este punto en mente, había estado pidiendo la abolición del sistema de consignación del gobierno peruano.¹⁷¹ Unos años antes los dueños de barcos ingleses habían expresado un deseo similar.¹⁷² Gibbs recordaba en 1860 que, si después de haber dejado el negocio, su monopolio europeo se dividía en segmentos territoriales más pequeños, la competencia entre una media docena de contratistas elevaría los fletes unos 10 o 20 chelines¹⁷³ más de lo que estarían en otras condiciones. La misma perspectiva fue expresada por la *Farmer's Magazine* en 1861: “Debido a la centralización ya existente, el tonelaje se ha obtenido en los términos más favorables, y toda competencia ha sido destruida, pero con el nuevo acuerdo que dividió la industria entre seis diferentes firmas, los intereses navieros son los más probables de beneficiarse a expensas del gobierno peruano”.¹⁷⁴ El poder del monopolio, argumentó Gibbs algunos años antes, también trajo ahorros en otras áreas de costo intermedio: “los costos de renta, embalaje, etc. los hemos reducido por debajo de lo que lo harían individuos en competencia uno contra otro”.¹⁷⁵

170. Citado en *The Times*, 25 de agosto de 1853, p. 7.

171. FO 61/173, Sullivan a Clarendon, 12 de mayo de 1857.

172. Ver más adelante la sección “La cuestión del guano”.

173. HHGC, 2, Henry Gibbs a Francisco de Rivero, 18 de diciembre de 1860; también Henry Gibbs a William Gibbs, 8 de noviembre de 1860.

174. “The manure trade of the past year”, *loc. cit.*; también HMM, 36 (junio 1857), p. 686.

175. GGC, 16 de julio de 1852.

Desde fines de 1851 hasta el cierre de su período contractual, Gibbs no ganó comisiones del gobierno por fletados. Parece que hallaron, sin embargo, formas de compensarse a sí mismos por esta pérdida, y en esto dejaron las puertas abiertas para críticas bien fundadas.

Los agentes británicos del gobierno peruano —escribió un corredor de barcos— para proseguir más completamente con el principio de enriquecerse ellos mismos, insisten en una mitad completa de la comisión de corretaje, y exigen, antes de firmar un fletado, que el corredor debe endosar, sobre cada una de las partes en el fletado de un barco, una obligación de pagarles la mitad del corretaje por el privilegio de haberles dado una embarcación.

El corretaje lo pagaba, en primer lugar, el dueño del barco, y los corredores, deseosos de quedarse ellos con el total del pago, estaban naturalmente poco inclinados a trabajar con Gibbs. “Yo, de hecho, nunca les llevo un barco a menos que su tasa de flete me oblige concienzudamente a hacerlo”.¹⁷⁶ Tales arreglos pueden haber ejercido presión hacia el alza en los precios de los fletes. Igualmente, pueden haber servido para agravar los problemas de adquirir embarcaciones en períodos de capacidad insuficiente. Pero la práctica era probablemente más un reflejo de fuerza que una causa de debilidad. Con cientos de miles de toneladas de guano bajo su comando, Gibbs era un actor principal en los mercados marítimos mundiales. Sus poderes de patronazgo, de hecho, deben haber sido de los más grandes en la Europa occidental. Al cobrar una comisión de corretaje estaba explotando esta situación al máximo. La comisión de la prórroga de 1856 anotó que un negocio tan grande como el guano debía atraer a todos los dueños de barcos hacia la Casa Gibbs, aliviando de este problema a los consignatarios.¹⁷⁷ “La Casa Gibbs”, observó José Ulloa en 1859, “no necesita correr para encontrar buques que fletar”.¹⁷⁸

La comisión total de corretaje, de acuerdo con el algo confuso tratamiento del asunto por Carlos Barroilhet en 1857, sumaba 5 %.¹⁷⁹ La parte de Gibbs llegaba al 2.5 %: igual que la comisión de fletes que antes le pagaba el gobierno peruano. En el testimonio de Ulloa sobre este tema un par de años después, leemos que el dueño del barco le pagaba

176. Citado en *The Times*, 22 de febrero de 1854, p. 10.

177. *Dictamen*, p. 14.

178. Ulloa, p. 58.

179. Barroilhet, *Opúsculo*, pp. 65-66.

2.5 % directamente a Gibbs.¹⁸⁰ Hay una referencia a esto también en la correspondencia de Gibbs de 1852.¹⁸¹ Sin duda tenía sentido deshacerse de los agentes siempre que fuese posible, dados los costos involucrados y el hecho de que las transacciones no eran particularmente complicadas. “Los dueños de buques ó los armadores van ellos mismos al escritorio de los consignatarios á solicitar sus fletes”, y si había un acuerdo respecto a las tasas, el tema se arreglaría “en dos palabras”.¹⁸² La práctica de cobrar tal comisión recibió una especie de aceptación oficial en el contrato francés de Gibbs de 1858, en donde un máximo de 2.5 % se estableció para los dueños de navíos extranjeros (con excepción de las embarcaciones peruanas), asumiendo que este no era mayor a las tasas de corretaje en los lugares en los que se fletaban los barcos.¹⁸³

El hecho de que estas comisiones fueran exigidas como un porcentaje de los costos de flete significaba que cada incremento en los costos de embarque aumentaría las ganancias de Gibbs de esa fuente. Así, el incentivo para incrementar los costos del fletado estaba ahí, pero la evidencia citada anteriormente indica que no lo siguieron. El principal efecto, como han sugerido los contemporáneos, fue el de motivar a los dueños de los barcos a subir sus tasas en compensación por las comisiones que estaban obligados a pagar.¹⁸⁴ Si esto ocurría (y es poco probable que haya sucedido cuando los embarcadores competían por los fletes del guano en tiempos normales de subempleo), el costo, por supuesto, lo asumía finalmente el gobierno. Los únicos que claramente ganaban con esto eran los Gibbs, y haciendo en realidad muy poco esfuerzo.¹⁸⁵

180. Ulloa, pp. 51-59.

181. GGC, 1 de mayo de 1852. Parece que cuando el fletado era hecho en Lima el cargo puede haber llegado al 7.5 %, con el 2.5 % regresando a Gibbs en Londres y el resto a William Gibbs & Co. Henry Gibbs señaló que estos cobros eran excesivos y, a la luz de las quejas de 1856, sugirió que William Gibbs & Co. tomara sólo 2.5 %. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 21 de agosto de 1856.

182. Ulloa, p. 58.

183. *Analés*, VI, pp. 36-37.

184. Ver Barroilhet, *Opúsculo*, pp. 65-66; Ulloa, pp. 54, 57; *Dictamen*, pp. 14-15.

185. Para un comentario ver Mesones, p. 119. Los Gibbs fueron además acusados de cargar excesivamente gastos de corretaje a los barcos que llegaban al Perú, para enfrentar los costos relacionados a aduanas, regulaciones de salud, provisiones, lastres, y lo mismo en Chincha y el Callao. El costo era de 150 pesos por barco. Luis Mesones señaló que 100 pesos representaban una clara ganancia para Gibbs y que de una exportación de 250,000 ton. de guano podían esperar una ganancia de 35,000 pesos

Pasando ahora al tema de la distribución, los comerciantes claramente tenían grandes problemas en determinar, para una temporada en particular, cuánto guano iba a necesitar cada región, país o puerto. Los cálculos agregados eran de por sí bastante difíciles. El hecho de que estos tuvieran que ser desmembrados en un número de componentes territoriales le añadía una dificultad extra. La solución más fácil era llevar todo el guano a Londres primero, luego observar el patrón de demanda y distribuirlo de acuerdo a ello. Pero esta era una forma engorrosa de proceder. Henry Gibbs sí consideraba conveniente vender mucho guano al mercado británico desde Londres. Por otro lado, confesó “un gran prejuicio” a favor de “los embarques directos”, pues esto significaba un guano más barato¹⁸⁶ para los consumidores provinciales y un aumento sustancial en la demanda.¹⁸⁷ Este prejuicio no se reflejaba tanto en la práctica. Las estadísticas disponibles muestran que la gran mayoría de barcos con guano que llegaba a Gran Bretaña en la década de 1850 desembarcaba en Londres: un hecho que no guardaba relación con la geografía del consumo, siendo el sureste de Inglaterra relativamente inconsiguiente en el uso del guano. Cuentas de aduana, que cubren los cinco puertos más importantes de Inglaterra, muestran en 1847, 31 desembarcos en Liverpool, 24 en Londres, 3 en Bristol y 3 en Hull. En 1852, con Myers retirado, 59 embarcaciones llegaron a Londres y solo 13 fueron a Liverpool; las tres restantes fueron a Bristol. En 1857, 135 fueron a Londres, 43 a Liverpool y 10 a Bristol;¹⁸⁸ Liverpool y Bristol eran los puertos en los que residían las dos firmas asociadas más importantes de Gibbs (Gibbs Bright & Co.). Examinando otra fuente, que provee cifras para todos los puertos de Inglaterra, se halla que en 1858 (el año cumbre de importación) 243,957 de las 353,541 ton. de guano¹⁸⁹ adquiridas llegaron por Londres: casi el 70 %. Liverpool tomó 51,524 ton.; Bristol

o 7,000 libras. También acusó a Gibbs de prestar dinero a los capitanes de barcos a un desfavorable tipo de cambio. *Ibid.*, pp. 116, 119, también Barroilhet, *Opúsculo*, pp. 64-65 y Ulloa, p. 52.

186. Derivado de un costo menor de transporte del puerto al comprador.
187. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 30 de diciembre de 1858; también 8 de noviembre de 1860.
188. *Bills A. Customs, London, Ship Reports.* (Agradezco a David Williams, antiguamente de la Universidad de Leicester por llamar mi atención sobre esta invaluable fuente).
189. Las cifras son para *todas* las importaciones de guano (de las cuales casi 85 % era de procedencia peruana).

20,120; Glasgow 8,756; Leith 6,984; Aberdeen 3,423; Dublin 2,643; Hull, 1,888; Plymouth 1,215; Dundee, 1,029. Todos los demás puertos tomaron menos de 1,000 ton. cada uno.¹⁹⁰

Este tipo de distribución traía problemas de mercadeo a una mercancía como el guano, considerando que era voluminosa y por ende difícil de transportar. Escocia, por ejemplo, era un área mucho más importante de consumo que las *Home Counties*. Las importaciones escocesas en 1858, sin embargo, representaban solo una décima parte de las de Londres. Los Gibbs fueron confrontados por Ulloa al respecto. “El sistema de los contratistas en este mercado ha sido que solo ellos puedan vender. Con este fin han reducido a cuatro los lugares para efectuar las ventas; a saber: Londres, Liverpool, Glasgow y Aberdeen”. Ulloa rechazó el argumento de Gibbs de que el propósito de tal concentración era prevenir la adulteración.¹⁹¹ Esto puede no haber sido enteramente justo, pues la adulteración era un problema serio y la canalización de grandes porciones de la importación a través de Antony Gibbs y Gibbs Bright obviamente facilitaba controles directos e inspecciones, aunque parece poco probable que solo se les pudiera encomendar pequeñas cantidades de guano a los presumiblemente confiables agentes que Gibbs ya empleaba en puertos a lo largo de la costa. Estaba también el posible factor adicional de querer tomar el guano primero y distribuirlo después cuando las demandas regionales estuvieran estimadas con certeza. Podría argumentarse, sin embargo, que tal flexibilidad no tenía por qué tener sede en Londres: que las estimaciones podían hacerse al momento de los fletados, efectuarse las importaciones regionales y entonces corregirse los desbalances mediante redistribuciones a Leith, Hull o, aun más, a cualquier lugar al que las embarcaciones podían redirigirse antes del desembarque.¹⁹² Otros factores quizá hayan sido el tamaño de los navíos o las facilidades portuarias. Algunos de los puertos más pequeños ciertamente eran incapaces de recibir los grandes barcos que estaban haciéndose más comunes en el negocio. Esto puede explicar por qué Gloucester, Montrose y Limerick no recibieron guano en

190. *Annual Statement of the Trade and Navigation of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions in the Year 1858* (Londres, 1859), pp. 124-125, 128, 130.

191. Ulloa, p. 17. La situación, claro está, era peor de lo indicado por Ulloa. Una distribución justa entre estas cuatro partes hubiera sido más saludable para el comercio que el sistema que de hecho prevaleció.

192. Ver *The Times*, 26 de noviembre de 1853, p. 8.

1858. Esto no explica, sin embargo, por qué Londres tomaba cinco veces más que Liverpool, 12 veces más que Bristol, 28 veces más que Glasgow y 72 veces más que Aberdeen.

Un factor importante debe haber sido el deseo de Gibbs de maximizar sus ganancias. Los inflados precios de venta que resultaban del sistema predominante son irrelevantes, pues la comisión de los consignatarios era tomada de los precios totales al por mayor ya fijados. Canalizar el comercio por Londres significaba, sin embargo, que Gibbs no tenía que compartir las comisiones. Como señaló Ulloa, Gibbs estaba motivado por “el deseo de apoderarse del total de las comisiones de ventas, sin compartirlo con sus nombrados agentes”.¹⁹³ En la década de 1840, los consignatarios parecen haberse quedado con la comisión completa de cada tonelada vendida en Gran Bretaña, y a los agentes comerciales se les pagaba con los retornos de los sobreprecios fuera de los puertos más pequeños.¹⁹⁴ Esta forma de conducir el comercio caducó en la década de 1850. Precios fuera de puerto eran iguales a los de Londres. Gibbs Bright & Co. recibía 1¾ % por ventas en Liverpool y Bristol; Gibbs en Londres tomaba el resto.¹⁹⁵ En 1862 Gibbs Bright preguntó si podían vender de las reservas de Londres cuando se les agotaran las suyas.¹⁹⁶ No está registrada la respuesta de la casa en Londres, pero Henry Gibbs le escribió a William Gibbs señalándole que era difícil llegar a una decisión: hacer lo que pedía Gibbs Bright fomentaría las ventas; por otro lado, Londres perdería las comisiones.¹⁹⁷ La pluma de Gibbs, así como su práctica, revelan que estaba completamente preparado a establecer los intereses de su casa por encima de los del negocio. Es de notar también que los únicos depósitos decentes fuera de Londres estaban en los dos puertos en los que operaba una firma asociada. Antony Gibbs & Sons eran reacios a compartir y, cuando lo hacían, lo hacían con sus casas filiales. Como resultado de esto, el volumen de las ventas, como Gibbs reconoció, casi ciertamente se redujo.¹⁹⁸

193. Ulloa, pp. 17-18.

194. Ver referencias en capítulo 2.

195. HHGC, 2, Henry Gibbs a Tyndall Bright, 30 de abril de 1856.

196. Ver HHGC, 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 19 de febrero de 1862.

197. *Ibid.*

198. Para un comentario sobre la falta de provisión para el mercado escocés ver Marchand “Les engrails artificiels”, p. 229.

Respecto a la distribución en Europa, la evidencia a mano es muy confusa. Los libros de Gibbs muestran un gran número de clientes europeos en la década de 1850. Desafortunadamente, no se da la ubicación precisa de muchos de ellos. Los negocios que estaban haciendo con Gibbs también son oscuros, pues no se especifica qué bienes recibían; se usan las palabras *ventas* y *cargamentos*, pero en la mayoría de casos no se puede determinar si incluían guano. Tampoco hay forma de saber, a partir de las cuentas de Gibbs, si dichos bienes llegaban directamente a los clientes europeos o lo hacían por Londres. Sin embargo, otras fuentes proporcionan algunas pistas. Si examinamos los destinos de una muestra de 354 embarcaciones en consignación a Gibbs, hallamos que 226 descargaban su guano en Gran Bretaña y 97 en puertos europeos. Otros 31 barcos descargaban parte en Gran Bretaña y parte en Europa. El número de cargamentos que viajaba total o parcialmente a Europa, por ende, era de 128, o 36 % del total. Esto puede tomarse como evidencia de que los mercados continentales tomaban la mayoría de su guano directamente del Perú. Sin embargo, si vemos los puertos europeos que recibían guano descubrimos que más de la mitad de los navíos viajaba a Amberes, y la mayoría del resto a Hamburgo y Rotterdam.¹⁹⁹ Parte del guano requerido por Italia, el sudeste europeo, los países escandinavos, Rusia y otras áreas alrededor del Báltico puede, por supuesto, haber sido redistribuida (a un costo adicional bastante considerable) de estos puertos, pero un gran porcentaje vino ciertamente de Gran Bretaña. Las estadísticas comerciales británicas muestran una sustancial reexportación de guano en la década de 1850.²⁰⁰ Entre 1855 y 1859, por ejemplo, se exportaron 69,308 toneladas a puertos de Alemania y Hanse, 14,775 a España y las Canarias, 8,898 a los países escandinavos, 5,734 a Francia, y 4,649 a Italia.²⁰¹ Otras áreas de Europa recibieron 9,711 toneladas. Y a pesar de los envíos directos a Amberes y Rotterdam, Bélgica tomó 42,100 ton. de guano reexportado y Holanda 15,787. Estas cifras son aplicables a *todos* los tipos de guano, pero probablemente la mayoría era del Perú.²⁰² Si Gibbs traía el guano

199. Basagoitia, apéndice estadístico.

200. *PP*, 1854-5, L, pp. 312-313; 1856, LVI, p. 126; 1857, XXXV, p. 583; 1857-8, LIV, p. 160; 1859, XXVIII, p. 164; 1860, LXIV, pp. 32, 166.

201. Estas son estimaciones mínimas. Las categorías geográficas cambian un tanto de año a año. Cuando las cifras para un área particular no están especificadas es probable que formen parte de la categoría denominada “otros países”.

202. Hay referencias frecuentes a reexportaciones de guano peruano en revistas agrarias y periódicos y en la correspondencia de Gibbs. El “valor real computado”

a Londres y luego lo vendía a importadores europeos podía tomar su comisión completa del 3.5 %. Este era el sistema al que probablemente se referían cuando escribieron en 1858: “nosotros mismos hemos enviado guano a 14 Casas en Gotenburgo, Cristiansand y Nortdkjoping, que nos han hecho pedidos directos...”²⁰³ Esto significaba, sin duda, un precio muy alto a la hora de llegar al agricultor continental. Sin embargo, cuando los agentes designados recibían el guano directamente —Dankaerts de Amberes, Böhl de Hamburgo, Trenor de Valencia, Quesnel de la Haya, Santa Coloma de Burdeos—,²⁰⁴ tomaban su parte de la comisión por ventas. Bajo el contrato francés de Gibbs de 1858, Quesnel y Santa Coloma ganaban 1 % cada una de los ingresos brutos procedentes del guano vendido a través de sus casas. La comisión total pagada por el gobierno era de 3 %, y Gibbs se quedaba con la diferencia.²⁰⁵

No había muchos depósitos de guano, con agentes comerciales individuales, a lo largo de la costa de Europa. En 1858 Gibbs citó reservas en Hamburgo, Rotterdam, Amberes, Dunkirk, La Haya, Nantes, Burdeos, Valencia y Génova.²⁰⁶ Amberes y L’Havre parecen haber sido los principales puertos continentales, el último (con otros centros franceses) se incluyó en la órbita de Gibbs en los últimos años de la década de 1850. En 1858, según Ulloa, La Haya poseía casi dos tercios de las reservas francesas de guano. Señaló que para alcanzar las principales áreas de consumo “es necesario viajar grandes distancias y enfrentar numerosas y costosas dificultades”.²⁰⁷ Luis Mesones sugirió que los contratistas de guano como los Gibbs, con enormes responsabilidades territoriales, eran poco efectivos promoviendo las ventas a lo largo de sus dominios. Tales

de las reexportaciones también indica que la mayoría del guano era costosa, por ejemplo, la variedad Chincha.

203. Gibbs, *Contestación*, p. 26. Hay también referencias a nueve agentes que compraron guano en Londres para ser embarcado a los mercados escandinavos.
204. Los últimos tres puertos no aparecen en las cifras dadas antes para la distribución de embarcaciones pues a mediados de la década de 1850 Gibbs no servía ni al mercado francés ni al español.
205. Mesones, p. 112; *Anales*, VI, p. 39.
206. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, ? diciembre 1858; también Henry Gibbs a “Don Juan”, 19 de marzo de 1860.
207. Ulloa, p. 14. De 42 embarcaciones que partieron del Perú a Francia en 1858, 27 iban a La Haya; de las restantes, 7 se dirigían a Dunkirk, 4 a Nantes y 4 a Burdeos. ANF, serie F12, dossier 6860, Guiroy a Chemin Dupintes, 5 de mayo de 1858.

quejas repetían sentimientos oficiales que se remontaban a algunos años atrás. En 1852, Manuel Mendiburu llegó como plenipotenciario peruano a Londres con instrucciones de su gobierno de hacer algo acerca de sus pobres ventas europeas. Él escribió:

La razón de tal parálisis radica en el contrato con la casa Gibbs. Mientras que es innegable que el negocio está bien administrado en Inglaterra, en el resto de Europa no existe evidencia del esfuerzo de su parte de propagar el nombre del guano o estimular su consumo... Llamo la atención especialmente a Alemania y Rusia, cuyas tierras exhaustas tienen mucha necesidad del guano, pero en las que hasta ahora este es totalmente desconocido.²⁰⁸

El consumo en Europa es difícil de estimar con seguridad, pues aunque Rivero provee cifras de ventas para los diferentes países²⁰⁹ bien puede ser que estas excluyeran el guano vendido en Londres para ser embarcado al continente. A uno le queda todavía la impresión, sin embargo, de que el mercado europeo estaba mal servido. En 1856, año cumbre en las ventas en Gran Bretaña y Europa, la cifra británica de 214,707 toneladas fue más que el doble de la cifra para los territorios europeos de Gibbs (que entonces no incluían a Francia ni a España). Además, más de la mitad de las ventas continentales se concentró solo en un país pequeño: Bélgica. Las ventas en Inglaterra y Bélgica juntas llegaron a 269,694 toneladas. En la vasta expansión de Europa al este del Rin llegaron a menos de 50,000 toneladas.

Se ha hecho referencia a las importaciones directas e indirectas. Las últimas daban flexibilidad (con un costo) al comercio y ayudaban a maximizar las ganancias de Gibbs. Mayor flexibilidad se ganó con la así llamada “cláusula continental”, que Gibbs insertó en sus partidas de fletes y por la cual podía redirigir las embarcaciones a puertos europeos si el patrón de demanda en ese momento parecía permitirlo.²¹⁰ En 1858 escribieron de posibles incrementos en el consumo francés y de la necesidad de arreglos marítimos apropiados. Sin embargo, si el mercado francés se mostraba débil, entonces las embarcaciones alquiladas para proveerlo podrían desviarse hacia Ostend o Hamburgo.²¹¹ En el otoño de 1861 enviaron

208. Citado en Rivero, *Ojeada*, p. 28.

209. *Ibid.* Apéndice: Estado comparativo de las ventas de huano desde 1 de julio de 1849, hasta 1860 inclusive.

210. Ver, por ejemplo, HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 18 y 20 de noviembre de 1858; 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 23 de marzo de 1862.

211. *Ibid.*, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 30 de diciembre de 1858.

grandes cargamentos a Amberes donde la demanda parecía boyante, mantuvieron el guano alejado de puertos como Rotterdam y Hamburgo que no requerían de suplementos frescos, y discutieron la necesidad de trasladar al mercado de Burdeos embarcaciones con guano destinadas a Inglaterra. A los navegantes, ciertamente, no les gustaba la incertidumbre y el tiempo de viaje extra que implicaba este tipo de sistema.²¹² El hecho de que usualmente aceptaran tales mecanismos es una muestra más del poder de Gibbs en el mercado marítimo mundial cuando había exceso de capacidad. Henry Gibbs escribió en 1860 que se negaría a darle a un barco de Liverpool un flete sin la cláusula continental: no aceptaría “un compromiso que me previniera de enviar el ‘Palatino’ a las zonas más desagradables de Francia si la necesidad así lo exigía”.²¹³

El sistema general de distribución, por ende, era tanto costoso como flexible, pues involucraba un procedimiento mixto, confuso aunque no ilógico, de transporte directo, redistribuciones internas, retraslado de embarcaciones y reexportaciones. Sus limitaciones resultaban de la excesiva centralización y de la renuencia de los consignatarios a delegar responsabilidad y a dividir sus ganancias.

Finalmente, pueden presentarse algunos detalles sobre las técnicas de distribución dentro del mercado británico y el retorno procedente de las ventas al gobierno peruano. Cuando el guano arribaba a los puertos era pesado por oficiales de aduanas. Los consignatarios recibían certificados que eran enviados de vuelta al gobierno de Lima con detalles de las ventas.²¹⁴ Esto hacía imposible a los importadores engancharse en tratos fraudulentos al traer más de lo que decían, o al tomar ganancias irregulares de los diferenciales entre las toneladas *register* oficiales y las toneladas efectivas. El fertilizante se guardaba entonces en almacenes antes de su distribución interna. Gibbs parece no haber tenido almacenes propios.²¹⁵ Los compradores hacían sus propios arreglos para el transporte en los puertos. Los pagos se hacían en efectivo o en cheque y no en letras.

212. Ver, por ejemplo, *ibid.*

213. *Ibid.*, Henry Gibbs a Tyndall Bright, 15 de diciembre de 1860.

214. Rivero, *Ojeada*, p. 216.

215. En 1852 listaron los costos de puerto como sigue: 5 chelines 9 peniques por descarga, traslado a los almacenes; y 1 penique por tonelada por semana para almacenaje. También citaron “Sacos 4 peniques cada uno”. Gran parte del guano era puesto en sacos en el puerto, la mayoría del cual se importaba a granel. GGC, 16 de julio de 1852; también Basagoitia, p. 17.

Esto llevó a Mesones a preguntarse por qué a Gibbs todavía se le pagaba una comisión de *delcredere*.²¹⁶ Su 3.5 % (y su 4 % para 1850-1851) fue oficialmente designado como un pago por ventas y garantía. Esto, por supuesto, puede haber sido solo una forma verbosa de decir “comisión de ventas”. Pero si los Gibbs efectivamente recibían una comisión mixta en la que se sumaban un pago por ventas y un pago por *delcredere*,²¹⁷ entonces se les estaba pagando por un servicio que no prestaban. Dado que el guano se vendía en su mayor parte en efectivo, no existía ningún riesgo vinculado a la transacción y el pago por *delcredere* era irrelevante.²¹⁸ Los fondos de agentes en Gran Bretaña y Europa llegaron, de más decirlo, principalmente en la forma de letras de cambio sobre Londres²¹⁹ pero estas, en circunstancias normales, podían ser rápida y fácilmente intercambiadas por efectivo.

El establecimiento en Londres que arreglaba las ventas y recibía los ingresos consistía de la gerencia más unas cuantas docenas de empleados a fines de la década de 1850.²²⁰ Una de sus tareas adicionales era hacer un informe para el gobierno peruano cada 15 días respecto al progreso del negocio.²²¹ Y luego, por supuesto, el gobierno peruano reclamaba sus retornos. La mitad de los ingresos netos se designaba a los tenedores de bonos británicos. De los ingresos brutos, los consignatarios retenían lo que se les debía por fletes e intereses de fletes, otros costos intermedios, préstamos e intereses de préstamos. El resto estaba disponible para el gobierno. Mucho dinero se iba a otros pagos en Inglaterra.²²² Al tomar sus

216. Mesones, p. 110.

217. Ver HHGC, 2, Henry Gibbs a Tyndall Bright, 30 de abril de 1856.

218. El pago en efectivo también era favorecido por los Barredas en los Estados Unidos. En 1852 un comerciante de Baltimore hacía la siguiente promoción: “Solicitamos órdenes de guano. Compramos directamente de los agentes del Gobierno Peruano, pero como requieren efectivo, requerimos un permiso para elaborar un borrador sencillo o *efectivo en la mano...*”. Prices Current, Baltimore, 1852, 1858 (De una colección de materiales sobre precios de productos en la Baker Library, Graduate School of Business Administration, Universidad de Harvard).

219. LGL, primera serie, 13-20.

220. Rivero, *Ojeada*, p. 182.

221. *Ibid.*

222. Ver, por ejemplo, Huano Consignment Contract N° 1, 1852-1853, en LGL, primera serie, 13b. Esta cuenta muestra que en 1852 el gobierno peruano utilizó gran parte de su dinero para hacer pagos a una serie de personas en Londres, muchas de ellas relacionadas con la compra y el equipamiento de la fragata a vapor “Amazonas” especialmente construida. Ver también FO 61/137, Hay a Stanley, 9 de junio de 1852.

fondos, el gobierno también era capaz de dar asistencia a los importadores peruanos que requerían moneda extranjera e incluso algo más de poder adquisitivo a William Gibbs & Co. de Lima. Luis Mesones ofrece una descripción en la que los presenta presionados por sus deudas:

Los comerciantes que se hallan apremiados por el término de sus plazos, procuran mandar á Europa cueros, fierro, cochinilla, algodones, lanas, cascarrillas, barras de plata, etc.; estos artículos no son suficientes para completar las sumas adeudadas, porque desgraciadamente es menor la exportación que la importación, y ocurren por libramientos á la casa de Gibbs... [La firma] pone todos los productos del huano á disposición del Gobierno en Londres; ese dinero no entra en las casas nacionales sino en virtud de letras giradas á favor de los comerciantes que entregan en Lima moneda peruana, ó mejor dicho boliviana. Los correspondentes de Gibbs firman los libramientos á 42 ó 43 peniques por peso; 48 peniques forman la par; y como un penique son dos centavos, resulta que en 5 ó 6 peniques pierde el comerciante ó gana el Gobierno 10 ó 12 % de cambio. Los correspondentes toman para sí medio penique por el servicio de expedir libranzas por capitales pertenecientes al Estado...²²³

Se puede suponer que todos estaban contentos. El gobierno peruano tomaba gran parte de la moneda nacional que necesitaba, directa y rentablemente, de los comerciantes en Perú. Los comerciantes, a un cierto costo, hallaban la moneda extranjera que necesitaban. Y Gibbs, sin mucho esfuerzo, ganaba una pequeña comisión adicional.

La expansión de las ventas y el alza de los precios, 1850-1856

La primera mitad de la década de 1850 constituyó probablemente el período más feliz en el comercio del guano. Las ventas se incrementaban rápidamente; cada año se registraba un aumento respecto al anterior. Los precios también se elevaron, en parte por los costos cada vez mayores y en parte porque la expansión del comercio dio al gobierno peruano y a sus agentes más confianza en el valor comercial del producto. Ambos, las ventas y los precios, alcanzaron su punto más alto en 1856. En dicho año Gibbs dispuso de 211,647 toneladas en Gran Bretaña,²²⁴ una

223. Mesones, pp. 116-117. El Huano Consignment Contract N° 1 muestra letras a nombre de Marcó del Pont (un sustancial comerciante peruano) solo por un total de £ 16,000 en 1853.

224. Mathew, "British Guano Market", p. 118.

cifra sustancialmente mayor a cualquier otra del resto de los años que le quedaban de contrato. En diciembre de 1856, el precio mínimo al por mayor alcanzó las £ 13, nivel que se mantuvo hasta el verano de 1858.²²⁵ A inicios de la década de 1850, el guano reportó su mayor importancia relativa como ayuda para los agricultores británicos. Ocupó una posición dominante e imponente en el mercado de fertilizantes y era ya conocido que se había convertido en parte vital del desarrollo de la agricultura británica. Al inicio de la década se le podía describir como “el más común de los fertilizantes naturales”.²²⁶ Según los comentarios de un observador de 1851, el guano “es para el agricultor lo que el seguro es para el comerciante: le garantiza la rentabilidad de su trabajo”.²²⁷ El London Farmers Club señaló en 1852 su gran confiabilidad, pues “los casos reportados donde se señala que el guano no ha sido beneficioso son perfectamente excepcionales”.²²⁸ Un estudio de East Lothian, una de las regiones agrícolas más avanzadas, de 1853, documentó su importancia para el trigo, la avena, los frijoles, los nabos y la papa, y su muy clara superioridad sobre todos los otros fertilizantes comprados; todo “tiene que ver ahora con este abono indispensable”.²²⁹ Según James Caird, célebre autoridad agrícola escocesa, el guano se había “convertido en una necesidad de vida para nosotros, con nuestros estrechos y agotados campos de maíz, sin terrenos de suelo virgen en el que se pueda apoyar nuestra creciente población...”²³⁰ La necesidad de incrementar el consumo era, de acuerdo con él, un tema de vasta importancia.²³¹ La *Farmer's Magazine* le asignaba propiedades casi mágicas: “Si la piedra filosofal, el elixir de la vida, el catolicismo infalible, el solvento universal o el móvil perpetuo se descubrieran, para la agricultura este sería la aplicación de guano”.²³² Para 1856 se había convertido en el “soporte de la vida”²³³ de

225. *Ibid.*, p. 117.

226. Anderson, “Economy”, p. 226.

227. *The Times*, 16 de mayo de 1851, p. 6.

228. “Guano; Its Application, Supply, and Adulteration”. En *FM*, tercera serie, 1, 3 (marzo 1852), p. 207.

229. Stevenson, “On the Farming”, pp. 277-304.

230. *The Times*, 22 de diciembre de 1853, p. 7.

231. *Ibid.*, 10 de septiembre de 1853, p. 8; *ibid.*, 16 de febrero de 1854, p. 7.

232. “Guano”. En *FM*, tercera serie, 5, 4 (abril 1854), p. 314.

233. “Proposed sales of the Chincha Guano Islands”. *Ibid.*, 9, 2 (febrero 1856), p. 109.

Gran Bretaña, y en “un tesoro mucho más valioso para este país que los campos de oro de Australia...”.²³⁴

Los agricultores mismos tomaron una postura más sobria y práctica. El entusiasmo mostrado hacia el guano dependería de su precio, oferta, superioridad sobre otras alternativas y de su propia capacidad para comprar. Su dominio sobre el mercado duraría mientras aún tuviese sentido económico utilizarlo, y la superioridad que poseía frente a sus rivales era más estrecha y más susceptible al cambio de lo que uno se podría imaginar fiándose de alguna literatura laudatoria. Brevemente, uno puede observar que el éxito del guano a principios de la década de 1850 era producto de tres factores básicos: mayor oferta, competencia limitada y alza en los precios de los alimentos. La primera surgió principalmente del aumento de la fuerza laboral en el Perú. Hubo irregularidades severas y frecuentes de corto plazo en la provisión pero la tendencia general fue de expansión. La segunda resultaba del fracaso de las especulaciones comerciales para descubrir nuevos depósitos de guano comparables en tamaño y en valor a las guaneras peruanas, y del esfuerzo aún bastante modesto de la manufactura de fertilizantes en Gran Bretaña. La tercera estaba relacionada en parte con la guerra de Crimea: las importaciones de trigo británicas bajaron por un año o dos después de 1853, el número de acres local se expandió y los precios del trigo se incrementaron de una depresión en 1851 a su punto más alto en casi 40 años en 1855.²³⁵ Hubo también mucha bonanza en los precios para los productos de ganado.²³⁶

El cuadro 2 muestra el aumento en la escala del comercio guanero hasta 1856. Las ventas en Gran Bretaña en 1855-1856 fueron 178% más que las de 1849-1850. Si se añade el comercio internacional, la expansión está en el orden de 274 %. Los precios también se incrementaron sostenidamente: de 9 libras esterlinas y 5 chelines a 10 libras en enero de 1854, a 11 libras en julio de 1854, a 12 libras en julio de 1856, a 13 libras esterlinas en diciembre de 1856. Este incremento en el costo del guano para los agricultores fue, en cierto modo, el aspecto más importante del comercio en la década de 1850 y por esta razón debe ser cuidadosamente analizado. Inicialmente se combinaba con un incremento en el consumo para así aumentar enormemente los ingresos del gobierno

234. “Guano”. *Ibid.*, 10, 1 (julio 1856), p. 42.

235. Fairlie, p. 100; Tooke, VI, pp. 487-488; Mitchell y Deane, *Abstract*, p. 488.

236. Jones, “Changing Basis”, II, *passim*; Chambers y Mingay, *Agricultural Revolution*, pp. 177-178.

peruano y los de los consignatarios. Sus consecuencias a largo plazo, sin embargo, fueron menos felices. Sirvió para alentar a los competidores del gobierno peruano y trajo una marcada transferencia de preferencias en contra del guano a fines de la década de 1850: un terreno perdido que nunca se recuperó. Los años de esta década presentan una imagen de rápido crecimiento seguido de una dramática y abrupta caída. El incremento de los precios reflejaba el primero y ayudó a causar la segunda. Más aún, el tema de los precios (como veremos en el siguiente capítulo) estaba en el corazón de muchas de las críticas contemporáneas a Gibbs. A lo largo de la discusión que sigue, debemos recordar una vez más que los consignatarios ingleses eran (y aún lo son) acusados de mantener los precios a niveles innecesariamente bajos y de no tener fe en el guano como un bien comercial.

El precio mínimo al por mayor de 9 libras esterlinas y 5 chelines,²³⁷ heredado de 1849, persistió durante los primeros cuatro años de la década de 1850. El tema de su alteración, sin embargo, surgía persistentemente. Castilla aparentemente favorecía un incremento en el otoño de 1850 y deseaba conocer la opinión de Gibbs en la materia.²³⁸ Su perspectiva fue decisiva: “En un momento en que la Abolición de las Leyes del Maíz ha aterrorizado a los agricultores... un incremento en el precio sería muy inoportuno y pondría en gran riesgo la popularidad del Guano...”²³⁹ Gibbs reiteró su pedido de moderación en 1851 y recibió apoyo del ministro peruano en Londres.²⁴⁰ Señalaron el peligro de la competencia, la opinión entre muchos agricultores sobre que el guano ya era muy caro y “el precio actual de los productos agrarios”;²⁴¹ en 1851 los precios del trigo cayeron a su punto más bajo desde 1780.²⁴² No hubo réplicas notables de Lima. Había, dadas las circunstancias, tal vez cierta satisfacción de que las ventas británicas totalizaran 96,145 ton. en 1850-1851.²⁴³ La aproximación del gobierno se reflejó en un folleto publicado en 1851: “todo monopolista

237. El máximo para sumas pequeñas fue 10 libras 15s. Ver FO 61/173 Sulivan a Clarendon, 12 de mayo de 1857.

238. GGC, 8 y 9 de octubre de 1850.

239. *Ibid.*, 16 de diciembre de 1850; también 17 de diciembre de 1850.

240. *Ibid.*, 16 de enero de 1851.

241. *Ibid.*, 16 de enero y 16 de octubre de 1851.

242. Los precios de la avena y la cebada también estaban bajos: ver Mitchell y Deane, p. 488.

243. Rivero, *Estado de las ventas*.

Cuadro 2
VENTAS DE GUANO PERUANO DE GIBBS EN EUROPA 1849-1856 (EN TONELADAS)

AÑOS	GRAN BRETAÑA	%	EUROPA CONTINENTAL,	%
			EXCEPTO ESPAÑA Y FRANCIA	
1 JULIO 1849 -				
30 JUNIO 1850	77,098		8,326	
1850-1851	96,145) + 25%	17,846) + 114%
1851-1852	112,638) + 17%	28,193) + 58%
1852-1853	118,286) + 5%	33,144) + 18%
1853-1854	135,524) + 15%	62,385) + 88%
1854-1855	177,500) + 31%	71,167) + 14%
1855-1856	214,707) + 21%	105,019) + 48%
TOTAL	931,898		326,080	
PROMEDIO ANUAL	133,128		46,583	

Fuente: Rivero, *Estado de las ventas*.

racional toma ventaja de su privilegio de la manera más modesta que le sea posible para así colocar sus productos al alcance del mayor número de consumidores, sabiendo que aunque las ganancias por cada venta sean solo moderadas, los retornos totales lo compensarán con creces".²⁴⁴

Los agricultores británicos no dejaron de comprar guano a pesar de los bajos precios de sus productos. Muchos estaban ansiosos de emplearlo como un medio de bajar los costos por unidad.²⁴⁵ La depresión agrícola estimuló el deseo de usar guano pero minó la capacidad para comprarlo. Las frustraciones resultantes crecieron después de la cosecha de 1851 y fueron prioritarias en la temporada de compra de guano de 1852.²⁴⁶ Se

244. L.E.S (*sic*), *Estudios sobre el huano* (Lima, 1851), p. 32. En una carta al ministro británico de Asuntos Exteriores Lord Malmesbury, fechada el 4 de mayo de 1852, Francisco de Rivero observó que este había sido publicado bajo los auspicios del ministerio de Finanzas. *PP*, 1852, LIV, p. 172.

245. Hubo, por cierto tiempo, un gran número de agricultores, "capaces de grandes inversiones en técnicas más productivas para alcanzar la caída de los precios por una mayor producción a menores costos unitarios". Jones, *English Agriculture*, p. 14.

246. Ver sección siguiente.

expresaron quejas sobre los altos precios, amplia y vigorosamente, así como demandas para que el gobierno británico tomara una acción paliativa. Este claramente no era el momento para pensar en incrementos de precios. Por otro lado, tampoco se consideraba apropiado bajarlos.²⁴⁷ Las protestas se hicieron más intensas a comienzos del verano. Gibbs juzgó, sin embargo, que cualquier reducción en los precios “aparecería como una débil concesión”.²⁴⁸ El nivel actual “no solo era justo sino más que liberal”.²⁴⁹ Al final del año, la crisis había pasado. Se habían vendido unas 112,638 ton. de guano en Gran Bretaña²⁵⁰ y los precios de los granos estaban empezando a subir después de un verano caluroso y una cosecha menor al promedio.²⁵¹

Dado lo reciente de la agitación de los agricultores, lo modesto de la recuperación de precios de los productos y su tendencia pasada de argumentar por prudencia en la política de precios es sorprendente descubrir a Gibbs defendiendo un alza en el precio ya largo tiempo establecido de 9 libras esterlinas y 5 chelines en la primavera de 1853, e igualmente sorprendente tal vez hallar que el gobierno peruano opinó en contra de este:²⁵² por “razones de Estado”, como Gibbs lo expresó.²⁵³ Estas razones pueden haber tenido algo que ver con la preocupación en Lima respecto a la forma en que los gobiernos de Gran Bretaña y Estados Unidos habían tomado los temas de los precios del guano y el comercio monopólico en defensa de sus agricultores, comerciantes y dueños de embarcaciones.²⁵⁴ Respecto a las razones de Gibbs para querer un incremento de precios, simplemente registran que pensaban que “el momento había llegado para efectuar un alza”.²⁵⁵ Deben haber estado alentados al ver cuán bien había capeado el guano la reciente tormenta. La escasez de reservas puede haber ejercido también una influencia. “En esta época del año”, escribió la *Farmer’s Magazine* en enero de 1853: “las importaciones de guano

247. GGC, 16 de febrero de 1852.

248. *Ibid.*, 16 de junio de 1852; también 16 de agosto de 1851 y 16 de septiembre de 1852.

249. *Ibid.*, 16 de julio de 1852; también Gibbs, *Contestación*, pp. 10-11.

250. Rivero, *Estado de las ventas*.

251. Tooke, VI, p. 487; Fairlie, p. 97.

252. Gibbs, *Contestación*, p. 11.

253. *Ibid.*

254. Ver sección siguiente.

255. Gibbs, *Contestación*, p. 11.

son normalmente grandes; pero esta temporada han sido inusualmente bajas".²⁵⁶ En abril el abastecimiento "se redujo mucho".²⁵⁷ En junio, el último mes de la temporada, el guano era todavía muy escaso y el precio de venta llegó a £12 por ton.²⁵⁸

Mientras tanto, el gobierno de Lima estaba revisando el problema. Un factor importante nuevo había entrado en juego. El ministro de Hacienda peruano escribió, el 24 de noviembre de 1853, que

en vista de que había una escasez en el número de barcos que transportan guano al extranjero; de que el flete que se le debía pagar a los barcos había aumentado a 20 pesos por tonelada; de que los agricultores podían pagar un poco más por guano que el precio... fijado para hacerlo conocido y propagar su uso, se resolvía: que en adelante los consignatarios deberán fijar los precios, para cantidades de treinta toneladas o más... en 10 libras esterlinas...²⁵⁹

Gibbs implementó la medida inmediatamente después de completar sus órdenes actuales, abandonando en el proceso su descuento de 2.5 %.²⁶⁰ El incremento efectivo en los precios, por ende, estaba por debajo de una libra por tonelada. La principal preocupación del gobierno peruano, aparentemente, era que los costos de transporte estaban subiendo y tragándose las ganancias. Las propuestas de Gibbs a principios de ese año, sin embargo, deben haberle dado la confianza necesaria para arriesgar un cambio en el precio.²⁶¹

Hubo una continua escasez de guano en el mercado británico durante la mayor parte de la temporada de 1854. Los problemas de transporte eran el principal factor, agravados por la negativa de Gibbs de adelantar las tasas lo suficiente durante el año anterior.²⁶² "Los agentes del gobierno

256. *Agricultural Report* para enero de 1853, FM.

257. *Ibid.*, para abril de 1853; también para mayo de 1853.

258. *Ibid.*, para junio de 1853.

259. Paz Soldán a William Gibbs & Co., 24 de noviembre de 1853. (En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 137-138.) Ver también GGC, 12 de diciembre de 1853.

260. Gibbs, *Contestación*, p. 12.

261. Ver Paz Soldán a Sullivan, 5 de diciembre de 1853. (En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 230-235).

262. GGC, 1 de marzo de 1853; *The Times*, 25 de agosto de 1853, p. 7 y 26 de noviembre de 1853, p. 8.

peruano”, se señaló en febrero de 1854, “... han dado noticia de que son incapaces de proveer al público”.²⁶³ James Caird señaló que el mercado de guano estaba efectivamente cerrado y escribió acerca de “la clara incapacidad de que una sola casa comercial o agencia intentara regular la provisión con la demanda siempre variable de toda una nación”.²⁶⁴ No había ocurrido ninguna mejora notable en la primavera: se informó en abril que “órdenes por miles de toneladas de guano aún no habían sido cumplidas”.²⁶⁵ Nuevamente el gobierno peruano consideró la posibilidad de un incremento de precio. Los agricultores claramente deseaban pagar generosamente por guano si podían conseguirlo. Los precios del trigo continuaban su ascenso después de la peor cosecha en muchos años en 1853 y de la reducción de importaciones inducida por la guerra de Crimea.²⁶⁶ Más aún, para abril de 1854, los fletes de guano se habían elevado a £ 5.²⁶⁷ Los sacos también se hacían más costosos, ya que se fabricaban de yute importado.²⁶⁸ Menos de cuatro meses después de ordenar un aumento a £ 10, el gobierno peruano escribió a Gibbs pidiendo un nuevo incremento. Como antes, el objetivo era prevenir una erosión en las ganancias.²⁶⁹ Las instrucciones, fechadas el 18 de marzo,²⁷⁰ se cruzaron con una nota que Gibbs había enviado a Lima el 29 de abril acerca de “la necesidad de un nuevo incremento de precios” para compensar por el alza de los costos.²⁷¹ El tenor del intercambio sugiere que lo que se deseaba era un aumento equivalente al de los costos y nada más: algo que estaba alrededor de £ 1. El 18 de julio, el precio subió a £ 11.²⁷² Esto terminó con la fase de incrementos relacionados principalmente con el aumento de costos. Los dos siguientes incrementos, a £ 12 y £ 13, llegaron en julio y diciembre de 1856. Para entonces los fletes estaban cayendo nuevamente.

263. *Agricultural Report* para febrero de 1854, *FM*.

264. *The Times*, 9 de febrero de 1854, p. 8.

265. *Agricultural Report* para abril de 1854, *FM*; ver también *ibid.* para mayo de 1854.

266. Tooke, VI, p. 487; Fairlie, p. 97.

267. Ver sección precedente.

268. Antony Gibbs & Sons a William Gibbs & Co., 29 de abril de 1854 (En Rivero, *Estado de las ventas*, p. 139).

269. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 5 de mayo de 1854.

270. GGC, gobierno peruano a Antony Gibbs & Sons, 18 de marzo de 1854.

271. Antony Gibbs & Sons a William Gibbs & Co., 29 de abril de 1854 (En Rivero, *Estado de las ventas*, p. 139).

272. GGC, 1 de agosto de 1854; también Rivero, *Estado de las ventas*, p. 140.

Para fines de 1854, Gibbs había vendido 154,271 ton. en Gran Bretaña,²⁷³ tan solo 9,000 ton. más de lo que había colocado en 1852. Sin embargo, considerando que los precios se habían incrementado sustancialmente, el gobierno y los consignatarios estaban probablemente bastante satisfechos con esa cifra. El precio de £ 11 entró en efecto al comienzo de la principal temporada de ventas en las primeras semanas de 1855. El año empezó con un Gibbs confiado. Las ventas de enero casi doblaron las del mismo período para el año de 1854.²⁷⁴ Nuevamente, el problema principal parece haber sido la periódica escasez antes que los costos. “Se han realizado muy pocas importaciones”, fue la queja en febrero.²⁷⁵ En mayo se informó que “muy pocas importaciones siguen llegando”.²⁷⁶ En los meses fuera de temporada la demanda también se contraía más de lo usual y aparecían insatisfacciones respecto a las ventas, una y otra vez, en la correspondencia de Gibbs hasta el fin de año.²⁷⁷ El año 1855 registró una venta de 161,852 ton. en Gran Bretaña, solo un poco mayor a la del año anterior.²⁷⁸

Gibbs, sin embargo, parecía bastante contento de dejar los precios donde estaban. No así el gobierno peruano. El 20 de abril de 1855 emitió uno de los documentos más significativos en el comercio del guano. Esta fue una circular a los consignatarios firmada por Domingo Elías, el ministro de Hacienda del nuevo régimen de Castilla: “Debo informarle de la resolución suprema de que el producto neto que se acumule para la nación de las ventas del guano debe ser de treinta pesos...”.²⁷⁹ En su informe a la Convención Nacional en el verano, Elías dejó en claro que el gobierno no estaba satisfecho con los ingresos actuales de cerca

273. Antony Gibbs & Sons a Rodulfo, citado en Fenn, *Compendium*, pp. 377-378. Para cifras mensuales ver WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 23 de agosto y 4 de octubre de 1855.

274. Ver *ibid*, 3 y 20 de febrero de 1855.

275. *Agricultural Report* para febrero de 1855, *FM*.

276. *Ibid.*, mayo y junio de 1855.

277. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 23 de agosto?, 25, 28 de septiembre y 3 de diciembre de 1855; Henry Gibbs a “Don Juan”, 3 de octubre de 1855.

278. Gibbs a Rodulfo, *loc. cit.* Si comparamos años agrícolas (1 de julio a 30 de junio), sin embargo, 1854-1855 mostró un gran avance respecto a 1853-1854. Ver cifras dadas cerca de los inicios de esta sección.

279. Citado en Rivero, *Estado de las ventas*, p. 340.

de 20 pesos.²⁸⁰ La directiva para los contratistas fue una propuesta por un incremento del 50 % en los retornos por unidad. El aumento de los costos no era un factor. El trasfondo de este giro yacía en las dificultades financieras de la nueva administración, que intentaba consolidar su posición después de la revolución de 1854-1855.²⁸¹ Por un extraño descuido el gobierno no envió detalles de su nueva política a Gibbs.²⁸² Tuvo que llegar el inicio de octubre para que el embajador peruano en Londres les proveyera de las instrucciones necesarias y su reacción fue sumamente crítica. “El Gobierno le ha enviado a Rivero un oficio para que nos lo comunique, y que ordena que el precio sea tal que produzca nunca menos de ¡30 pesos! Esto es imposible pero tendremos que elevar el precio, lo que será un grave asunto en sí mismo. ¿Qué podemos hacer? Se trata de una evasiva de Elías que Rivero considera tan absurda como nosotros”.²⁸³ Un incremento, se advertía, “es siempre un experimento que puede tener consecuencias nefastas y ruinosas para el Gobierno...”,²⁸⁴ pero parece haber sido el momento más que el incremento mismo lo que les preocupaba.²⁸⁵ Una importante consideración aquí puede haber sido el estado de su propia bolsa. Gibbs, como ya se ha anotado, experimentó una rara crisis de liquidez hacia el final de 1855. Cualquier cancelación en las ventas, escribieron el 6 de octubre, les causaría muchos problemas financieros.²⁸⁶ El mercado era ya menos próspero de lo que deseaban. “Le escribiré a Went nuevamente para informarle que cualquier orden que disminuya las ventas deberá, por supuesto, disminuir materialmente nuestros avances al Gobierno”.²⁸⁷ La preocupación sobre sus propios recursos estaba obviamente vinculada muy de cerca con los temores sobre una baja en el consumo del guano. Pero también estaban confundidos respecto a los posibles efectos que tendría un incremento en el precio

280. FO 61/155, Sullivan a Clarendon, 25 de agosto de 1855.

281. Ver *Crónica Parlamentaria*, IV, p. 219.

282. Ver nota por Salvador Soyer (archivero oficial), 22 de mayo de 1855, citado en Rivero, *Estado de las ventas*, p. 341.

283. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 4 de octubre de 1855; también GGC, Rivero a Antony Gibbs & Sons, 5 de octubre de 1855; Gibbs, *Contestación*, p. 13.

284. Antony Gibbs & Sons a Rivero, 12 de octubre de 1855, *loc. cit.*

285. Ver WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 10 de octubre de 1855.

286. *Ibid.*, 6 de octubre de 1855.

287. *Ibid.*, Henry Gibbs a “Don Juan”, 8? de octubre de 1855.

del guano: “no estoy *enteramente* convencido de mi propio *argumento* al respecto”,²⁸⁸ escribió Henry Gibbs. En realidad, el principal punto es que no se sentían en posición para tomar riesgos.

La combinación de argumentos y amenazas parece haber funcionado con los peruanos. Había de hecho un muy buen argumento para ser preavidos, pues la competencia de otros fertilizantes estaba creciendo todo el tiempo. J. C. Nesbit advirtió a Gibbs en diciembre que cualquier aumento adicional alienaría a los agricultores británicos.²⁸⁹ El ministro peruano en Londres expresó su acuerdo con la opinión de Gibbs sobre el tema²⁹⁰ y el 14 de octubre le escribió a su gobierno sugiriendo que tomaran seriamente las reservas de los consignatarios.²⁹¹ Gibbs ya había aceptado que era posible, tal vez, incrementar el precio al final de la temporada central de ventas de 1856,²⁹² y junto a Rivero propuso vigilar cuidadosamente la receptividad del mercado. De hecho, habían entrado a su mejor temporada hasta la fecha. En 1855-1856 alcanzaron un récord de ventas de 214,707 ton. en Gran Bretaña y de 105,019 en los mercados europeos.²⁹³ Rivero envió a casa informes favorables y predicciones optimistas en la primavera; con los precios de los productos agrícolas británicos en alza²⁹⁴ y los agricultores ávidamente arrasando con el guano disponible a precios mínimos al por mayor de 11 libras esterlinas y precios al por menor de 12 libras y 10 chelines,²⁹⁵ un incremento más, de una libra, no parecía ahora muy riesgoso. En abril de 1856 el gobierno le pidió a Gibbs que “elevara los precios... con los mayores márgenes posibles...” .²⁹⁶

288. *Ibid.*, Henry Gibbs a William Gibbs, 10 de octubre de 1855.

289. J. C. Nesbit a Antony Gibbs & Sons, 3 de diciembre de 1855 (En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 274-276).

290. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 6 de octubre de 1855.

291. Rivero al ministro de Relaciones Exteriores del Perú, 14 de octubre de 1855 (En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 122-123); también Rivero a Antony Gibbs & Sons, 8 de enero de 1856 (*Ibid.*, pp. 126-127); Gibbs, *Contestación*, pp. 6-7; GGC, 8 y 15 de enero de 1856.

292. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 10 de octubre de 1855.

293. Rivero, *Estado de las ventas*.

294. Took, VI, p. 48; Mitchell y Deane, p. 488.

295. J. C. Nesbit a Antony Gibbs & Sons, 3 de diciembre de 1855, *loc. cit.*

296. Melgar al ministro de Relaciones Exteriores del Perú, 27 de abril de 1856. (En Rivero, *Estado de las ventas*, p. 258). También GGC, gobierno peruano a Antony Gibbs & Sons, 5 de mayo de 1856; Gibbs, *Contestación*, p. 14; Melgar a ministro de Relaciones Exteriores de Perú, 2 de junio de 1856. (En Rivero, pp. 266-267)

Los consignatarios cumplieron el 1 de julio, elevando el precio a £ 12.²⁹⁷ Sus problemas financieros se habían calmado y no expresaron ninguna reserva respecto al aumento.

Habían pasado dos años desde el último incremento en el precio, y más de un año desde que había sido emitida la circular de Elías pidiendo una ganancia neta de 30 pesos. Elías había querido un aumento de 10 pesos en el ingreso por tonelada. Dadas las tasas de los fletes, todavía se requería de un incremento de una libra esterlina.²⁹⁸ Rivero le pidió a Gibbs en junio que viera el progreso en el consumo y considerara la posibilidad de un incremento adicional.²⁹⁹ El gobierno peruano, sin embargo, aún no estaba ejerciendo presión en el tema. De hecho, mostró algunos signos de preocupación sobre la posibilidad de que el consumo disminuyera a £ 12.³⁰⁰ Pero las instrucciones estaban en la mesa, por así decirlo, y puesto que “nos llegó una circular del señor Ministro de Hacienda en Lima, D. José Fabio Melgar, fecha 5 de Mayo de 1856, mandando ‘alzar gradualmente el precio’, inferimos naturalmente que la mente y el deseo del Supremo Gobierno fué verificar otra subida, si fuera posible...”³⁰¹ El único comentario disponible de Gibbs llegó en octubre y difícilmente puede entenderse como una opinión definitiva: “se me ocurre”, escribió Henry Gibbs, “que después de todo lo que hemos dicho acerca del peligro de alterar el precio en medio de la temporada y la dificultad de hacer un juicio correcto sobre la rápida temporada a partir del consumo de una temporada débil, espero que seamos muy tímidos de elevar el precio en diciembre. Claro, aun así, quizá existan razones superiores”.³⁰²

Esas razones superiores deben haberse materializado en uno de los siguientes dos meses. El precio subió a 13 libras esterlinas al final del año y Gibbs parece haber tomado la iniciativa. Un factor importante fue la recurrencia de los problemas de oferta.³⁰³ El 30 de diciembre de 1856

297. Gibbs, *Contestación*, p. 14; GGC, 30 de junio de 1856.

298. Ver Rivero a Antony Gibbs & Sons, 21 de junio de 1856 (En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 134-135).

299. *Ibid., loc. cit.*

300. Ver Rivero, *Estado de las ventas*, p. 135; Melgar al ministro de Relaciones Exteriores del Perú, 12 de agosto de 1856 (En *ibid.*, p. 272).

301. Gibbs, *Contestación*, p. 14.

302. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 3 de octubre de 1856.

303. Ver también Gibbs, *Contestación*, p. 14.

Rivero escribió a Lima diciendo que “la casa comercial Antony Gibbs & Sons ha llegado a la conclusión de que debería elevar el precio del guano a 13 libras esterlinas... algunos de los problemas de entonces no hubiesen surgido si el ritmo del cargamento de las islas se hubiese acelerado”. Pasó a alabar la determinación de los consignatarios que subieron el precio apenas las circunstancias lo ameritaban.³⁰⁴ “Debemos informarles”, Gibbs señaló cortésmente a sus consumidores el 24 de diciembre de 1856, “que nuestro precio del guano se ha elevado la noche pasada a 13 libras por tonelada para órdenes de 30 toneladas o más; 14 libras y 5 chelines para 1 a 30 toneladas. Las demás condiciones de venta permanecen inalteradas”³⁰⁵. Esta breve circular marca el punto más alto en el comercio del guano en Gran Bretaña. La ola de prosperidad del negocio se desvaneció casi inmediatamente. Si Gibbs pensó que otro período de escasez brindaría la mejor oportunidad para cumplir con los pedidos del gobierno, cometió un grave error. Una oferta inadecuada era ya algo negativo; aumentar los precios, además, era algo que los agricultores no estaban dispuestos a tolerar. Las ofensas contra los compradores se acumulaban y el negocio del guano dejaba su punto más alto.

Al apostar por márgenes de ganancia mayores, el gobierno peruano puede haber estado respondiendo más que a una simple oportunidad. Otros dos factores importantes pudieron haber tenido injerencia en el tema: el deseo de preservar un bien agotable y la convincente necesidad de incrementar los ingresos para aliviar las aumentadas dificultades financieras. De estas, la última era ciertamente la más poderosa. Los compromisos de deuda peruanos se habían incrementado notablemente. Las ganancias del guano habían permitido al país arreglar las antiguas deudas externas en 1848, 1849 y 1853, y nuevos préstamos empezaron otra vez en 1853.³⁰⁶ También había ocurrido a comienzos de la década de 1850 una masiva y fraudulenta expansión de la deuda interna, acompañada de operaciones irregulares que convertían una porción de este nuevo papel en bonos externos con una gran hipoteca de guano.³⁰⁷ Y, por supuesto, bajo el sistema actual de exportación de guano, podían conseguirse

304. Rivero al ministro de Relaciones Exteriores del Perú, 30 de diciembre de 1856 (En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 64-65).

305. Circular reproducida en Rivero, *Estado de las ventas*, p. 81.

306. Romero, p. 376; Mathew, “Debt”, *passim*; *ibid*, “Anglo-Peruvian Relations”, pp. 277-309.

307. Ver capítulo 4.

adelantos sustanciales de los contratistas. Con una acumulación de deuda tan variada y creciente, una buena porción de las ganancias de guano fue directamente a los acreedores. Y en 1855-1856, durante la última fase del incremento de precios, no se contrajeron nuevos préstamos grandes y atenuantes ni con los comerciantes ni con los tenedores de bonos. Estos problemas de endeudamiento se combinaban, como se ha señalado antes, con incrementos masivos en el gasto del gobierno y la progresiva erosión de la antigua estructura interna de impuestos. En tales circunstancias era más probable que el gobierno tomara ansiosamente la oportunidad de incrementar sus ingresos provenientes del comercio del guano.

El asunto acerca de ralentizar la depredación de un bien agotable es de menor importancia. Había ciertamente un argumento, en el largo plazo, a favor de desacelerar el comercio y tomar los mayores retornos posibles por unidad, asumiendo que los precios no estuviesen inflados a un punto en el que el mercado se hiciera insignificante. Pero las consideraciones de largo plazo difícilmente podían ser influyentes entre los gobernantes de Lima en la década de 1850, que luchaban con problemas financieros inmediatos y urgentes, estaban ansiosos de usufructuar de su cargo y que probablemente no estuvieron muchos años a cargo de la administración. “Es verdad”, escribió el ministro de Hacienda José Paz Soldán en 1853, “que con todos los productos cuya cantidad puede incrementarse por el trabajo y la manufactura, la reducción de precios trae consigo sus propios beneficios... pero también es el caso de que el principio es inaplicable a las mercancías cuya oferta es finita”. Por lo tanto, consideraba que cada tonelada de guano que se consumía representaba una disminución irreversible: este recurso no se podría reproducir con trabajo o manufactura y, por tanto, cada reducción de precio era una pérdida de capital.³⁰⁸ Esto era un poco exagerado, considerando que había trabajadores en el cielo y materia prima en el mar, pero el anuncio sí subrayaba el hecho de que lo que era una filosofía económica apropiada para un país industrial no lo era para uno que basaba su economía en el comercio de fertilizantes. El pensamiento peruano, por ende, no era poco sofisticado en la materia, pero tales nociones probablemente tenían escaso impacto sobre la política. Ya hemos establecido este punto con respecto a las presiones de corto plazo. A esto debe añadirse el hecho de que el agotamiento del guano no aparece como un problema inmediato

308. Paz Soldán a Sulivan, 5 de diciembre de 1853. En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 230-235.

a mediados de la década de 1850. En 1851, se observó, semioficialmente, que con las cuotas de exportación de entonces los depósitos estimados de más de 26 millones de ton. durarían hasta el 2112.³⁰⁹ Tomando una visión más modesta sobre el futuro, el encargado de negocios británico escribió en 1854 que tomaría casi 40 años terminar solo con las islas de Chincha, y todos los otros depósitos podían considerarse virtualmente inagotables.³¹⁰ En 1859, una revista comercial americana citó una cifra de 27 millones de ton. para las islas de Chincha y otros depósitos.³¹¹ Tres años más tarde se estimó que Chincha tenía 9 millones de ton., suficiente para 23 años a un ritmo de exportación de 400,000 toneladas anuales.³¹² El cálculo más pesimista fue el mencionado por Sulivan en 1857, que otorgaba a las islas de Chincha solo de 6 a 8 millones de ton.³¹³ Incluso esta última cifra, sin embargo, difícilmente establecía el día de agotamiento lo suficientemente cerca como para alarma a los ministros de finanzas en Lima, acosados como siempre por una hueste de problemas presupuestales más inmediatos. Cuando tales hombres escribían a Londres sobre la necesidad de incrementar los precios, no mencionaron ni una sola vez el agotamiento como una consideración relevante.

La “Guano Question” de 1851-1852

La expresión más dramática de descontento entre los agricultores sobre lo que se consideraba precios excesivamente altos del guano llegó en 1851 y 1852. En dichos años la comunidad agrícola, en conjunción con los intereses de navegantes y comerciantes, intentó resolver el problema tomando acciones políticas. El objeto de ataque no solo era el precio de 9 libras esterlinas y 5 chelines, sino todo el sistema monopólico de importación que hacía posible que los precios fueran elevados y rígidos. Como ya se ha sugerido, el momento de la agitación de los agricultores se debió en gran medida a la seria disminución en los precios de producción. (Los navieros también estaban muy preocupados por las bajas tasas de los fletes). Fuera de ello, el problema podía verse de dos maneras,

309. L.E.S, pp. 45-46.

310. FO 61/146, Sulivan a Clarendon, 11 de junio de 1854.

311. DBCR, 41 (1859), p. 645.

312. HMM, 46 (1862), p. 86.

313. FO 61/172, Sulivan a Clarendon, 12 de marzo de 1857.

de las que se pueden sacar conclusiones diferentes. Por un lado, como representativo de la enorme importancia que otorgaban al guano los agricultores británicos: su dolor era uno de dependencia. Por otro lado, podía verse también como la primera señal de una gran tormenta, que indicaba la posibilidad de una severa resistencia por parte de los consumidores si se generaban nuevas ofensas contra un público comprador bastante sensible. Gibbs y el gobierno peruano claramente optaron por la primera perspectiva, aunque los consignatarios sí reconocieron que se había generado malestar y que podía recrudecerse en el futuro. Los críticos del Perú en 1852 expresaron más que solamente descontento; revelaron también una hostilidad chauvinista y cierta santurronería. Cuando su causa fallaba, como sucedió, recurrían a otras aproximaciones más silenciosas al problema. Transfirieron su lealtad, primero gradualmente, luego con mucha rapidez, a otro fertilizante. A inicios de la década de 1850 el método había sido dramático y los logros modestos. A fines de la misma década fue al revés. En el intermedio, al mostrar tanto interés en el guano, los agricultores estaban dando al Perú la cuerda con la cual este se colgaría. No era, por supuesto, una trama deliberada, pero no por eso fue menos efectiva. Cuando el día del juicio pareció haber llegado para el Perú, fue poca la simpatía que se manifestó. “Como un cerdo nadando, un monopolio que va demasiado lejos solo terminará por cortarse la garganta”.³¹⁴

La agitación fue más evidente en 1852. Sin embargo, se había estado construyendo por algunos años. En julio de 1849, Sir Robert Peel envió un memorando a Lord Palmerston, entonces ministro de Relaciones Exteriores, aconsejándole que el sistema de importaciones del guano, y los altos precios que derivaban de ello, estaban afectando los intereses agrícolas. Peel se había retirado de la vida política y había asumido el papel de mejorar las tierras familiares halladas en los Midlands.³¹⁵ Alegó que las excesivas ganancias mercantiles eran la razón para el costo del guano y que si se desarmaba el monopolio de Gibbs los precios podrían caer a 6 libras

314. “The Guano Crisis”, *FM*, tercera serie 11, 3 (marzo 1857), p. 267.

315. Hubo muchos que hablaron y escribieron sobre el tema del guano, su precio y su oferta, y los detalles más específicos los proporcionan la mayoría de estos escritos. Estos trabajos estuvieron basados en una variedad de fuentes y es innecesario citarlas individualmente. Muy útiles me fueron los volúmenes de la estupenda *English Local History Collection* de la biblioteca de la Universidad de Leicester, así como los volúmenes preparados por los estudiantes de Cambridge, Glasgow y Oxford editados por J. y J. A. Venn, W. Innes Addison y Joseph Foster respectivamente. Otra fuente importante fue el *Dictionary of National Biography*.

y el consumo expandirse notablemente. “Es difícil”, escribió, “estimar las ventajas para la agricultura de una reducción en el Precio del Guano hasta un tercio”.³¹⁶ Palmerston inmediatamente envió un informe de la perspectiva de Peel al encargado de negocios británico en Lima, William Pitt Adams, ordenándole que contactara al gobierno peruano y “le señale que sus Intereses... se ven muy afectados por el sistema que existe ahora de Monopolio”.³¹⁷ Adams notó, sin embargo, que Peel y Palmerston estaban desinformados en un número de puntos: Gibbs ciertamente tenía el monopolio en ventas, pero el monopolio fundamental, aquel de la propiedad, estaba en manos del gobierno. Había, a pesar de todo, un argumento por defender para bajar los precios y decidió expresarlo verbalmente a las autoridades peruanas. Al descubrir “que los Ministros de Finanzas y Relaciones Exteriores estaban levemente familiarizados con el tema”, buscó una entrevista con Castilla, “que ha hecho de este tema su objeto de estudio... ”.³¹⁸ El presidente, finalmente, se mostró bastante inflexible. Su objetivo, indicó, era el establecimiento del crédito peruano en una base sólida y, con tal propósito, el sistema y las políticas de ventas existentes parecían ser los más adecuados. El guano, ciertamente, podía venderse a precio fijo a especuladores privados en las mismas islas, pero como tales hombres querían mayores retornos de los que Gibbs recibía de sus comisiones, y como los fletes probablemente se elevarían si había muchos comerciantes compitiendo por las embarcaciones disponibles, tal cambio solo serviría para incrementar los precios del guano en Gran Bretaña. También significaría la acumulación de fondos en Lima antes que en Londres y ofrecería mayores tentaciones a los muchos aspirantes a revolucionarios del Perú. Castilla señaló que esta era su principal preocupación y que estaba contento de haber tenido la oportunidad de hablar de ello, pues era un tema que no podía mencionarse en ninguna declaración o documento público. Adams pensó que el argumento político era fuerte y observó, más aún, que “los Tenedores de Bonos tendrían una seguridad muy dudosa si sus fondos pasaban por Lima”. Perú, notó él, estaba resuelto a sacar el máximo provecho a su monopolio natural del guano nitrogenoso. La mejor esperanza para solucionar el problema del

316. FO 61/124, Peel a Palmerston, 12 de julio de 1849. (“Observations respecting the Monopoly given by the Peruvian Government to Messrs Gibbs & Myers of supply to the Market of their country of Peruvian Guano”).

317. FO 61/121, Palmerston a Adams, 16 de julio de 1849.

318. FO 61/122, Adams a Palmerston, 12 de octubre de 1849.

precio, sugirió, radicaba en el descubrimiento de nuevos depósitos en algún otro lado o en el procesamiento de alternativas baratas y efectivas.³¹⁹ Palmerston no argumentó más sobre el tema y le envió a Sir Robert Peel un resumen completo del informe de Adams.³²⁰ Peel, sin embargo, murió pocos meses después, y el debate fue tomado por otros.

Una copia del informe se le envió también, en julio, a Sir Robert Clive,³²¹ un diputado de Shropshire, y amigo y vecino de Peel, quien había expresado interés en el asunto. Otro se despachó a la Royal Agricultural Society en noviembre,³²² como parte de un intercambio más general de opiniones entre el Ministerio de Asuntos Exteriores y esta sociedad hacia fines de 1850. Esta, la más poderosa de todas las organizaciones de agricultores, se había estado interesando cada vez más en los precios del guano, y delegó la tarea de tratar con el gobierno al duque de Richmond.³²³ Richmond era uno de los fundadores de la sociedad y miembro activo también de la Royal Highland and Agricultural Society of Scotland. Era uno de los propietarios de tierras más grandes del país, con grandes propiedades en el noreste de Escocia y en Sussex, y fue un vigoroso oponente de la Revocación de la Ley del Maíz (Corn Law Repeal). Continuaba siendo un activo defensor de los intereses agrícolas. Los agricultores, había comentado antes en el año, estaban “mirando la ruina frente a frente”; y ellos no dejarían “pacientemente que se les injurie”.³²⁴ El diarista Charles Greville lo describe, diversamente, como “burdo”, “violento”, “furioso”, “hablador” y “ruidoso”.³²⁵ Claramente tenía buenas credenciales para comandar el *lobby* del guano. Gibbs notó en julio de 1851 que Richmond había estado tratando con Palmerston el tema de una provisión de guano mayor y más barata, y consecuentemente esperaba más acción del gobierno británico en la materia.³²⁶ Richmond también

319. *Ibid.*, también GGC, 13 de marzo de 1850.

320. FO 61/128, Palmerston a Peel, 11 de enero de 1850.

321. *Ibid.*, Palmerston a Clive, 21 de julio de 1850; ver también los intercambios con George Traill, M. P. para Caithness, en FO 61/132.

322. FO 61/128, Palmerston a Royal Agricultural Society, 13 de noviembre de 1850.

323. Buller, *Hare*, pp. 6-7.

324. *Hansard's Parliamentary Debates*, tercera serie (en adelante *Parl Debs*), CVIII, 31 de enero de 1850, col. 38.

325. Strachey y Fulford, V, p. 336; VI, pp. 196, 270.

326. GGC, 16 de enero de 1851.

cuestionó al gobierno en mayo por permitir a las autoridades coloniales locales imponer un leve cobro de exportación de 2 libras esterlinas por tonelada en un pequeño depósito de guano en Western Australia. Esto le parecía inexcusable en un momento en que los agricultores británicos estaban experimentando tan mal momento por los bajos precios de los productos.³²⁷

Una voz nueva y, en todo caso, más influyente se añadió al debate en la primavera de 1851: la de Thomas Wentworth Buller, un antiguo oficial de la marina, gobernador de la Royal Agricultural Society, y uno de los comisionados de diezmos y cotos para Inglaterra y Gales. Como Richmond, era un convencido proteccionista y había escrito muchos años atrás contra los postulados del libre comercio del grano de David Ricardo.³²⁸ Su posesión de tierra era, sin embargo, más modesta. Era lord de las fincas de Whimple, Strete, Raleigh y Cobdon en la parroquia de Whimple en Devon. Su papel principal en la agitación del guano era introducir el tema de la propiedad de las islas Lobos en el debate: un tema que habría de generar gran parte del frenesi de 1852. En la primavera de 1851 visitó la biblioteca de la Royal Geographical Society y examinó un libro que había activado el comercio de Ichaboe en la década de 1840: *A Narrative of Four Voyages* de Benjamin Morrell.³²⁹ En él leyó la visita de Morrell a las islas Lobos, en el norte del Perú, en septiembre de 1823, donde observó “estíercoles de aves de mar... suficientes para cargar miles de barcos, habiéndose acumulado desde tiempos inmemoriales”.³³⁰ El 18 de abril, Buller escribió a Palmerston citando a Morrell y sugiriendo que el Perú difícilmente podía reclamar la posesión legítima de tales “islas desiertas” alejadas de su territorio.³³¹ Pidió que una nave de guerra llegara al lugar y verificara que estaban efectivamente desocupadas, y protegiera a los navíos británicos que, librándose del monopolio de Chincha, quisieran cargar guano en Lobos. “Si, como agricultor, soy víctima de todas las desventajas del Libre Comercio, es justo y razonable que espere una parte

327. *Parl Debs*, CXVI, 23 de mayo de 1851, cols. 1315-1316.

328. Buller, *A Reply*.

329. Ver Buller, *Hare*, pp. 13-14; Buller a Palmerston, 18 de abril de 1851, en *Correspondence Respecting the Guano Islands of Lobos de Tierra & Lobos de Afuera, 1833-1852*, PP, 1852, LIV (en adelante *Lob Corr*), pp. 157-158.

330. *Lob Corr*, p. 121.

331. El grupo de Lobos de Tierra estaba a cerca de 12 millas de tierra firme y Lobos de Afuera a casi 40 millas de distancia.

de sus ventajas, la principal de las cuales sería el obtener el más valioso de los abonos a un precio moderado...”.³³² Este se iba a convertir en un tema común de las protestas de los agricultores y navegantes: dado que ambos tenían que tragarse los discursos liberales de quienes querían revocar las Leyes del Maíz y las Leyes de la Navegación, podían exigir consistencia y proponer una remoción similar de las restricciones del comercio del guano. Palmerston, sin embargo, no estaba muy impresionado. Le pidió a su subsecretario, Lord Stanley, que respondiera que el Perú parecía tener “una demanda *prima facie*” de Lobos por razones de proximidad y que no había “base para que el Gobierno Británico justificara exigir para los súbditos británicos el derecho de apropiarse a su gusto del guano que se hallara en dichas islas”.³³³ Unas semanas después envió otro despacho a Adams ordenándole urgir al gobierno peruano sobre la necesidad de ofrecer a Gran Bretaña mayores cantidades de guano a precios más bajos, y de esta manera, sugería, incrementar sus ingresos al mismo tiempo que satisfacía al consumidor británico. No se mencionó Lobos.³³⁴ Adams respondió, como antes, que había pocas posibilidades de persuadir al Perú de cambiar sus políticas excepto a través de más competencia de otros abonos en el mercado.³³⁵

Entrado el mes, el tema de los precios y la provisión del guano se presentó por primera vez en el Parlamento. Thomas Alcock, miembro de East Surrey y pequeño terrateniente de ese condado, pidió acción decisiva para quebrar el monopolio y bajar el precio, y sugirió la posible imposición de “tasas aduaneras muy altas... para hacer entrar en razón al Gobierno Peruano”.³³⁶ La respuesta de Palmerston fue que una tarifa probablemente haría más daño a los agricultores que a los peruanos.³³⁷ Unos pocos días después Alcock nuevamente recibió una negativa bastante rápida, esta vez de Henri Labouchère, el presidente de la Junta de Comercio en el gobierno.³³⁸ El alto precio del guano fue el tema de una

332. Buller a Palmerston, 18 de abril de 1851 (*Lob Corr.*, pp. 157-158).

333. Stanley a Buller, 10 de mayo de 1851 (*Ibid.*, pp. 158-159).

334. FO 61/129, Palmerston a Adams, 1 de julio de 1851.

335. FO 61/130, Adams a Palmerston, 8 de septiembre de 1851.

336. *Parl Debs*, CXVIII, 17 de julio de 1851, col. 966.

337. *Ibid.*, cols. 966-967.

338. Ver Rivero al ministro peruano de Relaciones Exteriores, 9 de agosto de 1851. (En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 225-229).

carta recibida en Relaciones Exteriores a mediados de julio, enviada por Alderman David Salomons, que representaba a Greenwich en la Cámara de los Comunes y que tenía tierras en Kent. Era también un hombre de la City y fue capaz de informar a Palmerston sobre algunos de los aspectos financieros del comercio.³³⁹

A pesar del fracaso de Alcock en encender el tema, el embajador peruano en Londres, Francisco de Rivero, se sintió incómodo con que hubiera habido intercambios sobre la materia en uno de los niveles más altos de gobierno y con el hecho de que todos parecían asumir que el Perú estaba equivocado. A su pedido tuvo una reunión con Palmerston en los primeros días de agosto. La discusión no fue particularmente reconfortante. El ministro de Relaciones Exteriores aseguró, según las palabras de Rivero, que el Perú “no debería especular con la nutrición de la raza humana alienando de este modo la buena voluntad de países amigos...”³⁴⁰ Recurriendo a lo que había aprendido de Salomons, aseguró que “las ganancias eran enormes” y que el Perú estaba “tan solo vaciando los bolsillos de los agricultores para llenar los de los tenedores de bonos...”³⁴¹ En respuesta, Rivero hizo una cerrada defensa de los derechos de su país de hacer lo que quisiera, pero señaló oportunamente en su informe a Lima que el deseo de procurar el fertilizante al menor precio posible era “vehemente”. Palmerston, como todos sus colegas en el gabinete, deseaba ayudar a aliviar “las dificultades de la clase agrícola”.³⁴² Una semana después de haber visto a Rivero, Palmerston envió otro nuevo informe a Adams, explicando el argumento ya conocido de que los precios bajos traerían mayores ventas, insistiendo en que esto no le haría al Perú ningún daño debido a que los depósitos eran, como pensó, inagotables, y señalando que una continuación de precios altos estimularía la competencia a tal grado que sería muy perjudicial para el guano.³⁴³ Adams se puso debidamente en contacto con el gobierno peruano y recibió lo que describió como una respuesta “cortés pero evasiva.”³⁴⁴ Las pretensiones británicas, de hecho, siempre eran manejadas con mucha

339. FO 61/132, Salomons a Palmerston, 19 de julio de 1851.

340. Rivero, *Estado de las ventas*, p. 22.

341. Rivero al embajador peruano, 9 de agosto de 1851, *loc. cit.*

342. *Ibid.*

343. FO 61/130, Palmerston a Adams, 11 de agosto de 1851.

344. *Ibid.*, Adams a Palmerston, 20 de noviembre de 1851.

paciencia. Adams informó que había utilizado “los argumentos que Su Señoría me había proporcionado en favor de una disminución del precio del Guano en cada oportunidad pero que generalmente se le recordaba de la inexorable ley de la oferta y la demanda que Inglaterra ha desarrollado tan ampliamente”, y que tenía “pocos motivos para pensar que alguna vez se podría persuadir al Perú de exceptuarse de las amplias ventajas del monopolio que la naturaleza le ha dotado, salvo obedeciendo la ley antes mencionada y con la competencia abierta con otros hallazgos parecidos o intervenciones que puedan reemplazar el guano en el Mercado”.³⁴⁵

En febrero de 1852 ocurrió un cambio político que los agricultores inicialmente esperaban que resultara grandemente en su beneficio. El gobierno liberal Whig y antiprotecciónista de Lord John Rusell renunció, y formó una administración el Earl de Derby, líder de los “anti-Peel” proteccionistas que iban tras Peel del partido Tory. Habían llegado al poder “los amigos de los agricultores”. Derby se había pronunciado frecuentemente sobre la necesidad de revivir una tarifa para el maíz. Sin embargo, cuando se convirtió en primer ministro inmediatamente sembró dudas y desilusión entre sus seguidores al declarar que solo restablecería la protección para agricultores cuando la opinión pública se hubiera expresado enfáticamente en su favor.³⁴⁶ Él no podía contar con una mayoría parlamentaria para hacerlo y requería de una elección para resolver el problema. Muchos de los agricultores que se apresuraron en presionar a Derby para que tomara una acción con respecto al guano estaban pidiendo no tanto apoyo de un amigo comprensivo como una compensación de un hombre que era probable que los traicionase. Gran parte de la furia dirigida en contra del Perú estuvo generada por el temor de que el proteccionismo agrícola se hubiera convertido probablemente en una causa perdida. *Punch* comentó que “las figuras más valiosas del proteccionismo eran aquellas que estaban colocadas en los cultivos de maíz con el fin de asustar a los pájaros, porque por lo menos tienen trapos genuinos y paja verdadera, y de hecho sirven para proteger a la agricultura”.³⁴⁷ Según la visión del *Edinburgh Review*, se había engañado y descarrilado al agricultor durante los años recientes. “En lugar de decirle francamente la verdad, que el arreglo de la Ley del Maíz no se puede

345. *Ibid.*

346. *Parl Debs*, CXIX, 27 de febrero de 1852, cols. 898-899, 905.

347. *Punch*, 8 de mayo de 1852, p. 195.

alterar, han inflado su mente con falsas esperanzas, y la han amargado con lamentos inútiles...”.³⁴⁸

En marzo Thomas Wentworth Buller le escribió a Lord Malmesbury, el nuevo secretario de Relaciones Internacionales, con la esperanza de que fuese más receptivo que Palmerston en el tema de la isla de Lobos. Él quería que los “abogados de la corona” consideraran el parecer del señor Wingrove Cooke, un abogado que creía que como el Perú no había ocupado las islas estas eran “aún *juris gentium*, y... podrían por una ocupación ser de propiedad de cualquier Estado soberano”.³⁴⁹ Pero la Oficina de Asuntos Exteriores no podía ver ninguna buena razón para cambiar su política. Lord Malmesbury, se dijo, estaba completamente de acuerdo con las ideas ya expresadas de Lord Palmerston.³⁵⁰ Sin embargo, el problema de Lobos estaba filtrándose poco a poco hacia la arena de la discusión pública. En marzo, Gibbs tomó nota del “nuevo descubrimiento” en el Pacífico.³⁵¹ Hacia el fin de ese mes aparecieron informes del guano de Lobos en la *Shipping and Mercantile Gazette*. Grupos que buscaban la protección naval hicieron una solicitud al Almirantazgo, pero esta fue rechazada.³⁵² Una solicitud similar llegó a mediados de abril desde la poderosa Liverpool Shipowners’ Association. Robert Rankin, su presidente, dijo que se estaban enviando varios barcos desde Liverpool y que sus propietarios necesitaban saber qué tipo de ayuda podían esperar contra “la interferencia por parte de Perú”.³⁵³ La respuesta fue que se debía proteger el comercio legal pero que no se habían dado directivas especiales sobre cargamentos de guano.³⁵⁴ Rankin no se descorazonó y más tarde hizo varios intentos de aproximarse tanto al ministro de Relaciones Exteriores³⁵⁵ como al primer ministro. “No necesito resaltar ante usted Su Señoría”, le escribió a Derby, “el gran valor que el guano de estas islas tendría para esta nación, porque proporcionaría un gran número de empleos

348. “Lord Derby’s Ministry and Protection,” *ER*, 95 (abril de 1852), p. 581.

349. Butler a Malmesbury, 24 de marzo de 1852 (*Lob Corr.* pp. 159-160).

350. Addington a Butler (*Ibid.*, p. 160).

351. GGC, 16 de marzo de 1852; también 1 de abril de 1852.

352. Ver *The Times*, 26 de marzo de 1852, p. 8, y 3 de abril de 1852, p. 8.

353. Rankin a los “lords commissioners” del Almirantazgo, 13 de abril de 1852 (*Lob Corr.*, pp. 168-169).

354. Hamilton a Rankin, 14 de abril de 1852 (*Ibid.*, p. 169).

355. Rankin a Malmesbury, 27 de abril de 1852 (*Ibid.*, p. 170).

a nuestra industria naviera, ahora tan deprimida...”³⁵⁶ La posibilidad de tomar guano de Lobos sobrepasando el monopolio peruano la presentó claramente ante el público Thomas Wentworth Buller el 17 de abril. *The Times* le publicó una carta extensa que era un claro llamado a la acción y abría el camino para una agitación mucho más intensa. Buller reiteró la legalidad, tal como él la veía, de una ocupación, argumentando que el Perú no podría tener derecho sobre las islas y que estaba operando un monopolio del guano que era “una injuria para todo el mundo civilizado”, en particular para los agricultores y los navieros británicos. Escribió que estos grupos “deben sentir, que sin importar quién sea el Ministro, estarán igualmente condenados a sufrir todas las desventajas del comercio libre. Sería su propia responsabilidad si no obtienen alguna de las ventajas”.³⁵⁷

La legación peruana contraatacó inmediatamente al establecer muy claramente la posición del gobierno, en un breve documento publicado en *The Times* el 22 de abril. Las islas habían sido parte del virreinato español, habían sido visitadas por siglos por pescadores de la provincia de Lambayeque, estuvieron bajo la jurisdicción del departamento de La Libertad y el guano de las islas había sido estudiado y medido por el gobierno en la década de 1840. Embarcaciones navieras ya patrullaban las aguas aledañas para prevenir que extranjeros o peruanos trajesen el guano, y cualquier barco extranjero que se encontrase colectando guano sería detenido.³⁵⁸ Esta advertencia fue seguida por un encuentro entre Rivero y Malmesbury el 3 de mayo, y el día 4 se le envió al ministro de Relaciones Exteriores una carta y algunos documentos probando que Lobos había sido ocupada por el Perú y que la cantidad de guano que allí existía³⁵⁹ era mucho menor de lo que comúnmente se suponía: solo 742,576 toneladas, según una inspección de 1847.³⁶⁰ Malmesbury no se dio el trabajo de notificar que había recibido la carta.

Si la intención era poner fin al malestar, la declaración de la legación peruana tuvo muy poco efecto. El 4 de mayo, John Rae, un comerciante de Aberdeen, le escribió al Almirantazgo preguntando si podía esperar

356. Rankin a Derby, 21 de abril de 1852 (*Ibid.*, p. 168); también GGC, 1 de mayo de 1852.

357. *The Times*, 17 de abril de 1852, p. 8.

358. *Ibid.*, 22 de abril de 1852, p. 6.

359. Había seis pequeñas islas en total: Lobos de Afuera y cinco del grupo de los Lobos de Tierra. Ver Rivero a Malmesbury, 4 de mayo de 1852 (*Lob Corr*, p. 173).

360. *Ibid.*, p. 199.

protección naval para embarcaciones que deseaba enviar a Lobos.³⁶¹ El 5 de mayo se realizó un encuentro público de los propietarios de embarcaciones de Dundee, que enviaron un memorial a Malmesbury pidiendo que se diera una posesión británica de Lobos o una acción gubernamental para asegurar el libre acceso a esa isla. La erosión del monopolio de Gibbs los beneficiaría mediante una “competencia abierta para las embarcaciones británicas en el comercio”.³⁶² Malmesbury respondió a través de H. V. Addington diciendo que el gobierno no estaba “en ese momento” preparado para proteger a los navíos británicos que hicieran cargamentos en Lobos.³⁶³ No fue la más firme de las respuestas posibles, y combinada con el silencio de Malmesbury a la carta de Rivero, sugiere que el gobierno no había determinado muy claramente su política.

Mientras tanto, los agricultores estaban volviéndose más activos y había mucha más preocupación sobre la pasividad del gobierno. De acuerdo con una persona, se le había pedido a la agricultura pagar el interés de la deuda peruana y se le había arrojado “sobre la borda para el bien de los tenedores de bonos”.³⁶⁴ Un terrateniente de Shropshire imploraba a *The Times* usar toda su influencia para “acelerar la abolición de este monopolio vergonzante”.³⁶⁵ El periódico agrícola *Mark Lane Express* comentó que como el libre comercio en el maíz parecía “un *fait accompli*, consideramos que todos los grupos que aceptan su corrección están muy especialmente obligados para promover el libre comercio del guano”. Las islas de Lobos debían ser ocupadas por Gran Bretaña: “decimos que los actuales ministros de este país están obligados por el más imperativo sentido del deber a considerar no solo lo que sea generoso al Perú, sino lo que sea justo para los agricultores y empresarios navieros ingleses”.³⁶⁶ A mediados de mayo, Gibbs informó de “una gran agitación sobre Lobos y sobre el comercio del guano en general”.³⁶⁷ El 7 de mayo se había celebrado la primera de muchas asambleas públicas de agricultores exigiendo

361. FO 61/137, Rae a Pakington, 4 de mayo de 1852.

362. Memorial of the Shipowners of Dundee Unto the... Earl of Malmesbury, 5 de mayo de 1852 (*Lob Corr*, pp. 200-201).

363. Addington a Clarke, 11 de mayo de 1852 (*Ibid.*, p. 201).

364. *The Times*, 4 de mayo de 1852, p. 8.

365. *Ibid.*, 5 de mayo de 1852, p. 6.

366. *MLE*, 10 de mayo de 1852, p. 8.

367. GGC, 16 de mayo de 1852.

acción. Se realizó en Inverness y se le pidió a un miembro local del Parlamento, Charles Lennox Cumming-Bruce, que demandase al gobierno “la necesidad de una rápida atención para este tema tan importante de un comercio libre y más extendido en el guano”.³⁶⁸ Así lo hizo, y recibió una respuesta casi idéntica a la que se le había dado a los navieros de Dundee.³⁶⁹ Más tarde en ese mes, se envió a Malmesbury un memorial firmado por los agricultores, los dueños de barcos y los comerciantes de Inverness-shire y Ross-shire.³⁷⁰ El 18 de mayo un documento parecido, con 48 firmas, fue despachado por los agricultores de Northamptonshire a través de los buenos oficios de Thomas Maunsell, un terrateniente y diputado local.³⁷¹ El 24 de mayo, 164 agricultores que participaban en el mercado del maíz de Edimburgo enviaron un memorial a través de Sir John Hope, el miembro por Midlothian.³⁷² Unos pocos días después los agricultores del área de Doncaster en Yorkshire enviaron sus demandas.³⁷³

Claramente el asunto estaba convirtiéndose en mucho más que quejas esporádicas y solicitudes de unos cuantos individuos contrariados y de la Royal Agricultural Society. Hacia los días finales de mayo llegó una vez más al Parlamento. La posición del Perú con respecto a su derecho de posición sobre Lobos fue cuestionada por William Bagge, un terrateniente con posesiones importantes en East Anglia y algunas en West Norfolk.³⁷⁴ Recibió una respuesta de Lord Stanley, el subsecretario del Ministerio de Asuntos Exteriores, que enfatizó la continuidad de la política entre su gobierno y el de su predecesor y, después de referirse a los reclamos tanto del Perú como de los que querían ocupar Lobos, declaró que Gran Bretaña no tenía la intención de desafiar al Perú ni de enviar ningún barco militar a las islas.³⁷⁵ Sir Francis Baring, primer lord del Almirantazgo de la administración previa, dijo que había escuchado directamente desde

368. Dallas a Bruce, 10 de mayo de 1852 (*Lob Corr*, pp. 201-202).

369. Addington a Bruce, 17 de mayo de 1852 (*Ibid.*, p. 203).

370. FO 61/137, Memorial to the Right Hon. Her Majesty's Secretary of State for the Foreign Department..., 29 de mayo de 1852. Ver también *Lob Corr*, p. 202.

371. Memorial from Owners and Occupiers of land in Northampton, 18 de mayo de 1852 (*Lob Corr*, pp. 203-204).

372. FO 61/137, Hope to Malmesbury, 24 de mayo de 1852.

373. *Ibid.*, Fenton a Malmesbury, 29 de mayo de 1852.

374. *Parl Debs*, CXXI, 27 de mayo de 1852, col. 1199.

375. *Ibid.*, col. 1199-1201.

el Pacífico que un barco de guerra estaba en camino para proteger a los comerciantes británicos en Lobos,³⁷⁶ pero el mismo Stanley informó que el navío se dirigía a Guayaquil y que simplemente se le había pedido que observara lo que ocurría en las islas cuando pasase por ellas y elaborara un informe.³⁷⁷ Parece que estos comentarios no fueron bien recibidos. Según *The Times* “nada pudo haber sido más confuso o insatisfactorio que el efecto producido en la Cámara de los Comunes la noche última en relación con la cuestión del guano y las islas de Lobos”. Se sugería que el gobierno no había demostrado la plena validez de la posición peruana y, al no hacerlo, no podía simplemente quedarse sentado sin hacer nada y permitir que el Perú incluyese a Lobos en la órbita de su “funesto monopolio”, y tratara a los comerciantes británicos como “ladrones comunes.” Lo mínimo que debía hacerse era derivar el problema a la oficina de abogados de la corona y después resolver la incertidumbre de una manera u otra con una “declaración inequívoca”.³⁷⁸ Dos días más tarde, el *Mark Lane Express* escribió que si se aceptaba que Lobos era peruana, entonces el gobierno británico debería encontrar medios para *obligar* al Perú a vender el guano a un precio más bajo.³⁷⁹

A fines de mayo el embajador peruano en Londres estaba nuevamente en contacto con Malmesbury: se entrevistó con él el 27 de ese mes y le escribió una nota formal el día 28. Rivero se quejaba de que su carta del 4 de mayo aún no había recibido respuesta. Estaba un poco inquieto por un comentario de Malmesbury acerca de que Lobos era peruana “según las apariencias”. Esto le parecía un reconocimiento menos que ambigüo de los derechos peruanos. En su carta del día siguiente, Rivero añadió un elemento nuevo de información con la esperanza de arreglar finalmente el asunto. Acababa de escuchar que el gobierno peruano les había prohibido a las embarcaciones extranjeras navegar por Lobos en la década de 1830, y esta afirmación de la soberanía peruana había sido aceptada entonces por Belford Wilson, el embajador británico en Lima. Alertó a Malmesbury que Wilson, ahora embajador en Venezuela, estaba en ese momento en Londres y se le podía consultar fácilmente sobre la materia.³⁸⁰ Malmesbury estaba dispuesto a darle a Rivero alguna forma

376. *Ibid.*, col. 1201.

377. *Ibid.*, 28 de mayo de 1852, col. 1293.

378. *The Times*, 29 de mayo de 1852, p. 6.

379. *MLE*, 31 de mayo de 1852, p. 8

380. Rivero a Malmesbury, 28 de mayo de 1852 (*Lob Corr*, p. 205).

de satisfacción clara inmediatamente. Elaboró una declaración el 31 de mayo donde se decía que ningún barco de guerra sería enviado a Lobos para proteger a comerciantes británicos ilegales en ese lugar, y al día siguiente le dio al embajador peruano la autorización para publicar la declaración.³⁸¹ Sin embargo, este documento ponía en duda los reclamos del Perú sobre las islas y Rivero lo envió nuevamente al secretario de Relaciones Exteriores expresando su insatisfacción con la persistencia de la ambigüedad.³⁸² Malmesbury no estaba preparado para decir directamente que Gran Bretaña aceptaba las demandas del Perú, pero estaba de acuerdo en quitar comentarios que implicasen que dichas demandas eran cuestionables.³⁸³ También siguió la sugerencia de Rivero sobre contactar a Belford Wilson. Hubo de hecho, como él descubrió, un decreto del gobierno peruano fechado el 6 de septiembre de 1833, que prohibía a las embarcaciones extranjeras pescar frente a las costas peruanas.³⁸⁴ En marzo de 1834 Wilson había recibido una queja del Ministerio de Relaciones Exteriores peruano referida a una goleta británica que había violado la ley al cazar focas en las islas de Lobos.³⁸⁵ Wilson había preferido no refutar esta queja, pero había tomado la precaución de escribirle a Palmerston, entonces secretario de Relaciones Exteriores, pidiendo consejo.³⁸⁶ “Lord Palmerston me dijo en su respuesta, que no pareciera haber ningún motivo para disputar el derecho del Perú a la posesión de las islas en cuestión”.³⁸⁷ Entonces se había sentado un precedente. Wilson le escribió a Malmesbury sobre su convicción de “que no redundaría al honor o a los bien entendidos intereses de Gran Bretaña como Estado, el colocar o mantener pretensiones, en nombre de los súbditos Británicos, que no esté fundada en la justicia o apoyada por los derechos internacionales...”. Asimismo, él le envió extractos de libros del siglo XVIII citando a Lobos como parte del virreinato español del Perú: era, aseguró, “demasiado tarde en ese momento” para disputar los derechos del Perú en este tema.³⁸⁸

381. FO 61/136, Rivero a Malmesbury, 1 de junio de 1852.

382. *Ibid.*, Rivero a Malmesbury, 2 de junio de 1852.

383. *Ibid.*, Malmesbury a Rivero, 7 de junio de 1852.

384. Ver el adjunto en Wilson a Bidwell, 23 de septiembre de 1833 (*Lob Corr*, p. 125).

385. Corbacho a Wilson, 28 de marzo de 1834 (*Ibid.*, p. 126).

386. Wilson a Palmerston, 1 de abril de 1834 (*Ibid.*, p. 126).

387. Wilson a Malmesbury, 7 de junio de 1852 (*Ibid.*, p. 206).

388. *Ibid.*, pp. 206-207.

El problema de Malmesbury eran, por supuesto, los numerosos súbditos británicos que se sentían agraviados, que seguían clamando por alguna acción efectiva sobre los precios del guano y que ya estaban desilusionados por el fracaso del gobierno de actuar en otros asuntos que afectaban su sustento. A comienzos de junio Gibbs informó que “la controversia de Lobos aún continúa con furor”.³⁸⁹ Según este informe, había habido muchas asambleas públicas y una “commoción extraordinaria”.³⁹⁰ Las declaraciones de la Cámara de los Comunes de ninguna manera habían amainado la tormenta. El *Glasgow Herald*, que no tenía ganas de aguantar detalles legales, insistía en que aun si Lobos le perteneciera al Perú, “nunca debería admitirse que el Gobierno de ese país pueda mantener bajo llave depósitos de tanta importancia para la familia humana universal...”.³⁹¹ El 2 de junio, alrededor de 200 agricultores y comerciantes reunidos en la casa del juzgado de Dumfries firmaron un extenso memorial declarando que Gran Bretaña se convertiría en una tierra de la abundancia si solo se adquiriese más guano a un precio más bajo. Si el Perú mantenía su obstinación, el gobierno debería aplicar “vigorosas y sinceras protestas”. Se confió el mensaje a un poderoso diputado que arregló una cita con Lord Malmesbury pocos días después.³⁹² Esta estuvo liderada por el duque de Buccleuch, un presidente retirado de la Highland and Agricultural Society of Scotland y el más grande terrateniente de Gran Bretaña. Los agricultores de Kircudbright³⁹³ y los terratenientes y arrendatarios de Kincardineshire produjeron poco después otros memoriales.³⁹⁴ Aparentemente, los escoceses eran los agitadores más activos. El 8 de junio los agricultores de Ayrshire presentaron sus demandas al gobierno a través de Lord James Stuart,³⁹⁵ el miembro del Parlamento por Ayr Burghs. Al día siguiente, los agricultores y propietarios de embarcaciones del condado de Nairn siguieron el mismo camino.³⁹⁶

389. GGC, 1 de junio de 1852.

390. *Ibid.*

391. GH, 7 de junio de 1852 (tomado de FO 61/137).

392. FO 61/137, The Memorial of the Landholders, Farmers, and Merchants of the County of Dumfries..., 2 de junio de 1852.

393. *Ibid.*, Memorial fechado el 7 de junio de 1852.

394. *Ibid.*, 8 de junio de 1852.

395. *Ibid.*

396. *Ibid.*, 9 de junio de 1852.

La campaña alcanzó su apogeo el 11 de junio cuando un diputado con “el carácter más influyente” se reunió con el primer ministro, Lord Derby, para causar la mejor impresión sobre la “gran importancia de usar todos los medios posibles para obtener una oferta barata y abundante de guano”, y para tratar una vez más el tema específico de las islas de Lobos.³⁹⁷ Thomas Wentworth Buller representaba a la Royal Agricultural Society de Inglaterra y el duque de Buccleuch hablaba en nombre de la Highland and Agricultural Society. El duque de Richmond trajo un memorial de Banffshire. John Hudson de Castleacre en Norfolk era el representante de los agricultores arrendatarios de Inglaterra. Robert Hildyard, el proteccionista diputado por Whitehaven, asistía en representación de los intereses del transporte marítimo. Un número de otras personas que representaban a agricultores locales a y asociaciones de embarcaciones también presentaron memoriales. Se elaboró un conjunto de argumentos bien ensayados: algunos hablaban en términos moderados, otros más vehementemente. John Hudson aseguró que el guano a 6 libras sería más beneficioso para los agricultores que cualquier impuesto justo que pudiera imponerse sobre las importaciones de maíz. Según *The Times* esta acción “recibió grandes gritos de aprobación” y “produjo una marcada impresión”.³⁹⁸ Derby los escuchó y después le describió al diputado la historia y la organización del comercio y las negociaciones británicas con el Perú con respecto al guano. Claramente influenciado por los comentarios de Belford Wilson, insistió en que el Perú era el único y legítimo dueño de las islas de Lobos y que esto había sido reconocido por un funcionario legal de la corona desde 1834. Los británicos, quisieranlo o no, estaban enteramente en las manos del Perú en tanto se tratase del guano: ejercía un monopolio y sabía que los agricultores estaban aún ansiosos de comprar el fertilizante, a pesar de los altos precios. “La atención del Gobierno estará más dedicada a recalcar al Gobierno del Perú de las ventajas que pueden resultar de una demanda grandemente creciente, pero temía que sería una pieza de diplomacia que difícilmente lo convencería”. La diputación

397. *The Times*, 12 de junio de 1852, p. 8.

398. *Ibid. Punch* hizo el mismo argumento con un poema en inglés que empezaba:
Tis all up wi' Protection; so let's be content,
It wasn't much good but to bolster up Rent;
A ton of cheap guano'd be worth more to we,
Than all the Protection as ever could be.
("The Substitute for Protection. Song for the Agricultural Society", 24 de julio de 1852, p. 49).

entonces se retiró, “en buena medida, desilusionada con el resultado de la entrevista.”³⁹⁹ Parecía que todas las asambleas y los memoriales, todas las cartas y las cuestiones habían sido en vano. Derby les estaba diciendo a los agricultores y a los marinos que no tenía ninguna intención de enfrentar el problema peruano directamente.

Sin embargo, había una línea de acción que el gobierno podía proseguir sin reparos. Esta se sugirió un día antes de la reunión con Derby en una carta del duque de Richmond a Lord Malmesbury. Richmond le pidió que se realizaran expediciones para encontrar nuevos depósitos de guano: “la atención de todos los capitanes y funcionarios empleados en regiones tropicales, o en estudios realizados en diferentes partes del mundo, debería estar dirigida al asunto”. Adjuntaba un informe que nombraba las condiciones en que el guano podría hallarse.⁴⁰⁰ Este estaba basado en parte en información que le había proporcionado Thomas Wentworth Buller 18 meses antes.⁴⁰¹ Malmesbury estaba contento de descubrir que podía hacer algo que complaciera a los agricultores. Las expediciones navales las podían realizar las embarcaciones que actualmente no tenían obligaciones oficiales en diferentes partes del mundo sin levantar dificultades legales o éticas, y el ministro de Relaciones Exteriores pasó inmediatamente el informe de Richmond al Almirantazgo y a la Oficina de las Colonias, pidiendo que se enviaran copias a los oficiales al mando de navíos británicos en estaciones extranjeras y a los gobernadores de las colonias británicas.⁴⁰² El Almirantazgo le respondió solicitando 200 copias del documento.⁴⁰³

Los memoriales seguían llegando: desde Kent y Arbroath el 17 de junio y desde Wigtownshire el 23 de junio.⁴⁰⁴ El asunto fue presentado de nuevo en la Cámara de los Comunes por Edward Cayley y Francis Scott, terratenientes importantes en Yorkshire y Berwickshire respectivamente. Al responderles, Lord Stanley aprovechó la oportunidad para citar la decisión de la década de 1830 sobre Lobos y para informarle a la Cámara que estaban por realizarse expediciones y estudios en nombre

399. *The Times*, 12 de junio de 1852, p. 8; también Buller, *Hare*, pp. 38-39.

400. FO 61/137, Rivero a Malmesbury, 10 de julio de 1852.

401. Ver Buller, *Hare*, p. 11.

402. En FO 61/137, Malmesbury a Richmond, 14 de junio de 1852.

403. FO 61/138, Stafford a Addington, 16 de junio de 1852.

404. En FO 61/137.

del gobierno británico para buscar depósitos frescos de guano como una alternativa a una confrontación con el Perú.⁴⁰⁵ Tres días después Lord Malmesbury hizo una declaración parecida en la Cámara de los Lores, en respuesta a una solicitud de los agricultores de Devon presentada por Earl Fortescue, uno de los muchos grandes magnates del suroeste.⁴⁰⁶ Al final del mes el gobierno presentó ante el Parlamento una gran cantidad de documentos relacionados con Lobos.⁴⁰⁷

Con una abundancia de declaraciones oficiales que dejaban en claro que ninguna acción coercitiva se iba a tomar en contra del Perú, y con el cierre de la temporada de compra al final de junio, era obvio que la cuestión se había terminado. El 1 de julio se envió el último memorial a la Foreign Office: del Hawick Farmers' Club.⁴⁰⁸ El Parlamento se disolvió y sus miembros se prepararon para luchar por las elecciones de otoño. Gibbs escribió a mediados de julio que la controversia de Lobos recién se estaba “calmando”.⁴⁰⁹ En la opinión de Francisco de Rivero, la publicación de los documentos de Lobos y los comentarios del primer ministro al diputado en junio habían sido suficientes para demostrar que Gran Bretaña aceptaba la soberanía del Perú sobre las islas.⁴¹⁰ A fines de julio Gibbs observó que la agitación había cesado por completo.⁴¹¹ Fue alrededor de esta época que Thomas Wentworth Buller publicó su resumen de los acontecimientos, en cuyo diseño él había jugado un papel tan importante. Era una pieza ácida de improperios contra los gobiernos de Russell y Derby, y contra este último en especial. Los “amigos de los agricultores” habían abandonado la causa proteccionista y no habían hecho mayor esfuerzo por dar otro tipo de asistencia a la agricultura mediante una compensación. La posición tomada en el asunto de los precios y de Lobos había sido en extremo inefectiva. Buller escribió que afirmaba que “no era de utilidad el pedirle a un hombre reducir su precio, y al mismo tiempo decirle, como Lord Palmerston y Lord Derby le dicen al Gobierno

405. *Parl Debs*, CXII, 18 de junio de 1852, cols. 935-936.

406. *Ibid.*, 21 de junio de 1852, cols. 994-995.

407. *Lob Corr*; ver también GGC, 30 de junio de 1852.

408. En FO 61/137.

409. GGC, 16 de julio de 1852.

410. Rivero a ministro peruano de Relaciones Exteriores, 27 de septiembre de 1852. (En Rivero, *Estado de las ventas*, p. 237).

411. GGC, 31 de julio de 1852.

Peruano, que están listos para darle cualquier cosa que pida”.⁴¹² Gran Bretaña había actuado decisivamente en el episodio del Pacífico (acerca de Grecia, 1850), un tema de la mayor inconsecuencia, pero no haría nada significativo en la cuestión vital de la oferta del fertilizante. “Verdaderamente es difícil ver por qué escala de proporciones se manejan ahora los asuntos mundiales”.⁴¹³ En cuanto a los argumentos legales presentados por el gobierno para justificar su moderación, Buller los desechó con un desprecio imperialista. “De hecho no existe una ley de naciones. La ley de naciones la deciden tres o cuatro de los más poderosos jefes de estado de las tres o cuatro más poderosas naciones del mundo”.⁴¹⁴

Antes de que acabase el año, Buller murió.⁴¹⁵ Con su muerte, el *lobby* del guano perdió a su vocero más elocuente y peleador. Sin embargo, si él hubiera sobrevivido, no era muy probable que hubiese tenido algún éxito en hacer ceder al gobierno británico de su compromiso con seguir las correcciones. El ayer agresivo *Mark Lane Express* escribió en septiembre que “cada día llegan nuevas pruebas de la soberanía del Perú sobre las islas de Lobos”.⁴¹⁶ Francisco de Rivero anotó el mismo mes cómo “los mismos periódicos que previamente habían disputado nuestros derechos, ahora los defienden...”⁴¹⁷

El episodio había sido revelador. Había demostrado que los agricultores le daban una gran importancia a la adquisición de grandes cantidades de guano a bajo precio, y que en un período de aguda depresión estaban listos para movilizarse vigorosamente por este objetivo. Habían contado con el apoyo de algunos de los más poderosos representantes de la sociedad terrateniente de Gran Bretaña y habían logrado avergonzar considerablemente al gobierno. Ellos, y los que se unieron en batallas con ellos, manifestaron sentimientos bastante arrogantes y negativos hacia el Perú. El gobierno británico, a pesar de rechazar el empleo de medidas coercitivas, tendía él también a hablar portentosamente del Perú como una nación que se había desviado del camino de un correcto liberalismo.

412. Buller, *Hare*, p. 21.

413. *Ibid.*, pp. 29-30.

414. *Ibid.*, p. 30.

415. Obituario en *The Times*, 3 de noviembre de 1852, p. 6.

416. *MLE*, 13 de septiembre de 1852, p. 8; también *NQ*, 9 de octubre de 1852 y 23 de octubre de 1852.

417. Rivero a ministro de Relaciones Exteriores del Perú, 27 de septiembre de 1852. (En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 235-238.)

El autocontrol que caracterizó a la política británica es de considerable interés, dadas las presiones políticas internas. Una o dos personas de la época creyeron ver en esta actitud una agenda de prioridades en la que se le daba mucho más importancia a los intereses financieros que a los agrarios. Los precios altos del guano le venían bien a los tenedores de bonos peruanos, y un gobierno que se resistiese a estimular una reducción en esos precios debería haber tenido en su corazón el bienestar de los hombres de la *City*. Esta perspectiva también aparece en las interpretaciones modernas hechas por Levin y Bonilla.⁴¹⁸ Es casi ciertamente una interpretación equivocada. El poder estaba girando, sin duda, lentamente desde la agricultura hacia la industria y las finanzas, pero no se trataba de un movimiento súbito, y el peso político de los hombres agrícolas era aún considerable. El rechazo de las Leyes del Maíz fue una respuesta a las nuevas presiones dentro de la sociedad, pero fue también un acto de autoconservación de parte de las clases terratenientes.⁴¹⁹ En cuanto al gobierno de Derby de 1852, fue el último que se puede describir como representante de algún orden burgués. El gabinete incluía un duque, un marqués, cuatro *earls*, dos barones, un *baronet* y solo cuatro comunes. Muchos de ellos eran propietarios de grandes extensiones de tierra. Utilizando estimados realizados en la década de 1870⁴²⁰ (los únicos disponibles) para la extensión y el valor de las propiedades de estos individuos o de sus descendientes, se puede calcular que la propiedad promedio del gabinete llegaba a alrededor de los 35,000 acres, y producía un ingreso bruto anual en promedio por encima de las £ 45,000. Inclusive los cuatro comunes, Spencer Walpole, Benjamín Disraeli, J. C. Herries y J. W. Henley, eran dueños en conjunto de cuatro a cinco mil acres. El *Punch* comentó que “realmente parecería que el Ministerio estuviese conformado de toda esa ‘Vieja Nobleza’ por la cual su Señoría [Derby] imploraba que la Riqueza, el Comercio y todo lo del país debía morir primero, antes que nos lo quitaran”.⁴²¹ Era muy inverosímil que hombres como estos fueran más receptivos a un puñado de especuladores financieros en la ciudad de Londres que al grande y robusto cuerpo de los agricultores británicos. Y debe recordarse también que el grupo de presión en el guano no estaba

418. Levin, p. 76; Bonilla, “Aspects”, p. 236.

419. Kitson Clark, “Repeal”, p. 13; Thompson, *English Landed*, p. 186.

420. Bateman, *Great Landowners, passim*.

421. *Punch*, 13 de marzo de 1852, p. 112.

conformado exclusivamente por agricultores: también se había incitado a los propietarios de barcos y a los comerciantes. El hecho de que esta gente ya se sentía perjudicada por políticas gubernamentales pasadas, en 1846 y 1849, hacía que fuese más delicado el rehusar sus ruegos. Entonces, ¿por qué fueron desechados?

En primer lugar, la administración de Derby fue floja. Lo único que le daba algún sello distintivo, aparte de la oscuridad bucólica de sus miembros,⁴²² era su supuesta convicción acerca del proteccionismo agrícola. Fue incapaz de implementarlo debido, por un lado, a que parte del entusiasmo se había tornado más débil, pero principalmente porque no podía encontrar una mayoría parlamentaria que lo apoyara. De esta manera el gobierno se expuso por completo a las acusaciones de timidez y traición enunciadas por sus antiguos seguidores y al desprecio y la ridiculización por parte de sus oponentes. Hacia fines del año Derby estaba fuera del gobierno. Había demostrado carecer de la confianza y seguridad necesarias para apoyar líneas audaces de política y para comprometerse en aventuras extranjeras. Un segundo factor puede haber sido su propia aversión a un comportamiento agresivo y prepotente. En 1850 dio un discurso de tres horas en la Cámara de los Lores, denunciando vigorosamente la política de Palmerston en el asunto del Pacífico: se habían cometido actos de injusticia y violencia en contra de un “Estado extranjero débil y amigable, cuya propia debilidad hubiese sido la mayor fortaleza para inducir de nuestra parte el ejercicio de la mayor abstención...”⁴²³. En 1857 adoptó la misma línea en cuanto a la política de Palmerston hacia China. Declaró que él era “un defensor del débil contra el poder” y de “la debilidad sin defensas... contra la fuerza abrumadora de Gran Bretaña.”⁴²⁴ Y mientras que los gobiernos británicos pudiesen dar alguna forma de explicación legalista a sus actividades prepotentes en Grecia y en China, hubiese sido muy difícil encontrar alguna justificación en la ley internacional o en los tratados acordados para forzar al Perú en el tema de los precios del guano. Al seguir tal política, Derby hubiese tenido que abandonar la moderación que inclusive Palmerston había adoptado

422. Conocidos como los ministros “Who? Who?” por las interrogantes del duque de Wellington cuando le dieron los nombres de los nombramientos individuales en febrero. Jones, *Lord Derby*, p. 161.

423. *Parl Debts*, CVIII, 4 de febrero de 1850, col. 258.

424. *Ibid.*, CXLIV, 24 de febrero de 1857, cols. 1155, 1159.

y traicionar dramáticamente sus propias ideas declaradas en cuanto a la apropiada conducta internacional de estados poderosos.⁴²⁵

Expresiones de descontento sobre el alto precio y la oferta irregular del guano continuaron en Gran Bretaña a lo largo de la década de 1850. Una serie de personas, algunas muy eminentes, otras menos conocidas, escribieron cartas a la prensa e hicieron preguntas en el Parlamento. Los voceros del gobierno incluyeron un primer ministro, dos ministros de Relaciones Internacionales, dos ministros de las colonias, dos primeros lores del Almirantazgo y un presidente de la Junta de Comercio.⁴²⁶ Y cada cierto tiempo el gobierno británico formulaba sus pedidos acostumbrados al gobierno peruano, todos ellos invariablemente ineffectivos.⁴²⁷ Sin embargo, el fervor de 1852 nunca volvió a regenerarse y se dejaron de lado todos los pedidos de una aproximación severa y firme al problema. La Oficina de las Colonias y el Almirantazgo enviaron instrucciones adicionales para el estudio del guano, en 1853 y 1857, pero no se realizó ningún descubrimiento que tuviese algún impacto significativo en el monopolio peruano.⁴²⁸ En 1854 Gran Bretaña tomó posesión de las islas de Kooria Mooría ubicadas a las afueras de Arabia, luego de que un negociante privado encontrara guano en ellas.⁴²⁹ James Caird escribió

-
425. Más aún, la beligerancia no necesariamente lograba éxitos. Los Estados Unidos adoptaron una línea agresiva de política en el problema del guano por un tiempo, pero con poco éxito. Ver *The Times*, 6 de octubre de 1852, p. 4; *Crónica Parlamentaria*, IV, p. 144; Fuess, *Daniel Webster*, II, p. 265.
426. *Parl Debts*, CXXX, 14 de febrero de 1854, cols. 690-691; CXXXVII, 23 de abril de 1855, col. 1625; CXLIV, 20 de febrero de 1857, col. 935; 23 de febrero de 1857, cols. 1032-1034, 1058-1059; 6 de marzo de 1857, cols. 1952-1953; 16 de marzo de 1857, col. 2367; CXLV; 14 de mayo de 1857, cols. 261-262; CXLVI, 6 de julio de 1857, col. 969; CLI, 2 de julio de 1858, col. 931; CLV, 22 de julio de 1859, col. 278; CLXII, 12 de abril de 1861, col. 506; CLXIV, 23 de julio de 1861, col. 1378. Una mirada a los antecedentes de estos hombres muestra cómo las discusiones sobre la materia representan de hecho, el interés de los hacendados conversando consigo mismos. Los críticos y quienes hacían cuestionamientos eran miembros de la aristocracia de los condados y las haciendas. Quienes explicaban y defendían las políticas del gobierno, así mismo, estaban situados firmemente sobre la tierra.
427. Ver, por ejemplo FO 61/197, Rusell a Jermingham, 10 de julio de 1861.
428. Ver, por ejemplo, informes navales, en *PP*, 1857, XXXVIII, pp. 307-334.
429. Para los documentos más relevantes, ver *Copies or Extracts of Correspondence with the Colonial Office, respecting a Grant made by the Crown to raise and take away Guano from the Islands of Jibleca, Huskie, and Ghwrzoad, on the South Coast of Arabia; and, of the Licence under which the Grant has been made*, *PP*, 1857, XXXVIII. Para versiones completas del episodio, ver Coupland, *East Africa*, pp. 523-544; Mathew, “Anglo-Peruvian Relations”, pp. 406-418.

en 1857 que confiaba en que el “monopolio que tenía el Perú se había frustrado por fin”.⁴³⁰ Pero estaba siendo groseramente optimista. Los depósitos eran de baja calidad y no especialmente abundantes, y el gobierno británico mereció mucha antipatía de los agricultores al permitir el establecimiento de un monopolio privado para su explotación. Lord Berners, un gran hacendado de Leicestershire y un hombre prominente de la Royal Agricultural Society, comentó que “era de alguna manera contradictorio que mientras el Gobierno está tratando de terminar con el monopolio en cuanto al guano Peruano, estuviesen de hecho alentando un monopolio en relación a la oferta del mismo producto desde otra parte del mundo”.⁴³¹ Los eventos de la década de 1850 habían revelado muy claramente a los agricultores que era poco probable que hubiese alguna solución política a su problema.

El mercado dañado, 1857-1862

En diciembre de 1856 el precio mínimo al por mayor del guano peruano subió a 13 libras por tonelada.

Con un movimiento de su batuta —escribió poco después el *Farmer's Magazine*— el poderoso Julien⁴³² paraliza a su audiencia y concita la ansiosa atención de sus cientos de violinistas. Con un rápido movimiento de su pluma, los señores Gibbs logran un efecto igualmente impactante. Sin siquiera la advertencia gradual de unaertura, llegamos súbitamente al momento del estrépito... La audiencia o los músicos, los clientes o los agentes, son igualmente aterradores.⁴³³

En 1856 Gibbs había vendido 211,647 toneladas de guano a Gran Bretaña. En 1857 había dispuesto de poco más de la mitad de esa cantidad: 110,490 toneladas. Nunca había habido una inversión de este tipo en la historia del comercio.

A pesar de que se produjo cierta recuperación en los años que siguieron, como lo muestra el cuadro 3, las ventas totales en el período

430. *The Times*, 13 de marzo de 1857, p. 9.

431. *Parl Debs*, CXLIV, 20 de febrero de 1857, cols. 1033-1034.

432. Louis-Antoine Jullien, un extravagante e histriónico director de orquesta francés de mediados del siglo XIX.

433. “The Present Price of Guano”. En *FM*, tercera serie, 11, N° 2 (febrero 1857), p. 148.

de los contratos de Gibbs nunca llegaron a aproximarse nuevamente al nivel alcanzado en 1856. El mejor año, el de 1861, estuvo más que 30% por debajo del de 1856, y el promedio del quinquenio 1857-1861 fue de 36 % por debajo de la cifra de 1856.⁴³⁴ Los estimados de las ventas no están disponibles para los años posteriores al de 1861, pero otra evidencia sugiere que 1856 pudo muy bien haber sido la cima de toda la historia de las ventas del guano en Gran Bretaña. Las importaciones, para las cuales sí tenemos una serie completa, alcanzaron su punto más alto en 1858 y después se hundieron dramáticamente llegando el nivel más bajo desde 1846, cuando la competencia africana estaba en su mayor vigor. El comercio renació un poco en 1860 y 1861, pero en 1862 cayó a un nivel por debajo de aquel de 1849. A pesar de estos dos años tan bajos, las importaciones excedieron a las ventas por casi 200,000 ton. entre 1856 y 1861.

La situación europea no era mucho más feliz. Las ventas en el continente (con la excepción de Francia y España) crecieron de 33,144 ton. en 1852-1853 a 62,385 en 1852-1854, a 71,167 ton. en 1854-1855 y a 105,019 ton. en 1855-1856. Se produjo un leve revés de 86,348 ton. en 1856-1857 y de 70,179 en 1857-1858. Una pequeña recuperación en 1858-1859 volvió a levantar las cifras a 84,808 ton.⁴³⁵ Claramente no se produjo ninguna disminución dramática en las ventas y por supuesto las cifras para fines de la década de 1850 eran mucho más altas que aquellas para comienzos de esa década. Incluso se puede exagerar el problema para la misma Gran Bretaña. Las ventas de 1860, por ejemplo, fueron más altas que las de 1852; las ventas en 1861 fueron casi idénticas a las de 1855. En cuanto a ingresos brutos, estos fueron mucho más altos a fines de la década de 1850 de lo que lo habían sido unos años antes. Obviamente, no estamos analizando ninguna crisis terrible de las finanzas peruanas. Lo que está fuera de toda duda, sin embargo, es que en términos de

434. Aunque no hay ninguna confirmación al respecto, es posible que Gibbs incluyese en estas cifras ventas que hiciera a clientes europeos desde Londres. Inclusive si este fuera el caso, y si *todo* el guano exportado desde Gran Bretaña en estos años era guano *peruano* que Gibbs hubiese vendido a compradores del continente europeo, el año de 1856 aún permanece como una cima para el consumo británico específicamente. *PP*, 1860, LXIV, 32 y 337; 1865, LII, 33 y 314; 1870, LXIII, p. 305 y LXVIII, p. 81.

435. Rivero, *Estado de las ventas*. Las ventas en los mercados coloniales británicos no revelan un patrón definido. La cima de las ventas de Gibbs llegó en 1859 cuando se colocaron 7,847 ton. Las cifras para 1854-1861 fueron, en secuencia, 1,021; 696; 1,950; 7,099; 6,999; 7,847; 5,238; y 5,044 ton. *Ibid.*

Cuadro 3
IMPORTACIONES Y VENTAS DEL GUANO PERUANO (EN TONELADAS):
GRAN BRETAÑA, 1856-1862

AÑO	IMPORTACIONES	VENTAS
1856	177,016	211,647
1857	264,230	110,490
1858	302,207	122,819
1859	49,064	132,082
1860	122,459	146,145
1861	161,566	161,707
1862	63,390	no disponible
Total (hasta 1861)	1,076,542	884,890
Promedio anual (hasta 1861)	179,423	147,482

Fuente: Gibbs a Rodulfo, *loc. cit.*, PP, 1860, LXIV, p. 337; 1865, LII, p. 314.

volumen el comercio del guano con Gran Bretaña había alcanzado y pasado su punto más alto. Una fase de rápida aceleración había llegado muy abruptamente a su fin. El guano había entrado en un período de declive tan solo una década y media después de que su comercio hubo comenzado. Los promedios de importación anual a Gran Bretaña en el período 1855-1859 se habían mantenido en 209,610 ton. (£ 2,546,744). En 1860-1864 estuvieron a 132,641 ton. (£ 1,617,254); en 1865-1869 a 167,785 (£ 2,055,940); en 1870-1874 a 133,088 (£ 1,753,177); y en 1875-1879 a 105,376 (£ 1,272,000).⁴³⁶ Las utilidades peruanas brutas del guano vendido en Gran Bretaña se redujeron a la mitad entre fines de la década de 1850 y fines de la de 1870. Los últimos años de nuestro período, entonces, cubren un punto de inflexión muy importante en el comercio.

El año de 1857 fue uno especialmente malo. Rivero informó a Lima en enero que el alza a £ 13 “no ha dejado de producir las quejas que eran de esperarse por parte de los agricultores”. Había habido muchos comentarios de la prensa “atacando á la casa de Gibbs, y amenazando

436. PP, 1860, LXIV, p. 337; 1865, LII, p. 314; 1870, LXIII, p. 305; 1875, LXXIII, p. 217; 1880, LXXI, p. 215.

con abandonar el empleo del huano del Perú".⁴³⁷ Hacia el final de una temporada muy desastrosa, él recomendaba la necesidad de una reducción del precio.⁴³⁸ Sin embargo, la visión retrospectiva de Gibbs fue que para el alza de diciembre "no teníamos la menor duda de que en aquella época fuese muy acertada aquella subida, en atención á los cortos refuerzos que estábamos aguardando, durante los primeros seis meses de este año, de resultas de las demoras que ocurrieron en el carguío de los buques en las Islas... ".⁴³⁹ Ciertamente, la oferta era el problema crucial en 1857. La escasez se hizo realidad desde el comienzo del año. Idealmente, el grueso de las importaciones del guano llegaba al país justo antes de la temporada de consumo más importante, y durante ella.⁴⁴⁰ Sin embargo, en 1857, la secuencia por trimestres fue de 9,241; 50,417; 53,716; 174,988 ton.⁴⁴¹ Las importaciones del primer trimestre en especial fueron insuficientes de manera grotesca. Ello fue el resultado de un declive masivo en la tasa de liberación del guano de Gibbs en las islas de Chincha en 1856. En 1854 la casa había despachado, en promedio, 16,810 toneladas por mes. En 1855 esta cantidad había subido a 23,480 y en 1857 había llegado al alto nivel de 31,500. Sin embargo, en 1856, cayó al nivel sorprendentemente bajo de 9,004 toneladas. Las tasas trimestrales durante el año fueron, en secuencia, 9,621; 9,021; 5,331; y 11,786.⁴⁴² ¿Por qué ocurrió esto? Una breve ocupación de las islas de Chincha por las fuerzas rebeldes del ex presidente Vivanco hacia fines de 1856 no fue un factor relevante.⁴⁴³ De hecho, la tasa de cargamento de Gibbs subió durante este período.⁴⁴⁴ Entre otras explicaciones posibles, una es la de escasez de mano de obra en las islas; otra es que Gibbs no fletó un suficiente número de embarcaciones para cargar el guano en 1856. Claramente existía un problema crónico de

437. Rivero a ministro de Relaciones Exteriores del Perú, 15 de enero de 1857 (En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 65-66).

438. Rivero a ministro de Relaciones Exteriores del Perú, 16 de mayo de 1857 (En *ibid.*, pp. 69-70).

439. Gibbs, *Contestación*, p. 14.

440. Ver *PP*, 1857, XXXVIII, pp. 4, 34, 62, 90, 120, 148, 176, 206.

441. *Ibid.*, 1857-1858, LIII, pp. 4, 36, 62, 94.

442. ANF, sér. F 12, dossier 6860, Guiroy a Chemin Dupintes, 5 de mayo de 1858.

443. Tanto Gibbs como Rivero lo mencionaron como un factor explicativo. Gibbs, *Contestación*, p. 14. Rivero a ministro de Relaciones Exteriores del Perú, 16 de mayo de 1857. (En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 69-70).

444. ANF, sér. F 12, dossier 6860, Guiroy a Chemin Dupines, 5 de mayo de 1858.

escasez de trabajadores y de inadecuadas facilidades para el cargamento en las islas, como ya se ha señalado, pero no existen evidencias de que estos empeoraran notablemente en 1856. Las exportaciones de Barreda a los Estados Unidos decrecieron solo levemente, de 64,293 ton. en 1855 a 61,197 en 1856; y Montané fue capaz de incrementar sus exportaciones a Francia a 42,131 toneladas, comparadas con solo 13,961 en 1855 y 15,105 en 1854. De los principales contratistas, Gibbs fue el único en reducir la escala del comercio de una manera marcada: 108,046 ton. recogidas en 1856, comparadas con 281,761 ton. el año anterior.⁴⁴⁵

Una inadecuada escala de fletes parece haber sido el principal problema y este se relaciona en parte con la interpretación de Gibbs sobre lo que era la oferta y la demanda en 1855, pues fue entonces cuando se arregló la mayor parte de fletamientos. Las ventas a Gran Bretaña en 1855 habían registrado muy pocos progresos en relación con las de 1854, y el transporte marítimo seguía siendo caro. A fines de 1855, los pagos de fletes anteriores se estaban venciendo y causaban a la casa comercial un daño financiero considerable. Estas circunstancias por sí solas probablemente llevaron a una política extremadamente cautelosa. Un factor adicional había sido la desviación hacia el mercado británico en 1855 de cantidades sustanciales de guano desde el mercado inundado de los Estados Unidos.⁴⁴⁶ Según el encargado de negocios de Francia en Lima, esta había sido, de hecho, la principal razón para la reducción de las exportaciones de Gibbs en 1856.⁴⁴⁷ Sin embargo, estaba exagerando. A pesar de que las importaciones del guano desde los Estados Unidos hacia Gran Bretaña fueron inusualmente altas en 1855 —38,082 toneladas, comparadas con 1,502 en 1854 y 1,267 en 1856—,⁴⁴⁸ la cantidad era apenas insuficiente en sí misma para producir un corte drástico en el fletado de los barcos. Cualquiera haya sido el peso relativo de estos diferentes factores, el hecho sigue siendo que Gibbs subestimó la cantidad de guano que sería apropiado recoger durante la temporada de 1857, y fue culpable de un costoso mal cálculo.

A comienzos de 1857, tanto Gibbs como Rivero estaban grandemente preocupados con las posibilidades de un mercado desierto.⁴⁴⁹ También

445. *Ibid.*

446. Ver más abajo, capítulo 4.

447. MAE, Lima/12, Huet a Walewski, 10 de septiembre de 1856.

448. *PP*, 1854-1855, L, p. 415; 1860, LXIV, p. 323.

449. Rivero a ministro de Relaciones Exteriores del Perú, 30 de enero y 15 de febrero de 1857. (En Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 66-68).

lo estaban muchos agricultores, a pesar de los altos precios. “Estamos ahora en la misma cumbre de nuestras dificultades del guano”, escribió el *Farmer’s Magazine*. “Es decir que esta es la temporada, una temporada muy favorable, además, en la que más lo necesitamos sobre las demás temporadas; y no se puede conseguir nada...”. El agricultor británico, confrontado con precios excesivamente altos y carencias inexcusables, estaba ahora “en una rebelión abierta” en contra del Perú.⁴⁵⁰ El señor Baker del Central Farmers’ Club sugirió que con el hecho de la escasez del guano “puesto palpablemente en evidencia ante él”, el agricultor se veía ahora en “la necesidad de colocarse en una situación en la que sea capaz de continuar sin este”.⁴⁵¹ Francis Scott se quejó en la Cámara de los Comunes de que nunca había habido un período “cuando las importaciones de un artículo hubiesen caído tanto como había ocurrido durante el año pasado”.⁴⁵² Los agricultores británicos, insistió, “sentían la importancia de esta cuestión casi tanto como los asuntos en Cantón”.⁴⁵³

La situación se suavizó más adelante en esa temporada. Para entonces, por supuesto, el mercado tenía muy poca actividad, así que la mayor parte del guano era peso muerto en manos de los consignatarios. Y cantidades bastante grandes de importaciones continuaron a lo largo de fines del verano y del otoño. El problema de la escasez del guano estaba siendo rápidamente desplazado por un problema de exceso. De hecho, el mercado se mantuvo sobreabastecido para los años que quedaban del contrato Gibbs. El enfoque de las quejas de los agricultores se volcó ahora exclusivamente hacia los precios.

“La reserva del guano peruano en Londres es ahora muy grande”, informó el *Mark Lane Express* en mayo de 1858: “los consumidores no lo tomarán al precio extremadamente alto de hoy”.⁴⁵⁴ Por entonces se hizo visible, además, que existía una discrepancia entre los precios en Gran Bretaña y los de los Estados Unidos: en este último país el guano se

450. “The Guano Crisis”, *FM*, tercera serie, 11, Nº 3 (marzo 1857), p. 266.

451. “The Manure Difficulty and its Solution”. *Ibid.*, p. 261; también “The Supply of Guano”. *Ibid.*, Nº 4 (abril 1857), p. 356.

452. *Parl Debs*, CXLIV, 6 de marzo de 1857, col. 1951; también “The Supply of Guano,” *loc. cit.*; “The Supply of Guano”, *FM*, tercera serie, 11, Nº 4 (marzo 1857), p. 226; “Liquefied Manures”, *loc. cit.*

453. Una referencia a la beligerancia británica en la costa de China.

454. *MLE*, 3 de mayo de 1858, p. 13; también 28 de junio de 1858, p. 11.

vendía a 11 libras y 7 chelines más barato que en el mercado británico.⁴⁵⁵ Seymour Fitzgerald, el subsecretario del Ministerio de Relaciones Exteriores, estaba en comunicación con Gibbs sobre ello,⁴⁵⁶ y James Caird llevó el tema a discutirse en la Cámara de los Comunes.⁴⁵⁷ Gibbs señaló que ya se había tomado una decisión para hacer bajar el precio británico de £ 13 a 12 y para elevar el precio de los Estados Unidos a la misma cifra.⁴⁵⁸ La reducción británica la había ordenado, aparentemente, el gobierno peruano, debido al bajo consumo de la temporada de 1858.⁴⁵⁹ En 1857 ellos podían echarle la culpa de las malas ventas a la limitada oferta. En 1858, con suficientes reservas disponibles, estaba claro que los altos precios estaban produciendo, independientemente, un efecto poderoso. Más aún, los agricultores estaban sufriendo una vez más por la disminución de los precios del trigo en un período de sobreproducción doméstica.⁴⁶⁰ Según un observador, ellos no estaban dispuestos “a deshacerse de su dinero a lo largo del año”.⁴⁶¹ Las ventas de 1858 solo registraron una mejoría marginal en relación con las de 1857, y el panorama general era todavía el de una disminución en el consumo. “La venta del guano ha declinado mucho durante los años recientes como consecuencia de su alto precio”, escribió Clare Sewell Read en un informe sobre Norfolk. Los agricultores “dejarían de comprar guano a 15 libras⁴⁶² por tonelada mientras siguieran vendiendo trigo a 5 chelines por bushel”.⁴⁶³ La cantidad adquirida por los agricultores escoceses también había “disminuido considerablemente” según Thomas Anderson, mientras que crecía la preferencia por otras aplicaciones más baratas.⁴⁶⁴

455. FO 61/184, Caird a Fitzgerald, 22 de junio de 1858; Scott a Fitzgerald, 25 de junio de 1858.

456. Ver *Parl Debs*, CLI, 2 de julio de 1858, col. 874.

457. *Ibid.*, cols. 873-874; también FO 61/184, Memorial from Kelso Farmers' Club, 2 de julio de 1858.

458. FO 61/184, Gibbs a Fitzgerald, 1 de julio de 1858.

459. Rivero, *Estado de las ventas*, p. 169; también FO 61/190, Osma a Malmesbury, 24 de marzo de 1859.

460. Fairlie, pp. 97, 100.

461. Keen, “Trade in Manures”, p. 172.

462. Precio de menudeo.

463. Read, “Recent Improvements”, pp. 278-279.

464. Anderson, “Composition”, p. 351.

En general, se consideró insuficiente la reducción de una libra en julio. Con los precios del trigo tan bajos, escribió James Caird, no existía un “margen de ganancia como para inducir a los agricultores a comprar guano”. Los antiguos clientes se veían “obligados a encontrar substitutos o a trabajar sin él, y en cualquiera de los dos casos el guano sigue sin venderse...”.⁴⁶⁵ El mismo mensaje se daba en Lima por parte de Thomas Jerningham, sucesor de S. H. Sullivan como encargado británico; el gobierno, consideraba él, “debe ser forzado a bajar, a pesar de ellos mismos”.⁴⁶⁶ Henry Gibbs también concluyó que era esencial una reducción adicional: a 11 libras o posiblemente a 10 libras y 10 chelines, a comienzos de 1859.⁴⁶⁷ “No me parece que los consumidores estén *para nada* satisfechos con 12 libras”, escribió. “Por el contrario, sé que como resultado muchos se están absteniendo del todo del uso de guano...”⁴⁶⁸ En el otoño recibió la autorización de Lima de bajar el precio si lo juzgaba conveniente. Pero para entonces estaba teniendo dudas sobre el tema. Las ventas de los cargamentos flotantes aumentaban rápidamente y existía la sensación de que “quizás el precio de 12 libras bajo las actuales circunstancias adversas del mercado del Maíz, no se ha ensayado plenamente...”. Gibbs sugirió que la reducción podía posponerse hasta junio de 1859 por lo menos.⁴⁶⁹

Era un juicio extraño, ya que el trabajo de deshacerse de las reservas era inmenso. A comienzos de diciembre de 1858, permanecían sin venderse 459,805 ton. de guano en los varios almacenes de Gibbs ubicados alrededor del mundo: 315,962 ton. estaban en Londres, Liverpool y Bristol (con más de un cuarto de millón de toneladas solo en Londres), 39,780 en L’Havre, 37,443 en Valencia, 17,070 en Amberes, 13,795 en Génova, y así hasta cifras bajas como 499 ton. en Sydney.⁴⁷⁰ Para el cambio del año las reservas británicas llegaban a ser más de 320,000.⁴⁷¹ El negocio fue lento en enero; incluso mucho más lento de lo que había sido al

465. FO 61/184, Caird a Fitzgerald, 9 de julio de 1858.

466. Ver FO 61/181, Jerningham a Malmesbury, 11 de septiembre de 1858; también Keen, *loc. cit.*

467. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 14 de septiembre de 1858.

468. *Ibid.*, 15 de octubre de 1858; también 15 de noviembre de 1858.

469. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 20 de noviembre de 1858; también 15 de enero de 1859.

470. *Ibid.*, sin fecha pero aparentemente entre el 4 y el 14 de diciembre de 1858.

471. *Ibid.*, 14 de enero de 1859.

comienzo de 1857 o de 1858.⁴⁷² Sin embargo, la expectativa de Gibbs era que la temporada de 1859 sería mejor que las que la habían precedido inmediatamente.⁴⁷³ Él anticipó correctamente, pero la recuperación durante el año fue, en conjunto, muy modesta. Como resultado del alto precio del guano, se informó en febrero que “el consumo había sido, en casi todos los distritos, menor que en los años precedentes”. El costo de la compra estaba muy alto en relación con los ingresos agrícolas de entonces.⁴⁷⁴ La publicación *The Journal of Agriculture* señaló en marzo que los altos precios del guano habían hecho que las personas fuesen más ahorrativas en el uso del fertilizante peruano.⁴⁷⁵ Según la opinión de James Caird, el guano se estaba acumulando de manera innecesaria en los muelles. En cualquier negocio normal, le dijo al Parlamento, estas reservas llegarían al mercado con un precio reducido. Pero el negocio del guano, tal como estaba organizado entonces, era muy inusual. “En este momento, en los muelles de Victoria, yace guano suficiente como para llenar el Crystal Palace...”⁴⁷⁶

Hay poca evidencia de preocupación seria tanto de parte del gobierno como de los consignatarios. El sentimiento puede haber sido que la causa principal del problema era el bajo precio de los productos agrícolas y que sería mejor resistir hasta que estos se recuperaran. En mayo, Jerningham advirtió a Lima nuevamente sobre la necesidad de reducir los precios, pero tuvo poco impacto.⁴⁷⁷ En noviembre informó que todavía no había bases para esperar una reducción por parte del gobierno peruano.⁴⁷⁸ En Inglaterra, sin embargo, W. H. Gregory, el miembro para el condado de Galway, les señalaba a los diputados que los agricultores estaban muy poco inclinados a comprar guano a los precios vigentes y que los manufactureros estaban aplicando mucho ingenio para proveer alternativas más baratas.⁴⁷⁹ El ministro de Relaciones Exteriores, Lord John Russell, estimó que aún 300,000 toneladas se hallaban disponibles en diferentes

472. *Ibid.*

473. *Ibid.*, 30 de diciembre de 1858.

474. Keen, p. 172.

475. JA (marzo 1858), p. 322.

476. *Parl Debs*, CLII, 18 de febrero de 1859, cols. 511-512.

477. FO 61/186, Jerningham a Malmesbury, 11 de mayo de 1859.

478. FO 61/188, Jerningham a Russell, 26 de noviembre de 1859.

479. *Parl Debs*, CLV, 22 de julio de 1859, cols. 277-278.

partes del país y advirtió que el Perú no sería capaz de venderlas a los precios exigidos pues había muchos fertilizantes artificiales usándose ya.⁴⁸⁰ El frustrante sentimiento de dependencia frente al Perú, muy evidente a principios de la década de 1850, estaba pasando. El agricultor podía ahora llegar al mercado y hacer una selección más juiciosa entre una variedad de aplicaciones cada vez más amplia.

Durante los primeros años de la década de 1860, después de unas ventas muy lentas, Gibbs comenzó a preocuparse nuevamente por el nivel de precios: “Empiezo a dudar si la caída no será *real*, y si el Gobierno no deberá bajar los precios en julio”⁴⁸¹ De las revistas agrícolas se podía obtener poca tranquilidad. Alexander Simpson, un agricultor escocés, escribió en el *Farmer’s Magazine*: “por su extravagante precio, he limitado mi uso del guano. Si se vendiera a 10 u 11 libras por tonelada, lo usaría hasta 4/5 de mis desembolsos...”⁴⁸² John Keen, en su revisión anual del comercio de fertilizantes en la misma revista, declaró que el precio del guano estaba “muy por encima de su valor real comparado con otros fertilizantes artificiales”, y que grandes reservas se hallaban sin vender en los puertos.⁴⁸³ Gibbs calculó a mediados de marzo que sus reservas totales sumaban 258,266 ton.⁴⁸⁴ Esto representaba una mejora considerable respecto a la situación del año anterior y se había recibido ayuda de las bajas importaciones de 1859; pero con arribos esperados a Gran Bretaña y los otros mercados de 299,126 ton.,⁴⁸⁵ y poco menos de tres meses para que acabara la temporada, estaba claro que el problema de exceso de oferta (con los costos de almacenamiento afectando las ganancias) se mantendría por un tiempo importante. Las ventas de los primeros meses de 1860 mostraron una pequeña mejora respecto al mismo período de 1859,⁴⁸⁶ pero no había signos de ninguna gran recuperación.

480. *Ibid.*, col. 278.

481. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 10 de febrero de 1860.

482. Alexander Simpson, “High Farming with Profit”, *FM*, tercera serie, 17, 2 (febrero de 1860), p. 241.

483. John Keen, “Review of the Artificial Manure and Oilcake Trade During the Past Year”, *Ibid.*, 3 (marzo de 1860), p. 160.

484. HHGC, 2, Henry Gibbs a “Don Juan”, 19 de marzo de 1860.

485. *Ibid.*

486. *Ibid.*

En su conjunto, 1860 fue un poco mejor que 1859.⁴⁸⁷ Para diciembre, las reservas en todos los mercados sumaban 267,944 ton., con un estimado de 254,000 ton. en camino.⁴⁸⁸

Comenzaba a parecer probable, aunque no era de ninguna manera seguro, que el contrato Gibbs no se renovaría.⁴⁸⁹ Por ende, los intereses de la casa se enfocaban ahora en importar la mayor cantidad posible y venderla lentamente a precios altos. Henry Gibbs señaló que tenían el derecho de tomar todo el guano que podía exportarse durante su período de contrato, y dado que los fletes aún estaban bajos, era beneficioso, tanto para el Perú como para ellos, mover la mayor cantidad posible. Estaba claro, sin embargo, de quiénes eran los intereses que más le preocupaban: “Debemos aprovechar cada ventaja que nos ha costado conseguir y que nos da el contrato, no sacar partido fraudulentamente de nadie, claro, pero tampoco dejar pasar cualquier privilegio o posición ventajosa que hayamos adquirido”.⁴⁹⁰ Estos sentimientos, expresados primero en enero de 1860, y que se mantenían al final de año, activaron una política de fletes bastante robusta. Un cuarto de millón de toneladas se esperaba al final de 1860, a pesar del hecho de que los consignatarios y sus agentes guardaban reservas de aproximadamente la misma cantidad.⁴⁹¹ William Gibbs y John Hayne (así como otros en Lima)⁴⁹² no aprobaron esta política, y Henry Gibbs admitió al final de 1860 que se había equivocado. Había examinado el contrato, había encontrado que su argumento era erróneo y había aceptado que solo tenía el derecho de exportar lo suficiente como para satisfacer la demanda hasta el final de su contrato.⁴⁹³ Para entonces, por supuesto, ya se había asegurado de poder ofrecer guano a los agricultores por un tiempo considerable luego de expirado su contrato, pero esta tardía conversión hacia lo correcto probablemente frenó los fletamientos en 1861. Su preocupación era que el gobierno po-

487. Ver *ibid.*, Henry Gibbs a William Gibbs, 12 de diciembre de 1860, y cifras de consumo citadas antes.

488. *Ibid.*, 2, Henry Gibbs a “Don Juan”, 12 de diciembre de 1860.

489. Ver capítulo 4.

490. Ver HHGC, 23 de febrero de 1860.

491. *Ibid.*, 2, Henry Gibbs a “Don Juan”, 12 de diciembre de 1860.

492. Ver capítulo 4.

493. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 12 de diciembre de 1860.

dría evitar que sus barcos cargaran en las islas de Chincha⁴⁹⁴ o poner una prohibición total sobre cualquier flete futuro, pero parecía que ni de eso tendría que preocuparse ahora: “al margen de los trasladados que podamos hacer, ya tenemos suficientes reservas para toda la temporada del 62, y algo que sobre para el otoño; su diligencia ha llegado muy tarde”.⁴⁹⁵ Tal confianza estaba bien fundada. En noviembre de 1861, solo algunas semanas antes de que el contrato llegara a su fin, se calcularon 230,000 ton. de reservas,⁴⁹⁶ con mucho más por llegar.⁴⁹⁷ La cuestionable legalidad de esto también la resolvió parcialmente el gobierno al otorgarle a Gibbs el derecho de vender en sus antiguos mercados hasta el verano de 1862.⁴⁹⁸ Fue simplemente el reconocimiento a una realidad.

Gibbs ya no tenía más interés en los problemas de largo plazo del comercio de guano. Había abandonado completamente las razones para reducir los precios. Y sin embargo, aunque el mercado del guano se recuperaba un poco cada año, seguía en malas condiciones. La insatisfacción de los agricultores llegó al Parlamento nuevamente en julio de 1861,⁴⁹⁹ y en un informe sobre agricultura en Yorkshire se observó que el guano “no se estaba usando tan extensamente... como en años anteriores, principalmente dado su actual alto precio...”⁵⁰⁰ En marzo de 1862, Gibbs sugirió que el precio debía elevarse nuevamente. La transferencia de control del negocio iba a causar una escasez de guano y esta parecía una situación digna de aprovechar.⁵⁰¹ Se envió la sugerencia a Lima y se esperaron las instrucciones.⁵⁰² El gobierno peruano reaccionó rápidamente, ordenando a Gibbs que elevara el precio en todos los mercados a su discreción.⁵⁰³ El aumento, de 13 libras, entró en efecto en junio de 1862.⁵⁰⁴ La probabilidad

494. *Ibid.*, 3 de diciembre de 1860; 12 de diciembre de 1861.

495. HHGC, 2, Henry Gibbs a Francisco de Rivero, 18 de diciembre de 1860.

496. *Ibid.*, Henry Gibbs a William Gibbs, 1 de noviembre de 1861.

497. Ver *ibid.*, 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 4 de marzo de 1862.

498. *Ibid.*, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 15 de octubre y 16 de noviembre de 1861.

499. *Parl Debs*, CLXIV, 23 de julio de 1861, cols. 1378 y 1402.

500. Wright, “Improvements”, p. 109.

501. HHGC, 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 4 de marzo de 1862.

502. *Ibid.*, 27 de marzo de 1862.

503. Ver FO 61/206, Russell a Kernaghan, 23 de septiembre de 1862.

504. *Ibid.*, Kernaghan a Russell, 14 de junio de 1862.

de una escasez por venir estuvo subrayada por el hecho de que, a lo largo del año en su conjunto, solamente se importaron 69,630 ton. de guano de Perú. El gobierno peruano, por su parte, estaba sin duda persuadido por el argumento de la inminente escasez. En alguna medida, pudo haberse visto influenciado también por el temor de que el mejor guano de Chincha habría de estar depredado antes de finalizar la década.⁵⁰⁵

El precio prevaleció, sin embargo, por menos de un año. Los sucesores de Gibbs lo regresaron a £ 12 en 1863 (un año, casualmente, de importaciones bastante fuertes)⁵⁰⁶ y permaneció a ese nivel por el resto de la década de 1860. Los nuevos hombres, con una perspectiva diferente y de largo plazo, temían que dejar el precio a £ 13 detendría y pondría en reversa la modesta recuperación en el consumo que había sido evidente desde el año negro de 1857.⁵⁰⁷ Los nuevos contratistas de Lima les escribieron a sus consignatarios británicos, en febrero de 1863, diciendo que estaban contentos de ver el final de la crisis que causó el incremento en el precio del guano en el mercado británico en los últimos cinco meses del año anterior, y que confiaban en que el retorno al antiguo precio de £ 12 les permitiría a los consignatarios maximizar sus ganancias por la venta de guano.⁵⁰⁸ Sin embargo, no podía esperarse, seriamente, ningún gran incremento en las ventas. Se había perdido ya demasiado terreno y mucho de este al precio al que los contratistas estaban regresando. Se estaba utilizando ya el tiempo pasado para referirse a varios de los informes sobre las funciones del guano en la agricultura británica. La mejor época del comercio, sin duda, había pasado.

Puede argumentarse que esto era inevitable.⁵⁰⁹ El bajo precio de los productos en el corto plazo y la creciente competencia en el largo plazo eran factores suficientemente poderosos para asegurar que los rápidos

505. Ver *ibid.*, Russell a Kernaghan, 23 de septiembre de 1862.

506. 196,704 toneladas: casi el triple que la cifra para 1862. *PP*, 1865, LII, p. 314.

507. Para una discusión de los precios antes de la caída, ver Pardo a Thomson Bonar & Co., 28 de agosto, 13 de septiembre, 12 y 28 de noviembre, 12 y 27 de diciembre de 1862; 27 de enero y 12 de febrero de 1863. *Correspondencia de los Signatarios del Contrato de Consignación para la Venta del Guano en la Gran Bretaña y sus Colonias, Dirigida a los SS. J. Thomson, T. Bonar y Compañía* (Lima, 1877), pp. 16, 19, 24, 26, 27-28, 30-31.

508. Pardo a Thomson Bonar & Co., 12 de febrero de 1863, *ibid.*, p. 31.

509. Una parte sustancial del material utilizado para las últimas páginas de esta parte se ha usado en otro artículo del autor, ya citado, “British Guano Market”, pp. 115-116, 119-125.

avances de la década de 1840 y comienzos de la de 1850 se verían frenados. Es muy dudoso, sin embargo, que este freno hubiera llegado tan temprano o tan decisivamente si los precios del guano no se hubieran incrementado, o si lo hubiesen hecho de forma menos vertiginosa. Para empezar, mientras más alto el precio del guano mayor el cobijo bajo el cual los productores y otros competidores hallarían la sombra necesaria para su crecimiento inicial. Asimismo, los altos precios, sumados a las provisiones irregulares, sirvieron para ofender aún más a los agricultores británicos, cuyo sentido de injusticia contra el Perú se había establecido firmemente y se había articulado poderosamente en la “Guano Question” de 1852. Perú no podía darse el lujo de intensificar la hostilidad de los consumidores en su mercado principal, especialmente ahora que había crecientes cantidades de aplicaciones alternativas hacia las cuales los agricultores podían, fácilmente, trasladar sus lealtades. La principal amenaza venía de fertilizantes manufacturados. La competencia de otros guanos no era un problema serio⁵¹⁰ y las importaciones de nitrato de sodio alcanzaban solo las 15,486 toneladas para 1856,⁵¹¹ la mitad de las cuales, o más, se utilizaba posiblemente para fines industriales antes que

510. Entre 1850 y 1856 Gibbs presentó abundantes referencias —casuales o interesadas— a descubrimientos, a veces reales a veces rumoreados, de depósitos de guano en el extranjero y a arribos de embarques de otros países aparte de Perú. Finalmente, no había mucho de qué preocuparse. Muchos de los otros depósitos eran pequeños y estaban localizados en partes del mundo en los que las precipitaciones habían anulado gran parte del contenido de nitrógeno del fertilizante. Henry Gibbs llegó a un estado de alegre autocomplacencia para 1855, luego de tanta alarma sobre estos peligros externos: “No espero mucho de los nuevos descubrimientos”, escribió. “No veo que haya ninguno en lugares en los que no hay lluvia, así que mientras continúe *su Lluvia* (“Rain”), también continuará *nuestro Reinado* (“Reign”). Habremos de cantar: ‘¡Que por mucho tiempo llueva sobre ellos!’” WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 9 de febrero de 1855; también GGC, 16 de octubre y 16 de noviembre de 1850, 16 de enero, 12 y 15 de febrero, 15 de marzo, 16 de abril y 16 de mayo de 1851, 30 de julio de 1853; HHGC, 2, Henry Gibbs a Tyndall Bright, 2 de mayo de 1856; *The Times*, 27 de noviembre de 1850, p. 6; 6 de mayo de 1851, p. 6; 12 de mayo de 1851, p. 6; 16 de mayo de 1851, p. 6; 3 de julio de 1852, p. 3; 17 de agosto de 1853, p. 9; 18 de agosto de 1853, p. 9; 22 de noviembre de 1853, p. 8; 19 de junio de 1854, p. 10; 13 de septiembre de 1854, p. 5; 19 de octubre de 1854, p. 8; 18 de diciembre de 1856, p. 8; Rivero, *Estado de las ventas*, p. 22; Antony Gibbs & Sons a Rivero, 12 de octubre de 1855 (en *ibid.*, pp. 118-121); Rivero al ministro de relaciones exteriores del Perú, 31 de mayo y 16 de junio de 1856 (en *ibid.*, pp. 267-289 y 270-271); Melgar al ministro de Relaciones Exteriores del Perú, 2 de junio y 12 de julio de 1856 (en *ibid.*, pp. 266-267 y 269).

511. PP, 1860, LXIV, p.16.

agrícolas.⁵¹² El superfosfato, sin embargo, estaba ingresando al mercado en cantidades cada vez más grandes. Gibbs lo describió como “muy formidable” incluso en fecha tan temprana como 1850,⁵¹³ y en 1854 se escribió “sobre la importancia de no empujar a los agricultores hacia los fosfatos”.⁵¹⁴ Juzgaban que el incremento a 11 libras en julio de 1854 había “dado un impulso notable a la manufactura de estos fertilizantes”.⁵¹⁵ J. C. Nesbit, el conocido químico agrícola, le señaló a Gibbs al final de 1855 que cada incremento en el precio del guano ofrecía:

Un premio a los productores locales con los que uno tiene que competir... Antes del incremento de los precios del guano la manufactura de abonos estaba en relativamente pocas manos y era un negocio muy modesto. Después del incremento, el aumento del número de fábricas que producía fertilizantes ha sido extraordinario y las cantidades producidas y vendidas han llegado a proporciones masivas.⁵¹⁶

La posición de dominio del guano del Perú en el mercado de fertilizantes británicos en las décadas de 1840 y 1850 tenía de hecho una base más precaria de lo que el gobierno o sus agentes parecen haber creído. Su vulnerabilidad se basaba principalmente en el extenso uso del guano para nabos, el gran cultivo modernizado de la agricultura británica. Los nabos, finalmente, requerían de un fertilizante de fosfato antes que de uno nitroso. El guano servía bien en el sentido de que tenía una proporción sustancial de materiales fosfáticos, pero su alto contenido nitroso solo significaba un limitado beneficio para los nabos. Los fertilizantes más baratos y con mucho menos nitrógeno usualmente funcionaban igual de bien en este caso. Su uso fue más limitado solo porque en un inicio no se ofrecían abundantemente y también por la predisposición de los agricultores de seguir usando fertilizante peruano mientras se mantuviera a un precio modesto.

El fertilizante más exitoso, en términos comerciales, tendería a ser aquel que fuera más popular entre los productores de nabos. Tal popularidad, una vez asegurada, debió protegerse celosamente. Bajo la rotación

512. Ver Anderson, “Instructions”, p. 432.

513. GGC, 16 de diciembre de 1850.

514. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 18 de mayo de 1854.

515. Antony Gibbs & Sons a Rivero, 12 de octubre de 1855, *loc. cit.*

516. Nesbit a Antony Gibbs & Sons, 3 de diciembre de 1855, *loc. cit.*

de cuatro cursos, observó la *Farmers' Magazine* en mayo de 1850, “solo abonan el cultivo cada cuatro años, los nabos”.⁵¹⁷ En palabras de un escritor alemán en el mismo año: “El cultivo de nabos ha sido el que ha recibido estos fertilizantes [comprados] de forma más extensiva y más exitosa”.⁵¹⁸ En 1852 Thomas Rowlandson manifestó su aprobación del sistema que seguían los distritos agrícolas más avanzados: “aplicar el abono al primero, o como comúnmente se conoce, al cultivo verde, antes que dividir el abono en porciones esparciéndolo a cada cultivo”.⁵¹⁹ La prevalencia de este sistema queda revelada ampliamente en las encuestas regionales de James Caird sobre la agricultura británica en 1850 y 1851.⁵²⁰ “Los agricultores británicos”, escribió Léonce de Lavergne en 1855, “no ahoran ningún esfuerzo para el cultivo de nabos; para estos reservan casi todos sus abonos”.⁵²¹ Había por lo menos tres razones muy lógicas para ello. En primer lugar, los tubérculos y otras raíces eran vitales en el caso de cultivos mixtos, especialmente en las partes más secas del país donde era difícil conseguir un buen crecimiento de pastura. Los extensos cultivos de nabos podían incrementar la capacidad de la ganadería de una granja y, de la misma forma, ayudar a otros cultivos en una rotación a través del sistema de aumento de suplemento de fertilizante animal. En segundo lugar, los nabos eran nutricionalmente muy exigentes. Los experimentos mostraban claramente que la cosecha de raíces de algunas plantas en tierras sin fertilizar, a diferencia de las del maíz, podía descender a niveles sumamente bajos.⁵²² En tercer lugar, los fertilizantes concentrados como el guano eran efectivos (mucho más que los fertilizantes de granja) puesto que estimulaban el crecimiento inicial de la planta. En el caso de los nabos, su rápido desarrollo de las primeras semanas lo ayudaba a resistir el ataque potencialmente peligroso de las moscas de los nabos.⁵²³

517. “The Proper Time of Applying Manure”, *FM*, segunda serie, 21, 5 (mayo 1850), p. 459.

518. “The History of Artificial Manures” (del alemán), *JA* (julio de 1849), p. 426.

519. Thomas Rowlandson, “The Science of Manuring”, *FM*, tercera serie, 2, 3 (septiembre 1852), p. 198.

520. Caird, *English Agriculture*, pp. 13, 35, 61, 92, 101, 108, 120, 160, 195, 203, 227, 247, 324, 333, 337, 341-342, 356, 362-363, 376, 381, 384, 456.

521. Lavergne, *Rural Economy*, p. 58.

522. J. B. Lawes, “Turnip Culture, Part 1”, *FM*, segunda serie, 17, 4 (abril 1848), pp. 323, 340; Morton, II, p. 1009.

523. “The Turnip Fly”, *FM*, tercera serie, 2, 1 (julio 1852), p. 34.

Todo esto se refiere, por supuesto, a los fertilizantes en general. De ahí parecería desprenderse, sin embargo, que como el guano era el principal fertilizante comprado por los agricultores británicos en nuestro período de estudio, estaba dirigido de forma considerable hacia las raíces.⁵²⁴ La atención de las personas que publicaban detalles de sus experimentos con guano en la década de 1840 y comienzos de la de 1850 parece haber estado, ciertamente, bastante enfocada en el cultivo de nabos. La evidencia sugiere que este tipo de énfasis era igualmente aparente en las prácticas agrícolas. Los agricultores de Dumfriesshire, en su memorial al Ministerio de Relaciones Exteriores en 1852, observaron: “Especialmente en la producción de cultivos Verdes o Raíces, que en mayor grado forman la base de una agricultura exitosa, el guano ha sido un elemento casi esencial”.⁵²⁵ Los agricultores de Hawick en el mismo año escribieron que el guano se había utilizado principalmente “para el cultivo rentable de Nabos y otras raíces”.⁵²⁶ En su encuesta de 1850-1851, James Caird registró el uso del guano para nabos en 14 de los condados ingleses que visitó; solo en cinco, sin embargo, mencionó su uso para el grano, solo en cuatro para el trigo y solo en uno para la papa.⁵²⁷ En 1853 escribió: “Se cree que ahora se utiliza una gran proporción del guano importado en cultivos verdes”⁵²⁸ “Las primeras aplicaciones a gran escala del guano se utilizaron exclusivamente para el crecimiento de nabos y otras raíces”, observó J. C. Nesbit en 1855, “y aunque su uso para el trigo se ha incrementado y continúa haciéndolo, la mayor parte todavía se utiliza para nabos”.⁵²⁹

-
- 524. Tal patrón de consumo no invalida las constantes referencias a los precios del trigo en relación con el incremento y caída de la demanda de guano. Los agricultores que cultivaban nabos frecuentemente producían granos también, y las ventas de los cereales eran un factor determinante en su nivel de ingresos, y por ende, en su capacidad de comprar fertilizantes.
 - 525. FO 61/137, Memorial del 2 de junio de 1852.
 - 526. *Ibid.*, Memorial del 1 de julio de 1852. Escocia era la principal fuente de memoriales en 1852 y no debe haber sido coincidencia que ahí el cultivo del nabo fuera ampliamente practicado, especialmente en los condados del sur y del este: “el cultivo del nabo”, escribió John Haxton en 1855, “ha encontrado un mayor desarrollo en Escocia que en ningún otro país en la faz del planeta” (En Morton, IX, p. 1008).
 - 527. Caird, *passim*.
 - 528. Carta a *The Times*, citada en FM, tercera serie, 4, 6 (diciembre 1853), p. 552. Ver también Augustus Voelcker, “On the Comparative Value of Different Artificial Manures for raising a crop of Swedes”, *JRAS*, 16 (1855), p. 90.
 - 529. Nesbit a Antony Gibbs & Sons, 3 de diciembre de 1855, *loc. cit.* Ver también “Plan for reducing the price of guano twenty-five percent”, *JA* (julio de 1846), p. 386.

Queda claro que el guano se estaba utilizando principalmente en cultivos a los que les iría mejor con otros fertilizantes. Al comprar guano, los agricultores obtenían fosfato, que era bastante útil para los nabos, pero también estaban pagando por nitrógeno, que no les era mayormente necesario. Este hecho lo apuntaban, con cada vez mayor frecuencia, los escritores agrícolas del momento. La aplicación más económica para los nabos, señalaban, no era el guano, sino los fertilizantes más baratos y ricos en fosfato tales como los huesos pulverizados o disueltos y el superfosfato manufacturado.⁵³⁰ Muchos agricultores ya los usaban con buenos resultados, especialmente en algunos de los distritos del sur y el este de Inglaterra.⁵³¹ Se creía que muchos más debían estar haciendo lo mismo. La mayoría de cultivos de maíz, sin embargo, sí requería de nitrógeno, y era en estos, según los expertos, donde mejor se aplicaría el guano peruano.⁵³² Toda la evidencia disponible indica que tales cultivos recibían relativamente poco guano en la década de 1840 y comienzos de la de 1850. Ahí donde el maíz se cultivaba en rotación con nabos, estos usualmente recibían los abonos artificiales y el maíz se enriquecía del suplemento adicional de fertilizantes animales que resultaba de ello. Aplicar abonos artificiales a las raíces y al maíz era un derroche que, como revela el estudio de Caird, pocos agricultores podían costear. Incluso en las tierras más pesadas, donde las raíces no crecían extensivamente, pocos agricultores utilizaban guano para el trigo. El consumo de fertilizantes en general era bajo en esas áreas. En palabras de un observador: “la agricultura en tierras arcillosas casi no había avanzado nada desde nuestros abuelos. La aplicación de abonos artificiales⁵³³ de todo tipo a los cereales ha sido hasta ahora un completo fracaso, al menos respecto a reemplazar abono de corral en tierras arcillosas”.⁵³⁴

La posición del guano estaba tolerablemente segura mientras el suplemento de alternativas de fosfato fuera limitado y el precio diferencial

530. Ver J. B. Lawes y J. H. Gilbert, “On Agricultural Chemistry”, *JRAS*, 12 (1851), p. 33; Nesbit, *Lecture*, p. 8; “Importance of Artificial Manures”, *FM*, tercera serie, 1, 4 (abril 1852), p. 329; Spooner, *Economic and Profitable Method*, pp. 14-15.

531. Caird, pp. 92, 101, 104, 444, 456.

532. Nesbit, *loc. cit.*; Spooner, *loc. cit.*; Caird, p. 461.

533. Este término, incidentalmente, se aplicaba normalmente al guano así como a los fertilizantes manufacturados. Era un sinónimo de *comprado*.

534. Un agricultor, “Chemistry Applied to Agriculture”, *FM*, segunda serie, 21, 5 (mayo 1850), p. 413; también Collins y Jones, “Sectoral Advance”, pp. 74-75.

no fuera muy amplio. Sin embargo, ya hemos visto cuán rápidamente la manufactura de superfosfato se estaba extendiendo a principios de la década de 1850. La expansión continuó en la segunda mitad de la década. La demanda se volvía cada vez más animada a medida que los problemas de costo y oferta del guano se acrecentaban. John Keen escribió: “El alto precio que los agricultores habían estado recibiendo por sus productos, unido a la escasez de guano, los llevó a utilizar una cantidad extremadamente grande de abonos artificiales durante 1857, y la demanda de toda clase de fertilizantes en ese año llegó a niveles inéditos...”⁵³⁵ La disminución de los precios de los productos agrícolas ya entrada la década de 1850 llevó a los agricultores a premiar a los precios más bajos a la hora de comprar fertilizantes. En 1860 se informó que había habido “un gran incremento” de productores locales de superfosfato “en todo el reino”.⁵³⁶ El profesor Voelcker escribió: “Las industrias de fertilizantes están ahora a lo largo y ancho de todo el país y en todos estos trabajos el producto central, sin importar bajo qué nombre salga a la venta, en nueve de cada diez casos, es en realidad superfosfato de cal”⁵³⁷ En 1862 informó que la industria de fertilizantes había asumido “dimensiones gigantescas... durante los últimos años”.⁵³⁸ Había, observó la *Farmer’s Magazine* en 1863, “una industria de fertilizantes en prácticamente cada ciudad”⁵³⁹

Los dos materiales básicos que se requerían para la producción de superfosfato eran el ácido sulfúrico y el fosfato animal o mineral. En la década de 1840, la principal fuente de fosfato habían sido los huesos, adquiridos domésticamente y también importados del Báltico y de Sudamérica. También se usaban los coprolitos de Suffolk en cantidad limitada. Ambos se volvieron cada vez más disponibles durante la década de 1850. Las importaciones de hueso y de ceniza de hueso, valuadas en £ 139,766 en 1849 y en £ 129,192 en 1850, se habían elevado a £ 421,207 en 1859 y a 306,765 para 1860,⁵⁴⁰ y los trabajos de coprolito se extendieron de Suffolk a varios otros distritos en el sur y este de Inglaterra.⁵⁴¹ El final de la década

535. Keen, informe para 1858, p. 172.

536. Keen, informe para 1859, p. 160.

537. Citado en Johnson, “Phosphate”, p. 425; ver también Armstrong *et al.*, p. 173.

538. Augustus Voelcker, “On the Commercial Value of Artificial Manures”. *JRAS*, 23 (1862), p. 278.

539. “Artificial Manures”, *FM*, tercera serie, 23: 3 (marzo 1863), pp. 270-271.

540. *PP*, 1854-1855, LI, p. 8; 1860, LIX, p.15; 1865, LII, p. 14.

541. Ver Gray, p. 11.

de 1850 también vio el inicio de la importación de fosfatos del extranjero, así como la continua importación de guanos fosfáticos más baratos que podían ser utilizados en la producción de fertilizantes.⁵⁴² El ácido sulfúrico también estaba entrando al mercado en mayores cantidades, gracias a los avances tecnológicos para su producción.⁵⁴³ Como consecuencia de tales desarrollos, la salida de superfosfatos en Gran Bretaña subió, según una variedad de estimados, de 30,000 ton. en 1854⁵⁴⁴ a 182,000 ton. en 1860,⁵⁴⁵ a entre 150,000 y 200,000 ton. en 1862,⁵⁴⁶ y a 250,000 ton. en 1866.⁵⁴⁷ Según la opinión de Francisco de Rivero, el consumo de superfosfato en los años finales de la década de 1850 aventajaba ya al guano peruano.⁵⁴⁸ El cambio en el relativo estatus comercial de ambos fertilizantes había sido asombrosamente rápido. Respecto a otras aplicaciones, los huesos y los coprolitos eran ya fertilizantes por derecho propio⁵⁴⁹ y su oferta, como se ha notado, estaba incrementándose. Las importaciones de nitrato de soda, el fertilizante nitrogenoso más popular después del guano, también crecieron sostenidamente durante los años de las décadas de 1850 y 1860. El promedio anual de importaciones se incrementó de 19,869 toneladas en 1855-1859 a 32,267 toneladas en 1860-1864.⁵⁵⁰ Lo que queda claro es que la lentitud en las ventas del guano no era el resultado de un estancamiento general en la demanda de fertilizantes. La evidencia de otras ramas de la industria del fertilizante sugiere que el mercado se expandía rápidamente.

No solo se estaban haciendo más disponibles el superfosfato y otras aplicaciones; la diferencia de precio entre ellos y el guano también tenía que ampliarse. El incremento en los precios del guano no era característica

542. *Ibid.*, p. 11, 187; A. Voelcker, “On the Chemical Composition and Commercial Value of Norwegian Apatite, Spanish Phosphate, Coprolites”, *JRAS*, 21 (1860), pp. 350-381.

543. “On the Manufacture of Sulphuric Acid”, *FM*, tercera serie, 11: 2 (febrero de 1857), p. 129.

544. Gray, p. 50.

545. Anderson, “Instructions”, pp. 431-432.

546. Aikman, *Manures*, p. 382.

547. W. Wallace Fyfe, “Artifical Manures”, *JA* (abril 1866), p. 596.

548. Rivero, *Estado de las ventas*, p. 46.

549. Anderson sugirió en 1860 que 30 % del hueso disponible se estaba usando directamente como fertilizante, 55 % iba a los productores de superfosfato y 15 % era tomado para cosas no relacionadas con la agricultura. “Instrucciones”, pp. 431-432.

550. *PP*, 1860, LXIV, p. 16; 1865, LII, p. 15. El fertilizante se aplicaba en menores cantidades por acre que el guano.

del mercado de fertilizantes en general. Los precios⁵⁵¹ de los agentes de Londres muestran que, entre 1852 y 1862, el costo del guano se incrementó en 39.2 %, mientras que el superfosfato subió solo 2.9 %, los coprolitos en 3.7 %, el sulfato de amoníaco en 4.1 %⁵⁵² y los huesos de media pulgada en 23.9 %.⁵⁵³ El precio del nitrato de soda cayó en 3.7 %.⁵⁵⁴ “El alto precio relativo del huano de Chincha á £ 12”, escribió Rivero en 1860, “si se compara con el superfosfato á £ 6 ú otros huanos de más bajo precio, pero ricos en fosfato, es un obstáculo si no insuperable, al menos muy difícil de vencer”.⁵⁵⁵

Por tanto, podemos apartarnos de vagas generalizaciones sobre el costoso guano y la creciente competencia, y ofrecer explicaciones muy específicas para su declive. El factor principal fue la pérdida de una gran porción del enormemente importante mercado de nabos frente al superfosfato. Esto ocurrió, en primer lugar, porque el superfosfato era generalmente un fertilizante más apropiado para los nabos; en segundo lugar, porque se estaba volviendo más abundante (y más regular, a diferencia de la periódica falta de provisión del guano); y en tercer lugar porque se estaba haciendo relativamente más barato que el guano: su precio permaneció bastante estable frente al alza vertiginosa de este. El superfosfato, observó una revista agrícola en 1858, ha incrementado grandemente su favor como fertilizante para nabos.⁵⁵⁶ John Keen, en su apreciación sobre el negocio de los fertilizantes para el mismo año, sugirió que cualquier reducción futura en los precios del guano tendría poco efecto en el crecimiento del comercio de superfosfato; escribió que “la superioridad del superfosfato sobre el guano para los cultivos de raíces” ya estaba “reconocida muy ampliamente”.⁵⁵⁷ En 1864, *The Economist* comentó que el guano “año tras año se está viendo reemplazado por la clase superior de fertilizantes manufacturados”; para cultivos de raíz, anotaba que “es ahora un hecho aceptado que el superfosfato de cal … es

551. Que aparecen en muchos números de *Farmer's Magazine*.

552. La cifra es para el período de 1853-1862, pues no hay citas para 1852.

553. La cifra es para el período de 1852-1861, pues no hay citas para 1862.

554. Para una ilustración de los movimientos de precios en el año, ver el gráfico de Mathew en “Guano Market”, p. 120.

555. Rivero, *Estado de las ventas*, p. 45.

556. “Guano and Superphosphate”, JA (marzo 1858), p. 322.

557. Keen, Informe para 1858, p. 172; también Anderson, “Composition”, p. 351.

de lejos el fertilizante más efectivo y económico que se puede usar; por ende, se ha incrementado notablemente el consumo de este artículo”.⁵⁵⁸

Desafortunadamente para el guano, los cultivos de raíz parecen haberse mantenido como aquellos que recibían en su mayoría el fertilizante comprado. El agricultor había hallado por experiencia, escribió el profesor Voelcker en 1861, “que en la mayoría de casos en los que es deseable compensar una deficiencia de fertilizantes de jardín, es más recomendable comprar superfosfato y abonos similares para los cultivos de raíz, que comprar abonos nitrogenosos para el cultivo blanco”.⁵⁵⁹ En las tierras arcillosas, en las que no se cultivaban ampliamente las raíces, la situación no era mejor. En este sector atrasado y deprimido de la agricultura británica el uso de fertilizantes todavía no era común. Había, más aún, problemas especiales relacionados con la incierta respuesta del trigo a los abonos generalmente. Muchas personas creían que el fertilizante de granja era la única aplicación segura. Los fertilizantes ricos en nitrógeno, se pensaba, producían una excesiva cantidad de paja y hacían al producto más predispuesto a aplanarse en malas condiciones climáticas.⁵⁶⁰ La disponibilidad de buenos fertilizantes de granja estaba creciendo con el incremento de cosechas de cultivos verdes,⁵⁶¹ la propagación de mejores sistemas de nutrición⁵⁶² y el gradual mejoramiento de los métodos de recolección y almacenamiento de estiércol.⁵⁶³ Además, los requerimientos de abono por parte del maíz podían reducirse sustancialmente si venía precedido, en la rotación, por plantas leguminosas que fijaran nitrógeno atmosférico. E incluso si el agricultor decidía comprar fertilizante para su maíz, no necesariamente elegía el guano. El nitrato

558. *The Economist*, 11 de marzo de 1864, p. 17.

559. Voelcker, “Norwegian Apatite”, p. 351 (“blanco” significaba “cereales”).

560. Morton, II, p. 1141; J.C. Nesbit, “The Relative Values of Artificial Manures”, *FM*, tercera serie, 9, 5 (mayo 1856), p. 420; “Is it Profitable to Apply Portable Manure as Top-Dressings to Cereal Crops?”, *Ibid.*, 12, 4 (octubre 1857), pp. 316-317.

561. Irónicamente el resultado, en parte, de la aplicación de guano.

562. Ver Jones, “English Agriculture”, pp. 104, 107; Thompson, “Second Agricultural Revolution”, pp. 66-68, 73-77.

563. Ver “The Progress of British Agriculture During the Last Century”, *FM*, tercera serie, II, 2 (febrero 1857), p. 123; “The Most Judicious Management and Application of Farmyard and Artificial Manures”, *ibid.*, 3 (marzo de 1857), pp. 253-260. Thomas Anderson sugirió en 1860 que cada año se aplicaban cerca de 60 millones de toneladas de fertilizante animal (valuadas en 20 millones de libras) a cultivos británicos. “Instructions”, p. 433.

de soda y el sulfato de amoníaco, ambos abonos nitrogenosos, se estaban haciendo cada vez más disponibles y competitivos a fines de la década de 1850 e inicios de la de 1860. Se observó en 1858 en Holkham Park, uno de los espacios más celebrados de agricultura adelantada, que para el trigo “el nitrato de soda se prefiere ampliamente al guano como abono aplicado a la superficie”.⁵⁶⁴

Sería la más grotesca exageración, sin embargo, sugerir que el maíz no ofrecía ningún mercado para el guano. Los sembríos de granos, después de todo, ocupaban más de la mitad de la tierra arable en Inglaterra y Gales hasta 1870. No era un sector próspero, pero sí uno muy extenso. Había, sin duda, muchos agricultores preparados para comprar abono para su maíz y para sus raíces, y un buen número también en las deprimidas tierras arcillosas que utilizaban guano para compensar las deficiencias en la provisión de estiércol de granja. Esto se desprende claramente de las discusiones en las asociaciones de agricultores acontecidas a lo largo de todo el país durante dicho período. El guano, más aún, no perdió el mercado de nabos por entero. Cuando se cultivaban las raíces en suelos bastante pesados, comúnmente se hallaba que el superfosfato era una aplicación menos efectiva que el guano;⁵⁶⁵ y en el norte del país, donde las limitaciones de crecimiento de los nabos tendían a ser más altas que en el sur, se requería normalmente de grandes cantidades de nitrógeno para alcanzar el grado máximo de cosechas posible.⁵⁶⁶ Algunos también reconocían que el guano era más útil en las zonas más húmedas del país.⁵⁶⁷ Incluso en las áreas más secas y de suelos livianos del sur y del este, el dominio del superfosfato no era absoluto en la década de 1860. Todos los químicos concordaban en que los nabos necesitaban *algo* de nitrógeno, y que debían mezclarse algunas cantidades del fertilizante amoniacial con las aplicaciones del fosfato.⁵⁶⁸ En el sur, asimismo, la remolacha crecía en popularidad como un fuerte sustituto para el vulnerable nabo, y esta necesitaba de sustanciales cantidades de materia amoníaca para apoyar su

564. Read, p. 275.

565. Morton, II, p. 1024; véanse también los comentarios de J. J. Mechi en la reunión del Central Farmers' Club de abril de 1856, *FM*, tercera serie, 9, 5 (mayo 1856), p. 424.

566. Véase Russell, *History*, p. 134.

567. “Guano, Its Application, Supply and Adulteration”, *FM*, tercera serie, 1, 3 (marzo 1852), p. 215; Fyfe, p. 594.

568. Véase Nesbit, “Artificial Manures”, pp. 420-421; W. C. Spooner, “Influence of Nitrogen on Crops”, *FM*, tercera serie, 15: 4 (abril 1859), p. 342.

crecimiento.⁵⁶⁹ El guano permaneció también como el fertilizante favorito para la papa⁵⁷⁰ y, según concluyeron los científicos agrarios J. B. Lawes y J. H. Gilbert de sus experimentos en 1858, para el pasto permanente de las praderas, los abonos más efectivos eran los fertilizantes ricos en nitrógeno.⁵⁷¹

Así, el negocio del guano sobrevivió en Inglaterra, y efectivamente estuvo cerca de alcanzar las viejas cimas históricas en 1870 nuevamente.⁵⁷² Pero el avance del superfosfato y la pérdida de la antigua posición de dominio en el mercado de cultivos de tubérculos y otras raíces habían ocasionado un fuerte golpe a un comercio alguna vez próspero y en crecimiento. Este era un acontecimiento que probablemente estaba predeterminado a producirse en algún momento, pero se vio incuestionablemente acelerado por el incremento en el precio del guano y por las frecuentes y frustrantes irregularidades en su oferta. Es de notar que mientras el gobierno peruano, los diplomáticos peruanos en Londres, y en particular la Casa Gibbs, aludían continuamente a la amenaza de los competidores, nunca fue un tema que se haya colocado en el centro del debate o que haya sido sujeto de un análisis detallado y riguroso. Las preocupaciones de Gibbs sobre los peligros que enfrentaba el comercio del guano eran de una naturaleza bastante general. Absurdamente, fue acusado por sus críticos no por esta seria falla, sino por exagerar el problema de la competencia y, de hecho, por manifestar una obsesión neurótica al respecto.

569. Nesbit, "Peruvian Guano", p. 512; Read, pp. 276, 279.

570. Wright, p. 109; A Practical Farmer, "The Cultivation and Growth of the Potato", *FM*, tercera serie, 23, 5 (mayo 1863), p. 407.

571. J. B. Lawes y J. H. Gilbert, "Report of Experiments with Different Manures on Permanent Meadow Land", *JRAS*, 19 (1858), p. 573.

572. Véanse las cifras de importación en el Apéndice IV, Cuadro 1.

Capítulo 4

LA REMOCIÓN DE GIBBS

Los nobles preceptos de la justicia, los estándares violados de la moralidad comercial, y los claros intereses del Tesoro señalan la revocación y condena del contrato Gibbs.

El Comercio, 17 de enero de 1861

El tema legal

El contrato de Gibbs finalizó en diciembre de 1861 y no fue renovado. Sus territorios europeos se vieron divididos entre un grupo de contratistas nuevos, y el mercado británico le fue asignado a un grupo de comerciantes peruanos —Felipe Barreda, José Canevaro, Carlos Delgado, Felipe Gordillo, Manuel Pardo y Clemente de Villate— que contrataron a la firma británica Thomson Bonar & Company como sus consignatarios. Gibbs partió sin dar pelea, aunque en medio de mucha confusión. A la firma inglesa le fue difícil decidir si deseaba permanecer en el negocio y consecuentemente se permitió entrar en una etapa de inerte ambivalencia. El gobierno peruano, por su parte, no dejó en claro si deseaba que la casa Gibbs saliera del país y aparentemente el presidente Castilla deseaba retenerla. Más aún, los nuevos contratistas peruanos tuvieron muchas dificultades para obtener los fondos necesarios para apoderarse del mercado británico. Un contrato, de octubre de 1860, tuvo que ser descartado. El que finalmente se puso en operación se redactó recién en enero de 1862, más de un mes después de que el contrato de Gibbs hubiera terminado oficialmente. Un elemento adicional de confusión provino del hecho de que Gibbs continuó transportando y vendiendo guano mucho después de que formalmente hubiese finalizado su contrato.

Es posible que la transferencia de poder se haya efectuado de una manera bastante incierta, pero su realización difícilmente pudo sorprender a alguien en la época. La posición de Gibbs como contratista se había visto desafiada enérgicamente en la década de 1850: la legalidad de su contrato había sido cuestionada, su conducta empresarial había sido criticada y la capacidad de los comerciantes locales para desplazarlo había mejorado notablemente. La remoción de Gibbs es de gran interés al menos en dos aspectos. En primer lugar, porque muestra la autoridad del gobierno peruano: su habilidad de excluir a una acomodada y poderosa firma extranjera para seguir enriqueciéndose y participando en un negocio altamente lucrativo. Segundo, porque se produjo en un contexto de intensificación del liberalismo y nacionalismo económicos, aunque con una base bastante estrecha. Un número importante de peruanos deseaba poner fin a lo que se percibía como una relación de subordinación. Según la opinión de José Ulloa de 1859, gracias a las colosales fortunas que habían construido con el sistema previo de exportación, los contratistas fueron capaces de ejercer un despotismo financiero que provocó la ruina de los grupos e intereses peruanos.¹

Sobre la cuestión de la legalidad del contrato, el tema principal era la validez del arreglo de 1853, por el cual el gobierno de Echenique otorgó a Gibbs una extensión de seis años en el contrato que debía expirar a fines de 1855.² Ya se ha hecho referencia a la resolución del Congreso de noviembre de 1849 que reclamaba postores más competitivos, mejores términos para el Perú en contratos futuros, y que le pedía al gobierno, al realizar la selección, dar siempre preferencia a los peruanos. El contrato de cuatro años de 1850 se adecuaba, hasta cierto punto, a esta resolución, en el sentido de que era un arreglo más ventajoso para el gobierno peruano, y Gibbs se vio obligado al menos a lidiar con la amenaza de la competencia. Sin embargo, cuando en 1853 este contrato se extendió, las negociaciones, como hemos visto, se condujeron en secreto y nunca surgió el tema de la competencia de algún otro capitalista peruano o extranjero. De hecho, la resolución congresal había sido mayormente ignorada y la Casa Gibbs se atrincheró hasta fines de 1861. La comisión especial designada por el Congreso en 1856 para examinar todas las extensiones otorgadas por el gobierno anterior dictaminó que la prórroga de 1853 “contraviene á la ley, porque, para celebrarla, no se provocó la competencia que aquella

1. Ulloa, p. 113.

2. Véase el capítulo 3, sección primera.

prescribía; porque no es más económica que la contrata de [1]850, ni más provechosa á la Nación; y porque, celebrada en las tinieblas, no pudo darse ni se dió la preferencia á los hijos del país...”³ Teniendo en cuenta una condena tan clara, la resolución que siguió fue bastante tenue: simplemente se estableció que dicho contrato se probaría “contencioso” si no se ajustaba “en términos más ventajosos á la Nación”.⁴ Se sugirió que el asunto debía ser sometido a juicio ante “tribunales competentes”.⁵ El dictamen estuvo firmado por Juan de Dios Calderón, Manuel de la Torre e Ignacio Escudero. Otros dos miembros de la comisión, Pedro José Tordoya y José Simeón Tejeda, convencidos de que se necesitaba una postura más dura, redactaron su propio dictamen en minoría. Consideraban que la simple amenaza de reformar el contrato suscrito con Gibbs era insuficiente en vista de la declarada ilegalidad del arreglo. La anulación era algo más apropiado que un simple arreglo.⁶ Más aún, el Congreso estaría desligándose de sus propias responsabilidades si ponía la decisión final en manos de tribunales.⁷

El contrato, finalmente, no fue sujeto a ninguna revisión. Sin embargo, tanto los dictámenes en minoría como en mayoría insistieron en que la ley de 1849 debía aplicarse en cualquier contrato futuro,⁸ y las deliberaciones de 1856 habían recordado incuestionablemente a los comerciantes peruanos sus derechos y al gobierno peruano sus deberes. No se trató nunca de una cuestión de expulsar simplemente a los extranjeros y reemplazarlos por peruanos; la idea más bien era que los extranjeros se debían quedar solo si podían ofrecer, de manera patente, mejores condiciones que los nacionales, y que se debía abandonar el poco competitivo sistema de extender meramente los contratos ya existentes. La interpretación del gobierno de sus propias obligaciones se demostró en mayo de 1860 cuando este convocó propuestas para nuevos contratos, incluyéndose a los británicos, y declaró que las autoridades, “en igualdad de circunstancias, darán la preferencia a los hijos del país, conforme á la

3. *Dictamen*, p. 4.

4. *Ibid.*, p. 26.

5. *Ibid.*, también FO 61/165, Sulivan a Clarendon, 26 de octubre de 1856.

6. *Dictamen de la Minoría de la Comisión Especial sobre la nulidad de las prórrogas de consignación de huano* (Lima, 1856), p. 4.

7. *Ibid.*, p. 5.

8. *Dictamen*, p. 27; *Dictamen de la Minoría*, p. 14.

citada ley...”⁹ En agosto de 1860 el Congreso resolvió nuevamente que los contratos “se hagan con sujeción á las prevenciones que contiene la resolución legislativa de 10 de Noviembre de 1849”.¹⁰ En febrero de 1861 insistió en que la resolución fuera incluida en los futuros contratos guaneros.¹¹

Claramente, la Casa Gibbs no se vio impedida de continuar en el comercio, pero tampoco podía esperar futuras prórrogas secretas. Si deseaba seguir en posesión del guano debía proporcionar mejores términos contractuales de los que podía ofrecer cualquier peruano o grupo de peruanos. Más aún, tendría que luchar contra cierto *sentir*, del cual la ley y su restablecimiento eran un mero síntoma: el sentimiento de los legisladores peruanos (y acaso del gobierno mismo) de que el predominio extranjero sobre el comercio del guano debía terminar¹² y de que se debía alentar a los capitalistas locales para que tomaran el control. Y quizás también el sentimiento de que el Perú había sido excesivamente indulgente con Gibbs, al permitírselle continuar operando con un contrato de legitimidad discutible.

Los comerciantes nativos

La pretensión del Congreso de introducir un mayor elemento nacional en el negocio no era un mero anhelo. La clase mercantil local, hacia la década de 1860, había ampliado considerablemente su capacidad de competir en contratos guaneros. Ya desde el año 1846, Castilla había amenazado con expulsar a Gibbs y reemplazarlo con comerciantes peruanos, e incluso entonces la firma británica tomó la amenaza en serio.¹³ En el curso de la siguiente década y media, sucedieron dos cosas que convirtieron el desafío en algo considerablemente más nefasto. En primer lugar, los peruanos habían ido adquiriendo experiencia en el comercio del guano en otros mercados. En segundo lugar, ciertas maniobras financieras realizadas durante las administraciones de Castilla y Echenique, a inicios de la década de 1850, habían colocado grandes sumas de dinero en las manos

9. Citado en *El Peruano*, 28 de marzo de 1861.

10. *Ibid.*

11. *Ibid.*

12. Hay una indicación de la toma de conciencia de Gibbs al respecto en HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 16 de noviembre de 1861.

13. Véase capítulo 2.

de las clases medias y altas peruanas: capital que podía ser utilizado para facilitar el ingreso al negocio del guano.

Francisco de Quirós, debe recordarse, fue prominente en el comercio desde sus comienzos hasta fines de la década de 1840. Pedro de Candamo, de origen chileno pero peruano por residencia, también tuvo participación notable en los primeros días, al ser parte de al menos dos contratos. En 1860, el encargado de negocios británico lo describió como “el Rothschild de Chile y Perú”.¹⁴ También estaba José Canevaro, quien inició su vida comercial en Panamá, se trasladó luego a Guayaquil y finalmente se instaló en Perú en 1832. Hacia la década de 1840, según Witt, se había convertido en uno de los hombres más acaudalados de Lima.¹⁵ En 1847, como se ha observado antes, prestó al gobierno 72,000 pesos a cambio de derechos para la exportación de guano, y despachó 17 embarcaciones con alrededor de 7,000 toneladas del fertilizante.¹⁶ En octubre de 1850, el gobierno peruano, sin duda influido por la resolución congresal de 1849, hizo una oferta aún más extravagante a los capitalistas nacionales. Rechazando propuestas extranjeras, dio a cuatro comerciantes locales, Felipe y Federico Barreda, Julián de Zaracondegui y Nicolás Rodrigo, un contrato de 10 años para la exportación de guano a Norteamérica, Francia, España, China, Brasil y el Caribe. Especialmente significativo fue que no se les requirió ningún adelanto y la remuneración fue inusualmente generosa, con comisiones de ventas de 7.5 % e intereses en el desembolso por fletes, entre otros, del 6 %.¹⁷ A pesar de una cláusula que permitía a los comerciantes invitar a participar a otros hombres de negocios en Perú¹⁸ y sus intentos de subcontratar el negocio,¹⁹ la responsabilidad de manejar las exportaciones guaneras en una variedad tan amplia de mercados resultó ser demasiado para ellos, y en agosto de 1851 los Barreda y sus asociados buscaron, y se les concedió, un reajuste importante al contrato que limitaba sus exportaciones a los Estados Unidos por el período de cinco años.²⁰ Norteamérica era, en sí misma, un mercado

14. FO 61/193, Jerningham a Russell, 13 de octubre de 1860.

15. Diarios de Witt, IV, entrada 1-8 de septiembre de 1846.

16. Véase capítulo 2 y *Anales*, IV, pp. 23-24.

17. Rivero, *Estado de las ventas*, p. 26.

18. *Anales*, V, p. 25.

19. *Ibid.*, p. 26; Levin, pp. 78-79.

20. *Anales*, V, p. 25, 27-28.

bastante espacioso, que tomó alrededor de 42,000 toneladas en 1851.²¹ En julio de 1853 se les concedió una extensión similar a la obtenida por Gibbs algunos meses atrás.²²

El negocio norteamericano, sin embargo, entró en problemas considerables a mediados de la década de 1850. “Los Barreda se están metiendo en un lío terrible”, informó Gibbs en febrero de 1855. Habían alquilado espacio en los barcos para movilizar más guano de lo que el mercado norteamericano podía comprar, y el dinero de las ventas efectuadas no alcanzaba para cubrir los costos de los fletes: “a todas luces parece que han estado intentando acumular una reserva grande en los Estados Unidos para prevenir que cualquiera compita con ellos al momento que expirase su contrato y aun antes de saber si obtendrían la prórroga”. En consecuencia, se habían visto obligados a bajar el precio al equivalente de 10 libras esterlinas por tonelada (comparado con £11 en el Reino Unido), sin ninguna autorización de Lima para hacerlo. Ello consternaba a la Casa Gibbs, puesto que la diferencia dejaba margen para que dichos cargamentos fueran embarcados de manera rentable al Reino Unido: de hecho, algunos cargamentos de guano ya estaban por llegar por el Atlántico norte. La casa le escribió a Felipe Barreda en Baltimore al respecto, y recibieron una carta solicitando ayuda. El presidente peruano también pidió a Gibbs que brindara asistencia. Era algo que sí estaban preparados a hacer, puesto que permitiría a Barreda elevar nuevamente los precios y evitar el peligro de que “todo el Huano de los Estados Unidos” sea “desatado sobre nosotros”. Acordaron tomar 28,000 ton. de sus manos, lo que le permitiría a Barreda girar contra Londres para los costos del cargamento, y también arreglar, a través de Williams Gibbs & Company en Lima, la transferencia de algunos cargamentos fletados por Barreda a la consignación británica.²³ Gibbs calculó que giró a Barreda cheques por alrededor de £ 150,000. Se prestaron, aparentemente, otras £ 200,000 de Alsop & Co., agentes para los comerciantes peruanos en Nueva York. Felipe Barreda en Lima tenía también el hábito de girar, en gran medida,

21. *Ibid.*, p. 28.

22. *Dictamen*, p. 26. Excepto por el artículo que les permitía compartir el contrato con otras partes, el arreglo estuvo apoyado por la comisión especial en su informe de 1856, sobre la base de que la ley de 1849 se había concebido exclusivamente en relación con el contrato Gibbs. *Ibid.*, pp. 15-18, 26.

23. WGC, Henry Gibbs a William Gibbs, 3 de febrero de 1855.

e incluso en tiempos normales, de Murrieta en Londres.²⁴ El control peruano sobre el comercio norteamericano no era, por tanto, todo lo que aparentaba ser en el papel. El financiamiento de Londres y Nueva York proveía de un apoyo esencial. Los Barreda y sus asociados capearon la tormenta pero no habrían de sobrevivir mucho tiempo en el negocio. A comienzos de 1857, el ex presidente Vivanco suspendió su contrato durante su corta ocupación de las islas Chincha.²⁵ Más tarde en ese año el gobierno de Lima rescindió su contrato tras una investigación oficial sobre su conducta empresarial.²⁶

Un número de contratos pequeños, ninguno de los cuales requería pagos adelantados, se otorgó a peruanos en la década de 1850 para exportaciones de guano a Asia, Centroamérica, Cuba y Puerto Rico,²⁷ y en octubre de 1857 un nuevo contrato para los Estados Unidos le fue otorgado a Zaracondegui & Co. (quien había participado de los arreglos de 1850) en asociación con Juan de Ugarte y José Vicente Oyague y hermano. (También se recibieron propuestas de un grupo local llamado Sociedad Peruana, de Canevaro & Co. y de Alsop & Co.) El contrato debía correr por cuatro años e implicaba un préstamo de 400,000 pesos con una tasa de 5 %, a ser entregado en cuatro partes iguales.²⁸ Zaracondegui se anotó un éxito similar dos años después cuando ganó el contrato español. Murrieta había sido marginado del negocio por aparente mala práctica, y Gibbs tomó control temporal de este. La firma inglesa no presentó ninguna propuesta para proveer a España; la mayoría de firmas que presentaron propuestas parece haber sido peruana: Zaracondegui, Pardo y Barrón, Ruiz Hermanos, José Antonio García y García,²⁹ y Andrés Álvarez Calderón³⁰ (“por sí y á nombre de una sociedad anónima...”).³¹ Los principales competidores de Zaracondegui eran Álvarez Calderón y asociados. Ambos

24. *Ibid.*, 5 de febrero de 1855.

25. FO 61/172, Sulivan a Clarendon, 12 de febrero de 1857.

26. *Anales*, VI, p. 31, Informe Circunstanciado, p. XIX.

27. *Anales*, V, pp. 35-38; VI, pp. 29-30, 44-45.

28. *Ibid.*, VI, pp. 31-32.

29. El representante de “fortes maisons espagnoles d’Europe”. MAE, Lima/12, Jion (?) a Walewski, 25 de noviembre de 1859.

30. Entonces controlaba el contrato de descarga de guano que, de acuerdo a Witt, le hizo ganar “varios millones de dólares”. Véase Mathew, “Primitive”, p. 39.

31. *Anales*, VI, pp. 45-46.

grupos ofrecieron un préstamo de 1,000,000 pesos, pero Zaracondegui tenía ventaja pues estaba preparado a desembolsar la mitad de esa suma al instante, con el resto en dos cuotas de 250,000 pesos. Álvarez Calderón solo pudo juntar 300,000 pesos y pagar el resto en varias cuotas pequeñas. También quería 5 % por sus ventas en las colonias españolas, mientras que Zaracondegui solo pedía el 4 %, y además se sintió capaz de ofrecer la construcción de una línea férrea entre Pisco e Ica.³²

Zaracondegui había sido desafiado dos veces por compañías cuyo personal, salvo por Álvarez Calderón, permanece en el misterio. No es de sorprender que su éxito haya sido motivo de resentimiento en Lima. Él controlaba ahora dos contratos importantes, y también uno para Cuba y Puerto Rico.³³ Se atacó fuertemente el contrato español en la prensa, y se alegó que el gobierno pudo haber obtenido términos más beneficiosos con otros postores.³⁴ Parece haber existido cierta suspicacia de que Zaracondegui estaba recibiendo un favor desmedido. Algunos se deben haber preguntado si él y sus colegas no se estaban sobrevalorando al hacerle grandes préstamos al gobierno y al encargarse del abastecimiento de mercados del Caribe, Norteamérica y Europa. Una curiosidad es que Zaracondegui se había esfumado (en nombre, al menos) de la escena del guano en los primeros años de la década de 1860. Sus actividades son, sin lugar a dudas, del mayor interés para cualquier estudiante de la naciente burguesía peruana. Era probablemente el más importante de los comerciantes de guano locales en la década de 1850. Es difícil saber exactamente de qué manera hizo su dinero. Tenía un negocio en Lima en la década de 1840 que se dedicaba a comerciar al por menor, principalmente artículos importados,³⁵ y con el tiempo ciertamente llegó a disfrutar de los derechos de girar letras de cambio sobre casas financieras en el exterior. También se asoció con acomodados limeños tales como Oyague y Ugarte (como

32. *Ibid.*, p. 46.

33. *Ibid.*, p. 44.

34. FO 61/188. Jerningham a Russell, 26 de noviembre de 1859; también el ítem 4219 en Basadre, *Bases documentales*, 1, p. 335; y MAE, Lima/12, Jion (?) a Walewski, 25 de noviembre de 1859. (Se observó en el despacho francés que la mitad del nuevo préstamo podía pagarse en letras de cambio giradas contra los socios de Zaracondegui en Nueva York y reembolsados de los ingresos por sus ventas norteamericanas).

35. Memorias de Manuel de Argumaniz Muñoz, Libro 1, p. 3 (mecanografiado amablemente cedido a mi persona por el señor Félix Denegri Luna. El original está en su posesión).

lo revela el contrato estadounidense) y Pedro de Candamo.³⁶ Otro socio acaudalado fue Manuel de Argumaniz Muñoz, un enérgico agente de negocios, especulador y financista peruano, con quien Zaracondegui había fundado una compañía en 1849 para importar manufacturas europeas,³⁷ sin duda para facilitar sus actividades comerciales.

En 1858, Zaracondegui, con la asistencia de Argumaniz, trató de ganar el contrato francés (incluyendo las colonias francesas).³⁸ Montané había sido removido del comercio francés después de que una investigación sobre sus asuntos hubiera revelado cargos de conducta impropia. El gobierno invitó a nuevos postores. Además de Zaracondegui, se recibieron propuestas de Canevaro e Hijos, Montés y Colombier, Thomas Lachambre & Company, la General Maritime Company de París, y Antonio Gibbs & Sons. El contrato, como se ha señalado anteriormente, se le otorgó a Gibbs el 26 de enero de 1858. Sería válido por cuatro años y requería de un adelanto de solo 300,000 pesos.³⁹ El éxito de Gibbs, claramente, no se debió a ninguna exorbitante oferta de préstamo. Quizá la baja comisión que se exigía, del 3 %, les dio una ventaja. José Ulloa afirmaba, sin embargo, que su triunfo se debió en gran parte a la parcialidad que Zevallos, el ministro de Hacienda, siempre había mostrado hacia ellos,⁴⁰ y que el tiempo para presentar las propuestas había sido muy corto, lo que hizo imposible que hubiera mucha competencia de Europa.⁴¹ Castilla le escribió a Zevallos con una reveladora informalidad diciendo que había recibido copia del contrato celebrado con la Casa Gibbs para la consignación del guano a Francia; le contaba que aún no había tenido tiempo de revisarlo, pero que le parecía bien que esta propuesta fuese la adoptada, porque era lo mejor para ellos.⁴² El éxito de Gibbs es interesante, pues muestra cómo, incluso en época tan tardía como 1858, podía ganar un contrato compitiendo con prominentes capitalistas peruanos. Ciertamente no

36. FO 61/193, Jerningham a Russell, 13 de octubre de 1860.

37. Memorias de Argumaniz, Libro 1, pp. 1, 31.

38. *Ibid.*, Libro 5, p. 52.

39. *Anales*, V, pp. 35-39.

40. Ulloa, p. 83.

41. *Ibid.*, p. 98. De hecho, todas las partes, menos dos, eran europeas.

42. Castilla a Zevallos, 6 de febrero de 1858, en Instituto “Libertador Ramón Castilla”, *Archivo Castilla*, 111, p. 256; también MAE, Lima/ 12, Huet a Walewski, 11 de septiembre de 1858.

había ninguna inclinación por parte del régimen de Castilla para dar preferencia a los comerciantes locales por encima de Gibbs si este podía ofrecer propuestas competitivas. Los gobiernos pueden haber estado más alertas de sus obligaciones bajo la ley de 1849, pero ciertamente no iban a obsesionarse al respecto. El logro de los comerciantes locales en ciertas áreas del negocio no había sido impresionante. Sin duda, Gibbs se podía permitir sentirse arrogantemente seguro de sí mismo al recordar cómo tuvo que salvar a Barreda de sus excesos en 1855. No existía, sin embargo, ninguna convicción general de que el haber otorgado contratos a nacionales hubiese sido un error. Cualesquiera que hayan sido las dificultades de Barreda en 1851 y 1855, seguía siendo un hecho que un mercado importante como Estados Unidos había permanecido en manos peruanas desde 1850. También se estaban tomando otros mercados. Se estaba ganando una valiosa experiencia y se estaba haciendo dinero. Ahora se debía tomar en serio a hombres como los Barreda y los Zaracondegui. Además, la ley estaba de su lado, y el Congreso se había tomado la molestia de recordárselo al gobierno en 1856, y posteriormente en 1860 y 1861. Tales comerciantes podían recurrir usualmente a fondos norteamericanos y europeos para ayudarlos a consolidar sus posiciones. Sería erróneo ver esta dependencia de la ayuda externa exclusivamente como un signo de debilidad. Ciertamente revela lo escaso de los fondos de capital domésticos y refleja los periódicos errores que los peruanos cometieron en el difícil negocio del comercio internacional, pero el hecho de que tales adversidades podían superarse con ayuda externa era una considerable fuente de fuerza en sus luchas con los comerciantes de guano extranjeros. Uno no debe, en ningún caso, exagerar las deficiencias en los envíos de dinero al Perú. Parecería que estos habían crecido rápidamente durante la década de 1850. Si había un problema no recaía tanto en la cantidad de capital en manos peruanas como en la negativa de muchos hombres acomodados de utilizar su dinero para fines productivos y en la ausencia de instituciones que facilitaran el traslado rápido de capital a las personas en urgente necesidad de crédito.

Las causas singulares más importantes del incremento de riqueza en el Perú en la década de 1850 fueron la consolidación de la deuda y las operaciones de conversión de 1850-1853. El 16 de marzo de 1850, el gobierno de Castilla aprobó una Ley de Consolidación en la que invitaba a personas que poseían demandas en contra del gobierno que databan de las guerras de independencia para que las presentasen ante tribunales especiales. Si se hallaba que eran válidas, se convertirían en bonos del 6

% de deuda interna. Las obligaciones hacia los tenedores extranjeros ya se habían honrado; ahora era el turno de los peruanos. La variedad de posibles demandas fue ciertamente bastante amplia⁴³ y los tribunales las examinaban de manera muy poco crítica. La gente no solo presentaba sus propios títulos sino también los de otros que se habían comprado en provincias, usualmente por sumas nominales.⁴⁴ La laxidad por parte de aquellos que adjudicaban la consolidación fue estímulo de numerosas actividades fraudulentas. “En la redacción de las demandas —escribió Henry Witt en su diario—, se cometieron los más terribles abusos... Para decirlo en una palabra, se practicó toda forma de engaño...”⁴⁵ Al finalizar la administración de Castilla en 1851, la consolidación de la deuda interna alcanzó poco menos de cinco millones de pesos.⁴⁶ Mayores excesos, sin embargo, estaban por venir. Echenique, quien sucedió a Castilla en la presidencia, soltó todos los frenos y permitió que la deuda alcanzara más de 23 millones de pesos.⁴⁷ De acuerdo con Romero, casi todo apellido local y foráneo conocido en el Perú de entonces apareció en la lista oficial de tenedores de bonos.⁴⁸

Los bonos eran, por supuesto, menos líquidos que el efectivo, y alcanzaron precios bastante más bajos que su valor nominal. También estaba el peligro de que las irregularidades que se manifestaron en su creación y la escala de la carga de interés impuesta pudieran causar que una futura administración los repudiara. Ya que el principal objetivo de tal práctica había sido poner dinero en los bolsillos de la población, se decidió convertir una larga porción de los nuevos bonos en deuda externa. De esta forma, los papeles de aquellos que tenían el favor del régimen fueron amortizados al valor nominal por casas bancarias extranjeras, que luego vendieron los bonos correspondientes en Gran Bretaña y Francia. La conversión se llevó a cabo en secreto y los nuevos bonos fueron respaldados por los ingresos de las ventas del guano,⁴⁹ asegurando así que serían comprados a un precio elevado. De acuerdo con una de las fuentes,

43. Bonilla, “Aspects”, p. 256; Romero, p. 17.

44. Levin, p. 80.

45. Diarios de Witt, VI, Residence in Lima from 28th October 1852 till 11 August 1854.

46. Bonilla, “Aspects”, p. 256.

47. Echenique, II, p. 199.

48. Romero, p. 377.

49. *Ibid.*, p. 258; Levin, p. 80.

11 millones de pesos fueron tomados por la casa inglesa Joseph Hegan (2 millones) y la firma francesa de Uribarren (9 millones) para su conversión en Gran Bretaña, y bonos por valor de 4 millones fueron convertidos en Francia a través de la casa para el comercio de guano Montané. Todos llevaban una tasa de interés de 4.5 %: 1.5 % menos que la previa tasa interna.⁵⁰ La conversión ocurrió, en parte, por temores sobre el futuro de los nuevos papeles de deuda en Perú. Una preocupación similar se sentía ahora en Londres:⁵¹ se reportó en febrero de 1855 que se estaban haciendo “grandes esfuerzos para trasladar dichos bonos a las manos de inocentes tercera partes” debido a las dudas acerca de “la permanencia del actual gobierno del Perú, y el sustentado temor de que la conversión... será anulada por el siguiente gobierno”.⁵² El temor era, en verdad, justificado. Con el retorno de Castilla al poder, después de una revolución que había ganado gran parte de su pasión de los abusos de la consolidación y las conversiones, se redactó un decreto que cancelaba todos los bonos emitidos durante la administración de Echenique.⁵³ Según Sulivan, sin embargo, el proceso mismo de castigar el fraude era fraudulento. “Toda la transacción ha sido, de hecho, la más escandalosa operación de bolsa, pues el Decreto... estuvo fechado el 26 de febrero, y no se publicó en *El Peruano* hasta el 3 de abril. Al hacer eso, se les permitió a aquellos que participaban del secreto transferir sus bonos, y tanto el general Castilla

-
50. Alrededor de tres millones de pesos de valor de los nuevos bonos nunca fueron emitidos, presumiblemente fueron retenidos por banqueros y otros actores cómplices de la conversión. Nota de Francisco de Rivero en *The Times* del 16 de julio de 1855; también FO 61/161, Sulivan a Clarendon, 10 de junio de 1855. Cifras un poco más bajas para la conversión aparecen en *Anales*, VI, p. 65 y VII, p. 106.
 51. El papel estuvo considerado como algo muy irregular por la Bolsa de Valores de Londres, por lo que no se admitió. Los tenedores ya existentes de bonos angloperuanos, a quienes ya se había comprometido la mitad de los ingresos generados por las ventas de guano en Inglaterra, formaron un comité en enero de 1854 para lidiar con el problema. Richard Thornton fue nombrado director y más tarde en ese año expresó su opinión de que admitir los bonos de Hegan y Uribarren implicaría “un principio que a todas luces es inadmisible. Se abriría la puerta a Estados Extranjeros a seguir el ejemplo sin límites y ello haría que todos los Bonos Extranjeros fuesen inseguros. Es un principio que no será reconocido por las Bolsas de Valores de Europa”. FO 61/147, Thornton a Sulivan, 31 de julio de 1854; también FO 61/161, Sulivan a Clarendon, 10 de abril de 1855; *The Times*, 16 de abril de 1857 (carta de “An Old Bondholder” refiriéndose a los eventos de 1854), p. 6.
 52. FO 61/161, Ward a Wodehouse, 15 de febrero de 1855.
 53. *Ibid.*, Sulivan a Clarendon, 10 de abril de 1855.

como sus tres ministros ganaron grandes sumas de dinero”.⁵⁴ El tema estuvo en disputa por casi dos años, con los gobiernos de Gran Bretaña y Francia como parte de las discusiones, y en febrero de 1857 el régimen de Castilla finalmente aceptó que se respetaría toda la deuda, con el pleno de las onerosas obligaciones que ella conllevaba.⁵⁵ La cancelación, de hecho, había afectado principalmente a tenedores de bonos extranjeros. Los peruanos que habían tomado su dinero de las conversiones no se vieron afectados de ninguna forma.

Las operaciones de consolidación y las conversiones, al margen de los abusos que puedan haber conllevado, representaron una importante inyección de dinero a la economía, pues posiblemente colocaron alrededor de 15 millones de pesos en los bolsillos peruanos de la noche a la mañana. Aquellos que poseían bonos no convertidos normalmente podían esperar recibir intereses y amortizaciones; y si lo deseaban, por supuesto, también podían obtener dinero vendiéndolos. Echenique, al realizar un recuento de los eventos financieros de 1853, escribió que creía que el Perú había ganado en gran medida: “fué entonces que se vió engrandecer el comercio y dar vida a la industria; fué entonces que salieron de la miseria mil familias empobrecidas...”⁵⁶ El Perú ha sufrido de falta de capital en el pasado,⁵⁷ ahora se había hecho algo para rectificar esta deficiencia. En opinión de Maiguashca, Echenique tenía todo el derecho de reclamar el papel de benefactor. Había sido mucho más sensible a los problemas económicos que Castilla, y había buscado poner capital en las manos de empresarios potenciales.⁵⁸ Otros historiadores, aunque han tomado una perspectiva más escéptica respecto a los motivos de Echenique,⁵⁹ están de acuerdo con que algo bueno resultó de sus excesos. Levin considera

54. *Ibid.*

55. FO 61/172, Sullivan a Clarendon, 26 de febrero de 1857; FO 61/173, “Statement of the External Debt Recognised by the Republic of Peru...”, 28 de febrero de 1857; también Neptalí Benvenutto, *Crónica Parlamentaria del Perú*, V, 1855-1857 (Lima, 1926), pp. 164-165. Para una discusión de la disputa y una explicación del arreglo véase Mathew, “Imperialism”, pp. 576-577.

56. Echenique, II, p. 200.

57. *Ibid.*, p. 195.

58. Maiguashca, pp. 53-63.

59. Como hicieron muchos contemporáneos. “No era honesto”, escribió Witt, “al menos como un funcionario público; era codicioso y al mismo tiempo extravagante...” Diarios de Witt, VI, Residence... 1854.

que el resultado principal fue la inflación, pero también acepta que, con el aumento en el abastecimiento de capital en Perú, se atenuó una de las limitaciones en el otorgamiento de contratos de exportación del guano a los nacionales.⁶⁰ Yepes del Castillo escribe que “merced a títulos de la deuda interna... se constituyó en Lima un grupo capitalista que, poco a poco, conforme iban expirando los antiguos contratos, se fue apropiando de los nuevos”.⁶¹ Bonilla también considera que la gran cantidad de capital que recayó en manos de la “*bourgeoisie foncière-commerciale*” le dio el poder económico necesario para intentar sacar a las casas mercantiles foráneas del comercio.⁶²

Debe subrayarse que ninguno de estos autores ha sido capaz de probar que aquellos que intentaron ingresar al negocio del guano se habían enriquecido notablemente, de manera individual, con la consolidación y la conversión. Podría ser, efectivamente, pura coincidencia que los comerciantes peruanos se hayan vuelto más asertivos después de que estas operaciones tuvieron lugar. Debe recordarse también que Quirós, Canevaro, Candamo, Zaracondegui, Ugarte, Oyague y los hermanos Barrreda formaban parte del negocio guanero *antes* de la rápida expansión de la deuda. Más aún, la correspondencia disponible de Gibbs no contiene referencia alguna a estos acontecimientos financieros ni a cualquier amenaza que pudieran haber significado para su posición. Es razonable suponer, sin embargo, que mucha de la nueva riqueza llegó a manos de personas interesadas en utilizarla para reclamar o consolidar su posición en el negocio guanero. Los hombres de negocios eran los que estaban más alertas a las oportunidades financieras abiertas por las nuevas políticas, y los más aptos, dadas sus habilidades especulativas y su presencia en Lima, para sacar de ellas los mayores provechos. Con dinero extra en sus bolsillos, era probable que se vieran más atraídos por el guano que por el sector industria, agricultura o minería.⁶³ Estas otras áreas de la actividad económica requerían normalmente de inversiones a largo plazo y considerables habilidades empresariales. Cada uno de estos sectores confrontaba una serie de problemas y pocas promesas de una rápida y

60. Levin, p. 83.

61. Yepes, p. 68.

62. Bonilla, “Aspects”, pp. 261, 269; véase también su *Guano*, p. 33.

63. Bonilla, “Aspects”, p. 270.

amplia recompensa.⁶⁴ El comercio del guano, en cambio, era un asunto relativamente simple y manifiestamente remunerativo. Los retornos eran rápidos luego de realizadas las primeras inversiones. Para un comerciante en Lima probablemente parecía que todo lo que uno necesitaba para entrar en el negocio de forma rentable era una buena cantidad de dinero para saldar los préstamos del gobierno y los pagos por adelantado para los fletes. Y mientras más cantidad de dinero tenía un hombre en Lima, más apto estaría de asegurarse generosas facilidades para girar letras de cambio de alguna casa financiera en Europa o Estados Unidos.

La guerra de folletos

En el pasado, Gibbs se había visto a menudo bajo fuego. Como hemos señalado, se había generado algunas antipatías por sus políticas de precios y las tasas de sus comisiones en la década de 1840. Muchas de las palabras más duras habían provenido de la pluma de un colega contratista, Carlos Barroilhet.⁶⁵ Su sola presencia en el comercio había sido causa de resentimiento para algunos. En diciembre de 1847 su más reciente contrato se había “discutido violentamente en la Cámara de Diputados”.⁶⁶ Sin embargo, hasta entonces los ataques habían sido mal concertados y usualmente mal sustentados, e hicieron poco para afectar su composición metropolitana. Su poder radicaba esencialmente en el patronazgo gubernamental, y las administraciones de Lima no mostraban ningún signo de disconformidad o preocupación general con las actividades de la firma inglesa. En 1856, sin embargo, empezó un período de vigorosa, sostenida y detallada crítica a la Casa Gibbs, que finalizó solo cuando se hizo evidente que era poco probable que se renovara su contrato. Este había sido uno de los principales objetivos de tales críticas. Es más difícil determinar hasta qué punto tenían el propósito adicional de consolidar la causa de la burguesía nacional,⁶⁷ pero el momento del ataque mismo

64. Véase, por ejemplo, Hunt, “Guano”, pp. 43-58, 97-107.

65. Véase el capítulo 2; también referencias a críticas a los consignatarios en L.E.S., p. 31.

66. Diarios de Witt, IV, 23 de diciembre de 1847.

67. Bonilla tiene reservas frente a este término en relación a mediados del siglo XIX peruano, puesto que las personas involucradas no eran empleadores de trabajo asalariado, y siendo tan dependientes de asistencia financiera externa, solo eran nominalmente nacionales. Él sugiere, en cambio, “la clase comercial-territoriente”. *Guano*, pp. 43-44, 53, etc.

es tal que sugiere que los motivos de los folleteros podrían no haber sido siempre desinteresados. La ofensiva literaria estuvo apoyada por el debate en el Congreso y por la designación de inspectores fiscales en 1857 para examinar e informar sobre la conducta de Gibbs y de los otros principales contratistas.

Hacia fines de la década de 1840, Carlos Barroilhet abandonó el comercio guanero que él mismo había contribuido a poner en marcha y se fue a vivir tres años a California.⁶⁸ Desde ahí se trasladó a Europa y aprovechó la oportunidad de observar el progreso del negocio en el mercado final. Para 1856, sin embargo, estaba de regreso en el Perú, ansioso por publicitar su opinión de que el negocio se estaba administrando muy mal. Castilla accedió a verlo, pero aparentemente no estaba de humor para escuchar, pues se quejó de los “charlatanes que con proyectos descabellados le hacían perder el tiempo y la paciencia...”⁶⁹ Otros, sin embargo, tomaron mayor interés y le pidieron que diera su opinión en la Convención Nacional. Se estableció una comisión de cinco hombres⁷⁰ y, el 22 de febrero de 1856, Barroilhet se dirigió a ellos.⁷¹ Sus comentarios se publicaron poco después⁷² y representaron el primer gran golpe en la guerra contra Gibbs.

Su mensaje esencial era que el guano ofrecía muchas más oportunidades para el Perú de lo que siempre se había creído. El monopolio peruano del guano debía ser explotado al máximo a través de una política de precios más ambiciosa y los retornos serían suficientes para asegurar un pago rápido de la deuda externa. La Casa Gibbs, sin embargo, era un obstáculo en el camino. “Su proverbial prudencia”, escribió Barroilhet sobre William Gibbs, “toca ya en monomanía... Su despavorida imaginación de mil modos se ingenia por espacir la alarma é infundir sus terrores en el ánimo de los comisionados peruanos y del supremo Gobierno, con el fin de legitimar su sistema de reducción de precios”⁷³ Su recomendación era

68. Barroilhet, *Opúsculo*, p. 13.

69. *Ibid.*, pp. 14-15.

70. Sres. Aráoz, Costas, Escudero, Roca y Tejeda. *Crónica Parlamentaria*, IV, p. 240. Escudero y Tejeda también eran parte de la comisión que examinó las prórrogas a los contratos guaneros.

71. Barroilhet, *Opúsculo*, pp. 15-16.

72. Carlos Barroilhet, *Exposición que presenta a la Honorable comisión nombrada por la Convención Nacional* (Lima, 1856). (Esto se reproduce en *Opúsculo*, pp. 16-48).

73. Barroilhet, *Opúsculo*, pp. 31-32.

que se elevara el precio de 11 a 15 libras, y sugirió incluso que era posible elevarlo hasta 20 libras. Mientras Gibbs tuviese algún poder de decisión, sin embargo, nunca sería posible implementar planes tan ambiciosos.⁷⁴ Fueron acusados de “monstruoso despilfarro” y “escandalosos abusos...”. Su participación en el comercio del guano había sido para el Perú “todo un desastre, una calamidad pública”⁷⁵

Es difícil creer que Barroilhet hubiera viajado desde Francia al Perú tan solo por el simple placer de ofrecer consejos o para dar rienda suelta, públicamente, a alguna apasionada convicción con relación al valor del guano. No hay prueba a la mano que sugiera que hubiera sido invitado por comerciantes peruanos que tenían interés en adquirir contratos guaneros y que, por supuesto, acogerían de manera favorable cualquier ataque contra la casa extranjera. Ciertamente no se puede descartar esta posibilidad, aunque sí parece bastante probable que, por lo menos en un inicio, Barroilhet vino al Perú por motivos pecuniarios propios. Tal vez se haya tratado de su ambición por retornar al negocio del guano sobre la base de que él serviría mejor al Perú de lo que lo había hecho Gibbs. Ciertamente aguardaba algún tipo de recompensa. Si el gobierno seguía sus consejos, señalaba, podía esperar ganar mucho más dinero en este negocio. En tales circunstancias, tendría derecho a una recompensa, posiblemente en la forma de “una cierta cantidad de guano”⁷⁶.

El impacto inicial de su discurso en el Perú fue limitado. El Congreso fue disuelto poco después de que hablara ante la comisión y fue renovado luego con personas en general adversas a sus opiniones.⁷⁷ Castilla se mantuvo tan implacable como siempre y se negó a otorgarle más entrevistas.⁷⁸ A fines de abril salió del Perú decepcionado y retornó a Francia el siguiente junio.⁷⁹ Más tarde en ese año la comisión especial del Congreso designada

74. *Ibid.*, pp. 35, 45.

75. *Ibid.*, pp. 41, 47.

76. *Ibid.*, p. 15. El temor de Henry Gibbs era que el principal interés de Barroilhet fuera la extorsión. “No hay duda de que está ‘abierto a la persuasión’, o al menos de que estaría feliz en seducirnos para que demos un paso en falso y le hagamos una oferta. Hayne señala que si falla en su intento de extorsionar dinero, será un hombre que llegará a cualquier extremo...”. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 20 de agosto de 1856. No hay evidencia de que él, en efecto, presionara de tal modo a Gibbs.

77. Barroilhet, *Opúsculo*, p. 50.

78. *Ibid.*, p. 52.

79. *Ibid.*, pp. 52-53.

para investigar las prórrogas al contrato emitió su opinión. Como hemos visto, la extensión de Gibbs fue declarada ilegal; pero el principal objeto de crítica no fue tanto la casa mercantil como el gobierno previo y sus procedimientos irregulares y clandestinos. Los comisionados declararon que respetaban la probidad en conjunto de Gibbs y notaron que una de las razones para la prórroga “consiste en los buenos servicios prestados a la Nación por la casa de Gibbs”.⁸⁰ La firma ganó mayor tranquilidad gracias a los esfuerzos literarios del político liberal Santiago Távara en su favor.⁸¹ En 1856 publicó un número de artículos sobre el guano, uno de ellos dedicado a defenderla enérgicamente de las acusaciones de Barroilhet.⁸²

Esto, sin embargo, empujó a Barroilhet a un nuevo ataque. Escribió a Gibbs desde París en agosto advirtiéndole que pensaba denunciarlo en la prensa nuevamente. “Las mentiras de Barroilhet”, señaló Henry Gibbs, “pueden producir un *emente* en Lima tanto contra el Gobierno como contra nuestra casa, y es imposible predecir cuál puede ser la consecuencia... Aunque nos sintamos seguros en la certeza de nuestro buen actuar, no es este un asunto a tratar con indiferencia...”⁸³ Además de repetir sus razones a favor de una política de precios más agresiva, Barroilhet introdujo nuevas acusaciones bastante específicas contra Gibbs. Primero, sugirió que un cobro de 150 pesos a los capitanes de los barcos en el Callao y en las islas de Chincha por gastos varios era excesivo, y que la Casa Gibbs era capaz de quedarse con casi la mitad de esa suma.⁸⁴ En segundo lugar, hizo mención de manera crítica a las comisiones de fletes que los dueños de las embarcaciones debían pagar a los consignatarios.⁸⁵ En tercer lugar, insistió en que la comisión de 3.5 % que cobraba Gibbs por ventas y garantías era “escandalosa”. Él sugería que había cientos de casas comerciales respetables en Europa que estarían felices de tomar el negocio con un 1.5 % o incluso un 1 %.⁸⁶ Su cuarta acusación fue que

80. *Dictamen*, pp. 6, 10. Los individuos que habían ayudado al país en esta forma, señalaron, deberían ser recompensados con “gracias, medallas, dinero, recompensas”, pero no, como consideraban había sucedido con Gibbs, con “la administración de un ramo fiscal”. *Ibid.*, p. 6.

81. 81. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 15 de septiembre de 1856.

82. Basadre, *Bases documentales*, 1, p. 354.

83. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 20 de agosto de 1856.

84. Barroilhet, *Opúsculo*, pp. 64-65.

85. *Ibid.*, pp. 65-67.

86. *Ibid.*, p. 97.

la casa había sido culpable de conducta fraudulenta en 1845, cuando le cobró al gobierno 7 chelines por los sacos necesarios para el comercio. Sugirió que Gibbs probablemente había sido capaz de conseguirlos a cerca de la mitad de precio y que silenciosamente se había guardado la diferencia.⁸⁷ Desafortunadamente, tal como él lo veía, no había forma de que el gobierno tomara ninguna medida drástica contra los contratistas.⁸⁸ De hecho, una elección presidencial podía ser la única forma de resolver el problema.⁸⁹ El mejor plan inmediato sería enviar una comisión a Europa integrada por gente conocedora de temas comerciales para investigar las ventas, traslados y otras materias contenciosas.⁹⁰

Samuel Went, el director de la casa en Lima, quien había retorna do de Inglaterra, también creía que una investigación oficial sería útil, pues ayudaría a airear la atmósfera. Él estaba convencido de que la firma no tenía nada que esconder. Había llegado el tiempo para estar por encima de los problemas; se les había “acusado groseramente” y ciertamente necesitaban “exigir que se nombrase una comisión para reportar sobre la administración de nuestro negocio”.⁹¹ Sin embargo, un reto directo contra Barroilhet, y que respondiera todos sus cuestionamientos, no parecía apropiado. “Enlistarse en contra de una sabandija como Barroilhet”, escribió Henry Gibbs, “es como pelear con un Deshollinador: puedes vencerlo, pero terminas penosamente manchado del encuentro”. El gobierno peruano sabía de su inocencia y “yo preferiría que ellos vean que tratamos tales acusaciones con el desprecio que se merecen a que permitamos que nos causen desasosiego”.⁹² Barroilhet, sin embargo, sí había logrado irritar a Gibbs. Se referían a él como “un bribón convicto”, un “bellaco y mentiroso” y como “el Bruto”.⁹³ Deseaban dejarlo de lado como a un vulgar fastidio, pero también eran conscientes de que escribiría para una audiencia que podía ejercer una influencia perjudicial en Perú. Y sobre una de las acusaciones, la concerniente al precio de los sacos, se sentían muy seriamente preocupados. Henry Gibbs parecía incapaz de convencerse a sí mismo de

87. *Ibid.*, pp. 69-70.

88. *Ibid.*, p. 94.

89. *Ibid.*, p. 104.

90. *Ibid.*, p. 94.

91. Comentarios atribuidos a Went en HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 23 de agosto de 1856.

92. *Ibid.*, 9 de octubre de 1857.

93. *Ibid.*, 22 de agosto de 1856, 13 y 24 de octubre de 1857.

que no se había cometido ningún abuso, puesto que el período en cuestión antecedía a su toma de control del negocio, y la responsabilidad, en todo caso, yacía mayormente sobre la Casa Gibbs, Bright & Co. de Liverpool, y sobre W. J. Myers.⁹⁴ El último se mostró reacio a discutir el tema, así que no había forma de obtener tranquilidad de ahí,⁹⁵ y el mismo Gibbs no estaba deseoso de interrogar a Gibbs Bright.⁹⁶ Con respecto a las cuentas de los sacos en Londres, estas habían sido examinadas y parecían, en gran medida, regulares,⁹⁷ aunque existía cierta duda con respecto a un descuento del 2.5% que se le otorgó a Gibbs, pero que no fue pasado al gobierno ni a los consignatarios.⁹⁸ Ciertamente Henry Gibbs se había tomado, de forma muy seria, el trabajo de buscar los recibos relevantes. Escribió: “he comido más suciedad y polvo de lo que espero hacer por un largo tiempo para encontrar los papeles”⁹⁹

Barroilhet había escrito artículos demasiado dramáticos y autocondescendientes, con un lenguaje bastante excesivo e inadecuada documentación. Su caso se apoyaba más en la calumnia, el ridículo y el fervor emocional que en argumentos razonados o sustentados.¹⁰⁰ A pesar

94. *Ibid.*, 20 de agosto de 1856, 24 y 28 de octubre de 1857.

95. *Ibid.*, 9 de octubre de 1857.

96. *Ibid.*, 24 de octubre de 1857.

97. Debido a algunos malos cálculos, Gibbs, aparentemente, había estado cobrándole menos al gobierno. *Ibid.*, 24 y 28 de octubre de 1857.

98. *Ibid.*, 30 de octubre de 1857. Existe también un ítem interesante en la cuenta de pérdidas y ganancias de William Gibbs & Co. de 1852-1853. Se ingresan 2,964 pesos como “ganancia por bolsa de huano”. Esto se describe como “equiparable a una comisión justa”, una frase que sugiere que las ganancias eran irregulares. En las dos siguientes cuentas de pérdidas y ganancias, se registraron otras ganancias de 3,842 y 1,210 pesos. Los principales abusos tal vez los cometía la sucursal y no la casa matriz. Lima Branch Accounts, File 3, 1847-1862. Existe también una carta de 1854 del ministro de finanzas peruano a William Gibbs y Cía. en la que se les informa que el gobierno estaba de acuerdo en comprar 132,368 bolsas vacías a 21 céntimos cada una, de Federico Pfeiffer, y que les indicaba pagar por las bolsas a ese precio y hacer las entradas apropiadas en sus cuentas de guano. Esto sugiere que había un intento del gobierno de controlar las transacciones de compras de bolsas. Hac Arch, Correspondencia. Con los Consignatarios del Huano y Gobor. de las Islas de Chincha, Año de 1853, Mendiburu a William Gibbs & Co., 3 de julio de 1854.

99. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 24 de octubre de 1857.

100. El estilo de su ataque fue descrito como “virulento” por el encargado de negocios francés en 1856. Según observó, se había hecho “con espíritu de venganza sobre las casas consignatarias”. MAE, Lima/12, Huet a Walewski, 1 de mayo de 1856.

de todo, escribió con cierta fuerza y parece haber comandado un buen e influyente grupo de lectores en Lima. Al haber perdido la esperanza de alienar al gobierno de Gibbs, incluía ahora a Castilla en sus ataques y dirigía sus llamados hacia el electorado peruano y el Congreso. En septiembre de 1857 la Convención Nacional llevó a cabo un debate de cuatro días sobre sus cargos, por instigación del político liberal José Gálvez.¹⁰¹ En esta “ruidosa y memorable discusión”,¹⁰² Zevallos, el ministro de Hacienda, ofreció una cerrada defensa de Gibbs. Concentró su atención en la política de precios, y en un número de confusos y largos discursos insistió en que no había conflicto de intereses entre la Casa Gibbs y el Perú. Ambos buscaban alcanzar los mayores precios que el mercado podía ofrecer y la Convención haría bien en ignorar los cargos elaborados sin sustento por un hombre cuyos motivos en el tema invitaban solo a la sospecha. Él estaba dispuesto a aceptar que Montané en Francia pudo haber sido culpable de mala práctica, pero no podía hallar ninguna evidencia que vindicara igualmente a Gibbs, o de que esta casa tuviera algún afán siniestro de empobrecer al Perú.¹⁰³ La Convención, sin embargo, no resultó totalmente persuadida y el 9 de septiembre aprobó una resolución que requería al Ejecutivo que enviara comisionados a Gran Bretaña, así como a Francia y a los Estados Unidos, para ver si el guano *había* sido vendido a precios innecesariamente bajos, indagar sobre las causas de cualquier depreciación que hubiera ocurrido, considerar cuáles eran las posibilidades de un aumento en los precios y verificar si los contratistas habían estado trabajando de acuerdo con los términos precisos que estipulaban los contratos.¹⁰⁴ El gobierno accedió inmediatamente y apuntó a Manuel Basagoitia para examinar a Gibbs y sus varios mercados. Esto se había anticipado en Londres. Samuel Went ya había señalado que una comisión sería bienvenida. Henry Gibbs, sin embargo, tenía una diferente opinión. Pensó que sería poco probable que pudiera “meter en la cabeza” de cualquier visitante peruano el hecho de que “los comerciantes ingleses puedan manejar un gran negocio y aun ser hombres honorables”. Incluso

101. *Informe Circunstanciado*, p. XVIII. Barroilhet había enviado aparentemente un gran número de copias de su *Opúsculo* a Lima. Estas, en las palabras del embajador francés, causaron “gran sensación”, precipitando el debate de la Convención. MAE, Lima/12, Huet a Walewski, 11 de septiembre de 1857.

102. *Informe Circunstanciado*, p. XVIII.

103. *El Comercio*, 6, 7 y 9 de septiembre de 1857.

104. *Crónica Parlamentaria*, V, pp. 203-204.

si se elaboraba un informe que los exculpara, personas como Barroilhet insistirían en “que los hemos comprado como antes hemos comprado a todos los ministros y aparentemente a todos los Gobiernos hasta ahora”.¹⁰⁵ Y ciertamente no pensaba exponerse para ayudar a Basagoitia en sus indagaciones: “si el Comisionado busca satisfacerse en algún punto, dejen que se ensucie sus propias manos. ¡Nosotros nos lavamos las manos del asunto!”¹⁰⁶

Mientras tanto Barroilhet estaba escribiendo nuevamente en París. Los comentarios de Zevallos a la Convención lo habían molestado profundamente: el papel que este había asumido parecía ser el de “abogado de la fatal casa de Gibbs...”¹⁰⁷ La administración de Castilla, de hecho, estaba “cegada por una ilimitada confianza en los consignatarios...”¹⁰⁸ La Convención también fue atacada, al haber sido sumamente ineficiente en confrontar las mal informadas y malignas declaraciones de Zevallos.¹⁰⁹ Las comisiones designadas para examinar los asuntos de los contratistas habían sido, insistía él, bastante ineficientes (a pesar de haber recomendado él mismo tal curso de acción el año anterior). “Para acometer y llevar á cabo esta obra romana, un batallón de amanuenses para cada comisionado habría sido poco”.¹¹⁰ Repitió su anterior denuncia sobre los fletes, los sacos y la política de precios, señalando que los recientes incrementos de precios no habían estimulado siquiera un embrión de industria guanera en Gran Bretaña.¹¹¹ Al parecer, Barroilhet pensaba que los abonos artificiales solo podían amenazar al guano imitándolo. Él ignoró o no pudo reconocer el peligro del superfosfato. Proclamaba que, libre de Gibbs y operando una política sensible y confiada de altos precios, el Perú se convertiría en “el país más rico y feliz de la tierra” —y si “algún día, los Peruanos se acuerdan por cualquier espontánea manifestación de quien tanto se afanó en servirles, ¡oh, entonces su gratitud será ilimitada, eterna!”¹¹²

Gibbs no ofrece comentario alguno de la visita de Basagoitia a sus

105. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 13 de octubre de 1857.

106. *Ibid.*, 24 de octubre de 1857.

107. Carlos Barroilhet, *Contestación*, p. 7.

108. *Ibid.*, p. 29.

109. *Ibid.*, pp. 16, 34.

110. *Ibid.*, pp. 35-36.

111. *Ibid.*, p. 28.

112. *Ibid.*, p. 38.

instalaciones. De acuerdo con Luis Mesones, el apoderado fiscal empezó a trabajar hacia el 11 o 12 de noviembre de 1857, y el 13 envió una nota a Lima señalando que consideraba libre de culpa a Gibbs. Realizó una docena más de visitas entre mediados de noviembre y mediados de diciembre, cada una con una duración de no más de dos horas, y el 13 de enero de 1858 informó a Lima que había completado su misión.¹¹³ La noción de que Basagoitia había sido poco minucioso quedó desafiada posteriormente por Francisco de Rivero¹¹⁴ y por el mismo apoderado fiscal.¹¹⁵ Aunque reafirmaba que había trabajado arduamente, sin embargo, Basagoitia admitió que no hablaba inglés, que había utilizado asistentes para estudiar las cuentas, y que conocía poco y tenía poca experiencia en temas comerciales.¹¹⁶ También se sintió intimidado por las desventajas que lo rodeaban en “una nación tan infame por su poder y formas superiores” como resultado de su falta de título y de reputación.¹¹⁷ Cualquiera haya sido el desempeño de la investigación, el hecho importante fue que el gobierno aceptó que no se podía sostener ningún cargo de mala práctica contra Gibbs.¹¹⁸ Esta exoneración apareció en una resolución del 11 de enero de 1858 y estuvo basada, según Ulloa, en la carta de Basagoitia del 13 de noviembre.¹¹⁹ Si esto es cierto, entonces el gobierno ciertamente estaba actuando con una prisa impropia y parecía confirmar la muy extendida creencia de que no estaba preparado a aceptar siquiera la posibilidad de una mala acción por parte de Gibbs.¹²⁰ Estaba, al parecer, profundamente reacio a perturbar una relación con una firma a la que se le podía pedir dinero con relativa facilidad y con la cual había desarrollado una asociación relativamente confortable y armoniosa, que operaba con procedimientos conocidos y establecidos.

113. Mesones, pp. 102-106.

114. Rivero, *Estado de las ventas*, pp. 171-172.

115. Basagoitia, p. 30.

116. *Ibid.*, pp. 1, 3-4, 30.

117. *Ibid.*, pp. 4-5.

118. “Honor y rigor”, escribió Basagoitia, “no consisten en difamar, en dar por ciertos los rumores, de forma ciega y cobarde, solo porque son populares; las personas han estado equivocadas de buena fe, y terminan descaminándose cuando prestan oídos a informes interesados, enviados desde lejos y difundidos con maña y deliberadamente, y cuando emiten juicios sin conocer adecuadamente el negocio”. *Ibid.*, p. 29.

119. Ulloa, p. 83.

120. Ver *Informe Circunstanciado*, p. XIX.

Avanzado 1858, Gibbs produjo su propia defensa.¹²¹ Fiel a sus instintos iniciales, decidieron ignorar a Barroilhet y en cambio concentraron mucha de su atención en las afirmaciones de Luis Mesones,¹²² el cónsul peruano interino en París, según las cuales habían sido culpables de enviar cantidades de guano al mercado francés, cuando este era exclusivo de Montané. Gibbs lo negó, insistiendo que el guano había llegado a manos francesas sin su conocimiento a través de su agencia en Amberges.¹²³ También presentaron una larga lista de su récord de precios del guano, argumentando que siempre habían tomado en consideración “los intereses de la Nación, que el Supremo Gobierno ha confiado á nuestro cargo...”¹²⁴ Sus sentimientos privados, sin embargo, tenían un matiz menos piadoso. Discutiendo el caso por una reducción de precios en 1858, Henry Gibbs escribió que tal medida sería desaprobada en el Perú, pero ello no se debía tomar en cuenta: “si la medida es *correcta*, y el Gobierno ve que lo es, no me interesa un ápice lo que diga la oposición”.¹²⁵ La selección de las palabras es interesante, pues confirma la impresión que uno se lleva de los escritos de Barroilhet sobre que la discusión de las políticas de precios del guano en Lima se habían polarizado políticamente, y que su propio futuro, como ellos lo veían, dependía de mantener una buena relación con la administración de turno. Mientras tanto, Barroilhet seguía produciendo más folletos,¹²⁶ todos sobre los temas ya conocidos. Lo empujaba, señaló a sus lectores, “una voz interna” que inconsistentemente gritaba: “¡Vé la portentosa riqueza del huano! Es la infalible panacea que Dios brinda al Perú”.¹²⁷ La voz, sin embargo, no le estaba proveyendo de información nueva, y Gibbs había dejado, en su mayor parte, de preocuparse por sus denuncias. Estas ya no se discutían muy a menudo en sus cartas, y en diciembre de 1858 Henry Gibbs descartó la más reciente publicación como “mucho más un ataque a los ministros antes que a nosotros”.¹²⁸

121. Gibbs, *Contestación*. No era, sin embargo, una publicación comercial normal. La copia sin encuadrinar en la Biblioteca Nacional en Lima lleva la inscripción manuscrita: “Esta contestación apareció en circulación bastante limitada”.

122. En una carta a Basagoitia del 11 de diciembre de 1857.

123. Gibbs, *Contestación*, pp. 21-25.

124. *Ibid.*, pp. 9-15.

125. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 20 de octubre de 1858.

126. Barroilhet, *Grandeza; Consideraciones; Ojeada*.

127. Barroilhet, *Crisis*, p. 1.

128. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 17 de diciembre de 1858.

En 1859 se publicaron dos ataques de mucho más peso: uno por Luis Mesones y el otro por José Ulloa. Mesones era entonces el embajador peruano en Roma y su posición sin duda añadía autoridad a sus acusaciones. Dirigió sus ataques tanto contra su gobierno como contra los contratistas británicos. Una de sus principales preocupaciones era cuestionar la defensa de Gibbs por parte del gobierno¹²⁹ y el valor del informe de Basagoitia.¹³⁰ Su propio argumento en contra de Gibbs, sin embargo, no era tanto que la casa hubiera actuado fraudulentamente, sino que era extranjera y que se le estaba pagando demasiado por los servicios que prestaba. Condenó sus costosos préstamos a los capitanes de los barcos en la costa peruana, sus cobros por gastos en el Callao y Chincha, su dominio del mercado de billetes de guano en Lima, sus supuestos ingresos no ganados por ventas en Europa a través de agencias y su excesiva alta tasa de interés del 5%.¹³¹ La situación del Perú era una de “degradante tutela”.¹³² Gibbs, como siempre, fue despectativo. Mesones exhibía una “ridícula ignorancia en asuntos comerciales”¹³³ y fue descrito como “personalmente hostil” y una fuente de “ataques mentirosos”.¹³⁴

Ulloa, otro oficial peruano en Europa,¹³⁵ también creía que Gibbs ganaba comisiones excesivas, que había sido responsable de una proliferación de gastos y costos innecesarios, que ejercía una presión indebida sobre el tesoro y sobre el comercio nacional, que había hecho irregulares exportaciones a Francia en 1856-1857, que había sido exculpado erróneamente por Basagoitia y que estaba siendo defendido de todos sus actos demasiado prontamente por el embajador peruano en Londres.¹³⁶ Todas estas eran, para entonces, acusaciones conocidas. Los aspectos más interesantes del largo estudio de Ulloa eran sus discusiones sobre el asunto de precios, su

129. Mesones, p. 1.

130. *Ibid.*, pp. 102-106.

131. *Ibid.*, pp. 109-120.

132. *Ibid.*, p. 114.

133. HHGC, 2, Henry Gibbs a Rivero, 10 de marzo de 1860.

134. *Ibid.*, p. 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 4 de marzo de 1862.

135. Ulloa, *Huano*. La portada indica que él fue secretario de la Comisión Fiscal del Perú en Francia y sus colonias y que el panfleto se publicó por resolución especial del Congreso. Agradezco al doctor Jorge Basadre por llamar mi atención sobre este interesante estudio. No se discute en la correspondencia de Gibbs y muy fácilmente hubiese escapado a mi atención.

136. *Ibid.*, pp. 43-59, 113-118, 131.

afirmación de que los mercados estaban siendo inadecuadamente provistos y sus agudas críticas de las políticas guaneras gubernamentales. Los precios, insistió, eran demasiado bajos,¹³⁷ y los consignatarios habían sido responsables de su continua depreciación. Contrario a lo que Zevallos había señalado, sí había un conflicto de interés entre el Perú y los comerciantes guaneros. Menores precios significaban mayores ventas y más comisiones para los consignatarios. Ello, sin embargo, no favorecía al Perú, “que debe vender, no la mayor cantidad posible de huano á bajo precio, sino la menor cantidad á los más altos precios posibles”.¹³⁸ Ulloa no reconoció que los consignatarios podían ganar también con mayores precios; tampoco hizo ninguna distinción entre los intereses de largo plazo de la nación peruana y los intereses de corto plazo del gobierno peruano. Elaboró asimismo un cargo bastante específico contra la política de precios de Gibbs: que este inexcusamente demoró la implementación de las instrucciones contenidas en la circular de Elías de abril de 1855.¹³⁹ Sobre la cuestión de las provisiones, él creía que había insuficiencia de depósitos en Europa.¹⁴⁰ Más aún, los contratistas habían desplegado una gran “falta de celo” en las ventas.¹⁴¹ Su ataque sobre el gobierno estaba enfocado en Zevallos quien, se señalaba, había sido responsable por “el sacrificio de la justicia y de los intereses nacionales en pró de esta casa...”¹⁴² La absolución de Gibbs en agosto de 1858 había sido bastante injustificada,¹⁴³ como lo había sido la apurada decisión de darles el nuevo contrato francés.¹⁴⁴ El gobierno, más aún, no ejercía ninguna imaginación ni originalidad en la elaboración de los contratos. La mano pesada del hábito dirigía todos sus movimientos y los hacía sordos a los pedidos de reforma.¹⁴⁵ Los aspectos financieros eran una causa particular de preocupación nacional: consignatarios tales como Gibbs imponían al gobierno “las más duras condiciones para los adelantos; los niegan á su placer y ejercen, en una palabra, el despotismo

137. *Ibid.*, pp. 5-7, 130.

138. *Ibid.*, pp. 114-115.

139. *Ibid.*, p. 48.

140. *Ibid.*, pp. 3, 13-19.

141. *Ibid.*, p. 115.

142. *Ibid.*, p. 83.

143. *Ibid.*, pp. 83-97.

144. *Ibid.*, pp. 98-102, 131.

145. *Ibid.*, p. 106.

mayor que una persona ó familia puede ejercer sobre una nación".¹⁴⁶ La solución de Ulloa era simple: los contratistas privados debían ser barridos del negocio y reemplazados en los varios mercados alrededor del mundo por funcionarios del gobierno peruano.¹⁴⁷ La propiedad del guano había sido nacionalizada a comienzos de la década de 1840; ahora, el mismo principio debía extenderse al comercio mismo.

En 1860 Francisco de Rivero, el ex embajador peruano en Londres, salió en defensa de Gibbs, confirmando así la muy popular creencia de que era un sobreentusiasta apologista de los contratistas ingleses. Uno de los motivos de Rivero, claro está, era mostrar que su admiración estaba bien fundamentada. No puede haber dudas, sin embargo, de que era cercano a la Casa Gibbs, ciertamente más de lo que un supervisor y funcionario del Estado debía serlo. Es improbable, sin embargo, que hubiera algo de corrupto en la relación. Si Rivero hubiera estado pagado por Gibbs, probablemente no habría sido tan explícito en sus alabanzas. La defensa hubiera sido más sutil y menos abierta a una mala interpretación. Es más probable que, por razones sencillas de situación, mirara el comercio guanero desde la perspectiva londinense antes que desde la limeña. Rivero dedicó mucho de su tiempo a atacar a su colega diplomático Luis Mesones: los errores de este último y las imputaciones personales habían sido la principal razón de sus escritos, según señaló.¹⁴⁸ Su trabajo había sido frívolo y sus afirmaciones no tenían sustento, le faltaba conocimiento sobre el contexto de la confianza oficial en Gibbs y había calumniado injustamente a Basagoitia.¹⁴⁹ Zevallos, contrariamente a las insinuaciones de Mesones, era una persona de "alta capacidad". También Castilla era un hombre astuto que siempre había tomado el mayor interés en el comercio guanero y que regularmente buscó las últimas noticias sobre su progreso.¹⁵⁰ Sugirió que ya existían suficientes "escándalos" y "rencillas" que empañaban el buen nombre del Perú para que, además, hubiera oficiales del gobierno en el extranjero que denigraran a sus superiores en Lima.¹⁵¹ También cuestionó la idea de Ulloa de que el comercio estaría mejor manejado

146. *Ibid.*, p. 116.

147. *Ibid.*, p. 132.

148. Rivero, *Estado de las ventas*, p. V.

149. *Ibid.*, p. 145.

150. *Ibid.*, p. 102.

151. *Ibid.*, p. 185.

por la burocracia peruana. No era ni práctico ni realista mandar a un gran número de oficiales asalariados de Lima y esperar que hicieran un mejor trabajo en los laberintos del comercio y las finanzas europeas que el que hacían los habilidosos y acomodados comerciantes profesionales con experiencia en la metrópoli.¹⁵² El presente sistema generaba mejores retornos al gobierno, y la conducta de Gibbs, en relación con lo que el gobierno le había solicitado, no merecía ser reprochada. Sus políticas de precios habían sido siempre apropiadas de acuerdo a las circunstancias del mercado y era tonto creer que uno podía elevar los precios sin dañar el consumo.¹⁵³ Los contratistas habían trabajado duro y perseguido solo los retornos que les correspondían legalmente.¹⁵⁴ Todos los ministros peruanos que habían servido en Londres llegaban ahí “abrigando si nó las vulgaridades que se alimentan entre nosotros, al ménos algunas prevenciones en materia de manejo como próbidos consignatarios”. Después de observar más de cerca el trabajo de los consignatarios, sin embargo, se veían obligados a “hacer justicia al celo, honradez y probidad con que había corrido el negocio...”¹⁵⁵ Solo hombres mal informados y de mal espíritu habían tomado una perspectiva distinta. Gibbs había sido “vil, infundada y torpemente zaherida por ciertos sugetos en quienes solo obraban el despecho y la envidia”, por “comunistas de nueva especie, enemigos de su riqueza...”¹⁵⁶

Mesones respondió con una carta a *El Comercio*, a la que Rivero replicó con un nuevo folleto.¹⁵⁷ En 1860 y 1861 aparecieron dos publicaciones más de Barroilhet.¹⁵⁸ Los problemas que el guano había estado enfrentando últimamente en los mercados de Europa eran de poca importancia para él: era “el más monstruoso escándalo el que la casa de Gibbs venda el huano en Inglaterra á £ 12, irrogando al Perú la pérdida de un colosal caudal...”¹⁵⁹ La motivación de Gibbs no era solo el deseo de incrementar sus propios ingresos a costa del Perú, sino además “el vivo

152. *Ibid.*, pp. 207, 210, 214.

153. *Ibid.*, p. 219.

154. *Ibid.*, p. 182.

155. *Ibid.*, p. 33.

156. *Ibid.*, p. 34.

157. Rivero, *Reflexiones*.

158. Barroilhet, *Examen Opúsculo; Examen Publicaciones*

159. Barroilhet, *Examen Crítico*, p. 26.

deseo de atraerse la benevolencia de la pudiente aristocracia inglesa". Su participación en intrigas agrícolas era un "inauditó escándalo".¹⁶⁰

Un tema enteramente nuevo apareció en 1861 y fue sujeto de considerable atención en los periódicos y en el Congreso: la decisión de Gibbs de embarcar todo el guano que pudiera, en los últimos meses de su contrato, para expandir así el período por el cual seguiría vendiendo el fertilizante (y esperar, tal vez, que su almacenamiento le diese oportunidad de ganar el nuevo contrato). Tal política, como se ha señalado en el capítulo anterior, aparentemente se buscó solo en 1860, y fue aprobada internamente desde la firma. Pero el cálculo en el tiempo fue tal que se podía garantizar grandes cantidades de reservas incluso después de diciembre de 1861. Al comienzo de dicho año, Juan José Salcedo, el sucesor de Zevallos como ministro de Hacienda, le dijo al Congreso que el gobierno había deseado limitar las exportaciones de guano de Gibbs, pero dudaban de que esto se pudiera realizar y temían las posibles consecuencias que el bloqueo temporal de tal comercio tendría para el tesoro.¹⁶¹ Sería difícil juzgar con precisión qué tipo de restricción imponer, y en el caso de falta de oferta en el mercado, ello podía perjudicar los intereses nacionales alentando el uso de fertilizantes alternativos. Los comentarios de Salcedo, sin embargo, no mostraban la suficiente convicción y no convencieron a un número de congresistas que continuó insistiendo en que se había cometido un gran abuso.¹⁶²

El Comercio desarrolló el tema en un editorial del 17 de enero. Repitió la mayoría de las acusaciones que los folleteros habían esgrimido en contra de Gibbs y observó que desde mayo del año anterior los contratistas ingleses habían estado llevándose excesivas cantidades de guano. Esto había sido un desvergonzado y atrevido abuso de confianza. La Casa Gibbs, escribió, había dejado de lado el "velo de hipocresía" con el que hasta entonces se cubría y ahora no tenía ningún escrúpulo en aparecer orgullosa de sus abusos, los que amenazaban al Perú y que "legalmente" constituyán una ofensa criminal.¹⁶³ No se aclaró la posición legal, pero *El Comercio* estaba convencido de que los contratistas habían mostrado claramente —como si fueran necesarias mayores revelaciones— cuán poco confiables eran para el Perú. Lo que resultaba más preocupante era

160. *Ibid.*, pp. 30-31.

161. *El Comercio*, 17 de enero de 1861.

162. Ver los comentarios de Irigoyen y Cornejo, *ibid.*

163. "El Congreso, el Gobierno y la Casa de Gibbs", *ibid.*

la manera cómo en el pasado tanto el Congreso como el gobierno habían decidido cerrar los ojos a los pecados de los comerciantes ingleses. El Congreso, se admitía, había sido crítico, pero poco efectivo. El gobierno, por su parte, siempre se había movilizado para defender a los extranjeros. En el futuro solo habría un camino digno: “Los nobles preceptos de la justicia, los estándares violados de la moralidad comercial, y los claros intereses del Tesoro señalan la revocación y condena del contrato Gibbs”¹⁶⁴

A pesar de lo que haya sugerido *El Comercio*, Gibbs consideraba difícil de creer que no tuviera muchos amigos valiosos en el Congreso o en el gobierno. A inicios de la década de 1860 se vieron rodeados de enemigos por todos lados. No queda claro cómo fueron ofendidos por el gobierno, pero aparentemente tuvo que ver con la voluntad del ministro de Hacienda de aceptar algunas de las críticas contra Gibbs expuestas por Mesones y Ulloa (y tal vez con algunas expresiones de desánimo sobre la política de exportación de Gibbs). Con la salida de Zevallos, Gibbs había perdido a su más entusiasta apologista. Políticamente, se estaba volviendo cada vez menos oportuno para el gobierno aparecer como amigo poco crítico de los comerciantes extranjeros. “Te habrás dado cuenta”, le escribió Henry Gibbs a Rivero a principios de 1860, “que han adoptado a Mesones como su mentor, ¡y quieren llevar a cabo sus ideas!”¹⁶⁵ Hacia el final del año, Salcedo estaba siendo descrito como un bribón y un mentiroso. Incluso el viejo regalista Castilla había “mostrado no poca ingratitud hacia nuestra Casa, que lo ha servido tan bien, aquí y en Lima”.¹⁶⁶ En el verano de 1861, tiempo para el cual Salcedo había sido reemplazado por José Fabio Melgar, Gibbs estaba pidiendo al gobierno que se redimiera con una “declaración pública de que nuestra conducta ha sido irreprochable”. Castilla y sus colegas “deberían habernos conocido lo suficiente como para ser conscientes de que no haríamos ningún cobro de lo que de hecho pagamos...”¹⁶⁷ Respecto a las recientes críticas en el Congreso, esto era poco más que “cotorreo de truhanes”¹⁶⁸ y no se podía esperar que el gobierno hiciera una declaración de desaprobación. Este, en todo caso, se

164. *Ibid.*

165. HHGC, 2, Henry Gibbs a Rivero, 10 de marzo de 1860.

166. *Ibid.*, Henry Gibbs a George Gibbs, 1 de noviembre de 1860.

167. *Ibid.*, Henry Gibbs a William Gibbs, 14 de agosto de 1861.

168. *Ibid.*, 1 de noviembre de 1861. El Congreso pasó mucho tiempo discutiendo el comercio a fines de 1860 e inicios de 1861. *Crónica Parlamentaria*, VI, pp. 185-225.

había disculpado en privado y le había pedido a Gibbs que no lo tomara tan en serio.¹⁶⁹ Los pronunciamientos públicos del gobierno, sin embargo, eran otro tema. “Sí nos quejamos, y nos hemos quejado, de que Salcedo no nos defendiera, y dijera la verdad como debía”.¹⁷⁰ La disculpa del cónsul peruano en Londres no valdría nada; tendría que venir directamente de Lima.¹⁷¹ Hacia el final de 1861 recibieron alguna satisfacción en la forma de comentarios amistosos y aprobatorios del ministro de Hacienda,¹⁷² aunque no hay indicaciones de que estos hayan sido dados fuera del ámbito privado. Los contratistas, claramente, no tolerarían críticas hacia su conducta. Se trataba de algo especialmente desalentador al venir de un gobierno con el cual siempre habían tenido buenas relaciones, pero que ahora parecía responder a las presiones políticas y estaba retirando parte de su protección y favor, que en el pasado siempre había resultado un elemento vital de su poder.

Es bastante significativo que los folleteros guardaran sus plumas apenas Gibbs abandonó el negocio. ¿Acaso los Gibbs eran los principales pecadores y, por ende, luego de su expulsión no hubo necesidad de pronunciarse más? Esto es poco probable, pues los comerciantes peruanos que tomaron el mercado británico realizaron las mismas funciones que Gibbs y fueron recompensados casi de la misma forma por su trabajo.¹⁷³ Sus estándares de negocios, más aún, fueron tales que provocaron una investigación oficial a inicios de 1870, que produjo un informe muy desfavorable.¹⁷⁴ ¿Era, entonces, simplemente, que una vez que el comercio estuviera asegurado en manos peruanas, no había ningún objetivo importante que perseguir? Es decir, ¿acaso los escritores de folletos y periodistas habían estado motivados más por el oportunismo y el nacionalismo que por una genuina indignación moral? No hay evidencia documental para sustentar dicha conclusión, pero parece bastante probable que la mayoría de los críticos de Gibbs estuviera deseosa de verle arrebatado el comercio y entregado a comerciantes nativos. No se puede establecer aquí qué conexiones había entre los comerciantes locales que

169. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 1 de noviembre de 1861.

170. *Ibid.*, 16 de noviembre de 1861.

171. *Ibid.*, 1 de noviembre de 1861.

172. *Ibid.*, 29 de noviembre de 1861.

173. Ver sección siguiente.

174. Ver capítulo siguiente.

aspiraban entrar a dicho negocio y los folleteros, aunque sería un tema interesante por investigar, especialmente porque los comerciantes mismos lograron mantener un decoroso silencio durante los acalorados debates. Sería poco probable, sin embargo, que una investigación más cercana demostrara que los críticos de Gibbs fueron un cuerpo coordinado de hombres que pensaban de forma similar. Barroilhet, por ejemplo, estaba probablemente motivado, en su mayor parte, por intereses personales, y el tenor hiperbólico y altisonante de sus argumentos contrasta claramente con las observaciones más sobrias, contundentes y pensadas de hombres como Ulloa. Ulloa mismo, recordemos, no reclamaba una transferencia a comerciantes peruanos, sino a oficiales del gobierno. Así, el tema de los folleteros como una punta de lanza literaria para la burguesía local se mantiene abierto.

Otros dos puntos deben remarcarse. Primero, que los Gibbs estaban casi predestinados a atraer críticas hacia fines de la década de 1850 por parte de observadores locales perceptivos e inquisidores. Habían sido parte de ciertos arreglos en los que se le había ocultado información al público, habían ganado control de una enormemente amplia variedad de mercados, estaban involucrados en un sistema de exportación que estaba entrampando al tesoro en una estrecha red de endeudamiento y, si el tono de su correspondencia privada dice algo, estaban tratando las sensibilidades y aspiraciones peruanas fuera de los círculos oficiales con arrogante menosprecio. Segundo, parecen haber quedado enredados, sin saberlo, en el alboroto político de los últimos años de Castilla en el poder. El ataque sobre Gibbs era realmente, en un grado sustancial y como lo sugiere un número de citas presentadas anteriormente, parte de un ataque general sobre un hombre, que, salvo un breve lapso, había dirigido el Perú desde 1845. Muchos de los hombres involucrados en cuestionar la posición de Gibbs en el comercio eran liberales prominentes y vociferantes que, en palabras de Fredrick Pike, buscaban el progreso social a través de una “libertad de competencia e irrestricto individualismo político y económico”.¹⁷⁵ Tuvieron cierto éxito en forzar una constitución moderadamente liberal sobre un hostil Castilla en 1856,¹⁷⁶ pero los méritos de ello se disputaron ardientemente tanto en el debate como en revueltas militares en los años que siguieron, y en 1860 el presidente logró exitosamente que se redactara una constitución más conservadora, una victoria que causó

175. Pike, *Peru*, p. 104.

176. *Ibid.*, pp. 106-107.

profundo resentimiento en los liberales y que resultó en dos intentos de asesinato contra Castilla.¹⁷⁷ Entre los exiliados del momento se hallaba José Gálvez, quien había instigado el debate de la Convención Nacional sobre los cargos de Barroilhet en 1857. Pike lo presenta como dogmático y agresivo: “el epítome del renacido liberalismo peruano”.¹⁷⁸ José Simeón Tejeda e Ignacio Escudero, que se sentó en las comisiones de 1856 para examinar las declaraciones iniciales de Barroilhet y las extensiones al contrato de Echenique, eran también prominentes entre los grupos liberales. Tejeda, en particular, estaba dedicado a defender los principios del libre mercado.¹⁷⁹ Santiago Távara, de pensamiento similar,¹⁸⁰ apoyó a Gibbs en un folleto de 1856, pero después de escuchar a Zevallos en la Convención Nacional en 1857, señaló que el apoyo oficial a los contratistas había ido demasiado lejos y que la defensa a Gibbs por parte del ministro era “cien veces” más servil que la suya.¹⁸¹ *El Comercio*, que había atacado a Gibbs tan vigorosamente en 1861, se colocaba usualmente del lado liberal de cualquier discusión social o política, y Ulloa, el más importante de los críticos de Gibbs, es considerado por Bonilla como uno de los “representantes ideológicos” de la emergente burguesía.¹⁸² Basadre deja en claro que era un hombre de cierta eminencia dentro de los círculos literarios y liberales de Lima.¹⁸³

En el ataque a Gibbs, por ende, se conjugaron las ideas liberales, las pretensiones políticas, una preocupación genuina sobre los defectos del sistema de exportación, el deseo (personal, nacionalista o ambos) de ver el comercio transferido a peruanos, el desagrado hacia la firma inglesa, el desasosiego sobre la extensión geográfica del monopolio, el rencor, la envidia y las ambiciones personales. Como era de esperarse, muchas de las afirmaciones estuvieron erradas, pero el balance entre verdad y ficción era difícil de establecer en Lima, a tal distancia del mercado. Gibbs era consciente de esto y su postura habitual era la de una resignación cínica. “Tenemos que decir la verdad, pues aunque siempre prevalecerá entre

177. *Ibid.*, pp. 107-109.

178. *Ibid.*, pp. 104-105, 109.

179. *Ibid.*, p. 105; también Bonilla, *Guano*, p. 51.

180. Pike, *Peru*, p. 103.

181. *El Comercio*, 6 de septiembre de 1857.

182. Bonilla, *Guano*, p. 51.

183. Basadre, *Historia* (1946), I, pp. 159, 348, 363, 382; II, pp. 99-100.

aquellos que entienden bien del tema, y me atrevo a decir que también entre los hombres honestos, no es mejor que una mentira para la mayoría de aquellos a quien se dirige nuestro opositor [Barroilhet], y que, en todo caso, no son ni la una ni la otra”.¹⁸⁴

La transferencia del control

Hubiera sido particularmente sorprendente, dado el contexto aquí descrito, si Gibbs hubiera logrado obtener contratos posteriores a la década de 1860. A pesar de ello, incluso en 1861 su salida del comercio guanero no estaba en lo absoluto definida. La expectativa de que podían continuar como contratistas guaneros era ampliamente discutida, y por la misma Casa Gibbs. En su mensaje al Congreso en 1860, Castilla destacó que el comercio y su organización habían estado últimamente sujetos a discusiones acaloradas e irracionales, pero que el gobierno no se consideraba aún lo suficientemente informado en todas las materias relativas como para decidirse sobre posibles cambios.¹⁸⁵ De acuerdo con Maiguashca, la tendencia de Castilla era probablemente la de mantener a Gibbs en el comercio porque, como extranjeros, tendrían la virtud de la neutralidad política.¹⁸⁶ Jerningham, el cónsul británico, consideraba que la realidad económica mantendría por sí sola el *status quo*. El Congreso realizaría “débiles esfuerzos... para cambiar el sistema imperante y quitarlo de Manos Extranjeras”, pero que el gobierno estuviera de acuerdo con ello era algo que aún estaba por verse, pues no existían casas comerciales nativas que pudieran darse el lujo de pretender llevar para el gobierno esta mercancía “en términos tan favorables al Gobierno Peruano como los que tenían los Capitalistas Británicos”.¹⁸⁷

Henry Gibbs estaba convencido de que su mejor táctica sería ofrecer un gran adelanto antes que aceptar cortes en sus comisiones, y existe evidencia de que de hecho se entregó una gran suma hacia 1860.¹⁸⁸ Él consideraba que la remuneración era ya bastante baja y decía que debían

184. Comentarios adscritos a Went en HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 23 de agosto de 1856.

185. *Crónica Parlamentaria*, VI, p. LX.

186. Maiguashca, p. 70.

187. FO 61/193, Jerningham a Russell, 14 de agosto de 1860.

188. Ver capítulo 3.

ser “muy cuidadosos en embarcarse en el mismo navío con una gavilla de ladrones que no tienen dinero ni medios” y quienes en el caso de ganar un contrato tomarían cualquier comisión por pequeña que sea, “con la esperanza de ganar cinco veces más por medios que nosotros no utilizaríamos”. Grandes préstamos, hechos en un futuro cercano, tendrían la ventaja de atar de manos al gobierno cuando el tema de nuevos contratos entrara a discutirse y se convertiría en un “elemento desagradable en el contrato de cualquiera el tener que pagarnos medio millón de libras esterlinas, o el encontrar el dinero para el Gobierno mientras nosotros estamos repagándonos del Huano en nuestras manos”¹⁸⁹ Un elemento relacionado con este plan era, por supuesto, almacenar guano: esto complicaría más las cosas para los nuevos contratistas y daría a Gibbs la seguridad que necesitaba para grandes préstamos.

En octubre de 1860, sin embargo, el gobierno dio el paso decisivo y radical de celebrar seis nuevos contratos, cada uno por cuatro años, que virtualmente barrieron entre ellos todos los mercados actuales de Gibbs: Zaracondegui recibió Inglaterra, el Imperio Británico y los Estados Unidos; Lachambre recibió Francia; Witt y Schutte, Alemania; Patrone, Italia; Valdeavellano, Bélgica; Canevaro, Pardo y Barrón, Holanda.¹⁹⁰ Se añadió, por tanto, a Inglaterra, a sus colonias y a los Países Bajos en la lista de mercados controlados por peruanos. El logro de Zaracondegui fue el más impresionante. Gibbs había entregado una propuesta, “pero al ser los términos no tan ventajosos como los de Zaracondegui, fue por tanto rechazada”¹⁹¹ La firma peruana estuvo apoyada por Ugarte, Barreda, Oyague y Candamo, y parece haber ganado gracias a un préstamo sorprendentemente generoso: 4.5 millones de pesos a 4 %. También aceptaron tomar solo el 2.5 % de ventas, garantía y corretaje.¹⁹² “La tentación de dinero inmediato”, escribió Jerningham, “se aunaba con el hecho de pedir un nuevo contrato para una Firma Nativa, lo que sin duda había llevado al Gobierno a romper con la

189. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 6 de enero de 1869.

190. *Anales*, VI, p. 49.

191. FO 61/193, Jerningham a Russell, 13 de octubre de 1860; también HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 1 de noviembre de 1860, donde se sugiere que hubo alguna irregularidad e injusticia en la selección. Se creía entonces que, tras el triunfo de Zaracondegui, Gibbs trató de prevenir que la transferencia ocurriera. Ver MAE, Lima/12. De Lesseps a Thouvenel, 30 de septiembre de 1860; De Lesseps a Walewski, 14 de octubre de 1860.

192. *Anales*, VI, p. 52.

Casa Gibbs que le había servido honestamente". Él señaló que el gobierno necesitaba urgentemente efectivo después de los "inmensos" despliegues que se estaban haciendo en el personal del ejército y la marina, hombres que "se alimentan de la Prosperidad pública".¹⁹³ Henry Gibbs le preguntó a un visitante peruano en Londres cómo Zaracondegui había sido capaz de conseguir el dinero. "Lo ha conseguido de capitalistas de Lima", fue la respuesta. Gibbs preguntó además en qué gastaría el gobierno el dinero. "¡Rifles!", le respondió su interlocutor.¹⁹⁴ Jerningham también mencionó otra posible consideración. "He escuchado", escribió, "que el Presidente preferiría continuar los contratos del guano con esta Firma [Gibbs] pero que se había impuesto la opinión de otros, que lo habían asustado diciendo que si no se lo daba a una Firma Nativa habría una Revolución".¹⁹⁵ Él consideraba que los Gibbs sobrevivirían fácilmente a la transferencia. El gobierno aún les debía largas sumas de dinero, pero tenían mucho tiempo libre para sacar todo el guano que necesitaran para cubrir los adelantos.¹⁹⁶ Ciertamente Henry Gibbs parecía sereno: "Estaría muy satisfecho porque me hubiese causado más 'penas que alegrías',* y ciertamente debo pensar que la gente nueva se dará cuenta de ello en detrimento suyo, diez veces más de lo que nos hubiera costado a nosotros si lo continuábamos".¹⁹⁷

Sin embargo, el problema estaba todavía lejos de ser resuelto. De conformidad con la resolución de agosto de 1860,¹⁹⁸ el Congreso había nombrado un comité para examinar los nuevos contratos.¹⁹⁹ En febrero de 1861, este cuerpo aconsejó, entre otras cosas, que Gibbs mantuviera el derecho de vender guano en Gran Bretaña hasta mayo de 1862, y luego transferir su reserva a los nuevos consignatarios a cambio de una compensación por fletes y otros gastos ya incurridos, así como los intereses

193. FO 61/193, Jerningham a Russell, 13 de octubre de 1860.

194. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 5 de noviembre de 1860.

195. FO 61/193, Jerningham a Russell, 13 de octubre de 1860.

196. *Ibid.*

* N. E.: la frase original era *kicks than halfpence* que consideramos se trata de una expresión idiomática.

197. 197. HHGC, 2, Henry Gibbs a George Gibbs, 1 de noviembre de 1860.

198. Citado en *El Peruano*, 28 de marzo de 1861.

199. Ver HHGC, 2, Henry Gibbs a Tyndall Bright, 15 de diciembre de 1860; Henry Gibbs a Rivero, 18 de diciembre de 1860.

propios de estos desembolsos.²⁰⁰ Zaracondegui y sus colegas, sin embargo, declararon que esto involucraría “lesión enorme” y era, por ende, inaceptable.²⁰¹ El gobierno insistió en que la decisión del Congreso no podía ser revocada y que, por esta razón, la parte británica y de las colonias británicas de Zaracondegui debía anularse.²⁰² Las reservas de guano de Gibbs estaban destinadas, como los contratistas lo habían planeado, a complicar el negocio en los primeros meses. Y con un préstamo tan grande en oferta y con tal variedad de mercados bajo su responsabilidad, Zaracondegui debe haber sentido que estaba abarcando más de lo que podía manejar.²⁰³ En marzo de 1861 el gobierno publicó un decreto llamando a nuevos postores para Inglaterra y estableciendo sus condiciones de aceptabilidad.²⁰⁴ (Todos los otros contratistas, incidentalmente, permanecieron comprometidos). Los contratistas tendrían que aceptar las determinaciones oficiales de lo que se podía exportar cada año, así como las de los precios, y las remuneraciones de los préstamos no debían exceder el 4 %, y el 2.5 % en ventas. El gobierno mantendría el poder de suspender los fletes cuando considerara que se había exportado el guano suficiente y podría revisar los términos del contrato *luego* de que ambas partes lo hubiesen firmado.²⁰⁵ Las propuestas serían recibidas hasta fines de julio de 1861. No se recibieron ofertas satisfactorias, sin embargo, y el asunto quedó sin resolverse.²⁰⁶

En el verano de 1861, Gibbs hizo saber en Lima que no deseaba presentar nuevas propuestas,²⁰⁷ y en octubre de dicho año Henry Gibbs escribió que el ministro de Hacienda “había recibido nuevamente nuestra

200. *El Peruano*, 28 de marzo de 1861.

201. *Ibid.*

202. *Ibid.*

203. Sus oponentes en Lima estaban también haciéndole las cosas más difíciles para él. Un informe posterior sobre el comercio del guano, haciendo un comentario retrospectivo sobre estos eventos, señaló que Zaracondegui había sido víctima de una trampa. No se especificó la naturaleza de la artimaña. Ver *Informe Circunstanciado*, p. XX.

204. *El Peruano*, 28 de marzo de 1861. FO 61/193, Jerningham a Russell, 13 de mayo de 1861.

205. *El Peruano*, 28 de marzo de 1861.

206. Las bases sobre las cuales se admitirían las propuestas, señaló Jerningham, eran tales que excluían la posibilidad de cualquier negocio de buena fe. FO 61/198, Jerningham a Russell, 13 de mayo de 1861.

207. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 14 de agosto de 1861.

negativa de tomar el negocio”,²⁰⁸ una frase que sugiere que habían recibido sondeos.²⁰⁹ Posiblemente desesperanzado de un resultado exitoso en Lima, el gobierno le había pedido a J. J. de Osma, ahora embajador peruano en Madrid y quien había redactado los contratos con Gibbs de 1849 y 1850, que intentara llegar a un arreglo con alguna firma europea.²¹⁰ Osma contactó a Gibbs en Londres²¹¹ y se le dijo que de continuar en el negocio se haría en contra de su voluntad, incluso con los mismos términos actuales.²¹² Henry Gibbs no solo creía que el Perú tendría muchas dificultades de encontrar a alguien que tomara el mercado británico, sino que además estaba convencido de que los contratistas que lo hicieran pronto entrarían en problemas monetarios y, después de pelear con el gobierno, serían expulsados: “luego, el Gobierno acudirá a nosotros ‘con el sombrero en la mano’”, ofreciendo nuevamente todos los antiguos dominios. Imaginaba incluso cuál sería su imperiosa respuesta: “si los tomamos nuevamente no es para placer nuestro sino de ustedes. Preferiríamos mucho más que ustedes encuentren otra casa para hacer sus negocios, pero si no pueden, veremos qué puede hacerse”. Entonces, pediría la retención de las comisiones actuales y “nuestras manos perfectamente sin trabas... para el arreglo del negocio”.²¹³ Una razón para la falta de interés de Gibbs fue el decreto gubernamental de marzo de 1861 que establecía duras condiciones para un nuevo contrato británico.²¹⁴ Henry Gibbs señaló que no le interesaba realizar negocios bajo dicho decreto: era claramente una ley para pillos, pues solo ellos estarían preparados para hacer las estrategias necesarias.²¹⁵

Una solución casi se materializa en el otoño de 1861, cuando el gobierno accedió dar a un grupo de capitalistas locales el contrato británico a cambio de un préstamo de 4 ó 5 millones de pesos. Los términos, en el lado mercantil, serían más favorables que aquellos presentados en el

208. *Ibid.*, 14 de octubre de 1861.

209. Ver también FO 61/203, Barton a Layard, 29 de enero de 1862.

210. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 15 de octubre de 1861.

211. Se contactó también con Peabody & Co., que no estaban interesados, considerando los términos “demasiado bajos”. *Ibid.*, 18 de octubre de 1861.

212. *Ibid.*, 15 de octubre de 1861.

213. *Ibid.*

214. *Ibid.*, 16 de noviembre de 1861.

215. *Ibid.*, 29 de noviembre de 1861.

decreto de marzo: 3 % de comisiones y 5 % de intereses. Los comerciantes intentaron recaudar fondos por suscripción pública, pero los recibos empezaron a aparecer antes de alcanzar los 2 millones.²¹⁶ La meta nunca fue alcanzada y el trato no se materializó.²¹⁷ En Europa, mientras tanto, Osma se acercaba con poco éxito a las casas de Baring y Rothschild,²¹⁸ al haber abandonado el esfuerzo de llegar a Gibbs de nuevo. Otras firmas, en cambio, mostraron considerable interés. Llegaron propuestas de Atherton Kelly y Joseph Hegan, cada una con un buen respaldo financiero de Londres y Liverpool.²¹⁹

Sin embargo, hacia fines de 1861 un acuerdo comenzaba finalmente a tomar forma en Lima. Gibbs consideraba bastante inapropiado el intento de elaborar contratos simultáneos en Lima y en Europa. Existía la absurda posibilidad de que dos contratos fueran arreglados y firmados al mismo tiempo.²²⁰ Osma expresó sus propias objeciones en una carta a Lima.²²¹ Pero el gobierno de Castilla, entendible dadas las circunstancias, había estado buscando contratistas donde pudiera hallarlos. El contrato de Gibbs ya había vencido y la casa inglesa mostraba indiferencia respecto a un nuevo arreglo. El tema no podía prolongarse por mucho tiempo más.

“La mejor noticia que tengo para darte”, escribió Henry Gibbs a su tío William en febrero de 1862, “es que Barreda [antiguamente parte del comercio norteamericano] ha expresado su disposición a tomar el Contrato Inglés. No está del todo arreglado, pero tengo grandes esperanzas de que lo será, y que entonces seremos libres...”²²² Un mes después aproximadamente escribió que el asunto había concluido definitivamente: “El mucho bien que les podría hacer”²²³ Henry Witt, un antiguo administrador de Gibbs y ahora un contratista de guano en Alemania, había observado el proceso con los ojos de un experto. En las dos últimas semanas de 1861

216. *Ibid.*, 16 de noviembre de 1861. (No se dan los nombres de los comerciantes).

217. *Ibid.*, inicios de diciembre de 1861.

218. *Ibid.*, 29 de noviembre de 1861; 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 23 de enero de 1862.

219. *Ibid.*, 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 23 de enero de 1862.

220. *Ibid.*, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, inicios de diciembre de 1861; 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 12 de diciembre de 1861 y 8 de febrero de 1862.

221. *Ibid.*, 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 19 de diciembre de 1861.

222. *Ibid.*, 1 de febrero de 1862.

223. *Ibid.*, 4 de marzo de 1862.

anotó en su diario que Felipe Barreda, su hijo político Manuel Pardo, José Canevaro²²⁴ y su hijo José Canevaro Jr. habían estado negociando con el presidente Castilla por el mercado británico. Este había aceptado hacer una concesión de ocho años, con un 3 % en ventas y 5 % en intereses. Debía haber un adelanto de 1,000,000 de pesos, lo que reflejaba cuán radicalmente habían cambiado las expectativas del gobierno en cuanto a los préstamos. Incluso esta suma relativamente modesta parecía que ocasionaría problemas:

Ahora —escribió Witt— vendría la dificultad de conseguir ese millón. Se buscó recursos con Candamo, Goyeneche, Felipe Gordillo, Clemente Villate y otros; Candamo rehusó, Goyeneche vaciló, y Gordillo y Villate estuvieron dispuestos a participar pero con poca voluntad de dejar la administración al joven Pardo y al joven Canevaro, y al mismo tiempo la gran dificultad consistía en juntar el dinero necesario, sin embargo las negociaciones siempre continuaron... Luego llegó el 2 [de enero] esta noticia de la posibilidad de una guerra entre Inglaterra y los Estados Unidos que al instante desalentó a Gordillo y a Villate; Barreda, sin embargo, estaba dispuesto a seguir si los demás también lo hacían, y por ello hasta hoy nadie sabe en qué estado está el asunto... también se ha reportado que Barreda girará en el siguiente vapor letras contra Inglaterra, lo que demuestra que requería de fondos...²²⁵

El 8 de enero hubo muchas conversaciones nuevas y finalmente se tomó la decisión de no entrar en el negocio, pues los comerciantes “consideraban que el ambiente político actual, y con la guerra inminente entre Inglaterra y los Estados Unidos, era demasiado precario para poder calcular con certeza la asistencia que se podía obtener de los capitalistas europeos...”²²⁶ Claramente, los capitalistas peruanos nunca tuvieron la intención de ingresar solos al negocio.

Una semana después los antiguos contratistas hicieron una sorpresiva reaparición. “Se hizo conocido que en pocos días Gibbs le pagaría al gobierno peruano alrededor de 600,000 pesos, cuya suma le permitiría superar sus más urgentes dificultades”.²²⁷ Esto es una evidencia más de las confusiones de entonces y de la situación financiera tan continuamente

224. Pardo y Canevaro ya eran parte del contrato holandés. Pardo luego se convirtió en el primer presidente civilista del Perú (1872-1876).

225. Diarios de Witt, VI, entrada para el 1 de enero de 1862.

226. *Ibid.*, entrada para el 8 de enero de 1862.

227. *Ibid.*, entrada para el 14 de enero de 1862.

adversa del gobierno peruano. Difícilmente puede ser considerado como una propuesta tardía de Gibbs para un nuevo contrato, de lo contrario Witt lo habría mencionado. Se trataba simplemente de un nuevo y rentable préstamo, y posiblemente de un gesto de menoscabo de Gibbs hacia los comerciantes locales. Hacia el final del mes, sin embargo, Barreda y sus socios reconsideraron su posición y accedieron a firmar el contrato después de todo. “Quienes colocaron sus nombres en la propuesta fueron: Clemente Ortiz de Villate, José Canevaro Jr., Carlos Delgado y Moreno, Felipe Gordillo, Manuel Pardo y Felipe Barreda...²²⁸ Habían hecho su oferta el 21 de enero y el arreglo estuvo fechado el 28. El contrato correría por ocho años. Debía haber, como originalmente se había planeado, un préstamo de 1 millón de pesos a 5 %, y se debía dar la misma tasa de interés a todos los demás adelantos. Las comisiones de ventas serían del 3 % (y 5 % en áreas coloniales) y a los comerciantes se les dio permiso de cobrar un 2.5 % de comisión a los dueños de barcos extranjeros. Se debía ofrecer acciones de 1,000 pesos que sumaban un valor de 2,000,000 a inversionistas en el Perú y en el exterior. Los comerciantes pidieron también que se les permitiera elevar la tasa de interés en caso de que el Banco de Inglaterra, en una guerra posible, elevara su tipo de descuento a un nivel mayor que aquel estipulado por los contratistas, pero esto no fue aceptado.²²⁹ Esta clase de preocupación era una clara indicación de las intenciones de los comerciantes de girar considerablemente sobre el mercado financiero londinense. La emisión de acciones muestra, también, la considerable dependencia de la ayuda externa. Al comienzo de la primavera Osma coordinó en Londres que Thomson Bonar & Company actuaran de consignatarios²³⁰ y Gibbs anotó en mayo que esta firma acababa de enviar a un oficial a Lima para establecer los arreglos para un préstamo.²³¹

Así, como un triunfo para el nacionalismo económico, el nuevo contrato no fue tan dramático como parecía. Mostró, asimismo, que lo que quienes estaban tras los folletos habían identificado como excesivas

228. *Ibid.*, entrada para el 30 de enero de 1862. Bonilla sugiere, equivocadamente, que el contrato revisado fue de nuevo a Zaracondegui y sus amigos. *Guano*, p. 42. Barreda era el único comerciante involucrado en ambos grupos.

229. Diarios de Witt, entrada para el 30 de enero de 1862; *Anales*, VII, pp. 56-57.

230. *The Times*, 23 de abril, p. 7; *Informe Circunstanciado*, p. XX.

231. HHGC, 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 2 de mayo de 1862; también Bonilla, “Aspects”, p. 274.

remuneraciones a Gibbs no se corregiría repentinamente cuando los ingleses abandonaran el comercio. A los nuevos contratistas se les permitió hacer los mismos cobros a los dueños de barcos y se les dio solo 0.5 % menos en comisiones de ventas. Se les otorgó 0.5 peniques por peso también, por letras de guano emitidas a otros comerciantes sobre las ventas en Londres.²³² Gibbs había cobrado igualmente este estipendio y Mesones lo había atacado con vigor por ello. Los términos, entonces, eran bastante similares a los de Gibbs. Y eran, desde el punto de vista del gobierno, bastante peores que los acordados más de un año atrás con Zaracondegui, y que otros contratos acordados en 1860 ahora en operación. Tampoco estuvieron a la medida de los requerimientos que el propio gobierno estableció en su declaración de marzo de 1861. Este hecho refleja justamente el desorden en el que se había permitido que se introdujera la organización establecida por Gran Bretaña. Los autores del Informe Circunstanciado describieron, una década después, el contrato de 1862 como una “escandalosamente infractoria de las Leyes” y “enormemente lesiva para los intereses Fiscales...”. Se habían otorgado términos excesivamente generosos a hombres que negociaban con el mercado que no solo era el más grande y más remunerativo del exterior, sino también el que proveía las mayores facilidades para reclutar subagentes.²³³ Las razones para esto son oscuras. Con el contrato británico el gobierno pudo haber estado haciendo favores a sus amigos. Por otro lado, puede simplemente haber estado rescatando lo mejor de un mal trabajo, cortando sus pérdidas y llevando a su fin, tan decisivamente como le era posible, un largo período de gran confusión e incertidumbre.

Es extraño encontrar que Gibbs le dio al gobierno un préstamo de 600,000 pesos en un momento en el que los nuevos contratistas hallaban sumamente difícil organizar sus propios adelantos. Tal vez esto hacía más fácil que el gobierno se conformara con solo una modesta suma de Barreda y sus asociados (la mitad del adelanto de 1860 para el contrato francés y menos aún que el adelanto para el contrato belga). Gibbs puede haber incluso prestado la más grande suma de 4 millones de pesos algún tiempo antes de que se acordara el contrato de Barreda,²³⁴ y en 1864 hizo un nuevo préstamo de 200,000 pesos con la seguridad del guano dañado

232. Diarios de Witt, entrada para el 30 de enero de 1862.

233. *Informe Circunstanciado*, p. XX; también Diarios de Witt, entrada para el 30 de enero de 1862.

234. Ver capítulo 3.

que permanecía en su posesión.²³⁵ Con esta fuerza financiera, fácilmente pudieron haber mejorado la oferta de Barreda por el contrato británico y retenido parte de su antiguo mercado sin chocar con la ley de 1849. Parece, sin embargo, que no presentaron propuesta alguna y que no se les invitó a hacerla a fines de 1861 e inicios de 1862. El gobierno evitó hacer ningún gesto hacia ellos, probablemente consciente de las sensibilidades locales y porque aproximaciones pasadas habían sido respondidas con frialdad. La propia renuencia de Gibbs a permanecer en el negocio es más difícil de entender, pero probablemente tuvo algo que ver con el sentimiento de que cualquier contrato futuro estaría acompañado de problemas, especialmente con la inminente salida de Castilla de la presidencia y la problemática condición del mercado. Tenían demasiados enemigos en Lima y un futuro gobierno podría verse presionado a no cumplir el contrato. Podían continuar ganando dinero vendiendo las viejas reservas de guano y haciendo futuros préstamos al gobierno mientras tuvieran la seguridad del guano a la mano.

Más importante aún, por supuesto, podían reconocer su capacidad de moverse en líneas totalmente diferentes de negocios, así como de ensanchar y agrandar su actividad mercantil tradicional, haciendo uso de los largos fondos de capital líquido que el guano les había traído. Y a pesar de los inevitables inconvenientes y las incertidumbres relacionadas con lo que estaba destinado a convertirse, en pocas palabras, en un gran cambio, deben haber ansiado escapar de un comercio en el cual las consideraciones éticas y políticas se estaban entrometiendo demasiado en áreas de actividad donde el móvil de la ganancia bruta podía prevalecer inexpugnable.

235. Hac Arch, año 1864, Tesorería principal, Préstamo del 1 de octubre de 1864. Los nuevos comerciantes eran sustitutos insuficientes de Gibbs como fuente de liquidez. Cuando John Barton reportó la salida de Gibbs del comercio, también dejó registrado que el gobierno estaba “muy necesitado” y que corría el rumor de que “Melgar, el último Ministro de Relaciones Exteriores, irá muy pronto a Inglaterra con el objeto de aumentar un Préstamo”. FO 61/203, Barton a Layard, 29 de enero de 1862. De hecho, en ese mismo año, se emitió un préstamo de 5,5 millones de libras en el mercado de Londres. *Anales*, VII, pp. 96-101. Más comentarios sobre los predicamentos financieros del gobierno en MAE, Lima/12, De Lesseps a Thouvenel, 11 de agosto de 1862.

Gibbs después del guano

Henry Gibbs miraba al futuro con optimismo. “Con el capital que este negocio le libertaría”, escribió en 1860, “otros buenos negocios llegarán rodando, sin duda tan pronto como les demos la bienvenida. Debemos tener cuidado de separar la paja del grano y de moler este último de una manera metódica”.²³⁶ Más tarde se dio cuenta, sin embargo, de que las nuevas actividades involucrarían cambios radicales en el patrón de trabajo de la firma. Sería imposible, señaló en 1863, encontrar trabajos enteramente de “comisiones” que empleasen todo su capital. Parecía, entonces, que “aquellos tipos de negocios que hemos rechazado en el pasado con razón, al no estar en el ámbito de *nuestro* negocio, estaría bien acogerlos ahora, siempre y cuando sean en sí mismos legítimos”.²³⁷ Se dio cuenta de que la élite empresarial londinense se hallaba en un punto de quiebre de su historia. El guano había transformado una obscura firma de comisiones en una de las casas más acomodadas de la *City*. El comercio peruano había sido la mera crisálida: ahora podían alzar el vuelo en el elevado mundo del comercio bancario. En adelante, operaciones de naturaleza exclusivamente financiera demandarían mucho de su tiempo y de su dinero.

En la década de 1860 se involucraron, en escala hasta entonces sin precedentes, en el azaroso mundo de la inversión y la especulación en la Bolsa de Valores de Londres.²³⁸ Antes de 1850 habían mantenido solo pequeñas cantidades en acciones, principalmente de la Great Western Railway y de la Pacific Steam Navigation Company. Desde mediados de 1850 se interesaron cada vez más en bonos de gobiernos imperiales y extranjeros (incluyendo peruanos y otros sudamericanos). En los primeros años de la década de 1860 esta clase de negocio se expandió rápidamente. A lo largo de la década se hicieron importantes especulaciones con bonos de India, Turquía, Egipto, Rusia, Dinamarca, Brasil y Chile. En un menor grado invirtieron en ferrocarriles, especialmente en líneas en India, Norteamérica, Cuba y México. Las entradas en sus registros de ganancias y pérdidas muestran que la compra de bonos gubernamentales en la década de 1860 fue rentable en general, con una ganancia neta de £ 77,739. Los principales problemas surgieron con los papeles de Brasil

236. HHGC, 2, Henry Gibbs a George Gibbs, 1 de noviembre de 1860.

237. *Ibid.*, 3, Henry Gibbs a William Gibbs, 16 de septiembre de 1863.

238. El resto de esta sección se basa en LGL, primera serie, 5-29.

y Chile, y en menor medida con los de España y Dinamarca. Turquía, Egipto y Rusia dieron las mayores ganancias. Los ferrocarriles, en cambio, generaron pérdidas por un total de £ 151,173; los mayores fracasos llegaron de especulaciones en las líneas de Imperial México (£ 122,236) y Mid-Wales (£ 22,500). La mayoría de sus inversiones cubanas también resultó poco rentable. El dinero de Gibbs llegó asimismo a la City of Moscow Gas Company, la Atlantic Telegraph Company, la East Greenland Expedition, la Metropolitan Sewage and Essex Reclamation Company y la International Finance Company. Que gran parte de sus esfuerzos, ya sea con gobiernos o compañías, fuera especulativa lo sugiere la enorme cantidad de venta de acciones en la que se involucraron.

No es necesario decir que el comercio no estuvo marginado. Tomando 1865 como ejemplo, encontramos que Gibbs tenía largas cuentas con un par de casas comerciales del Lejano Oriente: Wallace & Company de Bombay, de la cual recibían lana, algodón y un número de otras exportaciones hindúes, y Wilson Ritchie & Company de Colombo, que les mandaba café, aceite de coco y algodón. Corkling, de Alejandría, consignaba también algodón, los Bright Brothers de Melbourne enviaban lana, Avelino Aramayo de Buenos Aires, piñas, y Burling de Filadelfia, pieles. Había todavía docenas de clientes en la costa oeste y en Centroamérica que proveían, entre otras cosas, menas de cobre y plata, nitrato, lana, algodón y corteza de quina. Y para mucha de esta gente Gibbs no solo vendía bienes en comisión sino que compraba órdenes también. Con sus contrapartes europeas, sin embargo, tendían a tener una relación mayormente financiera, que atendía la compra y venta de bonos, la colección de dividendos y la provisión de créditos de aceptación. A pesar de toda la actividad comercial, que mantuvo a la firma activa de forma usual en una variedad de mercados de bienes, uno puede ver, con solo echar un vistazo a su récord de ganancias y pérdidas de 1865, representativo de la década en su conjunto, que las operaciones financieras se habían convertido ahora en su principal preocupación. Las entradas relacionadas con la inversión en compañías y la inversión gubernamental sumaban 67 % y 60 % respectivamente de sus totales de débito y crédito.

Este cambio de enfoque no es del todo sorprendente, aunque sí muestra cómo se había movido la firma desde comienzos de la década de 1840, cuando los negocios se basaban fuertemente en un comercio de agencia y cuando los mejores resultados se habían obtenido al actuar con cautela comercial. Los préstamos al gobierno peruano ciertamente habían ayudado a acabar con muchas de las antiguas inhibiciones. La forma más

rápida para Gibbs de emplear capital sin colocación, tras abandonar el negocio del guano, era en la bolsa de valores. De esta forma, los excedentes podían ser dispuestos en materia de horas y a comienzos de la década de 1860 las oportunidades para nuevas inversiones se incrementaban rápidamente. La ley de empresas británica se había reformado recientemente para permitir recursos más fáciles al público inversor. Muchísimos gobiernos extranjeros se estaban tomando prestado de Londres. Las compañías de ferrocarriles germinaban rápidamente alrededor del mundo y venían a Inglaterra en busca de dinero. Fue la mala fortuna de Gibbs quedar atrapado en esta vorágine de actividad financiera en un momento en el que el mercado financiero de Londres se estaba aproximando a su mayor crisis hasta entonces: el colapso de Overend & Gurney de 1866. En dicho año —su primero en rojo desde 1834— registró una pérdida neta de £ 60,798. En 1867 les fue incluso peor, con una pérdida neta de £ 71,105. En la década de 1870 se registraron pérdidas hasta en cuatro años diferentes.

En la década de 1830 Gibbs había registrado una ganancia anual promedio de £ 11,480. En la década de 1840 esta se elevó a £ 26,828. En la década de 1850, cuando el comercio guanero tuvo el mayor impacto en sus fortunas, la cifra alcanzó las £ 91,984. La desviación de las normas tradicionales, sin embargo, empujó el promedio hacia abajo: a £ 60,984 en la década de 1860, y en la década de 1870 la suma de £ 15,892 llevó las ganancias netas de Gibbs casi de regreso a los niveles anteriores al guano. No había, sin embargo, intención de retirarse de las nuevas actividades. En el largo plazo, la diversificación trajo expansión y un éxito sustancial. A fines del siglo XIX la firma todavía estaba comprometida con una variedad de comisiones comerciales, pero se había convertido además en una de las principales casas de emisión, una fuente importante de créditos de aceptación y era un actor principal, como productor y comercializador, en la industria chilena (antes peruana) de nitratos.²³⁹ Fueron lo suficientemente fuertes en 1890 como para ser incluidos en el sindicato organizado por el Bank of England para sostener el mercado financiero durante la crisis de Baring.²⁴⁰ Henry Gibbs había servido como director del banco desde 1853, como su gobernador entre 1875 y 1877, y como un miembro del Parlamento por la City of London entre 1891 y 1892. En 1896 fue elevado

239. Ver, *inter alia*, Maude, pp. 29-33; Miller y Greenhill, “Peruvian Government”, I; Blakemore, *British Nitrates*.

240. Maude, p. 33.

a la nobleza como el barón Aldenham.²⁴¹ El guano había pasado a ser una memoria distante²⁴² y la sucursal en Lima fue clausurada en 1880. Un poeta, sin embargo, se aseguró de que su pasado no fuera completamente olvidado. Los Gibbs se conocieron en la *City* como:

*The House of Gibbs that made their dibs,
By selling turds of foreign birds.*²⁴³

241. *Dictionary of National Biography. Supplement*, 1901-1911 (Londres, 1912), pp.101-103. También obituario en *Proceedings of the Society of Antiquaries of London*, serie 2, 22 (1907-1909), pp. 284-285.

242. Se involucraron brevemente en 1881-1883 durante la guerra del Pacífico, cuando Chile se hizo cargo temporalmente del negocio, pero solo se manejaron pequeñas cantidades. Maude, pp. 29-30.

243. Según el presente lord Aldenham. (Literalmente: La Casa Gibbs que logró su riqueza vendiendo los excrementos de pájaros extranjeros.)

CONCLUSIONES

El Tenor de estas cartas [de Gibbs] muestra la más exacta escrupulosidad en asegurar, a pesar de todas las dificultades, la reputación del fertilizante y el mayor precio posible —no podía ser de otra forma, pues sus intereses van de la mano con los de la Nación.

MANUEL ORTIZ DE ZEVALLOS
Ministro peruano de Finanzas, 1857

Si se dijere que una casa extranjera presenta más garantías de responsabilidad que los empleados peruanos, yo respondería protestando con todas las fuerzas de mi alma contra la ignomiosa injuria que se hace á la personalidad peruana... La nación que, por falta de hijos idóneos, necesita colocar sus intereses bajo la degradante tutela de manos extrañas y mercenarias, más que un Estado político, es una horda de salvajes ó de pillos que no merece contarse en el rango de los pueblos civilizados.

LUIS MESONES
Encargado de negocios del Perú en Roma, 1859

AHORA PODEMOS intentar hacer un balance general de la historia de Gibbs en el comercio guanero¹ y, en el proceso, especificar los elementos principales de pérdida y ganancia para los comerciantes y el gobierno peruano que estuvieron bajo el sistema de un contrato monopólico. En

1. En este capítulo de resumen solo se darán referencias para citas nuevas o puntos de información novedosos.

particular, se buscará dar respuesta a las varias preguntas planteadas al inicio del libro. Para empezar, debemos considerar el cargo más serio y ampliamente sostenido en contra de Gibbs, es decir, que vendían el guano a precios excesivamente bajos, reduciendo así los márgenes de ganancia del gobierno peruano y maximizando los suyos mediante comisiones. Parece ser que tal conflicto de intereses es, en su mayoría, un mito. Es importante enfatizar dos aspectos: primero, que Gibbs tenía un mayor interés en precios altos de lo que usualmente se ha señalado; segundo, que el gobierno peruano entendió el argumento de la moderación en la política de precios y, en ocasiones, promovió precios más bajos que los que Gibbs consideraba apropiados.

Es una sobresimplificación burda sugerir que todas las energías de Gibbs en la política de precios estuvieran dirigidas a abaratar el guano. Entre 1844 y 1846 insistieron en mantener el precio de 10 libras esterlinas e incluso lo elevaron por breve tiempo, a pesar de la presión de la competencia africana. Gibbs argumentó en contra del pedido de Myers de una reducción en el otoño de 1847. Aconsejaron al gobierno peruano en contra de una reducción en 1850 y defendieron la necesidad de mantener los precios durante la revuelta campesina de 1851-1852. Solicitaron un aumento de precio en la primavera de 1853, que el gobierno no apoyó. Pidieron nuevamente un aumento en la primavera de 1854 y en el invierno de 1856. En noviembre de 1858, a pesar de tener la autorización gubernamental de reducir el precio de £12, decidieron no hacerlo y a inicios de la década de 1860 argumentaron exitosamente para un retorno a £13. Hubo ciertamente momentos, principalmente en el primer y segundo año del comercio y en los meses posteriores a la recepción de las instrucciones de Elías de abril de 1855, cuando Gibbs ejerció considerable presión para reducir o mantener los precios, pero difícilmente puede culpársele por las circunstancias del mercado: demandas inconsistentes en 1842; aumento de la competencia en 1855.

Tal comportamiento no venía acompañado de un noble altruismo o de autosacrificio. Los Gibbs tenían varias razones —algunas permanentes y algunas temporales— para buscar precios mayores o resistir las caídas. Al nivel más básico, por supuesto, tenían interés en complacer al gobierno: este los empleaba y siempre podía despedirlos. Otra consideración, más relevante para los problemáticos primeros años del comercio, era el deseo de alcanzar un nivel de retorno al gobierno lo suficientemente alto para asegurar el pago de los préstamos de 1842 y 1846. También había la posibilidad de compartir las ganancias si los retornos netos eran

superiores a 4 libras y 10 chelines por tonelada. Debe recordarse también que a mayor precio mayor comisión por unidad vendida, y posiblemente ganancias agregadas por comisión si la demanda no era excesivamente llevada por una elasticidad en el precio. El argumento que relaciona el interés del consignatario con la depreciación del precio, más aún, se basa en parte en la presunción de que no habría restricciones complicadas en la oferta. El hecho es, por supuesto, que Gibbs frecuentemente se halló en una posición en la que la provisión *era* limitada y en la que la maximización del ingreso estaba en vender las cantidades disponibles al mayor precio posible.

En cuanto a la aprobación del gobierno sobre la moderación en la política de precios, esto se relaciona en parte a su aparente indiferencia frente a la noción de preservar sus agotables recursos a través de mayores precios y ventas más espaciadas. Su principal objetivo parece haber sido, casi invariablemente, el de la maximización de ganancias a corto plazo: esto se buscaba cautelosamente a comienzos de la década de 1850 y más atrevidamente en 1855 y 1856. La combinación de altos precios y ventas espaciadas a fines de la década de 1850 parece el ejercicio de una política conservacionista de largo plazo, y en este sentido tal vez tenía algo de encimiable, pero no fue intencionadamente así. Toda la historia financiera del Perú en nuestro período de estudio, como han documentado McQueen, Bonilla y otros, muestra gran desenfreno, ausencia de planificación previa y una aparente disposición descuidada para hipotecar el futuro. No hay evidencia que sugiera que las políticas de precio del guano estuvieran relacionadas con preocupaciones sobrias y escuetas por el bienestar económico del país a largo plazo. Había, por supuesto, un interés nacional que servir, pero una clara distinción tiene que hacerse entre el Perú como una abstracción y la realidad de un sistema gubernamental envuelto en deudas y crónicamente agobiado por urgentes presiones políticas y financieras. Un gobierno con alguna preocupación sobre el futuro habría probablemente adoptado un sistema de rotación en el trabajo en los depósitos, permitiendo así que los almacenes de reservas se volvieran a llenar. El guano no era completamente el recurso finito por el que algunas veces se tomaba.² También habría dirigido parte de sus ganancias al mejoramiento de las facilidades de carga y a una reducción del desperdicio de guano (del 16 %, según Zevallos) en las islas de Chincha.³ El temor al agotamiento puede

2. Ver Levin, pp. 28, 112; Wright, *Old and New Peru*, p. 283.

3. Ver Mathew, "Primitive", pp. 49-51.

haber cruzado las mentes de Castilla y sus ministros y haber reforzado su decisión de elevar los precios, pero no hay evidencia a la mano que indique que esta era una preocupación principal.

Motivos aparte, el gobierno tenía la clara potestad de implementar una política de precios más elevados, y al hacerlo no entraba en disputas con Gibbs. De hecho, Gibbs actuaba principalmente como una fuente de apoyo, ofreciendo solo ocasionalmente advertencias débiles y bastante generales sobre los peligros de la competencia. Tomando las circunstancias del mercado en consideración, es más apropiado acusar a los contratistas de aplicar presiones hacia arriba antes que hacia abajo. Lo hicieron a mediados de la década de 1850 y el comercio recibió un masivo retroceso en un año o dos. También lo hicieron a mediados de la década de 1840, lo que tuvo como consecuencia que los efímeros problemas provocados por la competencia africana se magnificaran sustancialmente.

En cuanto a los costos intermedios, así como en cuanto a los precios, los hechos tal como se han presentado no apoyan mucho los argumentos esgrimidos por Levin y otros. En la década de 1850, Gibbs sí tenía un incentivo para elevarlos en cuanto los intereses se ganaban en préstamos hechos por adelantado de las ventas y se tomaban comisiones de los dueños de las embarcaciones. (Los incentivos relacionados con las comisiones en costos del gobierno eran de poca monta, pues estos se pagaban solo por un año o dos, y solo para los fletes). Toda la evidencia sugiere que no hubo una respuesta notable de Gibbs a estos incentivos. Estaban probablemente más interesados en no ofender al gobierno que en incrementar marginalmente sus ya saludables ingresos de fletes y otros pagos en nombre de sus empleadores. En ninguna parte de su correspondencia privada observa uno siquiera la más mínima pista del deseo de mayores costos. No hubo ninguna tendencia sostenida al alza en los fletes, y el sistema monopólico de exportación parece haber mantenido, en general, los intereses por debajo de lo que hubiera ocurrido si varios contratistas hubieran estado licitando por barcos. Respecto a otros cargos relacionados con el desembarco, descarga y almacenamiento, los hechos a la mano muestran a Gibbs presionando por reducciones, no por adelantos: así, en 1844, 1845, 1849 y 1861.

A pesar de esto, sin embargo, y de su muy aclamada labor de construcción de mercados, uno no puede ver que su conducta lograra la pureza adjudicada por Zevallos, Rivero y los mismos Gibbs. Poco de lo que hicieron puede describirse claramente como fraudulento y enfrentaron las diversas acusaciones contra ellos hechas por Barroilhet y otros con

una confianza impresionante y con desdeñosa indignación. No se auto-percibían como pecadores y veían a los que los atacaban como maliciosos o mal informados, a veces como las dos cosas. Sin embargo, en algunos aspectos sí persiguieron sus propios intereses en forma que podía considerarse contraria a los del Perú.

Estaba, por ejemplo, la comisión que se cobraba a los dueños de barcos o a los corredores al alquilar embarcaciones para el comercio. El gobierno peruano no objetaba esto y sin duda lo veía como una forma conveniente de reducir sus propios pagos a los consignatarios. Los tributos, sin embargo, pueden haber motivado a los navieros a ajustar sus precios aumentándolos para cubrir este costo. Esto es lo que los críticos contemporáneos creían. No se puede saber con seguridad si esto sucedió o no, y es probable que el 2.5% de comisión fuera de poca consecuencia en sí mismo como un factor de aumento de precios cuando los dueños de embarcaciones competían por las cargas de guano en condiciones normales de desempleo. Gibbs, sin embargo, también ofendía con su sistema de inspecciones a las embarcaciones después de 1854 y el uso de su, así llamada, “cláusula continental” en alquileres; ello, combinado con otras agravaciones que eran de responsabilidad del gobierno, casi ciertamente contribuyeron a elevar las tasas cuando el mercado de embarcaciones estaba ajustado.⁴ Un signo de interrogación también existe sobre sus comisiones de *delcredere*. Estas al parecer eran totalmente innecesarias para la década de 1850, si acaso no antes. Asimismo, las ventas europeas y coloniales pueden juzgarse excesivas, considerando lo poco que Gibbs estaba requerido de hacer. Dar, por ejemplo, a los hombres que realmente hacían las importaciones y ventas en Francia el 1%, y a Gibbs el 2%, solo por presidir el negocio, parece una injusta repartición del dinero. Sin embargo, respecto a las comisiones que Gibbs recibía a través de sus propias actividades de venta, es difícil argumentar que estas estaban, para los estándares del momento, notablemente infladas. Si el falso 1%

4. En una carta escrita por un funcionario de la General Shipowners' Society de Londres a Daniel Ruzo, presidente de la Comisión de Delegados Fiscales del Congreso en septiembre de 1871, se señaló que el flete típico de guano se había convertido, a lo largo de los años, en “el contrato más viciado y objetable... que alguna vez se haya utilizado en este país y probablemente en el mundo entero; y tiene la gran desaprobación de la mayoría de dueños de barcos”. Si los términos de los cargamentos mejoraron para los dueños de barcos —y esto incluía la remoción del 2.5% de comisión— se sugirió que los fletes podían bajar a 10 chelines por tonelada. *Informe circunstanciado*, pp. 249-251. Es imposible estimar con precisión cuál fue el balance entre estos factores de elevación y las presiones a la baja que resultaban del sistema monopólico.

de *del credere* es deducido del 3.5 % que Gibbs ganó la mayor parte de la década de 1850, nos quedamos con un 2.5 % bastante normal. Las tasas, sin embargo, eran algo más altas en 1850-1851 y en la década de 1840, y estaba el período inicial de dicha década cuando Gibbs y Myers se metieron al bolsillo una suma considerablemente mayor de lo que se había acordado con el gobierno y los consignatarios. Esto era una ofensa, y claramente como tal se le veía en Lima.

La conducta de Gibbs también puede ser criticada por el tema de la distribución del guano. Las importaciones directas del Perú no estuvieron repartidas entre un número suficiente de puertos europeos y británicos, considerando el volumen de mercancía y el gasto de cargarlas en tierra. El deseo de los consignatarios de maximizar sus ganancias en comisiones significó que demasiado guano llegara inicialmente a Londres. Los resultados fueron precios excesivamente altos de venta al por menor y la falta de oferta de gran parte del mercado europeo. Ciertamente se ganó algo de flexibilidad, pero las ventajas aquí fueron probablemente más que neutralizadas por el menor consumo. También está el tema de las excesivas importaciones en 1860-1861. Por propia admisión, Gibbs estaba en esto anteponiendo vigorosamente sus propios intereses a expensas de otras consideraciones. El apilar reservas no les permitió ganar un nuevo contrato, pero sí les aseguró que tendrían guano para vender después de 1861, y complicó la transferencia de control de Gibbs a nuevos contratistas. Había, además, un alegato de práctica fraudulenta que puede haber tenido cierto asidero respecto a los costos de los sacos. Henry Gibbs estaba claramente perturbado por esto y la contabilidad de Lima para 1852-1855 muestra que, cuando los Gibbs no recibían una comisión a la que pensaban tenían derecho, por la compra de sacos, simplemente creaban una ellos mismos sobrecargándola a la cuenta del gobierno.⁵

Estaba, finalmente, la participación de Gibbs en algunos contratos elaborados precipitada y secretamente. En ocasiones, en la década de 1850, los anuncios oficiales sobre los contratos no se hacían o se ofrecían tardíamente. La prórroga de 1853 fue, en términos de la escala otorgada, la instancia más notable y Gibbs debe haber sabido que era parte de un arreglo que estaba en contra del espíritu de la ley de 1849 en cuanto a la colocación de contratos, y posiblemente en su contenido también, si uno considera un arreglo de este tipo por seis años no cómo una prórroga, como era llamada sino, para todo efecto práctico, como un nuevo contrato.

5. Esto no se discute en el texto principal, sino en el capítulo 4, nota 98.

Debe haber sido alentador para ellos cuando la comisión especial los dejó en 1856 con poco más que un tímido reproche y el gobierno peruano de entonces declaró su intención, en este asunto al menos, de ignorar las malas prácticas de su predecesor.

Un aspecto sumamente importante de este sistema de exportación, que requiere un comentario de recapitulación, fue la facilidad para tomar préstamos que le ofrecía al gobierno peruano. La asociación entre un contrato monopólico con la ascendente deuda del gobierno es una bastante próxima y obvia. Permitía tomar préstamos de los contratistas. También permitía prestarse de tenedores de bonos internos y externos. Se puede argüir que la razón principal para la implementación y el mantenimiento del sistema era permitir al gobierno tener acceso a fondos de préstamos en efectivo. La deuda, por supuesto, no es necesariamente problemática o debilitante, pero hay peligros bastante obvios. Se debe pagar un interés y las tasas pueden ser excesivamente altas. Si las ganancias normales del deudor son bajas o irregulares y la amortización de la deuda rápidamente las consume, se podrían necesitar nuevos préstamos, y por tanto, se atrincherá y se perpetúa. El dinero no puede ponerse a buen uso o hacerse productivo. Si el dinero prestado se obtiene fácilmente, se puede recurrir excesivamente a él y pueden aparecer necesidades ilegítimas para aprovechar las oportunidades. Tales facilidades, más aún, pueden reducir la responsabilidad del deudor de sostener o desarrollar formas alternativas y más regulares de ingreso y economizar en gastos improductivos. Finalmente, los préstamos continuos pueden otorgar un grado de poder no deseado en las manos del prestamista.

No hay duda de que en el caso peruano el hábito se parapetó, que la escala de préstamos fue bastante amplia y con una frecuencia bastante marcada, que el dinero se utilizaba casi siempre de forma poco productiva y que permitió la ruina de la estructura de la tasa de impuestos internos: todo esto a un costo considerable, pues las tasas de interés usualmente eran de 5 % o más. Los gobiernos no estuvieron nunca preparados para simplemente sentarse y recibir la llegada regular de dinero por la venta del guano. Usualmente deseaban tomar lo más que podían tan pronto como era posible. MacQueen, escribiendo de estos avances, comenta sobre “la paradójica situación... en donde a mayor ingreso público, más penosa la situación fiscal”. Hacia fines de 1861, había una deuda flotante de 13,000,000 de pesos, acumulada principalmente del dinero que se debía a los contratistas de guano.⁶

6. MacQueen, p. 38.

La relación entre las necesidades de préstamo del gobierno peruano y la convicción oficial en la virtud de retener el sistema de contrato monopólico se ve reflejada claramente a fines de 1841 e inicios de 1842, cuando se redactaron el segundo y el tercero de los contratos guaneros y se buscaron fondos para continuar la guerra boliviana. A mayor el préstamo que un comerciante podía ofrecer, mayores las posibilidades que tenía de ser aceptado en el negocio. El atractivo de Gibbs para el gobierno probablemente yacía más en su disponibilidad de grandes recursos de capital líquido que en algún mérito especial que hubiesen desplegado como vendedores de guano. La parcialidad del gobierno para tomar préstamos, más que ninguna otra cosa, explica la forma tardía en que se efectuaron las provisiones de los “hijos del Perú” de la ley del Congreso de 1849. En la opinión del ministro de Relaciones Exteriores, Gómez Sánchez, quien realizaba una defensa del sistema de exportaciones prevaleciente en 1854, fue muy importante para un país como Perú, que no contaba con los recursos que las viejas y ricas naciones tuvieron a su disposición para tiempos de guerra, tener acceso a “préstamos sustanciales” para cubrir sus exigencias. Estos no conllevaron ningún tipo de demora y evitaron los males propios de un sistema de préstamos obtenidos en condiciones onerosas o conseguidos, por fuerza, de la ciudadanía.⁷ No es sorprendente descubrir que en 1859 Henry Gibbs escribía que estaba “inclinado a confiar... en un gran adelanto” como la mejor forma de asegurar la continua participación de la casa en el negocio.⁸ Y, como hemos visto, las confusiones y demoras alrededor del arreglo del contrato británico a principios de 1860 estaban principalmente centradas en las dificultades que encontraban los comerciantes locales para conseguir dinero que pudieran prestar al gobierno.

El gobierno también entendía los contratos con Gibbs como una forma de reforzar el crédito nacional en los mercados financieros internacionales. Castilla le señaló al encargado de negocios de Inglaterra en octubre de 1849 que la razón principal para continuar con el monopolio de Gibbs era el deseo de ver firmemente establecido el crédito peruano. El contrato arreglado en Londres a inicios de dicho año hizo a Gibbs responsable de desviar una porción de los ingresos del guano a los tenedores de bonos ingleses. El hecho de que los fondos que les correspondían llegaran de una reputada casa comercial londinense y no de las arcas expuestas del

7. FO 61/148, Gómez Sánchez a Sullivan, 10 de octubre de 1854.

8. HHGC, 2, Henry Gibbs a William Gibbs, 6 de enero de 1859.

gobierno en Lima les dio gran seguridad en el papel peruano. Se tomó ventaja de esta confianza en 1852 y 1853, y nuevamente a comienzos de 1860 (cuando la salida de Gibbs del negocio también pudo haber hecho *necesarios* más préstamos en la bolsa). En 1858 Castilla quería una transferencia rápida del mercado francés a Gibbs, para “sacarnos de la embarazosa situación en la que la poca fiabilidad del señor Vivero ha puesto nuestro crédito”⁹

¿Fueron los prestamistas y sus representantes quienes de alguna forma forzaron al Perú a expandir su deuda? ¿Fue la filtración de los fondos del guano hacia los comerciantes extranjeros y tenedores de bonos el resultado tanto de presión externa como de exigencias internas? Ambas preguntas deben responderse con una negación. No hay evidencia que apoye el argumento de que Gibbs deliberadamente buscó mantener al gobierno tan pobre como para que los préstamos fueran obligatorios.¹⁰ En su correspondencia no se halla ninguna referencia a que existiera tal fin, o a ningún esfuerzo por crear las oportunidades para otorgar préstamos antes de los pedidos hechos por el gobierno mismo. En algunas ocasiones —en 1842, 1846, 1849, y frecuentemente en la década de 1850— la escala de los requisitos del gobierno fue mayor a lo que Gibbs consideraba deseable. Los préstamos al gobierno peruano no necesariamente proveían las salidas más rentables para el capital excedente y estaba el peligro ocasional de que pudieran acabar con la liquidez de la firma. Respecto a la extensión de la consolidación de la deuda interna, esto claramente no tenía nada que ver con la presión externa, aunque se hizo posible por la oportunidad en la forma de ventas de guano en el exterior. El arreglo de la consolidación de la deuda externa en 1849 y la aceptación de nuevas obligaciones en 1853 estuvieron, nuevamente, basados en una iniciativa peruana. Debe enfatizarse este punto, pues el arreglo de 1849 con los tenedores de bonos mermó profundamente las ganancias del guano. El Perú estaba pagando el dinero más de un cuarto de siglo después de haber recibido y gastado los fondos originales. Otros autores han asumido que el Perú buscó un arreglo por presión del gobierno británico.¹¹ Los documentos de la Foreign Office de Inglaterra, sin embargo, muestran que la

9. Castilla a Zevallos, 6 de febrero de 1858, *loc. cit.* Vivero era un funcionario peruano que tomó la dirección de las ventas francesas inmediatamente después de la despedida de Montané.

10. Ver, por ejemplo, Barroilhet, *Opúsculo*, p. 33; Bonilla, “Aspects”, pp. 248-249.

11. Ver, por ejemplo, Bonilla, “Aspects”, p. 222; Levin, pp. 61-62; Pásara, p. 14; Yepes, p. 62.

presión británica fue relativamente débil y que el Perú llegó a un acuerdo básicamente porque deseaba restablecer su crédito en el mercado bancario de Londres, abriendo así la posibilidad de nuevos préstamos.¹² En 1847 Castilla expresó su deseo de revivir el crédito en Europa que la república había perdido casi al mismo tiempo en que comenzaba a existir. La única razón que Henry Witt consignó en su diario para el arreglo fue el deseo del gobierno “de mejorar el crédito de su país”.¹³ En 1854 Gómez Sánchez anotó cómo Perú había hecho uso de gran parte de sus fondos de guano para pagar sus obligaciones de deuda “siguiendo sus propios instintos y sin ninguna presión externa”.¹⁴ De haberlo deseado, el gobierno podría haber ignorado esta deuda. El único poder que los tenedores de bonos podían ejercer hubiese estado en su negativa a suscribir cualquier trato con el gobierno peruano en el futuro. Es poco probable que hubieran podido ganar efectivo apoyo diplomático o físico del gobierno británico.

¿Por qué, entonces, estaba el gobierno peruano tan deseoso de expandir estas varias categorías de endeudamiento? La deuda gubernativa con obligacionistas había asumido proporciones bastante masivas para los primeros años de la década de 1870, más tardíamente por el ambicioso y potencialmente rentable (pero al final financieramente desastroso) programa de construcción ferroviaria del gobierno.¹⁵ Sin embargo, en nuestro período de estudio, el endeudamiento no tenía el fin de promover el desarrollo. El dinero estaba dirigido casi exclusivamente a gastos militares y burocráticos, así como al pago, amortización y consolidación de antiguas deudas.¹⁶ Bonilla ofrece la interesante sugerencia de que en una economía comprometida por la intromisión extranjera y confinada al rol internacional de “para la realización de la plusvalía”, el gobierno no tenía oportunidad de hacer productivos y efectivos los ingresos del guano y se vio forzado a emplearlos meramente como la base para reforzar su crédito y extender su deuda.¹⁷ “Al no poder utilizarlos en la generación interna de capital, el Estado se vio obligado a utilizar al guano como garantía para

12. Mathew, “Debt”, *passim*.

13. Diarios de Witt, IV, 11 de marzo de 1849.

14. FO 61/148, Gómez Sánchez a Sulivan, 10 de octubre de 1848.

15. Hunt, “Guano”, pp. 107-109; Levin, pp. 99-108; MacQueen, pp. 38-39.

16. Hunt, “Guano”, pp. 73, 78, 80 y 83; 107-109; MacQueen, pp. 37-38. Solamente las fuerzas armadas y la deuda consolidada sumaban el 71% de las expensas del gobierno en el último año completo del contrato de Gibbs, 1861. Hunt, “Guano”, p. 73.

17. Bonilla, *Guano*, pp. 163-165.

los sucesivos y sorprendentes empréstitos solicitados al exterior”.¹⁸ Los extranjeros, en suma, eran los responsables, aunque de forma indirecta. El argumento, sin embargo, se presenta con evidencia inadecuada que lo apoye y genera varias preguntas. Las importaciones de Europa y Norteamérica sin duda causaban problemas a ciertas industrias, en particular a las industrias textiles de las ciudades costeras, pero su escala general y sus bajos precios no eran tales como para obliterar toda la actividad manufacturera significativa. Los productores locales, especialmente en el interior, podían retener su competitividad a través de los varios grados existentes de protección de tarifas, los bajos costos, las peculiaridades de los mercados locales y los altos fletes de la costa. Belford Wilson anotó en la década de 1830 que, aunque hubo cierto declive en la industria nativa, la mayoría de la población, tanto costeña como andina, todavía vestía con ropa producida localmente.¹⁹ De hecho, el Perú no era un gran importador de bienes de las economías metropolitanas. Antes del guano, tenía una muy baja capacidad de ganancia por el cambio y, por supuesto, las mismas deudas bajo discusión consumieron, a través del pago de intereses y amortizaciones, una buena cantidad de divisas adicionales provenientes de las ventas del guano después de la década de 1840.

El promedio anual declarado del valor de las exportaciones británicas al Perú estaba todavía por debajo de medio millón de libras esterlinas en la década de 1830, por debajo de los tres cuartos de millón en la década de 1840, y apenas por encima del millón en la década de 1850. La cifra de 1860 (£ 1,381,357) estaba solo 73 % por encima de la de 1840 (£ 799,991), y solo 7 % sobre la de 1859 (£ 857,568); ello, a pesar de la gran expansión del comercio guanero en los años intermedios. En 1855-1859, Gran Bretaña importaba cada año del Perú un promedio de £ 3,482,567 en valor de productos (excluyendo oro y metálicos): más de tres veces el flujo de productos en el sentido contrario (£ 1,104,751).²⁰ Debe notarse que Hunt basa su autoridad, al menos en parte, en el argumento de Bonilla cuando escribe sobre “una inundación de importaciones” en la década de 1850, y de un Perú que “importa

18. *Ibid.*, p. 165.

19. FO 61/126, Wilson a Palmerston, 15 de enero de 1834; FO 61/53, Wilson a Palmerston, 29 de septiembre de 1838.

20. Porter, *Progress*, pp. 302-305; PP, 1854-55, LII, p. 503; 1856, LVI, p. 277; 1859, XXVIII, p. 332; 1860, LX, p. 337; 1861, LX, p. 337; 1866, LXVIII, p. 309; Mathew, “Anglo-Peruvian Relations”, capítulos 1 y 2, *passim*.

virtualmente todos los productos manufacturados” para entonces.²¹ Utilizando las cifras de Bonilla para las exportaciones francesas y británicas al Perú, Hunt muestra que hubo efectivamente una rápida expansión después de la década de 1840, pero no especifica la escala en lo absoluto. Las exportaciones francesas al Perú, de hecho, se elevaron de un nivel extremadamente bajo de £ 58,373 en 1835-1839 a £ 1,041,793 en 1855-1859. Los promedios de los quinquenios intermedios fueron, en secuencia: £ 108,636, £ 262,700 y £ 627,932. Durante la década de 1850 en conjunto, la cifra fue de £ 834,862²² que, añadidas a las británicas, £ 1,077,798, suman £ 1,911,630. Que los dos principales centros del capitalismo mundial estuvieran enviando menos de 2 millones de libras en valor de productos por año al Perú en la década de 1850, y solo una fracción más de 1 millón de libras en la década de 1840, no era indicación de una intromisión comercial de gran escala. Para muchos artesanos de las ciudades costeras peruanas era ciertamente una cifra perturbadora, pero no se puede calificar como una inundación de bienes que regaba todo el país destruyendo toda la producción industrial nativa. Es revelador que los promedios franceses e ingleses estuvieran tan próximos en la década de 1850 (y que fueran virtualmente idénticos en 1855-1859), con Francia por encima en 1858 y 1859. Había un fuerte sesgo hacia productos costosos en la estructura de bienes de las exportaciones francesas, y la relativa popularidad de los productos franceses en el Perú sugiere que mucho del comercio se dirigía a un pequeño grupo de consumidores prósperos antes que al mercado masivo. De acuerdo con las cifras de Hunt, un quinto de las importaciones del Callao en 1857 comprendía muebles, sedas, vinos y licores.²³ Las importaciones francesas, como reconoce Bonilla, “ne pouvaient être destiné qu'à la consommation des couches sociales les plus riches”²⁴ Más aún, Hunt sugiere la presencia dentro del Perú de fuerzas compensatorias derivadas del guano que actuaban en *beneficio* de la industria local. “Los ingresos generados por el guano”, escribe, “deben haber creado una sustancial demanda por bienes

21. Hunt, “Guano”, p. 105.

22. Estadísticas de Bonilla, “Aspects”, p. 85 y el tipo de cambio francos/libras esterlinas de Hunt, “Guano”, p. 97.

23. Hunt, “Guano”, p. 99.

24. Bonilla, “Aspects”, p. 89; Hunt, “Guano”, p. 98. En palabras de Hunt: “La participación de Francia en las importaciones peruanas totales parece una procuración razonable como una participación de lujo”, “Guano”, p. 98.

y servicios producidos por la economía doméstica".²⁵ E incluso si hubiese habido una destrucción masiva de la industria manufacturera local, y poca industria superviviente que el gobierno peruano pudiera asistir, las posibilidades restantes no estaban restringidas al ejercicio único y craso de endeudamiento. Sectores de exportación como el azúcar, el algodón, la plata y el propio guano estaban todos necesitados de capital para incrementar su productividad, mejorar su calidad o reducir su ineficacia y su desperdicio. Se pudo haber intentado también inversiones sociales sustanciales.²⁶

La noción de un Estado forzado a endeudarse por falta de oportunidades para capitalizar productivamente las ganancias del guano también ignora el hecho de que los gobiernos peruanos tuvieron sus propias razones, bastante apremiantes, para pedir préstamos, y que sus inclinaciones para el desarrollo eran bastante modestas para empezar.²⁷ La deuda, exponemos aquí, creció en parte a través del hábito, en parte por las fuerzas acumuladas del momento, y en parte por las alzas frecuentes y a menudo impredecibles en el gasto. El hábito se inició en los años anteriores al guano en un Estado donde la capacidad de cobrar impuestos y la organización de la fiscalidad eran extremadamente primitivas. Se consolidó gracias a las oportunidades ofrecidas por el comercio del guano. El reclamo prematuro de fondos de los contratos, más aún, significó que hubiera pocos ingresos del guano entrando cuando el siguiente contrato se redactaba, agravando así la necesidad de inyecciones nuevas de capital.

La importancia del guano —escribió el ministro peruano de Relaciones Exteriores en 1854— al haber sido descubierto en los países extranjeros en un momento en que el Perú se hallaba involucrado en una Guerra Nacional, obligó al gobierno a entrar en contrato con los propagadores de ese abono para afrontar las urgencias de tal situación. Tras haberse dado el primer paso, las crecientes necesidades del País hacían obligatorio que este procediera sin descanso en esta línea nueva e inédita, y a contraer en cada ocasión nuevas obligaciones; y aunque es verdad que en el curso de catorce años los ingresos del País han mejorado considerablemente, el método empleado

25. Hunt, "Guano", p. 85.

26. Pike sugiere que Castilla creía en "el librecambio como una receta para el desarrollo" y que su éxito en brindar al Perú un mayor orden político lo tornó ciego a "los problemas económicos que estaban escondidos bajo la superficie...". Pike, *Andean Republics*, p. 86.

27. Ver, por ejemplo, Hunt, "Guano", p. 111.

hasta la actualidad se ha arraigado tan profundamente, y las obligaciones del Gobierno con cada uno de los Consignadores son tan complicadas y tan importantes que si se intentara hacer un cambio inmediato al respecto, se colocaría a la Nación entera en una Crisis que tal vez no pueda superar por más que haga uso de toda su energía.²⁸

La actividad naval y militar, real o anticipada fue, como se destacó en los capítulos precedentes, un factor poderoso y continuo para asegurar que no se rompiera el hábito. Fue también tan fácil tomar prestado de los comerciantes extranjeros, y con la liberalidad fiscal de mediados de la década de 1850 y los años siguientes, la dependencia del guano para alcanzar los repentinos incrementos en el gasto estatal sin duda se intensificó.²⁹

Si uno reflexiona sobre las varias razones para usar el guano para endeudarse uno puede identificar al menos dos factores fundamentales, relacionados ciertamente, en el largo plazo, con intromisiones foráneas representadas por el colonialismo español, pero difícilmente con las incursiones comerciales del capitalismo europeo del siglo XIX que Bonilla considera tan cruciales. Uno era el atraso en el sistema fiscal al que ya se ha hecho referencia y el fracaso de los caudillos de desarrollar prácticas presupuestarias sofisticadas y controladas.³⁰ El otro factor era la inseguridad del Estado militar y postcolonial, como se exemplifica en las luchas contra las rebeliones, las guerras con países vecinos y la apuesta por el populismo que subyacía a las reducciones de impuestos de la década de 1850. MacQueen señaló la verdad central hace más de un siglo: “La organización política y económica del país no había alcanzado el nivel necesario para invertir con fines constructivos los ingentes ingresos del guano”.³¹

Podemos echar ahora un vistazo final y general a los contratos mismos. Aparte de las cuestiones de la deuda, ¿qué nos dicen los sucesivos arreglos para la exportación del guano sobre el poder relativo de los comerciantes y el gobierno, y sobre la distribución del botín del guano entre ellos? En 1840 el gobierno fue embaucado por los nuevos comerciantes del guano para otorgarles un contrato que solo le daba retornos mínimos.

-
28. FO 61/144, Gómez Sánchez a Sulivan, 10 de octubre de 1854.
 29. De acuerdo a Pike, los gastos en las fuerzas armadas se multiplicaron por cuatro entre 1852 y 1858. *Peru*, p. 113.
 30. El primer presupuesto peruano no se puso en efecto hasta 1846. Ver MacQueen, pp. 4, 5, 33-34, 36-38; también Pike, *Peru*, pp. 97-98, 111-113.
 31. MacQueen, p. 37.

Sin embargo, poco más de un año después se había logrado voltear la mesa y el gobierno logró un arreglo que fortaleció su propia posición haciéndola mucho más rentable y segura, y expuso a los comerciantes a grandes riesgos a cambio de modestas recompensas. Había logrado tomar total control del poder de patronazgo que poseía como dueño del guano y continuó haciendo lo mismo en los años que siguieron. En 1845, el arreglo por el cual debía extenderse el contrato vigente por tres años fue deshecho y reemplazado en 1846 por una prórroga de un año a cambio de un préstamo de 300,000 pesos. Los nuevos contratos arreglados en 1847 eliminaron el derecho de los comerciantes a reclamar una pequeña parte de las ganancias del comercio. A partir de aquel año, hasta el último peso de las ganancias fue para el gobierno. En 1849 Gibbs ciertamente ganó un contrato que le pagó muy bien en comisiones y tasas de interés, pero también perdió la ventaja de repartir parte de las ganancias debido al papel de deuda en valor nominal.³² En 1850, bajo amenaza de retirarse el negocio, Gibbs aceptó una reducción en sus beneficios y, a pesar de la reserva y falta de competencia en el arreglo de la prórroga de 1853, fue incapaz de elevar las tasas nuevamente. Finalmente, por supuesto, el desafío que representaban otros comerciantes se convirtió en una realidad a inicios de la década de 1860, y la Casa Gibbs fue desalojada.

Una evidencia adicional de la distribución de poder dentro del negocio radica en la forma en que los retornos fueron asignados. A Gibbs, no es necesario decirlo, le fue muy bien. Solo, o con Myers, usualmente comandaba la mayoría de las ventas de ultramar, recibía una variedad de comisiones y pagos de intereses, y en la década de 1840 tuvo la rentable oportunidad de pasar fondos al gobierno peruano en la forma de papel de deuda depreciado. Estaban también en la ventajosa posición de manejar los tipos de cambio a su favor. Sus préstamos de contratos llevaban pocos problemas, ya que las crisis de liquidez eran escasas y los pagos provenían de las ventas que ellos mismos colectaban. Desde fines de la década de 1840, los préstamos eran lo menos riesgosos posibles para este tipo de operación financiera de gran escala. Había normalmente suficiente guano a la mano o a flote para asegurarse el reembolso en caso de que un contrato fuera deshecho. Ganaban una decente tasa de interés, normalmente del 5 o 6 %, aunque algunas veces podía ser mayor si era

32. Este privilegio, sin embargo, hubiera contado como mucho menos después del arreglo de la deuda inglesa y el consecuente incremento de valor de los bonos externos en el mercado.

pagada en guano o si podía hacerse parte del adelanto en la primera instancia en papel deuda. Los intereses no eran extorsionadores, ya sea en estándares peruanos o europeos, pero ciertamente pueden ser considerados altos en relación al riesgo. Los cuadros en el Apéndice III muestran cuán sustancial fue la mejora de la fortuna de la casa comercial durante los años del guano. Las ganancias netas de comisiones y corretaje, por ejemplo, permanecieron en un promedio anual de £ 73,672 en la década de 1850, comparadas con solo £ 6,296 en la década de 1830. Los gastos de mantener el negocio —rentas, salarios y demás— también aumentaron, pero solo de £ 1,377 en la década de 1830 a £ 7,381 en la década de 1850. Las ganancias generales, como ya se ha anotado, se incrementaron de un promedio anual de £ 11,480 en la década de 1830 a £ 26,828 en la década de 1840 y a £ 91,984 en la década de 1850. En la década de 1860 retrocedieron a £ 60,984. Gibbs, entonces, obtuvo buenos retornos, aunque solo notables en la década de 1850. El mejor año de la casa londinense en la década precedente fue el de 1840: antes de su entrada al comercio guanero. Y los libros de la firma en Lima de la década de 1840 muestran una sucesión de años no rentables en las cuentas del guano hasta 1847, y una marcada dependencia de la especulación con bonos para su ingreso de contratos. “Manténganos provistos de Bonos”, le pidió Gibbs Crawley a su casa filial en 1843, “porque nuestras ganancias dependen mayormente de la tasa a la que se compran”.³³

La década de 1850, sin embargo, fue lo suficientemente buena para convertirla en una casa comercial acomodada y sólida, con un promedio de ingresos tres veces y medio mayor al de la década de 1830. Sin embargo, es poco probable que hayan asegurado el 12 % de la ganancia bruta del guano de sus contratos de 1849-1861, como sugiere Hunt.³⁴ De hecho, al escribir sobre la posibilidad de que la mitad de los costos intermedios estuviera conformada por “cargos excesivos que en realidad ocultaban ganancias de los contratistas”, Hunt apunta a una figura de 24 %, con ratio de ingresos gobierno/contratista de 2.7:1.³⁵ La contabilidad de las ventas proporcionadas en el *Oficio de Basagoitia*³⁶ muestra que de 301,464 ton. vendidas a mediados de la década de 1850, Gibbs ganó

33. GGC, 28 de octubre de 1843.

34. Desafortunadamente, la contabilidad no está ordenada de manera que permita cálculos precisos.

35. Hunt, “Guano”, pp. 61-62.

36. Apéndice estadístico.

un total de £ 125,817 por comisiones, corretaje, *delcredere* e intereses en varios desembolsos (excluyendo préstamos directos al gobierno), lo que representaba 8 chelines 4 peniques por tonelada. El gobierno peruano tomó 4 libras 16 chelines, es decir, 11.5 veces más. Para que las cifras de Basagoitia encajen incluso en el bajo porcentaje de Hunt (12), los ingresos de Gibbs habrían tenido que ser de 17 chelines 9 peniques por tonelada. La única explicación posible para tal diferencia, descontando cualquier elemento atípico significante en el más corto período de Basagoitia, son los intereses en préstamos directos (que Hunt incluye), pero una cifra de 9 chelines 5 peniques por tonelada —13 % más que todo el resto de ganancias en conjunto— es demasiado grande, especialmente considerando cuán a corto plazo solían ser los adelantos. Sería sorprendente si Gibbs ganara tanto como 1 chelín por tonelada en promedio por sus préstamos. Interesantemente, las cifras de Hunt para otros 15 contratos arreglados en el período de 1850-1859 muestran que las ganancias del gobierno eran 10.7 veces más que las de los contratistas: un múltiplo más cercano al 11.5 de Basagoitia que al 2.7-5.4 que indican sus propios cálculos y sugerencias para las operaciones de Gibbs.³⁷

Cualesquiera hayan sido los ratios precisos, los niveles de remuneración del gobierno peruano (sin contar 1841) fueron siempre mayores a los de los contratistas. Gran parte de estos ingresos, por supuesto, era inmediatamente absorbida por los acreedores, pero solo porque había habido préstamos previos. Las cifras oficiales para 1841-1856 muestran un promedio neto de retorno para el gobierno de 4 libras, 16 chelines y 6 peniques la tonelada o un poco más de 24 pesos sobre las 1,650,290 ton. de guano vendidas en estos años:³⁸ casi £ 8,000,000 en total. En 1862 Gibbs calculó que los recibos del gobierno peruano por cada tonelada de guano vendida en Gran Bretaña y sus colonias durante el período 1854-1861 promediaban las £ 6.8 o 32 pesos.³⁹ Al tipo de cambio de la temporada de 1860, Rivero calculó retornos netos de alrededor de 43.5 pesos por tonelada.⁴⁰ MacQueen sugiere un total aproximado de £ 18,000,000 para

37. El motor del argumento en esta parte del documento de Hunt es, incidentalmente, demostrar lo *elevados* que eran los retornos del gobierno. Investigar sus cifras, como se hace arriba, es darle peso a su tesis.

38. Dávalos y Lissón, IV, p. 118.

39. Gibbs a Rodulfo, 19 de marzo de 1862, *loc. cit.*

40. Rivero, “Estado de las ventas”, p. 214.

1850-1861: “una figura muy alta para la época”.⁴¹ A pesar de lo mucho que uno puede hablar de las debilidades producidas por el guano y de las dudosas prácticas de los contratistas, se mantiene el hecho de que la porción del gobierno de los ingresos producidos por el guano fue siempre mucho mayor a la de los comerciantes. Esto, por supuesto, era lo apropiado. El gobierno, nominalmente al menos, representaba a un país; los comerciantes solo se representaban a ellos mismos. Para un comercio tan grande, sin embargo, era un caso único para los estándares del siglo XIX, y bastante inusual incluso para las normas de hoy en día. Lo más aproximado a tales niveles de retorno para un gobierno, observa Hunt, serían “las actuales industrias de exportación cargadas de impuestos, y que alcanzan estos niveles solo después de elevar las tasas”.⁴²

Considerando la posible escala de sus ingresos agregados, la falta de entusiasmo de Gibbs para continuar en el negocio, a comienzos de 1860, permanece, a pesar de las hipótesis planteadas en el último capítulo, como una suerte de misterio. Detrás de ello, tal vez, había un elemento de resentimiento, un placer perverso de entregar el negocio a hombres que ellos veían como inescrupulosos e incompetentes. Tal opinión puede estar justificada, y es posible que el muy desfavorable informe de la conducta de los contratistas que otros historiadores han presentado esté basado (aunque esto no está explicitado) más en los eventos de la década de 1860 que en las dos décadas precedentes. Investigaciones detalladas en este período no se han ensayado aún, por lo que estaría fuera de lugar poner a los comerciantes locales en el papel de villanos maliciosos. Algunas pistas sobre posibles descubrimientos, sin embargo, pueden venir de los comentarios de los miembros de una comisión peruana, encargada a inicios de la década de 1870 de examinar el sistema de ventas de guano. Mirando en retrospectiva el contrato de Barreda de 1850, observaron:

La Comisión quiere hablar, con motivo de esta Contrata, de la preferencia mandada dar á los hijos del país; porque, á su juicio, aunque sea triste, es necesario decirlo, á ella se deben daños, que tal vez serán irreparables. Ni podía ser de otra manera; porque, habiendo sido dictada esa preferencia, por un sentimiento que, aunque se cubra con el ropaje del patriotismo, no deja de ser, por eso, egoísta; y siendo como es, odiosa en principios, no podía dejar de ser funesta en la práctica, y muy especialmente en un país, que, como el Perú, no contaba con hijos que tuviesen suficiente amor y

41. MacQueen, p. 6.

42. Hunt, “Guano”, p. 61.

hábitos de trabajo, capitales bastantes para una vasta negociación, ni, en su defecto, crédito, ni relaciones mercantiles, cuales se necesitaban y requerían, para conducir y administrar, con habilidad y pureza, un tráfico tan extenso y que por su naturaleza y carácter del dueño á quien pertenecía el artículo, era tan ocasionado á abusos, que jamás serán bien lamentados.⁴³

Bonilla, que en el pasado ha tomado una postura bastante crítica de la actuación de Gibbs en el comercio guanero,⁴⁴ mayormente los ignora en su reciente libro y escribe, en cambio, sobre los grupos mercantiles locales que consolidaron su posición en la década de 1860 mediante “la especulación y las inescrupulosas manipulaciones financieras”⁴⁵ en el comercio del guano, y utilizaron su nueva riqueza en formas que contribuyeron muy poco al crecimiento de la economía general.⁴⁶ Para los primeros años de la década de 1870 habían perdido control del negocio en su totalidad frente a la casa francesa Dreyfus Bros. & Co.⁴⁷ Debe recordarse, además, que a Barreda y sus colegas, a pesar de todo el furor de la década de 1850, se les dio el contrato británico en 1862 en términos casi idénticos a los de los contratos recientes Gibbs. Es bastante posible que los comerciantes peruanos, debido a sus más limitados recursos de capital, sus accesos más inciertos a fondos en los mercados financieros metropolitanos y su inevitable exposición a las tendencias del gobierno de pedir préstamos, estarián (como vislumbró Henry Gibbs) bajo una mayor presión de recurrir a métodos irregulares para ganar dinero que los más acomodados, más confiados y más seguros comerciantes ingleses. La base de Gibbs estaba en el mercado financiero de Londres, y ahí era donde estaba intentando, con un sustancial éxito en el largo plazo, construir un negocio amplio de aceptación.⁴⁸ El progreso en este campo tenía que ver con lo comerciable del nombre y la reputación de la firma. Prácticas poco éticas y manifiestamente descarriadas podían tener un efecto adverso en los prospectos para expandir tal trabajo. (Esta puede haber sido una de las razones por las cuales Gibbs estaba tan ansioso, a

43. *Informe Circunstanciado*, p. XVII.

44. Bonilla, “Aspects”, *passim*.

45. *Ibid.*, *Guano*, p. 43.

46. *Ibid.*, pp. 24, 40.

47. *Inter alia*, *Ibid*, capítulo 2; Mac Queen, pp. 6-8; Hunt, “Guano”, pp. 65-66.

48. Maude, pp. 34, 67-68; Mathew, “Anglo-Peruvian Relations”, Apéndice I, en particular pp. 392-396.

inicios de 1860, de que el gobierno peruano denunciara públicamente las críticas hacia ellos). Y cuando uno considera los términos del contrato de Gibbs —los derechos monopólicos, el producto sumamente comercializable, los préstamos prácticamente libres de riesgo—, uno puede ver que no tenía sentido actuar deshonestamente frente al gobierno peruano. De por sí, los retornos sustanciales estaban garantizados. ¿Por qué arriesgarlos por una suerte de mala práctica que podía costarle a uno todo el negocio? El negocio, por supuesto, al fin se perdió, pero Gibbs lo mantuvo por veinte años, y las razones para su salida tuvieron que ver más con las presiones generadas dentro del propio Perú antes que con tontas irregularidades cometidas por los monopolistas ingleses.

La expulsión de Gibbs del negocio es bastante impresionante como un logro peruano. Sin embargo, la pregunta de si demoró o minimizó la participación de los comerciantes locales sigue vigente. Keith Griffin escribe, con referencia a la América hispana en general, que

la participación a gran escala de extranjeros en una economía... probablemente frustre el surgimiento de una clase empresarial... El inversionista potencial local es incapaz de competir en iguales condiciones con su contraparte extranjera; carece de la experiencia y el conocimiento así como de los tremendos recursos financieros y físicos que estos pueden comandar.⁴⁹

Uno debe juzgar la relevancia de esta observación para nuestro caso particular de forma ambivalente. Parece haber pocas dudas de que Gibbs sí utilizó su experiencia sustancial y su fuerza financiera para beneficio propio, y que el deseo del gobierno peruano de pedir préstamos tan frecuentemente y en magnitudes tan considerables alentó la acumulación de contratos, y por ende de mercados, en las manos de Gibbs, dándoles, de hecho, una extensión de territorios mayor de lo que estaban capacitados o deseosos de suplir adecuadamente. Esto limitó el rango de opciones abierto al gobierno respecto a sistemas alternativos de exportación y restringió el número de comerciantes capaces de participar dentro del sistema de exportación vigente. Ello redujo el grado de licitación competitiva por los contratos e hizo más difícil a los grupos locales participar de la línea principal del comercio. Todo esto, sin embargo, debe ser calificado en tres puntos: que había cierta participación peruana antes de 1862; que los peruanos capturaron el negocio de los británicos en ese año, cuando este

49. Griffin, *Underdevelopment*, pp. 132-134.

tenía todavía bastante vida; y que los fondos financieros que permitieron este golpe parecen haber derivado, en gran medida, de las ganancias que Gibbs le estaba generando al gobierno, que se canalizaban de vuelta a la comunidad comercial peruana mediante las operaciones de consolidación y conversión de comienzos de la década de 1850. Es difícil sopesar esto. El juicio ofrecido aquí, sin embargo, es que los calificativos son relativamente menores y que la tercera en particular es un poco forzada. En balance, las observaciones de Griffin parecen ser bastante aplicables a Gibbs y al guano.

Hemos estado tratando, claramente, con una relación mutuamente beneficiosa, casi cómoda en ocasiones, entre ministros y comerciantes, con la nación peruana prácticamente marginada e ignorada en su conjunto.⁵⁰ Algunos beneficios sí se hicieron sentir,⁵¹ aunque tanto por accidente como intencionalmente. Castilla se enfureció ocasionalmente en la década de 1840 y parecía preparado a considerar acabar con la prórroga de Gibbs en 1855, pero cuando Barroilhet vino a verlo en 1856 con cuentos sobre las fechorías de Gibbs, fue despedido con agrios comentarios sobre charlatanes haciéndole perder el tiempo y su paciencia. Zevallos los defendió vigorosamente de sus críticos en 1857 y dos o tres años después el ex embajador peruano en Londres exaltó con entusiasmo sus virtudes. Sin embargo, la aprobación oficial a la conducta de Gibbs en el negocio parece no haber sido el producto de ninguna relación específicamente corrupta, sino de la constatación de que los contratistas habían servido efectivamente los intereses del gobierno, en especial a través de su liberal provisión de préstamos y de su amplia experiencia en el negocio. Habían llegado también a conocerse bien entre ellos y aparentemente habían hallado una forma confiable, amigable y fluida de trabajar juntos. La casa Gibbs, a su vez, estaba deseosa de complacer a sus maestros, sabiendo bien que el poder que poseía dependía en gran medida del patrocinio gubernamental. No tenían interés, sin embargo, en el bienestar del Perú como tal, y veían con igual desdén a los inspectores fiscales, a las resoluciones congresales y a los capitalistas locales.

-
50. Por supuesto, estaba también la mano de obra que producía el guano. La cuestión de cómo se repartían las ganancias, y su tratamiento general, escapan a nuestro marco de referencia y han sido trabajados en otro texto. Ver Mathew, “Primitive”. (Uno de los argumentos de este artículo, incidentalmente, es que la producción del guano [a diferencia de su comercio] también era bastante periférica a la economía, y que su impacto positivo era insignificante. Ver también Levin, pp. 85-91).
 51. Ver, *inter alia*, Hunt, “Guano”, especialmente pp. 80-96; Pike, *Peru*, p. 112; Albert, *Essay*, p. 11a; Macera, pp. LXVI-LXVIII.

No ha sido el propósito de este estudio ofrecer conclusiones generales sobre las operaciones de capitalistas extranjeros en los sectores de exportación de economías subdesarrolladas. El caso peruano fue bastante especial,⁵² en gran parte por la propiedad estatal del bien de exportación. Esta no era ninguna mera formalidad. Significó que se podían imponer muy verdaderos límites sobre el poder y la capacidad de generar ganancias de las casas comerciales extranjeras, y que la gran mayoría de los ingresos por ventas podía ir a parar al tesoro nacional. Debe enfatizarse que esto no fue fortuito. Fue el resultado de dos cosas en particular: la primitiva naturaleza de la producción de guano y el sistema de contratos monopólico para la exportación. Lo primero significó que la participación extranjera, y por tanto su enriquecimiento, podía verse confinada exclusivamente a los aspectos mercantiles y financieros del negocio. La producción no requería ningún gasto excesivo de reclutamiento de capital exterior ni habilidades empresariales.⁵³ Lo segundo significó que los comerciantes, controlando individualmente vastos volúmenes del comercio, podían recibir retornos totales bastante atractivos para compensar los bajos retornos por unidad.

A pesar del hecho de que el gobierno comandaba la mayoría de los ingresos por las ventas de guano, había aún una sustancial filtración de ingresos del Perú a Inglaterra. Los comerciantes eran en su mayoría extranjeros y se llevaban intereses así como ganancias por comisión. Los dueños de los barcos eran casi exclusivamente extranjeros⁵⁴ y los fletes comprometían el más importante de todos los cobros sobre el guano. De sus ganancias el gobierno pagaba grandes sumas de dinero a los obligacionistas ingleses. Tales transferencias fueron el resultado de disparidades preexistentes de poder económico entre Perú y Gran Bretaña. Un problema adicional que resultaba de la fuerza económica de sus pares comerciales extranjeros eran

-
52. A pesar de todo, la noción de originalidad puede ser exagerada. D. C. M. Platt sugiere que hubo un desequilibrio general en el poder económico en el siglo XIX en América Latina entre las empresas extranjeras por lo general de pequeña escala y los gobiernos de los países individuales. El extranjero, escribe, “se veía aventajado constantemente por políticos experimentados... Su única defensa verdadera era el hecho de ser indispensable, y cuando se desarrollaban sustitutos locales, eran rápidamente desplazados”. “Economic imperialism”, p. 305. Para un tratamiento más extenso de estos temas, ver Platt, *Business Imperialism*.
53. Para una discusión más extensa, ver Mathew, “Primitive”, *passim*.
54. La *London Customs Bills of Entry*, examinada para 1842, 1847, 1852, 1857 y 1862, revela solo tres barcos peruanos transportando guano a Inglaterra: “Constancia” y “Rosa de Lima” en 1842, y “Petronila” en 1852 y 1857.

los límites impuestos en la explotación total del monopolio del guano peruano. Inglaterra tenía la capacidad, mercantil e industrial de proveer a sus campesinos con fertilizantes alternativos cuando los problemas de precio y provisión de guano se hicieran agudos, y esta capacidad, como hemos visto, se empleó vigorosamente. Tenía también el poder de la coerción física, aunque decidió no usarla. Si el Perú hubiera sido capaz de explotar su monopolio más efectivamente en Inglaterra, los agricultores, *ipso facto*, hubieran tenido de inmediato que pagar más por el guano. En este sentido, las disparidades en el poder económico llevaron a los agricultores foráneos a una suerte de filtración invisible. En este tema, la actuación de los Gibbs era en gran parte irrelevante. Pudieron haber agravado las cosas al crear problemas de oferta en los mercados extranjeros a través de envíos fuera de tiempo o inadecuados, o a través de falta de esfuerzo en algunas áreas, pero el problema más básico parece haber sido la lenta y despilfarradora carga en las islas Chincha. En cuanto a la política de precios, ya hemos sugerido que no se puede acusar realmente a los contratistas de vender a niveles innecesariamente bajos. Si el monopolio no era explotado totalmente, la razón se hallaba esencialmente en el desequilibrio estructural de la economía internacional.

No era mucho lo que el Perú pudo haber hecho para prevenir que los extranjeros debilitaran su monopolio, fuera de mantener los precios más bajos. Asimismo, era imposible en el corto plazo mellar la dominación británica y norteamericana sobre la industria marítima mundial. Sin embargo, las pérdidas en el extranjero, en la forma de pagos a contratistas y tenedores de bonos, pudieron haberse evitado o al menos reducido. Los comerciantes británicos fueron empleados en el negocio y los tenedores de bonos británicos pagados mediante los ingresos del guano principalmente porque los ministros y oficiales en Lima veían el fertilizante como un medio de incrementar la capacidad de crédito que les era accesible. La exportación de guano estaba, en último caso, en las manos de gobiernos peruanos inseguros e inadecuadamente financiados, que operaban dentro de un titubeante e inmaduro cuerpo político. Tales gobiernos manifestaban, respecto al guano, una paradójica combinación de poder y penuria. La penuria dictaba la forma en que el poder era utilizado; y el poder, al ser mal utilizado, servía finalmente para agravar la penuria.

APÉNDICES

APÉNDICE I

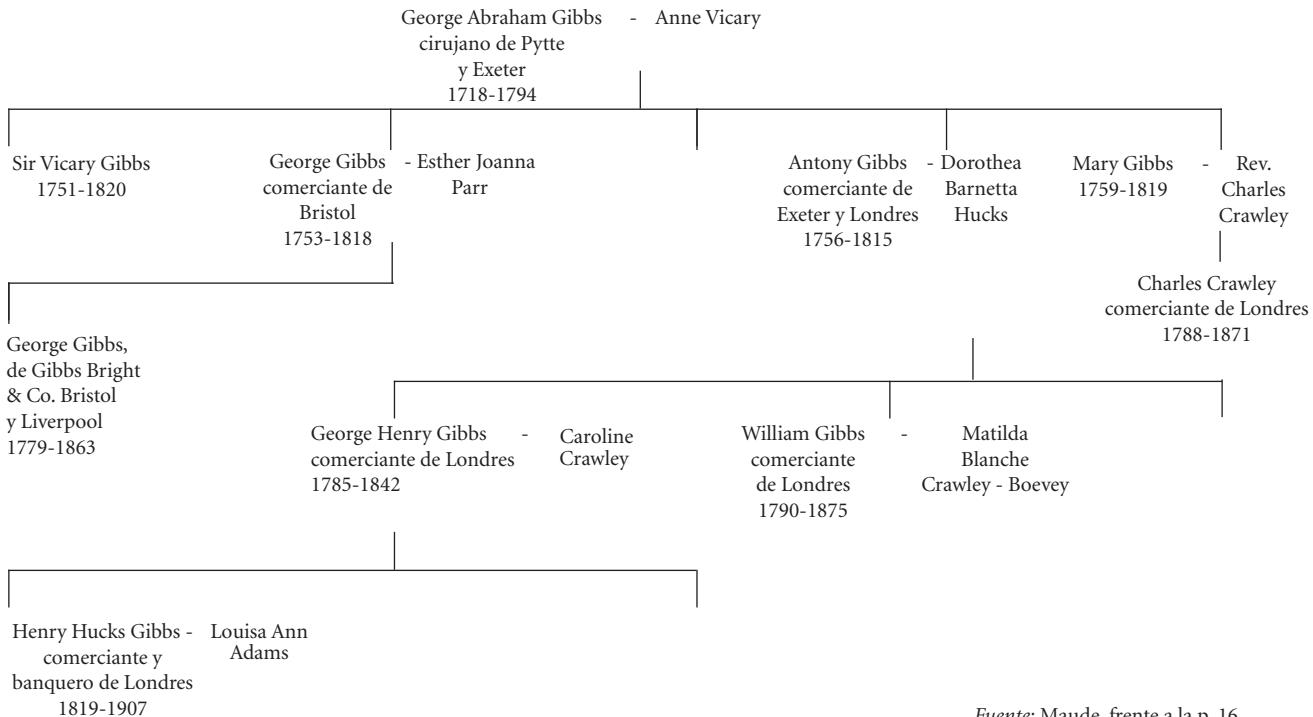
PRESIDENTES DEL PERÚ EN EL PERÍODO INICIAL DEL GUANO

Gran Mariscal Agustín Gamarra	1839-1841
Manuel Menéndez	1841-1842
General Juan Crisóstomo Torrico	1842
General Francisco de Vidal	1842-1843
Justo Figuerola	1843
General Manuel Ignacio de Vivanco	1843-1844
Domingo Elías	1844
Manuel Menéndez	1844
Justo Figuerola	1844
Manuel Menéndez	1844-1845
Gran Mariscal Ramón Castilla	1845-1851
General José Rufino Echenique	1851-1854
Gran Mariscal Ramón Castilla	1855-1862
General Miguel San Román	1862-1863
General Juan Antonio Pezet	1863-1865

Fuentes: Santa-Cruz, pp. 88-98; Pike, *Perú*, pp. 83-114; Marett, pp. 90-99.

APÉNDICE II

ÁRBOL GENEALÓGICO DE LA FAMILIA GIBBS, SIGLOS XVIII Y XIX



Fuente: Maude, frente a la p. 16.

APÉNDICE III

ESTADÍSTICAS DE ANTONY GIBBS E HIJOS, 1820-1879

Todas las cifras redondeadas a la cantidad más cercana de libras esterlinas, con promedios cada cinco años e incremento o disminución porcentual entre los períodos sucesivos.

Cuadro 1: Balances de ganancia y pérdida

1820	5,882		1850	41,311	
1821	6,660		1851	60,095	
1822	6,750	5,617	1852	74,043	66,977
1823	2,769		1853	51,091	(+156%)
1824	6,025		1854	108,345	
1825	5,592		1855	115,530	
1826	3,923		1856	109,148	
1827	5,400	4,053	1857	135,268	116,992
1828	3,185	(-28%)	1858	125,562	(+75%)
1829	2,167		1859	99,450	
1830	-1,308		1860	22,783	
1831	2,196		1861	150,264	
1832	3,312	1,778	1862	146,199	137,244
1833	5,187	(-56%)	1863	115,203	(+17%)
1834	-498		1864	251,772	
1835	14,538		1865	-3,982	
1836	23,530		1866	-60,798	
1837	17,962	21,183	1867	-71,105	-15,276
1838	22,536	(+1,091%)	1868	49,540	
1839	27,350		1869	9,967	
1840	44,500		1870	-55,324	
1841	34,000		1871	23,456	
1842	29,420	27,454	1872	55,008	3,979
1843	14,850	(+30%)	1873	28,772	
1844	14,500		1874	-32,019	
1845	20,744		1875	-24,404	
1846	35,373		1876	6,120	
1847	28,188	26,202	1877	27,492	27,806
1848	17,156	(-5%)	1878	-25,636	(+599%)
1849	29,550		1879	155,458	

Fuente: LGL, primera serie, 3-27.

Cuadro 2: Balances agregados de las cuentas de comisiones y corretaje

1820	4,180		1850	34,633
1821	4,437		1851	46,830
1822	5,022	4,441	1852	57,535 55,136
1823	3,565		1853	58,126 (+188%)
1824	5,001		1854	78,558
1825	6,005		1855	100,609
1826	2,841		1856	97,526
1827	4,120	4,009	1857	92,629 92,207
1828	4,088	(-10%)	1858	95,920 (+67%)
1829	2,992		1859	74,349
1830	2,420		1860	60,008
1831	3,161		1861	75,965
1832	3,693	3,736	1862	75,611 81,355
1833	4,572	(-7%)	1863	58,015 (-12%)
1834	4,833		1864	137,178
1835	7,185		1865	72,888
1836	7,050		1866	54, 869
1837	7,284	8,856	1867	49,900 52,194
1838	9,706	(+137%)	1868	46,441 (-36%)
1839	13,055		1869	36,873
1840	16,206		1870	28,388
1841	14,399		1871	40,478
1842	14,932	14,810	1872	61,603 40,216
1843	15,781	(+67%)	1873	39,455 (-23%)
1844	12,732		1874	31,155
1845	14,420		1875	22,815
1846	18,969		1876	25,525
1847	19,940	19,149	1877	25,053 28,842
1848	18,780	(+29%)	1878	29,316 (-28%)
1849	23,637		1879	41,503

Fuente: LGL, primera serie, 3-27.

Cuadro 3: Balances agregados de cuentas a pérdida, deudas no pagadas, grandes pérdidas en inversiones e iniciativas empresariales, y todas las deudas pendientes en cuentas de ganancia y pérdida (excluyendo los gastos contables de la casa comercial)

1820	1,189		1850	5,686
1821	1,166		1851	973
1822	4,141	3,613	1852	1,882 8,366
1823	5,644		1853	32,140 (+773%)
1824	5,924		1854	1,147
1825	6,358		1855	9,629
1826	2,734		1856	20,849
1827	1,611	3,004	1857	7,485 8,837
1828	2,660	(-17%)	1858	1,392 (+6%)
1829	1,659		1859	4,830
1830	3,252		1860	54,367
1831	564		1861	15,214
1832	1,384	2,901	1862	11,502 33,196
1833	2,039	(-3%)	1863	39,546 (+276%)
1834	7,265		1864	45,353
1835	11,929		1865	314,066
1836	8,939		1866	196,022
1837	3,696	6,269	1867	202,035 169,893
1838	622	(+116%)	1868	76,499 (+412%)
1839	6,158		1869	60,844
1840	1,640		1870	116,191
1841	4,405		1871	86,257
1842	9,016	7,841	1872	71,111 82,560
1843	8,529	(+25%)	1873	57,668 (-51%)
1844	15,613		1874	81,574
1845	109		1875	69,213
1846	1,124		1876	34,898
1847	2,347	958	1877	19,821 48,895
1848	697	(-88%)	1878	73,490 (-41%)
1849	511		1879	47,055

Fuente: LGL, primera serie, 3-27.

APÉNDICE IV

IMPORTACIONES BRITÁNICAS Y VENTAS DE GUANO PERUANO, 1841-1880

Cuadro 1: Importaciones brutas de guano del Perú, 1841-1880
(en toneladas)

1841	2,062	1861	161,566
1842	14,123	1862	69,390
1843	1,589	1863	196,704
1844	16,475	1864	113,086
1845	14,101	1865	210,784
1846	22,410	1866	109,142
1847	57,762	1867	164,112
1848	61,055	1868	155,766
1849	73,567	1869	199,122
1850	95,083	1870	243,434
1851	199,732	1871	142,365
1852	86,293	1872	74,401
1853	106,312	1873	135,895
1854	221,747	1874	94,346
1855	255,535	1875	86,042
1856	177,016	1876	156,864
1857	264,230	1877	111,835
1858	302,207	1878	127,813
1859	49,064	1879	44,325
1860	122,459	1880	55,530

Fuente: Estadísticas comerciales en PP. Las cifras hasta 1845 se refieren al guano peruano y boliviano.

Cuadro 2: Ventas de guano peruano en Gran Bretaña, 1849-1861
(en toneladas)

1 de julio de 1849 hasta 30 de junio de 1850	77,098
1850-1851	96,145
1851-1852	112,638
1852-1853	188,286
1853-1854	135,524
1854	154,271
1855	161,852
1856	211,647
1857	110,490
1858	122,819
1859	132,082
1860	146,145
1861	161,707

Fuentes: *Estado comparativo de las ventas de huano*, en Rivero; carta de Antony Gibbs & Sons a S. A. Rodulfo, 19 de marzo de 1862, citada en el *Compendium of the English and Foreign Funds* de Fenn, novena edición. Londres, 1867, pp. 377-378.

BIBLIOGRAFÍA

I. FUENTES PRIMARIAS

A. MANUSCRITOS

ARCHIVO NACIONAL, LIMA

Ministerio de Hacienda. Archivo Histórico.

COLECCIONES PRIVADAS, LIMA

Diaries of Henry Witt (en posesión de la Sra. Eloyda Garland Melián de Montero).

Memorias de Manuel de Argumaniz Muñoz (colección privada Félix Denegri Luna).

GUILDHALL LIBRARY, LONDRES

Antony Gibbs & Sons, Ltd., merchants and foreign bankers of 22 Bishopsgate:
Family archives and mss; Business archives.

Public Record Office, Londres

Foreign Office, *General Correspondence and Embassy and Consular Archives: Peru (FO 61 y 177).*

Foreign Office, *General Correspondence and Embassy and Consular Archives: Bolivia (FO 11 y 126).*

Foreign Office, *General Correspondence: Chile (FO 16).*

Board of Trade, Correspondence: In-Letters, Foreign Office (BT 2).

ARCHIVES NATIONALES, PARÍS
Serie F12, dossier 6860.

ARCHIVES DU MINISTÈRE DES AFFAIRES ETRANGÈRES, PARÍS
Correspondance Consulaire et Commerciale: Chuquisaca and Lima.

BAKER LIBRARY, GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS ADMINISTRATION, HARVARD UNIVERSITY
Prices Current Baltimore 1852, 1858 (colección sobre precios de productos).

B. IMPRESOS

LIMA

Anales de la hacienda pública del Perú. Leyes, decretos, reglamentos y resoluciones; aranceles, presupuestos, asientos y contratos que constituyen la legislación y la historia fiscal de la República. P. E. Dancuart y J. M. Rodríguez, eds. Lima, 1902-1920.

Archivo Castilla. Instituto Libertador Ramón Castilla, Lima.

Correspondencia de los signatarios del contrato de consignación para la venta del guano en la Gran Bretaña y sus colonias, Dirigida a los SS. J. Thomson, T. Bonar y Compañía. Lima, 1877.

Crónica parlamentaria del Perú. P. E. Dancuart y N. Benvenutto, eds. Lima, 1906-1910, 1926-1929.

Dictamen de la comisión especial sobre la nulidad de las prórrogas de consignación de huano. Lima, 1856.

Dictamen de la minoría de la comisión especial sobre la nulidad de las prórrogas de consignación del huano. Lima, 1856.

“Documentos” (relacionados al comercio del guano). En Francisco de Rivero, *Ojeada sobre el huano.* París, 1860.

Informe circunstanciado que la comisión de delegados fiscales eleva al Congreso, en cumplimiento del artículo 8 de la ley de 28 de enero de 1869. Londres, 1872 [;].

LONDRES

Annual Statement of the Trade and Navigation of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions in the Year 1858. Londres, 1859.

Bills A. Customs, London. Ships' Reports. Customs House Library, Londres.

Commercial statistics in sundry volumes of *Parliamentary Accounts and Papers*.

Correspondence between Great Britain and Foreign Powers, and Communications from the British Government to Claimants, relative to Loans made by British Subjects, 1823-1837. *Parliamentary Accounts and Papers*, LXIX, 1847.

Correspondence between Great Britain and Foreign Powers, and Communications from the British Government to Claimants, relative to Loans made by British Subjects, 1847-1853. *Parliamentary Accounts and Papers*, LXIX, 1854.

Correspondence respecting the Guano Islands of Lobos de Tierra and Lobos de Afuera, 1833-1852. *Parliamentary Accounts and Papers*, LIV, 1852.

Copies or Extracts of Correspondence with the Colonial Office, respecting a Grant made by the Crown to raise and take away Guano from the Islands of Jibleca, Huskie, and Ghwrzoad, on the South Coast of Arabia; and of the Licence under which the Grant has been made. *Parliamentary Accounts and Papers*, XXXVIII, 1847.

Documents relating to Steam Navigation in the Pacific. Lima, 1836.

Hansard's Parliamentary Debates

Lloyd's Register of Shipping

Minutes of Evidence taken before the Royal Commission on Unseaworthy Ships. *Parliamentary Accounts and Papers*, XXXVI, 1873.

LIVERPOOL

Liverpool Customs Bills of Entry. Liverpool Record Office.

PARÍS

Oficio informativo que por conducto del Ministerio de Hacienda eleva al Supremo Gobierno del Perú el ciudadano Manuel Mariano Basagoitia, apoderado fiscal, enviado a Inglaterra, España, Italia e Islas de Mauricio, en cumplimiento de la resolución legislativa de 9 de septiembre de 1857. París, 1858.

II. FUENTES SECUNDARIAS

ADDISON, W. Innes, ed.

- 1913 *The Matriculation Albums of the University of Glasgow, 1728-1858*. Glasgow.

AIKMAN, C. M.

- 1894 *Manures and the Principles of Manuring*. Edimburgo.

- 1896 *Sixty Years of Agricultural Science*. Edimburgo.

AITKEN, Andrew P.

- 1878 *Report on the Present State of the Agriculture of Scotland*. Edimburgo.

ALBERT, Bill

- 1976 *An Essay on the Peruvian Sugar Industry, 1880-1920*. Norwich.

ALLIER, Aquiles

- 1841 *Alcance al Comercio Número 742 sobre la cuestión del huano*. Lima.

ANDERSON, Thomas

- 1850 “Economy of Manures”. En *FM*, segunda serie, 22, 3, septiembre.

- 1858 “On the Composition of Some Kinds of Guano now in the Market”. En *THAS*, nueva serie, 16, julio.

- 1859-1861 “Instructions to Farmers on the Reading of Analyses and the Valuation of Manures”. En *THAS*, nueva serie, 18.

- 1860 *Elements of Agricultural Chemistry*. Edimburgo.

ANDREWS, G. H.

- 1853 *Modern Husbandry: A Practical and Scientific Treatise on Agriculture*. Londres.

ANÓNIMO

- 1825 *An Inquiry into the Plans, Progress and Policy of the American Mining Companies*, tercera edición. Londres.

- 1844 *Hints to Farmers on the Nature, Purchase, and Application of Peruvian, Bolivian, and African Guano*. Liverpool y Londres.

- ARMSTRONG, W. G., I. L. BELL, John TAYLOR y Dr. RICHARDSON, eds.
- 1864 *The Industrial Resources of the District of the Three Northern Rivers.* Londres y Newcastle.
- BALGARNIE, R.
- 1877 *Sir Titus Salt.* Londres.
- BARAN, Paul A.
- 1968 *The Political Economy of Growth.* Londres y Nueva York.
- BARROILHET, Carlos
- 1856 *Exposición que presenta a la honorable comisión nombrada por la Convención Nacional.* Lima.
- 1857 *Contestación al señor ministro de Hacienda del Perú.* París.
- 1857 *Opúsculo sobre el huano dedicado a la nación peruana.* París.
- 1858 *Grandeza y decadencia del Perú.* París.
- 1859 *Consideraciones sobre la riqueza del Perú.* París.
- 1859 *Ojeada sobre la crisis política y financiera del Perú.* París.
- 1860 *Examen crítico de un opúsculo sobre el guano.* París.
- 1861 *Examen crítico de dos publicaciones del Sr. don Francisco Rivero.* París.
- BASADRE, Jorge
- 1946 y 1969 *Historia de la República del Perú 1822-1933.* Lima.
- 1971 *Introducción a las bases documentales para la historia de la República del Perú con algunas reflexiones.* Lima.
- BATEMAN, John
- 1878 *The great landowners of Great Britain and Ireland.* Londres.
- BERNAYS, A. J.
- 1844 *Two Lectures on the Theory of Agriculture and on Farming as Practiced in Cheshire.* Londres.
- 1845 *A Lecture on the Application of Chemistry to the Details of Practical Farming.* Londres.

- BERNECKER, Walter L. y Thomas FISCHER
1998 "Rise and Decline of Latin American Dependency Theories".
En *Itinerario*, XXII.
- BERTRAND, Louis y Charles PETRIE
1952 *The History of Spain*, segunda edición. Londres.
- BINDOFF, S. T., E. F. MALCOLM-SMITH y C. K. WEBSTER
1934 *British Diplomatic Representatives 1789-1852*. Londres.
- BLAKEMORE, Harold
1952 *British Nitrates and Chilean Politics, 1886-1896*. Londres.
- BONILLA, Heraclio
1970 "Aspects de l'histoire économique et sociale du Pérou au XIXe siècle". Tesis doctoral no publicada. París.
1974 *Guano y burguesía en el Perú*. Lima.
- BROOKE, W. B.
1843 *Guano: Description of the Nature and Properties of Guano Manure*. Londres.
- BROWNE, Charles A.
1944 *A Source Book of Agricultural Chemistry*. Waltham, Mass.
- BULLER, Thomas Wentworth
1822 *A Reply to a Pamphlet, published by David Ricardo, Esq. M. P., on Protection to Agriculture*. Londres.
1852 *The Hare and Many Friends. Remarks on the Monopoly of Guano*. Londres.
- BURR, Robert N.
1965 *By Reason or Force. Chile and the Balancing of Power in South America, 1830-1905*. Berkeley y Los Ángeles.
- BUSHELL, T. A.
1939 *Royal Mail. A Centenary History of the Royal Mail Line 1839-1939*. Londres.
- CAIRD, James
1852 *English Agriculture in 1850-1851*. Londres.

- CAMERON, Charles A.
1857 *Chemistry of Agriculture*. Dublin.
- CHAMBERS, J. D. y G. E. MINGAY
1966 *The Agricultural Revolution 1750-1880*. Londres.
- CHILCOTE, R. H.
1974 "A Critical Synthesis of the Dependency Literature". En *LAP*, 1, Nº 1.
- COCHET, Alejandro
1849 *Al soberano Congreso*. Lima.
- COLLINS, E. J. T. y E. L. JONES
1967 "Sectoral Advance in English Agriculture, 1850-1880". En *AHR*, 15, parte 2.
- CORTÉS CONDE, Roberto
1974 *The First Stages of Modernization in Spanish America*. Nueva York.
- COUPLAND, R.
1938 *East Africa and its Invaders*. Oxford.
- CRAIG, Robert
1964 "The African Guano Trade". En *MM*, 50.
- DARWIN, Charles
1890 *Journal of Researches into the Natural History and Geology of the Countries visited during the Voyage of H.M.S. 'Beagle' Round the World*, séptima edición. Londres.
- DÁVALOS Y LISSÓN, P.
1926 *La primera centuria*. Lima.
- DAVY, Humphrey
1813 *Elements of Agricultural Chemistry*. Londres.
- DICKINSON, H. W. y Arthur TITLEY
1934 *Richard Trevithick*. Cambridge.
- DUDGEON, John
1843 "Report of Comparative Trials with Guano as a Manure for Turnips". En *FM*, segunda serie, 8, noviembre.

DUFFIELD, A. J.

1881 *The Prospects of Peru*. Londres.

ECHENIQUE, José Rufino

1952 *Memorias para la historia del Perú, 1808-1878*. Lima.

EDEN, T. E.

1846 *The Search for Nitre, and the True Nature of Guano, being an Account of a Voyage to the South-West Coast of Africa*. Londres, Liverpool y Glasgow.

EMMANUEL, Arghiri

1972 *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. Londres y Nueva York.

ENGLISH, Henry

1825 *A General Guide to the Companies formed for Working Foreign Mines*. Londres.

1827 *A Complete View of the Joint Stock Companies Formed during the Years 1824 and 1825*. Londres.

ERNLE, Rowland Edmund Prothero

1936 *English Farming. Past and Present*. Londres.

FAIRLIE, Susan

1969 “The Corn Laws and British Wheat Production, 1829-1876”. En *EHR*, segunda serie, 22, Nº 1.

FAIVRE, J. P.

1953 *L'Expansion Française dans le Pacifique de 1800 à 1842*. París.

1959 “Le Début des Exportations du Guano Péruvien”. En *RHES*, 37.

FENN, Charles

1867 *A Compendium of the English and Foreign Funds*, novena edición, reescrito por R. L. Nash. Londres.

FIELDHOUSE, D. K.

1961 “Imperialism: An Historiographical Revision”. En *EHR*, segunda serie, Vol. 14, Nº 2.

- FISHER, J. R.
- 1977 *Silver Mines and Silver Miners in Colonial Peru, 1776-1824.*
 Liverpool.
- FOSTER, Joseph, ed.
- 1891 *Alumni Oxonienses: the members of the University of Oxford, 1715-1886.* Oxford.
- FRANK, Andre Gunder
- 1967 *Capitalism and Underdevelopment in Latin America.* Londres
 y Nueva York.
- FUESS, Claude Moore
- 1930 *Daniel Webster.* Boston.
- GAYER, Arthur D., W. W. ROSTOW y Anna JACOBSEN SCHWARTZ
- 1953 *The Growth and Fluctuations of the British Economy 1790-1850.*
 Oxford.
- GIBBS, Henry H.
- 1890 *Pedigree of the Family of Gibbs.* Londres.
- GIBBS, John Arthur
- 1922 *The History of Antony and Dorothea Gibbs and of their
Contemporary Relatives, including the History of the Origin and
Early Years of the House of Antony Gibbs & Sons.* Londres.
- 1932 *Pedigree of the family of Gibbs.* Londres.
- GIBBS & SONS, Antony
- 1843 *Guano: Its Analysis and Effects;* illustrated by the Latest Experiments.
Londres.
- 1858 *Contestación de la Casa Gibbs a los cargos sobre el huano.*
Londres.
- GIBBS & SONS, Antony y William Joseph MYERS & Co.
- 1844 *Peruvian and Bolivian Guano: Its Nature, Properties and Results.*
Londres.
- GOEBEL, Dorothy Burne
- 1938 “British Trade to the Spanish Colonies, 1796-1823”. En *AHR*,
43, Nº 2.

- GRAY, A. N.
1930 *Phosphates and Superphosphates*. Londres.
- GRIFFIN, Keith
1969 *Underdevelopment in Spanish America*. Londres.
- HAIGH, Samuel
1831 *Sketches of Buenos Ayres, Chile, and Peru*. Londres.
- HALL, Basil
1824 *Extracts from a Journal written on the Coasts of Chili, Peru, and Mexico, for the years 1820, 1821, 1822*. Edimburgo.
- HERTSLET, L.
1840 *Treaties and Conventions*. Londres.
- HOBSBAWM, E. J.
1977 *The Age of Capital, 1848-1875*. Londres.
- HOSKINS, W. G.
1935 *Industry, Trade and People in Exeter 1688-1800 with special reference to the Serge Industry*. Manchester.
- HUMPHREYS, R. A.
1940 *British Consular Reports on the Trade and Politics of Latin America, 1824-1826*. Londres.
- HUNT, Shane J.
1973 "Price and Quantum Estimates of Peruvian Exports, 1830-1962". Discussion paper, Woodrow Wilson School, Princeton University. January.
1973 "Growth and Guano in Nineteenth Century Peru". Unpublished Discussion paper, Woodrow Wilson School, Princeton University. Febrero.
- JENKS, L. H.
1938 *The Migration of British Capital to 1875*. Londres.
- JOHNSON, C. W.
1836 *The Use of Crushed Bones as Manure*, tercera edición. Londres.
1841 "On the Guano". En FM, segunda serie, 4, octubre.

- 1842 *The Farmer's Encyclopaedia*. Londres.
- 1847 *Modern Agricultural Improvements*. Londres.
- 1861 "Phosphate of Lime". En *FM*, tercera serie, 19, 6, junio.
- JOHNSTON, James
- 1841 "On Guano". En *JRAS*, 2.
- JOHNSTON, James, ed.
- 1845 *The Potato Disease in Scotland*. Edimburgo.
- JONES, Colin
- 1958 *Antony Gibbs & Sons Limited. A Record of 150 Years of Merchant Banking, 1808-1958*. Londres.
- JONES, E. L.
- 1962 "The Changing Basis of English Agricultural Prosperity, 1853-1873". En *AgHR*, 10, parte II.
- 1968 *The Development of English Agriculture, 1815-1873*. Londres.
- JONES, Wilbur Devereaux
- 1956 *Lord Derby and Victorian Conservatism*. Oxford.
- JOSLIN, David
- 1963 *A Century of Banking in Latin America*. Londres.
- KEEN, John
- 1859 "Review of the Trade in Manures and Oilcakes during 1858".
En *FM*, tercera serie, 15, Nº 2, febrero.
- KENDALL, L. C.
- 1936 "Andrés de Santa Cruz and the Peru-Bolivian Confederation".
En: *HAHR*, 16, Nº 1.
- KERRIDGE, Eric
- 1967 *The Agricultural Revolution*. Londres.
- KITSON CLARK, G.
- 1951 "The Repeal of the Corn Laws and the Politics of the Forties".
En *EHR*, segunda serie, 4, Nº 1.

- LAROUSSE, Pierre
1866 *Dictionnaire Universel du XIXe Siècle*. París.
- LAVERGNE, Léonce de
1855 *The Rural Economy of England, Scotland and Ireland*. Edimburgo y Londres.
- L.E.S. (*sic*)
1851 *Estudios sobre el huano*. Lima.
- LEVIN, J. V.
1960 *The Export Economies*. Cambridge, Massachusetts.
- LIEBIG, Justus
1840 *Organic Chemistry in its Applications to Agriculture and Physiology*. Londres.
- LOUDON, J. C.
1825 *An Encyclopaedia of Agriculture*. Londres.
- MACGREGOR, John
1843-1850 *Commercial Statistics*. Londres.
- MACQUEEN, C. A.
1926 *Peruvian Public Finance*. Washington.
- MACERA, Pablo
1974 *Las plantaciones azucareras en el Perú, 1821-1875*. Lima.
- MAIGUASHCA, Juan
1967 “A Reinterpretation of the Guano Age 1840-1880”. Tesis doctoral no publicada. Oxford.
- MARETT, Robert
1969 *Peru*. Londres.
- MARCHAND, L.
1862 “Les engrais artificiels en Angleterre et en Ecosse”. En *AP*, segunda serie, 3, octubre 1861-septiembre.
- MARKHAM, Clements R.
1862 *Travels in Peru and India*. Londres.
1892 *A History of Peru*. Londres.

MATHEW, W. M.

- 1964 "Anglo-Peruvian Commercial and Financial Relations, 1820-1862". Tesis doctoral. Universidad de Londres. Londres.
- 1968 "The Imperialism of Free Trade: Peru, 1820-70". En *EHR*, segunda serie, 21, Nº 3.
- 1970 "Peru and the British Guano Market, 1840-1870". En *EHR*, segunda serie, 23, Nº 1.
- 1970 "The First Anglo-Peruvian Debt and Its Settlement, 1822-1849". En *JLAS*, 2, parte 1.
- 1972 "Foreign Contractors and the Peruvian Government at the Outset of the Guano Trade". En *HAHR*, 52, Nº 4.
- 1977 "A Primitive Export Sector: Guano Production in Mid-Nineteenth Century Peru". En *JLAS*, 9, parte 1.

MAUDE, Wilfred

- 1958 *Antony Gibbs & Sons Limited, Merchants and Bankers, 1808-1958*. Londres.

MESONES, Luis

- 1859 *El Ministerio de Hacienda del Perú en sus relaciones con los administradores del huano en Europa*. Besançon.

MIERS, John

- 1826 *Travels in Chile and La Plata*. Londres.

MILBURN, M. M.

- 1845 "Report on Experiments with Guano". En *FM*, segunda serie, 11.

MILLER, Rory M. y Robert G. GREENHILL

- 1973 "The Peruvian Government and the Nitrate Trade, 1873-1879". En *JLAS*, 5, parte 1.

MITCHELL, B. R. y Phyllis DEANE

- 1971 *Abstract of British Historical Statistics*. Cambridge.

- MOORE, D. C.
- 1965 "The Corn Laws and High Farming". En *EHR*, segunda serie, 18, Nº 3.
- MORRELL, Benjamin
- 1832 *A Narrative of Four Voyages*. Nueva York, Londres y Liverpool.
- MORTON, John C., ed.
- 1855 *A Cyclopedie of Agriculture*. Glasgow, Edimburgo y Londres.
- MURPHY, Robert Cushman
- 1925 *Birds Islands of Peru*. Nueva York y Londres.
- MYRDAL, Gunnar
- 1957 *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Londres.
- NAPIER, James
- 1843 "Guano". En *FM*, segunda serie, 7, marzo.
- NESBIT, J. C.
- 1849 *Lecture on the Application of Chemistry to Agriculture*. Londres.
- 1856 "On Peruvian Guano". En *FM*, tercera serie, 9, 6, junio.
- PALIN, William
- 1845 "The Farming of Cheshire". En *JRAS*, 5.
- PÁSARA, Luis
- 1970 *El rol del derecho en la época del guano*. Lima.
- PIEL, Jean
- 1970 "The Place of the Peasantry in the National Life of Peru in the Nineteenth Century". En *P&P*, Nº 46.
- PIÉROLA, Nicolás de
- 1853 *Informe sobre el estado del carguío de huano en las Islas de Chincha, y sobre el cumplimiento del contrato celebrado con D. Domingo Elías*. Lima.
- PIKE, Fredrick B.
- 1967 *The Modern History of Peru*. Londres.

1977 *The United States and the Andean Republics: Peru, Bolivia, and Ecuador.* Cambridge, Mass. y Londres.

PLANCHON, Gustave

1864 *Des Quinquinas.* París y Montpellier.

PLATT, D. C. M.

1972 "Economic imperialism and the businessman: Britain and Latin America before 1914". En *Studies in the Theory of Imperialism.* Roger Owen y Bob Sutcliffe, eds. Londres.

1972 *Latin America and British Trade 1806-1914.* Londres.

PLATT D. C. M., ed.

1977 *Business Imperialism, 1840-1930: An inquiry based on British experience in Latin America.* Oxford.

PORTER, G. R.

1851 *The Progress of the Nation.* Londres.

POTTER, William Horatio

1842 "On the Use of Guano". En *FM*, segunda serie, 5, junio.

PUSEY, Philip

1842 "On the Progress of Agricultural Knowledge during the last Four Years". En *JRAS*, 3.

QUIRÓS, Francisco y Aquiles ALLIER

1845 *Exposición que don Francisco Quiróz y don Aquiles Allier elevan al soberano Congreso.* Lima.

RAMSAY, Alexander

1879 *History of the Highland and Agricultural Society of Scotland.* Edimburgo y Londres.

READ, Clare Sewell

1858 "Recent Improvements in Norfolk Farming". En *JRAS*, 29.

RIPPY, J. Fred

1959 *British Investments in Latin America, 1822-1949.* Minneapolis.

- RIVERO, Francisco de
1860 *Ojeada sobre el huano*. París.
- 1861 *Reflexiones sobre una carta del doctor Luis Mesones*. Lima.
- 1867 *El estado comparativo de las ventas de huano; carta de Antony Gibbs & Sons a S.A. Rodulfo*, 19 de marzo de 1862, en el *Compendium of the English and Foreign Funds* de Fenn, novena edición. Londres, pp. 377-378.
- ROMERO, Emilio
1949 *Historia económica del Perú*. Buenos Aires.
- RUSSELL, E. John
1966 *History of Agricultural Science*. Londres.
- SANTA-CRUZ SCHUHKRAFFT, Andrés de
1956 *Cuadros sinópticos de los gobernantes de la República de Bolivia... y de la del Perú*. La Paz.
- SCOTT WATSON, J. A.
1939 *The History of the Royal Agricultural Society of England 1839-1939*. Londres.
- SHANN, Edward
1930 *An Economic History of Australia*. Cambridge.
- SHEPPARD, J. H.
1844 *A Practical Treatise on the Use of Peruvian and Ichaboe African Guano*. Londres.
- SIMMONS, Jack, ed.
1971 *The Birth of the Great Western Railway. Extracts From the Diary and Correspondence of George Henry Gibbs*. Bath.
- SMEATON, W. A.
1962 *Fourcroy, Chemist and Revolutionary 1755-1809*. Cambridge.
- SMITH, Archibald
1839 *Peru as it is*. Londres.

- SPOONER, W.C.
1854 *On the Most Economic and Profitable Method of Growing and Consuming Root Crops.* Londres.
- STEVENSON, Charles
1853 “On the Farming of East Lothian”. En *JRAS*, 16.
- STRACHEY, Lytton y Roger FULFORD, eds.
1838 *The Greville Memoirs, 1814-1860.* Londres.
- TEMPLE, Edmond
1830 *Travels in Various Parts of Peru, Including a Year's Residence in Potosí.* Londres.
- THIRSK, Joan, ed.
1967 *The Agrarian History of England and Wales, IV, 1500-1640.* Cambridge.
- THOMPSON, F. M. L.
1963 *English Landed Society in the Nineteenth Century.* Londres.
1968 “The Second Agricultural Revolution, 1815-1880”. En *EHR*, segunda serie, 21, Nº 1.
- TOOKE, Thomas
1848 *A History of Prices, and of the State of the Circulation, from 1839 to 1847 inclusive.* Londres.
- TRIMMER, Joshua
1842 *Practical Chemistry for Farmers and Landowners.* Londres.
- TSCHUDI, J. J. VON
1847 *Travels in Peru During the Years 1838-1842.* Londres.
- ULLOA, José Casimiro
1859 *Huano (Apuntes económicos y administrativos).* Lima.
- VENN, J. y J. A. VENN, eds.
1922-1954 *Alumni Cantabrigienses... from the earliest times to 1900.* Cambridge.

VICENS VIVES, Jaime

- 1969 *An Economic History of Spain*. Frances M. López-Morillas, trad.
Princeton.

WALTON, William

- 1844 “Guano, Its History and Uses Among the Peruvians”. En JA,
octubre.

WARD-PERKINS, C.N.

- 1962 “The Commercial Crisis of 1847”. En *Essays in Economic History III*, E.M. Carus-Wilson, ed. Londres.

WARDLE, Arthur C.

- 1940 *Steam Conquers the Pacific*. Londres.

WAY, Thomas

- 1859 “On the Composition and Money Value of the Different Varieties of Guano”. En *JRAS*, 10.

WILSON, John M., ed.

- 1847 *The Rural Cyclopedie*. Edimburgo.

WOODHAM-SMITH, Cecil

- 1962 *The Great Hunger, Ireland 1845-1849*. Londres.

WRIGHT, Marie Robinson

- 1908 *The Old and the New Peru*. Filadelfia.

WRIGHT, William

- 1861 “On the Improvements in the Farming of Yorkshire...”. En *JRAS*, 22.

YEPES DEL CASTILLO, Ernesto

- 1972 *Perú 1820-1920; un siglo de desarrollo capitalista*. Lima.

ABREVIATURAS

AgHR	Agricultural History Review.
ANF	Archives Nationales de France (París).
AP	L'Agriculteur Practicien.
DBCR	De Bow's Commercial Review.
EHR	Economic History Review.
ER	Edinburgh Review.
FM	Farmer's Magazine.
FO	British Foreign Office, General Correspondence and Embassy and Consular Archives (Londres).
GGC	Antony Gibbs & Sons, Ltd. Extracts of Correspondence between the London head office and others concerning the firm's Guano business (Londres).
GH	Glasgow Herald.
Hac Arch	Ministerio de Hacienda, Archivo Histórico (Lima).
HAHR	Hispanic American Historical Review.
HHGC	Antony Gibbs & Sons, Ltd. Out-letter books (private) of Henry Hucks Gibbs, 1845-1882 (Londres).
HMM	Hunt's Merchant's Magazine.
HW	Household Words.
JA	Journal of Agriculture.

JE	Journal des Economistes.
JLAS	Journal of Latin American Studies.
JRAS	Journal of the Royal Agricultural Society of England.
LAP	Latin American Perspectives.
Lob Corr	Correspondence Respecting the Guano Islands of Lobos de Tierra and Lobos de Afuera, 1833-1852.
LGL	Antony Gibbs & Sons, Ltd., London head office general ledgers (Londres).
LRS	Lloyd's Register of Shipping.
MAE	Archives du Ministère des Affaires Etrangères, Correspondance Consulaire et Commerciale (París).
MLE	Mark Lane Express.
MM	Mariner's Mirror.
NM	Nautical Magazine and Naval Chronicle.
NQ	Notes and Queries.
Parl Debs	Hansard's Parliamentary Debates.
PP	Parliamentary Accounts and Papers.
PP (<i>British Loans</i>)	Correspondence between Great Britain and Foreign Powers, and Communications from the British Government to Claimants, relative to Loans made by British Subjects, 1847-1853.
RCUS	Minutes of Evidence Taken Before the Royal Commission on Unseaworthy Ships, 1873.
RHES	Revue d'Histoire Economique et Sociale.
THAS	Transactions of the Highland and Agricultural Society of Scotland.
WGC	Antony Gibbs & Sons, Ltd. Copybook of in-letters addressed to William Gibbs, 1854-1855 (Londres).

ENTRE LAS FIRMAS comerciales que participaron en el negocio del guano peruano en el siglo diecinueve, la casa inglesa Gibbs e hijos fue probablemente la más señalada. Entre los años cuarenta y sesenta ella dominó la comercialización del preciado fertilizante en diversos mercados del mundo. Este libro del afamado historiador escocés William M. Mathew es el resultado de una prolífica investigación acerca de cómo la firma británica debió negociar con el gobierno peruano para sostenerse como la principal agencia contratista por casi dos décadas. Ello fue una verdadera proeza en medio de las cambiantes circunstancias que tuvo la política peruana en esa época.

El libro permite examinar, sobre un caso específico y documentado, el siempre polémico tema de las relaciones entre los países "fuertes" y "débiles" o, más precisamente, entre los empresarios de aquellos y los políticos de estos; un tema que en el Perú de hoy no ha perdido actualidad.



BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ



IEP
INSTITUTO DE
ESTUDIOS
PERUANOS