

CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE LA REALIDAD DEL NORTE
“Salitre chileno, mercado mundial y propaganda. (1889-1916)”
Cuaderno de Investigación Social N°17
Iquique, Chile; 1986.

Canje y Correspondencia:
Casilla 135, Iquique - Chile
Teléfono: (+56) (57) 414461
Página web: www.crear.cl
Correo electrónico: bernardo.guerrero@unap.cl

Comité Editorial:

Juan Gabilán C.

Bernardo Guerrero J.

Antica Zaninovic L.

Sergio González M.

Juan Van Kessel B.

Representante Legal:

Bernardo Guerrero Jiménez

Director:

Juan Podestá Arzubiaga

Distribución:

Área de Extensión y Publicaciones CREAR

**“Salitre chileno, mercado mundial y
propaganda. (1889-1916)”**
[Labor del Fiscal don Alejandro Bertrand]

Enrique Reyes Navarro

PRESENTACIÓN

Durante medio siglo, desde el término de la guerra del Pacífico hasta la gran crisis de los treinta, Chile vivió y disfrutó gracias a los prodigios del Taumaturgo (como lo llamó Jorge Vidal) que fue el Enclave Salitrero. Así como también en esa época se escribieron los pasajes más críticos y desgarradores de nuestra historia, especialmente por las recurrentes crisis que sufrió esa economía dependiente del mercado mundial. Sin duda, las principales causas de esas crisis están en la vinculación de la industria salitrera con los mercados de fertilizantes en esa época.

Un panorama muy completo sobre esa vinculación, nos ofrece el trabajo —"Salitre Chileno, Mercado Mundial y Propaganda. (1889-1916.) Labor de don Alejandro Bertrand"— del historiador y candidato a doctor por la Universidad de Londres, Enrique Reyes Navarro, y que CREAR muestra en el presente número, el primero de 1986, de sus Cuadernos de Investigación Social.

El historiador Enrique Reyes analiza de un modo detallado el papel que le cupo tanto a las Combinaciones de Propaganda, formadas por los salitreros, como el de don Alejandro Bertrand en su calidad de Inspector Fiscal del gobierno de Chile, en la búsqueda de nuevos mercados y en la mantención de los existentes. El rol de las Combinaciones siempre fue polémico, especialmente por las alzas de los precios, es así como leemos en "El Nacional" de Iquique, el 3 de mayo de 1902, "Uno de esos males (de la Combinación), el mayor, quizás el único digno de toda preocupación, es el que fluye lógicamente del hecho de dar base cierta a las ventas futuras de los cargamentos comprados anteriormente, esto es, el alza de los precios en las épocas de gran temporada de consumo, de enero a marzo y abril de cada año, alza que se extrema en beneficio seguro de los intermediarios entre el productor y el consumidor, con perjuicio cierto de los productores y de la Industria en general". Preocupaciones como ésta sin duda tuvo don Alejandro Bertrand en la búsqueda de nuevos mercados para el salitre.

Tampoco en lo político pasó inadvertida en Chile la labor realizada por la Unión de las Compañías Productoras de Salitre en el mercado mundial, pues entre los descargos que los industriales salitreros presentaron a la Comisión Parlamentaria que visitó el Norte en 1904, debido a los Memoriales que los obreros redactaron sobre el problema social, estaba "el gasto que demanda la propaganda, destinada a mostrar las ventajas del salitre para el abono de las tierras y para contrarrestar la competencia que hacen otras sustancias análogas", según los industriales "ese año ascendía a la suma de £242.000", la que se invierte en beneficio de todos, pero que curiosamente no permitía las mejoras salariales, de seguridad industrial y sociales de los obreros del salitre.

Las habituales modificaciones de los precios del salitre, que impedían asegurar a don Alejandro Bertrand los nuevos mercados, fueron una clara conducta especulativa de los industriales salitreros reunidos en la Asociación Salitrera de Propaganda. En 1901 se publicó el convenio de la Combinación vigente a la fecha, que en su artículo 1° decía: "Los que suscriben convienen en no exportar ni elaborar salitre de los terrenos que actualmente poseen o explotan y de los que poseyeren y explotaren después de esta fecha y durante la vigencia de este convenio, sino en la cantidad y cuota anual que, con sujeción a las reglas que se expresarán a continuación, fijará el directorio de la Asociación Salitrera de Propaganda". Y sin embargo, el sistema de elaboración del salitre por lixiviación metódica o *Shanks*, que se mantuvo vigente casi todo el periodo, tenía niveles de pérdida de material por sobre un 30%; es decir, era a principios de siglo una tecnología obsoleta que perderá definitivamente su batalla con la tecnología del nitrato sintético hacia fines de la década de los veinte.

COMITÉ EDITORIAL
CREAR

I. DESARROLLO HISTÓRICO DE LOS PRINCIPALES MERCADOS

Cuando don Alejandro Bertrand se hizo cargo de su puesto como Inspector Fiscal del gobierno de Chile para la Propaganda del Salitre en Europa el año 1908, la tarea no le era desconocida. En su calidad de Ingeniero Civil y de Minas había ocupado importantes puestos y tomado no menos importantes responsabilidades para el gobierno como Inspector General de Guaneras y Salitreras, luego Delegado Fiscal de Salitreras, Jefe de la Oficina de Límites, tres veces Director General de Obras Públicas. En el desempeño de este último cargo, Bertrand fue enviado a Europa para adquirir todo el equipo instrumental necesario a esta repartición pública. Estas responsabilidades las ocupó hasta la Guerra Civil de 1891 y el periodo inmediato. En 1893 el nuevo gobierno lo envió nuevamente a Europa como técnico de la comisión de defensa de Chile en la cuestión de Límites con Argentina, ante la Comisión Arbitral de Londres. En 1908 estando nuevamente en Europa recibió el nombramiento de Inspector Fiscal a que hemos hecho referencia¹. La actividad de "Propaganda" —entiéndase Publicidad— era una de las funciones que debía cumplir el *Permanent Nitrate Committee*, creado en Londres bajo la iniciativa del Coronel J. T. North en 1889 (Harcourt Paine, 1916). Este Comité había sido constituido en noviembre de aquel año por representantes de todas las compañías productoras de nitrato con domicilio en Inglaterra y "a fin de servir como organización, al mismo tiempo, de una unión consultiva, un centro de acción común y un medio de comunicación, entre todos los que tienen interés en la industria del Nitrato" (Harcourt Paine, 1916). Desde su inicio mismo y durante el año 1890 este Comité se planteó el problema publicitario para abrir mercado al nitrato de soda chileno y al mismo tiempo para enfrentar la competencia dentro de aquel mismo del concurrente sulfato de amonio. En cierta manera se debió directamente a la actividad y visión del propio Coronel, la organización de esta actividad dentro del Comité y su desarrollo. Dirigiéndose en diciembre de 1888 en su calidad de Presidente de la Compañía Salitrera Primitiva a sus accionistas North les había manifestado ya esta preocupación por el mercado del nitrato, es decir, sus directos consumidores, los agricultores. En esta ocasión manifestó: "Nosotros estamos manufacturando y vendiendo Nitrato a continuos bajos precios y mi deseo es hacerlos aún más bajos y dar a los agricultores una chance"².

Una vez creado el *Permanent Committee*, su Secretario Joseph Hillman quedó con la responsabilidad de implementar una política de Propaganda a partir de 1890 para las áreas de consumo ubicadas en Francia, Inglaterra, Estados Unidos

¹ Reseña bibliográfica publicada en El Mercurio, el 23 de Noviembre de 1911.

² Citado por Ch. Trupel, encargado de la Propaganda en Francia en carta a Mr. Joseph Hillman, Secretario del Permanent Nitrate Committee. Trupel a Hillman, París 18-2-1890. Permanent Nitrate Committee, London (en adelante P.N.C. London). France, letters, Vol. I, 1890 a 1902. Chile House, Londres.

y Alemania (Harcourt Paine, 1916). El financiamiento del *Committee* y de la actividad publicitaria fue costado en los primeros momentos por suscripciones voluntarias de compañías salitreras inglesas y suscripciones también voluntarias de otras con sede en Chile.

En 1894, a consecuencias de la crisis de corta duración de la industria que se inicia en 1890 y conjuntamente con las necesidades que llevaron a la creación de la Segunda Combinación Salitrera con el objetivo inmediato de reducir la producción ante una carencia de demanda del producto en sus mercados y de esta forma producir un alza en los precios que recuperaba a la Industria de la crisis cíclica que enfrentaba, fue creada, paralelamente, la Asociación Salitrera de Propaganda con sede en Iquique, Chile. Esta organización en principio representaba los intereses comunes de los industriales en Chile, tanto extranjeros como nacionales, constituyendo parte importante de aquellos la vinculación al mercado mundial vía un aparato publicitario. Su relación con el *Permanent Nitrate Committee* de Londres tomaba la forma de dos organismos autónomos. Por su parte el Comité de Londres, en algún momento después de 1895, amplió su base constitutiva haciéndola extensiva a representantes de otras nacionalidades con sede en países europeos, principalmente de Francia, Alemania y probablemente España. Sin embargo la vinculación de los productores no ingleses al Comité fue siempre minoritaria y al parecer voluntaria. Pero sería la Asociación de Propaganda con sede en Iquique la que rápidamente implementaría sus funciones; durante el primer año de existencia impuso sobre sus asociados una contribución obligatoria de 1/8 de penique por cada quintal español exportado. Parte importante de estos fondos estaría dirigida a la actividad publicitaria, reuniéndose un monto de £ 11.000 aquel año. Por su parte el *Permanent Committee* de Londres elevó a partir de 1890 representaciones al gobierno de Chile solicitando una contribución directa o una subvención a las actividades de Propaganda de la Industria, fundamentando su petición en el importante papel que cumplía la riqueza generada por el salitre y quedaba en poder del Fisco chileno por vía del Impuesto a la exportación. Un camino similar fue adoptado por la recientemente creada Asociación. De esta manera, por ley de 7 de septiembre de 1897, el Estado de Chile acordó contribuir al financiamiento de las actividades de propaganda de la Asociación. En el cuadro que insertamos a continuación se puede apreciar la evolución del financiamiento indicado hasta el momento en que Alejandro Bertrand tomó el cargo de Inspector Fiscal³.

³ Asociación de Productores de Salitre. Datos estadísticos, 1929. Sumas gastadas en la Propaganda del Salitre desde 1881 hasta 1929-30.

AÑO	CONTRIBUCION FISCAL MONEDA ESTERLINA	%	CONTRIBUCION DE LOS INDUSTRIALES MONEDA CORRIENTE	%
1897	2,724	11,82	276.942,96	88,18
1898	20,000	36,68	573.770,88	63,32
1899	20,000	38,63	516.414,30	61,37
1900	20,000	36,67	460.454,99	63,33
1901	25,000	43,14	439.289,36	56,86
1902	/	/	452.257,74	100,00
1903	/	/	518.970,46	
	MONEDA ESTERLINA		MONEDA ESTERLINA	
1904	/	/	£ 32,190	/
1905	/	/	£ 38,038	/
1906	£ 30,000	61,20	£ 19,040	38,8
1907	£ 35,000	52,30	£ 31,903	47,70
1908	£ 40,000	43,60	£ 51,659	56,40

Cuando Bertrand inició sus actividades se encontró con una amplia plataforma económica fundada en los aportes de los propios industriales y del Estado. Las contingencias del aporte estatal, que se fijaba anualmente por ley de la República, fueron en distintos periodos difíciles de resolver en el congreso. Un ejemplo concreto lo constituyó la negociación de la contribución entre los años 1902 y 1905. Justamente, fue gracias al inmenso esfuerzo que desplegara el Inspector Fiscal de la Propaganda que se logró establecer estas contribuciones sobre bases permanentes y seguras. En 1902, ante la situación creada por la no participación del Estado de Chile en su concurrencia a los gastos publicitarios en el mercado mundial del nitrato de soda, los industriales acordaron aumentar su contribución a 5/16 de penique por quintal español exportado (Harcourt Paine, 1916). Con los medios señalados y a partir de 1890 se originó de esta manera una organización que gradualmente se extenderá por el mundo y cuya finalidad principal será vincularse a la actividad agraria en los distintos centros de consumo de nitrato de soda chileno, por la vía de la publicidad para este producto. La forma en que lo hará será en un sentido de una complejidad creciente de funciones y problemas relativos al mercado de fertilizantes y competencia a nivel mundial.

Suponemos que siguiendo las directrices del incansable Coronel North —como se desprende indirectamente de la correspondencia del *Permanent Committee*— y hasta la muerte de aquel en 1896, en lo que corresponde a este organismo londinense, las aspiraciones de la Asociación fueron vincularse al desarrollo que las actividades agropecuarias en los distintos países al más alto nivel institucional

y científico⁴. Desde Francia escribía el que sería su Delegado ante el Comité de Londres en 1890, que no le había sido posible iniciar las actividades primarias de propaganda de la mencionada Delegación porque estaba a la espera de comunicarse con uno de los más destacados científicos en el área de la investigación agrícola en aquel país, Ms. Grandeau, quien se encontraba ausente de París realizando trabajos para el ministro de Agricultura⁵. Una vez obtenida la asesoría de Grandeau, la Delegación de Francia estuvo en condiciones de iniciar sus actividades a todo nivel para llevar a los agricultores franceses al conocimiento y beneficios extraídos del uso del nitrato de soda en los cultivos apropiados. En forma similar se procedió en las distintas Delegaciones que se fueron formando en la década del 90. En Alemania, cuyo mercado sería el más importante por largo tiempo junto a su área comercial de influencia, fue designado Delegado el Dr. M. Weitz, otro notable científico agrario.

Tanto por su significación como mercado, como por la presencia de los intereses e inversión alemana en la industria del nitrato en Chile, además de las relaciones que desde un punto de vista de intereses globales separaban en la época a británicos y germanos a nivel mundial, la Delegación alemana tomó desde un principio un carácter especial. Este fue el de depender directamente de la Asociación Salitrera de Propaganda con Sede en Iquique, Chile, y no del *Permanent Nitrate Committee* de Londres. De esta forma la Delegación alemana con sede en Berlín extendió su actividad no sólo a través de este país sino que a Austria-Hungría, Suiza, Alemania y países escandinavos. Por su parte el *Permanent Committee* creó y designó un Subcomité encargado específicamente de las actividades de propaganda y responsable directamente ante aquél. Su área de acción a nivel de mercado mundial se extendió gradualmente después de 1897, comprendiendo: a) Reino Unido y Colonias (Inglaterra y Escocia, Irlanda, Australia y demás colonias, Egipto); b) Francia, Suiza Francesa, Algeria; c) Bélgica y Holanda (Luxemburgo queda incorporado a la Subdelegación de Bélgica); d) Italia; e) Sur de Rusia; España y Portugal; g) Estados Unidos⁶.

En 1907, al reanudarse los aportes fiscales a la labor de propaganda, fue creada la Delegación de Japón. Activa participación y responsabilidad en toda esta actividad de extensión del área publicitaria a nivel mundial le cupo al Secretario del *Permanent Committee* de Londres, quien falleció el mismo año 1907 después de

⁴ Quizás uno de los rasgos que más admira de la personalidad del Coronel North fue su incansable actividad. En la prosecución de su actividad empresarial no se estaba tranquilo; iba de un lugar a otro. Esto se puede apreciar en su visita a Chile, según uno de sus biógrafos. Véase W.H. Russell "A visit to Chile and the Nitrate Fields of Tarapacá". Una investigación contemporánea sobre la actividad de North véase en Blakemore (1974 y 1977).

⁵ Trupel a Hillman, París 26-2-1890. P.N.C; London. France Letters. Vol. I, 1890 to 1902.

⁶ Ministerio de Hacienda. Memoria. Año 1910. Informe del Delegado Fiscal de la Propaganda en Europa sobre dicha actividad (anexo). También, Harcourt Paine, 1916.

haber ocupado este cargo funcionario por 17 años y cuando ya varias Delegaciones llevaban más de 10 años de existencia (Harcourt, 1916). Entre 1908 y 1913 fueron creadas las delegaciones de Egipto, Australia, India, África del Sur, Cuba, México, Turquía, y los Países Balcánicos (Harcourt, 1916). La amplitud de las tareas a cumplir, la complejidad del panorama agrario a cubrir en tantos y tan distantes países, la multiplicidad de idiomas que en términos publicitarios había que manejar, fueron las principales tareas que enfrentaron las Delegaciones y Subdelegaciones. Fundamentalmente la estructura agraria francesa y alemana, pero especialmente la primera, fue de suma utilidad para implementar las labores del Subcomité de Propaganda del Salitre del *Permanent Committee*. El ámbito de especialización que se alcanzó dentro del Comité de Londres y la necesidad de la creación de un Subcomité de Propaganda de los cuales Alejandro Bertrand recogería amplias experiencias, queda claro si ejemplificamos sobre algunos los problemas y actividades que sus Delegados debían enfrentar en sus respectivas jurisdicciones. En enero de 1891 el Delegado francés, junto con enviar al Secretario Hillman un análisis del mercado francés e inglés del mercado de nitrato de soda desde 1886 a 1890 basado principalmente en información dada por Thomas Aikman en la publicación especializada "L'Engrais" de aquel año, hacía la siguiente recomendación: "Las Compañías de Nitrato no necesitan disminuir su producción, sino mantenerla al mismo nivel de 1.035.000 ton. que ellos enviaron a Europa y Estados Unidos el año último para ver la balanza de producción y consumo restablecida el año 1891"⁷. Agregaba que el único problema consistiría en que, al mantener el incremento del consumo del producto a una misma tasa que el año 1890, esto es 140.000 ton. anuales, la oferta excedería la demanda muy pronto y entonces vendrían malos tiempos para los accionistas más importantes en las Compañías de Nitrato⁸. El propio Delegado era accionista de Compañías Salitreras. Teniendo en cuenta este interés personal escribía nuevamente al Secretario del Comité en enero del mismo año, agradeciéndole la información relativa a la largamente esperada Combinación de Productores recientemente formada. Se refería luego al impacto que aquella tendría sobre los agricultores afirmando que "un alza en los precios de Fr. 2 a 3" por cada 100 kg no afectaría el empleo de este fertilizante. Terminaba afirmando que "ellos —los agricultores— lo usarían a Fr. 21 y Fr. 22 lo mismo que a Fr. 18"⁹. Sin embargo en materia de producción agraria muchas veces los hombres proponen pero "el clima dispone". El año 1891 fue un mal año agrario para los productores franceses de trigo, fecha en que las heladas destruyeron 1.620.000 Ha de siembras. En consecuencia el consumo de nitrato disminuyó en los primeros 9 meses de 1891

⁷ Truper a Hillman. París 10-01-1891.

⁸ Truper a Hillman. París 10-01-1891.

⁹ Truper a Hillman. París 30-01-1891.

en más de 35.000 ton. en relación al mismo periodo en 1890¹⁰. Los efectos de las pérdidas para la agricultura francesa y europea no terminaban aún en 1892 cuando el Delegado escribía nuevamente a Londres comentando que "el mundo agrario se encontraba en la misma situación depresiva que lo estuvo en Inglaterra el mundo financiero después del *Baring Crash*"¹¹. Para 1893 la acción de la Delegación francesa se orienta hacia la captación de los agricultores dedicados a la viticultura, un mercado potencialmente muy importante, y a los productores de papas. En estos últimos se estaban obteniendo notables resultados¹². Los medios para fomentar el consumo de nitrato de soda entre los medianos y pequeños agricultores de Francia, fueron cuidadosamente proyectados por el asesor en asuntos agrarios de la Delegación Ms. L. Grandeau, especialmente después de creada la Asociación Salitrera de propaganda en Iquique el año 1894 y una vez que se solucionaron los problemas de relaciones entre la Combinación Salitrera y el *Permanent Nitrate Committee* de Londres. Desde un punto de vista de los fondos a disponer, Ms. Grandeau recomendaba que el monto a recibir por la Delegación Francesa debía ser a lo menos similar al que recibiría la Delegación alemana. Fundamentaba su recomendación en la extensión de superficies cultivadas de ambos países, al distinto grado de instrucción de pequeños y medianos propietarios en Alemania y Francia y a la necesidad que había en Francia de dar a conocer con más énfasis que en Alemania los beneficios del nitrato de soda y otros abonos básicos a los sectores de agricultores mencionados¹³. Recomendaba —lo que se incorporará más tarde como estructura casi general de publicidad práctica— la enseñanza directa y oral sobre el uso del salitre al pequeño y mediano agricultor, el uso de la prensa especializada y de la prensa en general para llegar a ellos, la creación de campos experimentales de cultivo en los cuales y por comparación podrían apreciarse directamente los efectos del nitrato de soda y la creación de concursos entre agricultores sobre el empleo de este fertilizante¹⁴. Ms. Grandeau sabía muy bien lo que proponía basado en su amplio conocimiento de la estructura agraria francesa, y que Alejandro Bertrand estudiaría detenidamente en su cargo de Inspector como lo demostrara en sus informes al gobierno de Chile. Así, por ejemplo, el primer sindicato agrícola para la compra directa de abonos fue establecido en Francia en 1883. En 1889 estos habían aumentado a 600, en 1900 a 2.500 con 800.000 afiliados y en 1909-1910 a más de 4.000 (Ministerio de Hacienda, 1910). Hacia esta última fecha la estructura de la propiedad agraria en Francia era (Ministerio de Hacienda, 1910):

¹⁰ Truper a Hillman. París ?-10-1891.

¹¹ Truper a Hillman. París 11-12-1892.

¹² Truper a Hillman. París 23-12-1892.

¹³ L. Grandeau a Trupel. París 5-4-1894.

¹⁴ L. Grandeau a Trupel. París 5-4-1894.

Inferiores a 1 Ha	2.200.000
De 1 a 10 Ha	2.600.000
De 10 a 40 Ha	73.000
Mayores de 40 Ha	140.000

Las Exposiciones Agrarias fueron otros de los medios usados para difundir el producto y para alcanzar al agricultor europeo y del que se mostró partidario directamente el Coronel North¹⁵. De esta forma en sus primeros cuatro años de la Delegación francesa ya realizó una amplia labor de promoción entre los agricultores. El año 1894 las estaciones experimentales o "campos de experiencia" que de una u otra forma financiaba la Delegación —generalmente proporcionando abono y asesoría técnica— llegaban a 150. En términos de resultados el Delegado informaba que los beneficios obtenidos y demostrados por los experimentos vía uso del salitre chileno superaban los Fr. 100 por Ha para el trigo y los Fr. 150 para la avena¹⁶. ,Extendía el Delegado sus cálculos afirmando que la Francia cultivaba 7.000.000 Ha de trigo; 370.000 Ha de avena y que si los agricultores, al igual que aquellos que habían participado en los Concursos de la Delegación durante estos años, se decidían a emplear nitrato de soda para estos en cantidades semejantes a las experimentadas, solamente estos dos cultivos en un futuro podrían emplear 2.140.000 toneladas de nitrato y no las 250.000 toneladas que se empleaban para todo tipo de cultivo en 1894¹⁷. Por exagerado que nos parezcan estos cálculos del Delegado, es posible apreciar el potencial del mercado que se estaba generando.

La delegación en Alemania fue otra de las agencias que se distinguió por su trabajo y forma de llegar a los sectores interesados en el nitrato de soda chileno como asimismo fomentar su consumo como fertilizante. De su experiencia se benefició enormemente Alejandro Bertrand, quien utilizó esta agencia como referencia para crear más tarde junto con el *Permanent Committee* lo que sería la Delegación de Estados Unidos de Norteamérica.

Los científicos contratados como asesores técnicos por el *Permanent Nitrate Committee* o la Asociación Salitrera de Propaganda en Iquique, duraron largos años en sus funciones, como fue el caso del profesor Dr. Weitz, quien estuvo a cargo de la Delegación alemana desde sus inicios. Ya hemos señalado que esta agencia, desde su creación del Directorio de la Asociación de Propaganda Salitrera en Chile, el que directamente contrató en Berlín a su Delegado. Dada la estructura de la propiedad agraria en Alemania a fines del siglo pasado y primeros

¹⁵ Trupel a John H. Greton. París 28-10-1894.

¹⁶ Trupel a John H. Greton. París 28-10-1894.

¹⁷ Trupel a John H. Greton. París 28-10-1894.

años del presente, en la cual de 5.500.000 propietarios, 300.000 tenían predios de 20 Ha, aproximadamente 3.250.000 no alcanzaban a tener terrenos de más de 2 Ha (Ministerio de Hacienda, 1910), el primer gran problema —al igual que en Francia— fue el de llegar al pequeño y mediano propietario publicitariamente para inducirlo al consumo de salitre chileno. El gran propietario se abastecía tradicional y directamente de los importadores, pero la gran mayoría de los agricultores y especialmente los pequeños debían recurrir a los "dealers" en abonos o intermediarios. Una vasta organización de propietarios agrarios existía a través de las llamadas Sociedades Agrícolas, y estas fueron un primer objetivo de la propaganda, además del establecimiento de una red de contactos al más alto nivel posible, tanto institucional como científico y además comercial. La asesoría científica de la Delegación estuvo principalmente a cargo del Dr. Wagner, el que sobre la base de sus trabajos experimentales en abonos y especialmente nitrato de soda, más el apoyo financiero de la Delegación, logró a partir de 1894 iniciar una amplia gama de publicaciones dirigidas a todos los niveles en relación al uso del salitre como fertilizante. En junio de ese año estaba lista la publicación "Experimentos en abono con nitrato de soda" del mismo Dr. Wagner, de la cual 100 ejemplares fueron pedidos por los grandes importadores de Hamburgo¹⁸. Por su parte el Dr. Weitz había publicado previamente un folleto de amplia circulación: "¿Cuánto nitrato debe ser aplicado al suelo y cuándo debe esto ser hecho?"¹⁹. El mismo año la labor de publicidad fue extendida de Bohemia y Moravia al resto del Imperio. El propio Delegado condujo esta actividad en viaje a Viena y Budapest contactándose especialmente con el ambiente científico agrario²⁰. Allí, desde hacía 10 años, los agrónomos austriacos y húngaros trataban de incrementar el consumo de abonos artificiales. Estos esfuerzos en Austria habían dado pocos resultados, como manifestara el Prof. Dr. Meissl al Dr. Weitz, mientras que en Hungría según el Prof. Dr. Leo Liebermann estos experimentos en abonos artificiales habían dado excelentes beneficios. Este último recomendó al Delegado buscar el apoyo conjunto con fines publicitarios de las Industrias de Fosfato y Potasa. Pero Weitz no se concentró solamente en los aspectos técnicos. Asimismo aseguró para la Delegación el contacto personal con el Secretario General de la Sociedad Agrícola de Austria, similar a la alemana en Berlín; el apoyo del Dr. Adolf von Liebenberg, Manager de la Unión para la Promoción de Experimentos Agrícolas en Austria; de Friedrich Strohmer, Presidente de la Estación de Química Experimental de la Unión Central de la Industria de la Betarraga Azucarera en Austria-Hungría; del Dr. Leonhard Roesler, Director de la Escuela de Viñas y Agricultura de Klostenerburg, cerca de Viena, el que propone una

¹⁸ P.N.C. London. Delegation of the Combined Nitrate Producers. Berlin. Secretarial Report N°7 26-06-1894.

¹⁹ P.N.C. London. Delegation of the Combined Nitrate Producers. Berlin. Secretarial Report N°5 13-01-1894.

²⁰ P.N.C. London. Delegation of the Combined Nitrate Producers. Berlin. Secretarial Report N°7 26-06-1894.

experimentación en vasta escala con la aplicación de nitrato de soda al cultivo de viñas²¹. El Dr. Leo Liebermann era Ministro Consejero y Director del Instituto Químico Provincial y de la Estación Experimental Central en el Ministerio de Agricultura Austro-Húngaro²². En sus gestiones con Weitz, Liebermann suscribió un acuerdo de colaboración publicitaria para la Delegación con la industria de Superfosfatos más importante en Hungría la que inicia por su cuenta importación de salitre a través del puerto de Fiume. La Delegación y esta industria publicitan en conjunto sus abonos vía folletos, posters y fotografías. Folletos tales como "Die Bedeutung des Chilesalpeters fuer den Gartenbau", con texto alemán y húngaro circularon en cantidad de 10.000 los que prontamente son traducidos al Slavo, Croata, Rumano y Servio²³. Al mismo tiempo la Delegación dirigió una comunicación a las Sociedades o Uniones Agrícolas Húngaras y a las denominadas Escuelas de Invierno en este país informándoles que el folleto del Prof. Wagner "*Kurze Anleitung*" y el del propio Dr. Weitz "*Der landwirtschaftliche Raubbau*" estaban a su disposición. El otro frente publicitario, explotado por la Delegación en Alemania, al igual que en Francia, estuvo constituido por las Exposiciones Agrícolas, especialmente la llevada a cabo por la Asociación Alemana de Agricultura en Berlín. Los contactos entre el Delegado Dr. Weitz y el Ministro de Agricultura húngaro permitieron a esta Delegación introducir publicidad con una presentación oficial del Ministerio a las existentes Escuelas de Agricultura y directamente a las Uniones de Agricultores. También se dio amplia publicidad a los trabajos del Dr. Wagner a través de la presentación de sets fotográficos que muestran el crecimiento de determinados cultivos en comparación con otros no abonados con nitrato de soda. Dado el prestigio científico a nivel europeo, del Dr. Wagner, estas muestras eran de gran valor publicitario para estimular el consumo²⁴. El propio Ministerio de Agricultura húngaro decidió implementar un presupuesto para el año 1895 a través del cual se iniciaría un amplio plan de establecimiento de Estaciones Experimentales Agrícolas en las cuales junto a otros fertilizantes se experimentaría con nitrato de soda. Junto a ellas trabajarían profesores de agricultura y químicos agrícolas. El plan ampliamente ambicioso contemplaba la creación de 500 Estaciones²⁵. Los resultados de esta labor publicitaria a distintos niveles y cubriendo vastas áreas de Alemania y Austria-Hungría desde un comienzo serán notables. Cuando Bertrand se haga cargo de su puesto de Inspector Fiscal en Europa una de sus primeras tareas sería justamente lograr una idea cabal acerca de los resultados de la vasta inversión que en conjunto la Asociación Salitrera y el gobierno efectuaban en términos de

²¹ P.N.C. London. Delegation of the Combined Nitrate Producers. Berlin. Secretarial Report N°7 26-06-1894.

²² P.N.C. London. Delegation of the Combined Nitrate Producers. Berlin. Secretarial Report N°7 26-06-1894.

²³ P.N.C. London. Delegation of the Combined Nitrate Producers. Berlin. Secretarial Report N°7 26-06-1894.

²⁴ P.N.C. London. Delegation of the Combined Nitrate Producers. Berlin. Secretarial Report N°9 02-01-1895.

²⁵ P.N.C. London. Delegation of the Combined Nitrate Producers. Berlin. Secretarial Report N°9 02-01-1895.

dinero para la actividad de propaganda mundial del nitrato de soda chileno. La llamada subvención fiscal fue atacada en distintas oportunidades en el Parlamento chileno y no se tuvo en este medio un conocimiento efectivo del alcance de esta actividad compleja y extensa. Un resultado práctico que se multiplicaría por miles en el mercado mundial del nitrato lo da por ejemplo una comunicación de la Unión de Asociaciones de Agricultores del Gobierno de Cassel y Distritos Vecinos, señalaban estos a la Delegación que gracias a la actividad de publicidad el consumo de nitrato de soda entre los agricultores de esta zona se elevó a 10 ton. en 1893 a 80 toneladas el siguiente año. Este *pattern* se repetirá en toda la zona europea continental. La actividad de propaganda llevada a cabo estaba creando la necesidad de un producto que era estimado valioso por los agricultores porque aumentaba el rendimiento de las cosechas específicas a las cuales se aplicaba y, por lo tanto, el margen de utilidad del mediano o pequeño a gran, propietario agrícola. Dada la estructura de la propiedad agraria en Francia y Alemania especialmente, lo que se creará a futuro será una verdadera "cultura" práctica y orientada del cultivo con salitre chileno. Esto implicaba una serie de problemas que conducían directamente a las fuentes productoras y su cadena distributiva y, al otro también permanente, de los precios del nitrato y la relación con sus competidores, especialmente el sulfato de amonio. Toda esta problemática no escapará a la investigación del Inspector Fiscal desde el primer momento en que se hace cargo de su puesto el año 1908. En los momentos en que lo hace, otro gran mercado está gradualmente desarrollándose, Estados Unidos. Haremos referencia a los orígenes de este mercado en términos de la actividad de la Delegación que allí se creará como forma de continuar estructurando los problemas que cada una de ellas debía enfrentar en términos de conseguir mercado para el nitrato de soda. Dado que la experiencia alemana en materia de publicidad a distintos niveles simultáneamente es importante, como asimismo la forma en que esta se ligó a Instituciones Científicas, Estaciones Experimentales, Escuelas Agrícolas, Asociaciones de Productores, y otras. Y por la vasta área geográfica que le correspondería cubrir, el primer Delegado o Representante de la actividad publicitaria del *Permanent Committee* en EE.UU. viajó expresamente a Europa a estudiar estos resultados. Por entonces ya la Delegación alemana había extendido su esfera de acción a comienzos de 1895 a Dinamarca, Suecia y Noruega, lugares en que otro fertilizante, las sales potásicas, buscaban a su vez mercado y cuya industria contaba con la colaboración y asesoría de otro destacado científico, el profesor Rasnus Pedersen, Fisiólogo Vegetal de la Universidad de Copenhague y con gran prestigio en Escandinavia. En esta región bajo la asesoría de aquel la industria de la Potasa había incrementado el consumo

entre los agricultores de 1.600 sacos de este fertilizante en 1888 a 70.000 en 1894²⁶.

Los resultados de los trabajos publicitarios llevados a cabo por las principales Delegaciones europeas y su efecto en el consumo de nitrato de soda pueden apreciarse en dos mapas que insertamos a continuación preparados por la Delegación de Berlín a comienzos de 1895²⁷. El trabajo estadístico de esta Delegación, la francesa y la de Holanda-Bélgica en términos de recopilación de datos y elaboración eran notables y ello debido a su estrecho contacto con el ambiente Académico Agrario, de Investigación e Instituciones de Gobierno²⁸. En los mapas de consumo que señalamos preparados por el Dr. Weitz apreciamos las cantidades de nitrato de soda consumidos por la agricultura europea en la temporada agraria de 1895 –período de siembras- en dos direcciones: consumo por país y consumo por Ha dentro de un mismo país. Los resultados a que llega el Dr. Weitz son²⁹:

CONSUMO POR PAÍS. EUROPA ENERO 1895 (En qq/mt.)	
Alemania	4.460.773
Francia	1.850.000
Gran Bretaña e Irlanda	1.076.960
Bélgica	964.180
Austria	429.101
España	263.855
Italia	126.432
Hungría	109.026
Suecia	84.501
Holanda	45.000
Dinamarca	33.303
Suiza	14.051
Portugal	4.782
Noruega	4.035

²⁶P.N.C. London. Delegation of the Combined Nitrate Producers. Berlin. Secretarial Report N°10 02-04-1895.

²⁷P.N.C. London. Germany. Berlín. Dr. Max Weitz "Salpeter – Consume Europas in Jahre 1895; Salpeter Consum der einzelnen Lander Europas in Jahre 1895. Adjuntos.

²⁸Uno de los deberes de los delegados a nivel mundial era emitir Informes Trimestrales sobre la marcha de la Propaganda y mercado de fertilizantes en el mundo. Estos informes eran seguidos de los anexos necesarios a los problemas debatidos en los mismos, generalmente conteniendo gran cantidad de información estadística. En el caso específico de la Delegación alemana, ésta debía informar a la Asociación Salitrera en Iquique. Los anexos que acompañaban cada informe generalmente eran reproducidos a imprenta. Copia de estos últimos referentes a la mencionada Delegación no se encuentra en la Chilehouse de Londres.

²⁹Dr. Max Weitz "Salpeter – Consume Europas in Jahre 1895; Salpeter Consum der einzelnen Lander Europas in Jahre 1895. Adjuntos.

	9.462.999
	230.397
	9.753.396

La significación del mercado alemán y austro-húngaro y su desarrollo es evidente, como asimismo el mercado francés. Gran Bretaña e Irlanda mantendrán en general un consumo apreciablemente menor durante todo el período que estudiamos, distintas son las razones, una de ellas incide en el papel esencialmente de comercializador del producto y por lo tanto de reexportador del mismo. Notables problemas estadísticos encontramos en la comercialización del nitrato de soda y su consumo en el mundo justamente por las características del proceso de comercialización del salitre chileno³⁰. La información oficial del Ministerios de Hacienda en Chile, por ejemplo, en lo referente al consumo por países en el período que estudiamos, si la comparamos directamente con la manejada por las Delegaciones, especialmente la alemana, aparece notablemente distorsionada y justamente por que en términos de consumo ésta no estaba en condiciones de seguir el complicado proceso de reexportación del producto. Aún considerando que la información oficial del Ministerio de Hacienda y Aduana era procesada anualmente y la proporcionada por la asociación salitrera de Propaganda lo era de acuerdo al llamado año salitrero que corría de Junio a Julio de cada año y, el hecho de que la información procesada por Weitz lo es para Enero de 1895, las distorsiones estadísticas son notables en el caso de algunos países.

Gran parte de la labor de Bertrand justamente en los años que estará a cargo de la Inspección Fiscal los dedicará al estudio de los arduos problemas estadísticos y la mejor forma de recopilar y procesar información a través de las Delegaciones. En estas materias las experiencias de la Delegación alemana le fueron no solamente útiles a él sino además a la naciente Delegación en EE.UU. Un notable fenómeno cultural se producirá entonces a partir de toda la actividad desplegada por las Delegaciones europeas en términos publicitarios y de educación práctica del pequeño y mediano agricultor —no sólo se incrementará el consumo de salitre a nivel continental, sino que altos índices de consumo por Ha de este fertilizante se lograrán durante la primera y segunda década del siglo XX—. Países que en 1895 recién comenzaban a expandir su consumo por Ha como podemos apreciar

³⁰Por ejemplo, para el mismo año 1895 la información del Ministerio de Hacienda en Chile, cuya fuente más directa y última son los Registros de la Aduana en Chile, es la siguiente para los países considerados por el Dr. Weitz en relación al consumo: Reino Unido 1.199.591, Francia 1.754.429, Alemania y Austria-Hungría 4.378.046, Holanda 618.744, Bélgica 1.181.303, Italia y España 122.326, Suecia 64.516, Países Varios 41.601, todas estas cifras expresadas en quintales métricos (Ministerio de Hacienda en Chile, 1925:39).

en el mapa del Dr. Weitz, más que lo cuadruplicarán en el paso a la primera década de este siglo, casos de Bélgica y Holanda, por ejemplo, lugares en los cuales una fuerte práctica de cultivo intensivo se realizaba. Desde un punto de vista publicitario se insistió siempre en que el producto chileno era uno "natural", de origen orgánico, al cual debía su alto valor como nutriente y cuyos únicos depósitos económicamente explotables se encontraban en el desierto chileno. La Primera Guerra Mundial en su escenario europeo no sólo significará para el nitrato de soda enfrentar la concurrencia de los abonos sintéticos que los alemanes desarrollaron especialmente, sino que, además, la muerte de millones de personas, gran parte de origen campesino, y que afectó grandemente a esta labor educacional publicitaria, pues se interrumpe este proceso cultural agrario pasados los años de Guerra. Las generaciones de agricultores de la Postguerra olvidaron —por así decir— el significado del nitrato de soda chileno para sus campos y toda la labor de Propaganda europea y mundial deberá ser comenzado de nuevo. Esta idea de la interrupción cultural de este proceso debido a la Guerra está presente en muchos círculos agrarios o personas dedicadas al comercio del salitre. La situación económica de postguerra y dados los altos costos industriales en la confección de los sintéticos en los años inmediatos al conflicto, significó que la competencia que estos pudieron entonces hacerle al salitre fuera moderada y no devastadora, como lo será en los años 1930.

En general y gradualmente desde aproximadamente 1870 en adelante el mercado del nitrato se superpondrá al antiguo mercado del guano peruano. Culturalmente un uso seguirá al otro en las aproximadamente mismas áreas geográficas: la Europa Occidental e Islas Británicas y los Estados Unidos, en este último país, especialmente toda la zona algodonera. Sin embargo, el incremento del consumo de salitre se deberá en parte importante a la inmensa labor que desplegará la Delegación Americana, dependiente del *Permanent Nitrate Committee* de Londres. Ya en 1892 este organismo comisionó a S. M. Harris como promotor, ante la Feria Mundial de Chicago, del abono chileno. Medio millón de folletos fueron impresos con el título "Food for Plants" preparado por él mismo. El año 1894-95 una campaña publicitaria a través de periódicos y revistas es llevada a cabo en los estados Algodoneros del Sur y otra en la costa del Pacífico, California³¹. Sin embargo, en 1898 el Comité de Londres decide reemplazar al entonces Delegado y nombra en su lugar a John A. Myers, quien permanecerá por algunos cortos años a cargo de la Delegación americana. Aquella misma fecha el Comité de Londres llama a su nuevo funcionario a Europa a tomar contacto con la experiencia que allí se lleva a efecto en materia de publicidad para el nitrato de

³¹P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. S.M. Harris a John A. Myers, Nueva York. 21-05-1898.

soda. Un programa amplio de visitas a Estaciones Experimentales en Alemania — Darmstadt, Gottingen, Halle— a Industrias de Fertilizantes. Luego en Londres recibe las instrucciones con las cuales debería comenzar su labor en EE.UU., directamente del Comité y de su Secretario Hillman³². De regreso la primera tarea del nuevo Delegado fue colocarse en contacto con el mayor número posible de Estaciones Experimentales Agrícolas señalándoles a sus respectivos Directores que la Delegación estaría en condiciones de proporcionar nitrato de soda en forma gratuita para sus experimentos con este fertilizante. Treinta y una Estaciones respondieron favorablemente y el Delegado esperaba poder en el futuro cercano reunir un amplio monto de datos acerca del comportamiento del salitre sobre cultivos y suelos en los EE.UU. En opinión del Delegado poca importancia se le había dado al fomento de consumo de nitrato y mucho menos importancia a la experimentación con aquel³³. Señalaba en correspondencia al Comité uno de los problemas que en términos de comercialización gravitó por gran número de años en el mercado mundial del nitrato de soda: la presencia de grandes importadores del producto que interferían en el mercado de éste controlando férreamente e incidiendo de esta forma en su precio. Con esto dejaba señalada la contradicción básica de la actividad publicitaria llevada a cabo con fondos del gobierno chileno y de los propios industriales, ya que ésta creaba una demanda a nivel mundial del producto, pero al mismo tiempo la naturaleza de la cadena distributiva de aquél aprovechaba aquella misma necesidad con fines especulativos, jugando al alza y baja en el mercado y afectando grandemente el interés del agricultor ante oscilaciones tan bruscas de precios del nitrato de soda³⁴. En situaciones de mercado no normales, como el caso de la Guerra entre EE.UU. y España en el Caribe, todos los grandes importadores americanos de nitrato de soda se habían coaligado en una Combinación de ventas que llevó al producto a precios exorbitantes. Ya puesto el nitrato a más de 30 ó 40 dólares por tonelada para entrega el año 1898, era un precio exagerado y las ventas se reducirían ya que la producción americana de fuentes distintas de nitrógeno era considerable y a menor costo. Ese mismo año la actividad especuladora llevó el salitre a precios del orden de 50 a 70 dólares la tonelada³⁵. Todo esto atentaba directamente contra la labor a realizar por la Delegación, y cualquier aumento que el Comité pudiera esperar del consumo en los EE.UU. debió primero considerar esta especial situación. Pensamos que las dimensiones del mercado americano también

³² P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers al *Permanent Nitrate Committee*, Nueva York. 30-06-1898.

³³ P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers al *Permanent Nitrate Committee*, Nueva York. 30-06-1898.

³⁴ P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers al *Permanent Nitrate Committee*, Nueva York. 30-06-1898.

³⁵ Para oscilaciones mensuales (average) del precio del nitrato de soda en relación al sulfato de amonio en el mercado mundial – Nueva York – 1894-1915. Véase gráfico adjunto.

fomentaban la tendencia al alza del producto con fines especulativos, ya que los canales distributivos, tales como Asociaciones de agricultores que pudieron existir, se encontraban diseminados en una vasta área geográfica, sin mencionar el problema del traslado al consumidor desde los puertos, especialmente desde Nueva York.

Importante actividad desplegó el nuevo Delegado para conseguir un trabajo publicitario conjunto con los Industriales de la Potasa y su aparato propagandístico a partir de Nueva York. Una nómina con 100.000 nombres y direcciones vinculados al consumo de este último fertilizante fue proporcionada a la Delegación del Nitrato de Soda³⁶. Especial énfasis publicitario se dio a la presentación del salitre chileno como componente para la fabricación de fertilizantes mixtos, a los cuales contribuía a aumentar su cantidad de nitrógeno puro³⁷. Una importante sugerencia fue hecha por Myers al Comité de Londres, esta a su vez le había sido propuesta por algunos grandes importadores o distribuidores de fertilizantes en Nueva York: la actividad de propaganda para el fomento del consumo de salitre chileno podría hacerse en conexión con ellos estableciéndose un Bureaux comercial que tendría a su cargo, desarrollaría, extendería y controlaría el comercio al detalle del nitrato de soda en los EE.UU. En pocas palabras se proponía el control de la cadena distributiva a partir de los, grandes importadores del producto chileno. En general sabemos que el desarrollo integral de la industria del nitrato se mueve en el sentido que lo hicieron otras importantes actividades productivas contemporáneas a partir de los años 1880 del siglo pasado: la centralización, cartelización o sencillamente el control indirecto de la actividad productiva vía acuerdos informales. La industria de productos químicos en Alemania había iniciado tempranamente este proceso³⁸. El férreo control del mercado del yodo, subproducto del salitre chileno, que fuera ejercido por la Casa Gibbs en el mercado mundial de esta importante mercancía, es otro ejemplo que se iniciaba en las fuentes productoras mismas y se proyectaba al antedicho mercado y sus otros concurrentes en el caso específico de aquel (Greenhill, 1977a: 231-283).

El Delegado americano expresaba así un problema al que pocos años más tarde Bertrand en su cargo de Inspector dedicara especial atención: la posibilidad de

³⁶P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers al *Permanent Nitrate Committee*, Nueva York. July- Sept 1898.

³⁷P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers al *Permanent Nitrate Committee*, Nueva York. July- Sept 1898. En relación al uso de salitre chileno en fertilizantes compuestos existe poca información. Véase: Cathcarl, Charles (1919) "The use of nitrate of soda in commercial fertilizers". *Journal of industrial and engineering chemistry*, Vol. 3, N°1, January 1911: United States Department of Agriculture. Bulletin N°798; Washington, United States.

³⁸Importante información sobre el proceso de cartelización y combinaciones en Report of the Industrial Commission on Industrial Combinations in Europe. En especial Columbe XVIII of the Commission Reports, Chapter V Germany, and Chapter II England. Washington, Government Printing Office, 1901.

centralizar las ventas del salitre chileno en el mercado mundial como una forma de proteger a la industria y enfrentar la futura competencia. En un especial informe al Comité de Londres en agosto de 1898 Myers se expresaba en cifras en torno al problema de control de mercado por vía de un Trust. Afirmaba que del total aproximado de fertilizantes producidos en los EE.UU. y estimados para 1897 en 1.894.917 ton. los consumidos en forma de nitrogenados llegaban a cerca de 641.000 ton. Dada esta situación estimaba que "Parecería dentro de lo posible que una corporación o trust podría ser formada lo suficientemente fuerte para controlar el precio de esta producción (de nitrogenados). Si esto pudiera ser hecho, parecería materia fácil forzar a los industriales para usar un 2% adicional de nitrógeno en la producción de sus superfosfatos amoniacales"³⁹. Calculaba que la generación de este Trust elevaría de inmediato la cantidad de nitrato de soda consumido por la agricultura americana a un mínimo de 157.909 ton. anuales⁴⁰. Si comparamos estas estimaciones con las cifras de consumo de salitre que proporciona el Ministerio de Hacienda de Chile para los EE.UU. –con las limitaciones que estos datos tienen- apreciamos que el Delegado se acercaba a una necesidad de consumo que podríamos estimar como real (Ministerio de Hacienda en Chile, 1925: 41):

**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA
CONSUMO NITRATO DE SODA (ton/met)**

1880	30.000	1895	100.759
1884	83.300	1896	119.553
1888	74.789	1897	113.647
1892	99.258	1898	108.998
1893	148.747		
1894	170.360		

Gran parte de la importación de nitrato chileno antes de la creación de la Delegación Americana de Propaganda era consumida en los Estados algoneros del Sur. En estas zonas había reemplazado al consumo de guano peruano exportado desde las islas Chinchas a mediados del siglo pasado y desde los años 1840⁴¹. En los años inmediatos al término de la Guerra Civil -1865/1870- la

³⁹ P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers a Hillman. 09-08-1898.

⁴⁰ P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers a Hillman. 09-08-1898.

⁴¹ En la década de 1950 se exportaron desde las islas Chinchas aproximadamente 3.400.000 ton. Y en la de 1860 unos 4.230.000 ton. Esta producción iba a cubrir el mercado europeo y americano de fertilizantes. En los años inmediatos a la Guerra Civil Americana la producción de guano peruano disminuye debido a la exhaustión de los depósitos. Desde entonces las exportaciones de salitre se incrementarán

economía de los Estados del Sur, destruida por aquella encontró su infraestructura y sus campos del cultivo en sus niveles más bajos de producción, sin mano de obra esclava y gran porcentaje de su población emigrando a los Estados del Oeste y de la zona Central. En estas condiciones el uso del salitre chileno contribuyó en apreciable proporción a incrementar la productividad en los campos algodoneros. De esta forma ya antes de 1892 nos encontramos con un incremento anual en la importación, siendo en esta década superior a las 100.000 ton./met. anuales.

A partir de la información proporcionada y recogida en extensos viajes de reconocimiento del mercado americano y su potencial para el consumo de nitrato de soda hechos por el Delegado, nos damos cuenta que la necesidad y el uso de este producto en otros cultivos en la agricultura americana era escasa en relación al potencial de que su futuro uso podía esperarse. En algunos Estados no sólo no se consumía nitrato de soda sino que no se consumían fertilizantes en general o, si lo hacían, era en escasa cantidad.

El año 1899 Myers inicia un viaje en que alcanza a 16 Estados de la Unión y British Columbia, recorriendo entre 10.000 y 12.000 millas de territorio y conversando con alrededor de 150 científicos agrarios, unos 20 editores de publicaciones agrícolas y otros tantos comerciantes en abonos e industriales de fertilizantes⁴².

En relación a la región californiana, la aprecia como de gran potencial a futuro como consumidora de salitre, pero bastante trabajo científico se necesitaba llenar con respecto a cultivos de granos en tierras regadas artificialmente, y al cultivo de la uva y otros productos frutícolas cosechados en aquel Estado. Desde un punto de vista de la comercialización del producto en la costa del Pacífico, éstas, en opinión del Delegado, eran mejores que en la costa Atlántica ya que tres grandes firmas se encontraban ya comercializando salitre: Balfour, Guthrie and Co., Meyer, Wilson and Co. y W.R. Grace and Co., todas ellas con conexiones directas en la *West Coast*⁴³. Importantes observaciones hace acerca de la reexportación de nitrato de soda a las islas Sandwich desde San Francisco, lugar en el cual se

proporcionalmente. Sobre producción de guano, véase: W.M. Mathew (sin año) "A primitive export sector: guano production in mid-nineteenth century Perú" J. Lat. Amer. Stud 9, I, 35-57.

⁴² P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers al *Permanent Nitrate Committee*, Nueva York. 31-08-1899.

⁴³ P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers al *Permanent Nitrate Committee*, Nueva York. 31-08-1899.

utilizaba en el cultivo de la caña de azúcar con amplia utilidad en términos de productividad⁴⁴.

Viajando al Norte de Oregón y cruzando las montañas al Este, hacia la región productora de trigo, encuentra en éstas poco interés por el uso del producto y de fertilizantes en general ya que el abono necesario lo obtenían de la siembra de pastos tales como trébol y alfalfa. Sin embargo no escapa a su interés el gradual agotamiento de las tierras en estas regiones. En el Estado de Washington las condiciones son similares en cuanto a la necesidad de uso del producto y en British Columbia también. Especial atención colocó el Delegado en este viaje en conectarse a las nacientes industrias de azúcar de betarraga que se estaban desarrollando en California, Oregon, Washington y Utah, con miles de Ha bajo cultivo. El amplio cinturón que se extiende por a lo menos 200 millas de ancho y una 500 de largo en el Valle del Red River, North Dakota, terrenos dedicados casi totalmente al cultivo de trigo, cebada y avena y cuyos campos rendían de 10 a 35 bushells de trigo por Ha⁴⁵, en lo inmediato tampoco necesitaban de fertilizantes. Pero en opinión del químico de la Estación Experimental de North Dakota y de acuerdo a análisis de laboratorios, el abastecimiento de nitrógeno al suelo estaba rápidamente decreciendo después de 15 años de cultivo en la región. En Michigan, especialmente entre los cultivadores de betarraga azucarera se estaba generando un intenso interés por los experimentos con nitrato de soda aplicado a este cultivo⁴⁶.

El potencial futuro de la industria azucarera sobre la base del cultivo de remolacha en EE.UU. y la posibilidad que abría para el consumo de nitrato de soda fue una especial atención de la Delegación bajo sus dos primeros Directores. En 1902 recopilando información proporcionada por el Departamento de Agricultura y las distintas Estaciones Experimentales a través del país calculaban este potencial mercado y su área: el Estado de Nueva York en su zona Sur, la parte Norte de Pennsylvania, Ohio, Indiana, Illinois, Iowa, Nebraska, la parte Sur de Michigan, Wisconsin, Minnesota, el Sur de Dakota; grandes extensiones en Colorado, Utah, Montana, Wyoming, Washington, Oregon y el sector costero californiano. De todas estas áreas, sólo muy pocas experimentaban en ese entonces exhaustión en sus suelos de cultivo⁴⁷. La Estación Experimental de Michigan, con la cual la Delegación mantuvo permanente contacto para información científica y experiencias a largo plazo con cultivo de betarraga azucarera es la que inicia

⁴⁴ P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers al *Permanent Nitrate Committee*, Nueva York. 31-08-1899.

⁴⁵ 1 bushell = 2.150,42 pulgadas cúbicas.

⁴⁶ P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers al *Permanent Nitrate Committee*, Nueva York. 31-08-1899.

⁴⁷ P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers al *Permanent Nitrate Committee*, Report June 1 – August 31, 1902.

aquellos. El mismo año 1902 existían 43 industrias de azúcar en operación, 7 estaban en construcción y 83 en proyecto de crearse. Michigan solamente tenía 18, California. 8, Colorado 7. De las proyectadas 28 se ubicarían en el primero. En 1901 se habían cosechado 175.000 acres de betarraga con un rendimiento promedio por acre de 9.6 ton., siendo su contenido promedio de azúcar en la remolacha de 14.8%. La producción de azúcar alcanzó las 185.000 ton. La experimentación que se llevará a cabo en este sector agrícola demostrará que estos rendimientos eran susceptibles de incrementarse significativamente con salitre chileno. En este sentido el Delegado manifestaba que en años inmediatos el potencial de consumo que estimaba para el nitrato podía alcanzar las 80.000 ton. anuales solamente en este rubro⁴⁸.

Los problemas del mercado americano del nitrato y su área comercial de influencia fueron múltiples y complejos para el inicio y desarrollo de la actividad publicitaria en favor de un incremento del consumo de salitre. Alejandro Bertrand dispondrá de la excelente información y contactos que esta Delegación logrará estructurar a través de los años en que actuó como Inspector Fiscal de la Propaganda a través del Comité de Londres.

II. EN CONFERENCIA DE DELEGADOS DE LA PROPAGANDA DEL SALITRE DE 1908 Y LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DEL MERCADO MUNDIAL

De esta forma la inicial experiencia en el campo publicitario que emprendiera el *Permanent Nitrate Committee* de Londres bajo la dirección del Coronel North en 1889-90, esfuerzo al que luego se unirían todos los Industriales del Salitre representados en la Asociación Salitrera de Propaganda y más tarde el propio Estado chileno, se proyectaba hacia los años en que el Inspector Fiscal tomaba su cargo, como una organización mundial de publicidad, con sedes y subsedes múltiples y cuya principal aspiración era llegar directamente a interesar al agricultor como consumidor en la adquisición del nitrato de soda. En el Primer Congreso de Delegados del *Permanent Ni-trate Committee* efectuado en 1901 se intentó hacer una evaluación de los resultados obtenidos integralmente hasta ese momento por la organización. Quedó en claro que el consumo se incrementaba gradualmente aunque en forma inorgánica, que el principal problema lo constituía a nivel general la llegada del producto al mediano y pequeño agricultor y, lo más delicado, la inmensa distorsión en los precios que se observaba en la conducta del mercado del nitrato de soda en algunas partes del año. Lo sobresaliente había sido el esfuerzo a nivel masivo que se había desplegado para llegar al agricultor

⁴⁸ P.N.C. London EE.UU and Canada. Correspondencia e informes. 1898-1902. Jhon A. Myers al *Permanent Nitrate Committee*, Report June 1 – August 31, 1902.

en términos si se puede decir educacionales, en términos de la utilidad del fertilizante que se le ofrecía y la mejor forma de aplicarlo para obtener mejores rendimientos y a qué tipos de cultivos en especial. La forma en que esta labor de educación agrícola práctica se desarrolló fue, en general, semejante en las principales Delegaciones que hemos mencionado fuera de Gran Bretaña: Campos de Demostración Agrícolas y de Experimentación; Concursos Agrícolas; Conferencias; Distribución de Folletos y Álbumes; Imágenes, Fotografías, etc.; Distribución gratuita de salitre para la Experimentación; Publicidad y Artículos en la Prensa y Revistas: Exposiciones Agrarias, etc.⁴⁹

Sin embargo en opinión del Inspector Fiscal, ya en su cargo, este esfuerzo podía incrementarse aún más y racionalizarse en términos de gastos y recursos como asimismo en el manejo de la información; en especial de carácter estadístico que llegaba del mercado mundial de fertilizante y su contraparte agraria. A él le correspondió el saludo inaugural a los Delegados del *Permanent Nitrate Committee* en su Segundo Congreso en 1908.

En su alocución expresaba que al esfuerzo de las Delegaciones se debía en parte el incremento medio anual mundial de salitre en aproximadamente 50.000 ton., que los Informes Trimestrales de los Delegados expresaban la cantidad de trabajo realizado en aquel sentido, pero que era necesario encontrar "una base de apreciación para la relación de eficacia que existe entre el costo de cada operación de propaganda y el valor de sus resultados"⁵⁰.

La incapacidad de la Organización para incidir de alguna manera en la regulación del precio del salitre en el mercado, en términos que realmente diesen una base sólida para el fomento del consumo la dejaba en claro Bertrand desde el inicio mismo de sus funciones como Inspector. Afirmaba al respecto en su discurso inaugural: "Una sola condición, la cual es la más importante para la eficacia constante de vuestra propaganda, está más allá de vuestro control. En todos vuestros informes yo he encontrado mencionados los dos obstáculos que se han opuesto durante los últimos años al aumento del consumo: la inestabilidad y la exageración de los precios"⁵¹.

En los meses previos a esta reunión ya Bertrand había estado analizando la información proporcionada por todas las Delegaciones y a la vez recorriendo la Delegación francesa y de Bélgica-Holanda. En carta al Secretario Hillman le

⁴⁹ P.N.C. London. Project de programme pour la Conference Des Delegates du Comité Permanent du Nitrate de Souda a Paris. 1908. Redactado por A. Bertrand.

⁵⁰ P.N.C. London. Alejandro Bertrand. Minute. Conference Des Delegates du Comité Permanent du Nitrate de Souda a Paris. 1908.

⁵¹ P.N.C. London. Alejandro Bertrand. Minute. Conference Des Delegates du Comité Permanent du Nitrate de Souda a Paris. 1908.

expresaba "Yo he encontrado no sólo que el trabajo de propaganda es mal comprendido y subestimado en Chile, sino que incluso aquí en Europa hay pocos, con excepción de aquellos que están en la propaganda misma, que no se han formado una correcta idea del carácter científico, educacional y civilizador de la propaganda del nitrato"⁵². En este sentido expresaba que la experiencia reunida por las Delegaciones más antiguas en términos de trabajo directo con el agricultor y que mostraban "el grado de instrucción de la gente, de sus hábitos, de la organización de sus Escuelas Agrícolas y Sociedades, etc."⁵³, más el interés mostrado por autoridades agrarias, instituciones de la misma índole, los propios comerciantes en nitrato y fertilizantes, en el proceso tecnológico mismo de la Industria del Nitrato en Chile con objeto de conocerlo, todo esto era material susceptible de ser trasladado a un libro que sirviera de Guía de Consulta para las Delegaciones recientemente establecidas y las por establecerse en el futuro. Pensaba que él mismo podía redactar este trabajo y que el Gobierno en Chile no le negaría los fondos para su publicación en colaboración con el Nitrate Committee, publicación que debía ser hecha en distintos idiomas, propios de las Delegaciones⁵⁴. Insistía especialmente en la publicación de los datos científicos proporcionados por las distintas Estaciones Experimentales en los que veía con nítida claridad las ventajas de la aplicación del salitre a distintos tipos de cultivos en términos de rendimiento. Las excepciones, es decir, aquellas experiencias que arrojaban un valor negativo, que eran las menos para la aplicación de este fertilizante en su opinión también debían publicarse⁵⁵.

Que el Inspector Fiscal mostró desde un momento inicial en sus funciones un interés y conocimiento de los problemas globales de la Industria y de su mercado, quedó expresado en el Proyecto de Programa para el Congreso de 1908 que presentó al Permanent Committee. En síntesis los puntos que pedían fueran tratados e informados por los Delegados eran⁵⁶:

1. Un informe particular sobre el desarrollo de cada método de propaganda, los resultados obtenidos desde 1901 a 1908 y los costos ocurridos.
2. La opinión de cada cual en relación con sus respectivas Delegaciones sobre el precio máximo a que debía venderse el nitrato de soda chileno al agricultor teniendo en consideración la situación de estos últimos y la concurrencia de otros abonos nitrogenados competitivos del nitrato de soda.

⁵² P.N.C. London. Correspondencia del Inspector Fiscal. Alejandro Bertrand a J. Hillman. 13-07-1908.

⁵³ P.N.C. London. Correspondencia del Inspector Fiscal. Alejandro Bertrand a J. Hillman. 13-07-1908.

⁵⁴ P.N.C. London. Correspondencia del Inspector Fiscal. Alejandro Bertrand a J. Hillman. 13-07-1908.

⁵⁵ P.N.C. London. Correspondencia del Inspector Fiscal. Alejandro Bertrand a J. Hillman. 13-07-1908.

⁵⁶ P.N.C. London. Project de programme pour la Conference Des Delegates du Comité Permanent du Nitrate de Soda a Paris. 1908. Redactado por A. Bertrand.

3. Un informe particular sobre la situación de las industrias de fertilizantes en abonos nitrogenados en cada Delegación, conteniendo: a) Enumeración de fábricas actuales, en construcción y proyectadas con su capital, fuerza hidráulica disponible y eléctrica, producción actual publicitada y real; b) Precio de la energía consumida (costos); c) Precio de venta del abono nitrogenado; cotización de las acciones en cada industria en el mercado de valores; d) Consumo actual del abono en referencia; e) Apreciación del Delegado sobre el porvenir de aquellas industrias; f) Enumeración de la literatura o publicaciones especiales sobre la industria de fertilizantes azoados, mención de los principales artículos publicados en revistas agrícolas e indicación de las corrientes de opinión al respecto.
4. Opinión de cada Delegado fundamentada en ejemplo con relación: a) Necesidad de una calidad buena y uniforme del nitrato de soda; b) Inconvenientes causados a la agricultura en algunos casos particulares debido a su exceso de contenido en perclorato; c) Necesidad de una marca indeleble en los sacos de propiedad de una empresa salitrera determinada para los efectos de ubicar inmediatamente en el exterior, una vez exportado y vendido el salitre a quien pertenecía la producción.
5. Bases sobre las cuales en cada Delegación se otorgaban los premios a los concursantes que competían en el mejor uso del nitrato de soda.
6. Mejores medios de combatir la competencia del sulfato de amonio en el mercado.
7. Informe especial de cada Delegado sobre los resultados de las experimentaciones agrícolas llevadas a cabo con nitrato de soda en su Delegación.
8. Opinión personal de cada Delegado sobre:
 - a) Perjuicios causados al comercio del nitrato por las fluctuaciones bruscas de su precio. ¿Comprarían, en términos de hacer provisión de salitre, las Sociedades y Sindicatos Agrícolas si los precios del producto fuesen fijados de una manera estable por la centralización de las ventas?
 - b) El actual margen entre el precio pagado por el comprador en la costa y aquél a que se vende el producto en el interior de cada Delegación —venta al detalle— es excesivo para el agricultor. ¿Qué medios habrían de reducir esta diferencia?

- c) Opinión de cada Delegado sobre la necesidad de modificar la base de venta del nitrato de Soda, tomando como base su contenido en nitrógeno puro.

La casi totalidad de los puntos fue informada por escrito con los materiales anexos necesarios con excepción del asunto relativo a precios del nitrato de soda y la posibilidad de una centralización del sistema de ventas. La situación con respecto a precios en la costa —fijados por los grandes importadores o compradores— y el recargo que éstos sufrían en la redistribución del producto al pequeño y mediano agricultor, por ejemplo, nos muestra la forma en que enfrentaron el problema dos importantes Delegaciones: Para la Delegación francesa, en opinión de uno de sus representantes, H.A. Rau, los importadores no permitían un margen adecuado de ganancia al comerciante en fertilizantes en el caso del nitrato de soda, por lo cual estos sectores de la cadena distributiva no estaban interesados en vender el producto. En cambio el representante de la Delegación de Holanda-Bélgica, también con amplia experiencia en los problemas de comercialización del nitrato, expresaba que en estos dos países los comerciantes en abonos —no menciona específicamente "nitrato"— operaban con beneficios suficientes como para interesarse en el comercio del salitre. Tanto las Delegaciones de Gran Bretaña —cuya Oficina Central de Londres estaba en el *Permanent Committee* el cual representaba además a EE.UU. en esta Conferencia— como la alemana, rusa y portuguesa plantearon el delicado problema de las relaciones con los comerciantes de fertilizantes en general y en especial con los compradores de nitrato chileno ante cualquiera posición muy fuerte de la Conferencia para condenar una actitud especulativa en una resolución pública, logrando finalmente un documento de transacción entre los distintos sectores de opinión. La intervención del Delegado británico y Presidente del *Permanent Nitrate Committee*, Mr. F.G. Lomax, fue importante en este aspecto. Aunque no tenemos la evidencia, pensamos que la posición francesa en torno al problema de la especulación y una política de centralización de ventas era fuertemente apoyada por el Dr. Bertrand. La contribución del Delegado francés la consideramos muy importante cuando éste se refiere al problema de la naciente industria de los abonos sintéticos, ya en desarrollo experimental y comercial desde algunos años. Señala que los problemas de costo en términos de la energía necesaria para producir una unidad de ázoe impediría por años inmediatos la competencia de esta parte de la industria de fertilizantes al salitre chileno, ya que solamente Noruega estaba en condiciones de producirlo a un costo aceptable por tonelada en el caso del Nitrato de Cal y que Italia, que también lo estaba produciendo, su costo doblaba al noruego. En un futuro inmediato solo países como Canadá y Noruega por su potencial hidrológico en términos de energía eléctrica estarían en

condiciones de producir para la competencia⁵⁷. Por lo tanto, pensaba este delegado y científico que la contribución de sus colegas Birkeland y Eyde a la generación de sintéticos con el valor que tenían a futuro, por el momento su máxima ventaja era producir ácido nítrico muy puro⁵⁸.

Si en general contemplamos el desarrollo de esta organización publicitaria a través de los informes presentados a este Congreso de 1908 vemos que en términos de crear mercado para el producto se ha avanzado considerablemente en todas las Delegaciones y especialmente en los EE.UU. y Canadá, más Japón, Cuba y las Antillas (Puerto Rico). El potencial del mercado ruso era enorme, el Cónsul chileno en Alemania y miembro a su vez de la Delegación alemana además de destacado hombre de negocios, Herr Herman G. Schmidt, lo hizo notar particularmente en esta Conferencia comparándolo solamente al que tendría el mercado Americano-Canadiense⁵⁹. Y no estaba equivocado. Sabemos que Lenin, por ejemplo, más tarde, en los años 1918-22, puso especial cuidado en el problema de fertilizantes en relación con el salitre chileno⁶⁰. Sin embargo, la naturaleza misma del *Permanent Nitrate Committee* desde sus orígenes y desarrollo era de un carácter que podríamos denominar "dual". La habilidad empresarial del Coronel North le había dado nacimiento, no se le pudo escapar entonces el hecho de que en la competencia con el sulfato de amonio y otros fertilizantes, este organismo debería cumplir la función de atento observador de la conducta del mercado tanto de fertilizantes como agrario. El personalmente como sus sucesores se preocuparon, por ejemplo, de vincularse y ayudar al financiamiento de la famosa Estación Experimental de Rothamsted, fundada en 1843 por John Bennet Lawes y Joseph Henry Gilbert y la más antigua de su naturaleza en el mundo contemporáneo⁶¹. Pero más que eso, el conocimiento del mercado y las líneas de la competencia se necesitaban para interferir en ese mercado directa o indirectamente, "formal" o "informalmente". Recordemos que el Coronel también nunca dejó de intentar la creación de un Trust lo más amplio posible e integral para controlar la producción de nitrato de soda, por lo tanto el control directo a su vez de la cadena distributiva del producto, o indirecto como al parecer ocurrió en alguna forma, era necesario. Pensamos —dado que las Actas del *Permanent Nitrate Committee* no están o no se encuentran— que su funcionamiento en términos de operatividad sobre el mercado y en última instancia sobre los precios, pudo haber tomado diversas maneras. Un ejemplo podría ser la forma en que operaba la Combinación del

⁵⁷ P.N.C. London. Conferencia de París, 4-5-6 de Noviembre. 1908. Actas, pág. 5.

⁵⁸ P.N.C. London. Conferencia de París, 4-5-6 de Noviembre. 1908. Actas, pág. 5.

⁵⁹ P.N.C. London. Conferencia de París, 4-5-6 de Noviembre. 1908. Actas, pág. 3.

⁶⁰ Agradecemos esta información a nuestro colega Sergio Muñoz, quien actualmente prepara un Ph. D. acerca de Las Relaciones Soviético-Latinoamericanas.

⁶¹ Rothamsted Experimental Station. Proposed Centenary. Found of 125.000. Follett informative, pág. 1-2. Chilean Nitrate Committee. London (en adelante Ch.N.C. London). Rothamsted. Payments made by the Chilean Nitrate Industry to this Station, 03-10-1945.

Yodo, en que lo esencial era primero la distribución del mercado mundial del producto entre sus interesados —entiéndase los que comerciaban el producto— y que, como sabemos, en el caso de Gibbs y algunas empresas alemanas, también eran productores de nitrato del cual se extraía el yodo como subproducto, o, si no lo eran, actuaban como poder comprador. Una vez distribuido el mercado, estaba el problema de la forma de intervenir en la fijación de un precio de compra o de venta en la costa chilena, como grandes importadores —si no lo eran, tenían los contactos como asegurarse la adquisición— en Europa, Estados Unidos y resto del mercado mundial. Esto, como lo fue para la Combinación del Yodo, no era fácil de conseguir en un mercado para un producto de uso tan amplio como el nitrato de soda y en el que se encontraban representados tan variados intereses que iban desde los correspondientes al Estado chileno, que podía intervenir la industria indirectamente en cualquier momento, a los intereses de los industriales de diversas nacionalidades, empezando por los chilenos, y finalmente la cadena distributiva que iba de los grandes importadores a los pequeños *dealers* o comerciantes al detalle. Tampoco era o fue fácil el contacto con el mundo agrícola, especialmente europeo, cuya cultura en abonos estaba lo suficientemente desarrollada hacia los 1900. Siendo el agricultor un hombre esencialmente práctico, no estaba la más de las veces dispuesto a comprar un producto cuyo precio era tan errático. Sabemos además que desde un comienzo las relaciones de una de las principales casas inglesas compradoras de nitrato y la principal en el negocio del Yodo, Gibbs and Sons, no tuvo buenas relaciones con el grupo North desde un comienzo, sus relaciones eran antagónicas incluso. Por otra parte, Gibbs no era el único poder comprador de nitrato de soda en Gran Bretaña. Otras grandes firmas comerciaban en el producto: Schinz y Cía. de Liverpool, Beyner y Cía., Bath y Cía., Balfour Williamson y Cía., Lockett y Cía. Por su parte las grandes casas importadoras alemanas eran encabezadas por Vorwerk y Co., Weber y Co., Foelsch y Co. y a ellas se agregaban otras de no menor importancia: Arts y Co.; Bd. Blumenfeld; Dynamit A.G., vorm. Alfred Nobel and Co.; Gumprecht and Co., Eduard Holtzapfel; Arnold Kahler and Co., H.J. Merck and Co., Nordische Salpeter G.m.b.H.; Schlüter and Maack; Schröder Gebr. and Co., Staackmann, Horschitz and Co., G.I.H. Siemens and Co.; Totte, Milch and Co. G.m.b.H.; Wachsmuth and Krogmann. Una poderosa conexión se formó entre el comprador más grande de nitratos del mercado francés y su área de influencia, la empresa Bordes et Fils y la casa compradora y distribuidora del producto Schintz y Cía. de Liverpool (Barbance, 1969: 238-239). El área comercial alemana y sus principales importadores o compradores de salitre chileno se extendería al territorio ruso y Países Nórdicos (Suecia, Noruega, Dinamarca, Finlandia) de aquí la magnitud de su comercio y número de sus casas importadoras o compradoras. En el mercado americano participaban como grandes compradores o importadores las casas

Balfour, Guthrie and Co. —vinculada a Balfour, Williamson and Co. de Londres—, Meyer, Wilson and Co., W.R. Grace and Co. Las tres con sede en Nueva York y Sn. Francisco. La casa británica Lockett and Co. de Liverpool tuvo a fines del siglo XIX participación en el comercio del nitrato por vía de reexportación a los EE.UU. (Roing, sin año: 1-4). Sin embargo la empresa más poderosa como poder comprador y distribuidor de nitrato de soda chileno, será pasado al siglo XX Grace y Co. En el Reino Unido por otra parte si consideramos sus componentes Inglaterra, Escocia, Irlanda y Wales el poder comprador de las principales firmas que ya hemos mencionado y las más conocidas en términos historiográficos al parecer estaba sujeto a fuerte competencia, especialmente si consideramos el hecho que Inglaterra propiamente tal jugaba un importante papel como reexportador del salitre chileno más que consumidor incluso. A las tradicionales firmas conocidas podemos agregar las siguientes no menos importantes —aunque la magnitud de su participación en el comercio del nitrato chileno no la conocemos exactamente—: Baburizza and Co. Ltda. de Londres, representante de Baburizza, Lukinovic and Co. de Valparaíso; Sabioncello and Co. Ltd. de Londres, representante de Santiago Sabioncello, Valparaíso; British and South Pacific Trading Company, Londres; Fred Huth and Co., Londres; T.E. Evans and Co. Ltd. Londres y Liverpool; Alexander Cross and Sons Ltda., Londres, Liverpool, Glasgow; Chilean and Colonial Agencies Ltd., Londres, Liverpool, Glasgow; G.C. Debell and Co. Ltd., Liverpool; Fox, Roy and Co. Liverpool; James Miller and Sons, Glasgow⁶². De las firmas mencionadas que actuaban como importadores y distribuidores de salitre, dos de ellas, sin ser propiamente británicas, tenían bastante injerencia en el mercado del producto: Baburizza and Co. de Londres y Sabiocello and Co. de la misma ciudad. A ellas estaba ligada la reexportación o importación directa del nitrato de soda destinada a algunos puertos del Mediterráneo Occidental y Oriental. Otro importante mercado, los Países Bajos, antes de 1900 Holanda por ejemplo era abastecida exclusivamente por firmas importadoras extranjeras, entre ellas dos principales: Gröning and Co. de Liverpool y Schröder and Co. de Hamburgo⁶³. Solamente en 1900 la firma holandesa Van Hoon, Luytjes and Kamminga de Gröningen inició la importación directa del fertilizante desde Chile teniendo como entrada el puerto de Defzjil, mientras que antes de esta fecha todo el nitrato dirigido a Holanda entraba por Rotterdam⁶⁴.

Como podemos apreciar por la información proporcionada el mercado del salitre chileno era amplio y su cadena distributiva compleja y competitiva como lo era la naturaleza de las distintas zonas y regiones agrarias a que debía atender. La posibilidad de un manejo del mercado en términos estrictos no era posible en un

⁶² Ch.N.C. Great Britain. Nitrate of Soda Wholesale Supplies (nómina). s/f.

⁶³ Ch.N.C. Belgium and Holland y Centenario del Salitre, pág. 21-22. Mimeo, 23 págs. 1930.

⁶⁴ Ch.N.C. Belgium and Holland y Centenario del Salitre, pág. 21. Mimeo, 23 págs. 1930.

sentido global, sí lo pudo ser en términos de "zonas de influencia" vía un acuerdo "informal" para la distribución geográfica de los distintos mercados o centros de consumo. De aquí que desde la década del 90 del siglo pasado dos Delegaciones se individualizaran completamente: la alemana y la británica, con sedes en Berlín y Londres, respectivamente. Cada una en contacto con su propia esfera de influencia comercial y al mismo tiempo con sus propios importadores o grandes compradores, los que a su vez tienen su propia cadena distributiva al detalle hasta llegar al agricultor, grande, mediano o pequeño. Más tarde la Delegación americana alcanzó este grado de individualidad dado el potencial de su inmenso mercado. Si en el caso específico del *Permanent Nitrate Committee*, transformado más tarde en el *Chilean Nitrate Committee* de alguna manera se trató de ejercer o se ejerció una política de control del mercado británico del nitrato y su área de influencia, no estamos en condiciones de afirmarlo. Bertrand mismo que tuvo personal contacto con varios de sus miembros, que visitó sus archivos no hace referencia expresa a este problema en sus escritos o cartas conocidas. Sin embargo el problema esencial del precio del salitre y su inestabilidad a través del año agrario fue una de sus preocupaciones principales como asimismo la manera de cómo llegar a una forma de control en términos de estabilidad para el mercado mundial y por lo tanto con vistas al resultado de un mayor consumo en aquel, y la apertura de nuevos centros en nuevos países que se interesaran por el producto. Los beneficios para el Estado de Chile vendrían a través de un aumento de sus ingresos por vía del impuesto a la exportación del nitrato y derivados justamente de aquel poder de mayor consumo conseguido por la organización de la Propaganda en el mundo.

III. EL MERCADO MUNDIAL DEL SALITRE CHILENO Y EL ESTUDIO DE UN CASO PARTICULAR: LOS PAÍSES BAJOS

Holanda y Bélgica también pertenecieron al ciclo agro-cultural del guano peruano en el siglo XIX y como la mayoría de los países de Europa Occidental se continuó a través del salitre una vez agotadas las fuentes de las cuales se extraía el primero de estos productos. Esta área particular de consumo presenta interesantes problemas como caso de análisis: en primer lugar se encuentra ubicada entre dos poderosos mercados consumidores de nitrato de soda: Alemania y Francia con sus respectivas zonas de influencia comercial en lo que al producto se refiere; segundo, pese a la pequeñez de sus respectivas superficies geográficas, serán dos países que alcanzarán los índices más altos de consumo por Ha de salitre en la primera década del siglo XX, lo que expresa el grado de

interés de su sector agropecuario y científico por improbar en el cultivo agrario y la función que desplegó en esta zona la actividad publicitaria de la Delegación. Tercero, deja en claro lo complejo de la tarea estadística cuando se trata de medir cifras de consumo en cada país y en el caso especial de estos dos, cuando ambos, y especialmente Holanda, han sido puntos de reexportación del producto hacia otras zonas o países, en este caso Alemania⁶⁵.

Esta Delegación fue creada a comienzos de la década de 1890 con sede en Amberes, y desde sus comienzos estuvo a cargo de dos importantes personas vinculadas a los medios científicos, comerciales y agrarios: Hermand Bertrand y el Dr. Jules Aeby. Aunque el producto era conocido desde antes, su empleo como fertilizante agrario comienza a extenderse en la década de 1870, particularmente en Holanda⁶⁶.

Según información oficial del Ministerio de Hacienda, en Chile las cifras de exportación a los Países Bajos progresaron de la siguiente forma desde 1880 hasta 1910 (Ministerio de Hacienda en Chile, 1925: 39):

DECADAS	HOLANDA (en qq/met.)	BELGICA (en qq/met.)
1880	184.912	76.200
1890	479.552	930.636
1900	953.153	1.712.903
1910	1.390.842	2.875.242

En un lapso de 30 años la exportación del producto hacia estos países desde Chile había pasado de poco más de 18.000 ton./met. a 139.084 ton./met. en Holanda y de 7.620 ton./met. a 287.524 ton./met. en Bélgica. Es decir, durante este periodo el ingreso de salitre aumentó en 7.72 y 37.77 veces para Holanda y Bélgica, respectivamente. Pero ¿cuál había sido realmente el consumo en estos países? El Dr. Max Weitz lo estimaba en 96.418 y 45.000 ton./met. para Bélgica y Holanda, respectivamente, en 1895⁶⁷. Para este mismo año las cifras de exportación desde Chile eran de 118.130 y 61.874 ton./met. para los mismos países. Una inmensa distorsión estadística aparece en ambas informaciones, especialmente en el caso de Holanda. El Dr. Jules Aeby expresaba en la Conferencia de 1908 en relación a los problemas de información estadística en su

⁶⁵ Ch.N.C. Belgium and Holland y Centenario del Salitre, pág. 21. Mimeo, 23 págs. 1930.

⁶⁶ Un artículo publicado en el "Nieuwe Rotterdamsche Courant" de 04-06-1876, afirma: "fertilizantes auxiliares, especialmente Nitrato chileno, son usados en Aardenburg", y agrega "...la mayoría de la gente está comenzando a usar en cantidad fertilizantes artificiales aquí con muy buenos resultados en rendimiento".

⁶⁷ Véase Mapa de Consumo en 1895, del Dr. Max Weitz, al final de este trabajo.

Delegación que "Es sabido que ni para Bélgica ni para Holanda se poseen estadísticas convenientes sobre el consumo de nitrato (de soda) y nosotros nos atenemos generalmente a las cifras de salida del producto en los puertos de exportación (Chile)"⁶⁸. Afirmaba además que siendo conocidas las causas que distorsionan la información, la experiencia de la propia Delegación en sus respectivas zonas de consumo le podía hacer afirmar que el consumo en Holanda había aumentado considerablemente⁶⁹.

En la práctica el Delegado se refería a un problema, que conocidas las situaciones en que se generaba era difícil estimar en números con exactitud. Información indirecta nos coloca frente al hecho de la reexportación de salitre chileno desde un puerto de entrada (fluvial o marítimo) de un país determinado a otro país o zonas de comercio adyacente, especialmente a través del uso del extenso sistema de canales que vinculaba la costa occidental europea con el interior del continente. Uno de los problemas estadísticos que se presentaba en relación al Imperio Alemán y su importación de salitre consistía en que la Oficina Imperial de Estadística era en relación a productos que no cancelaban derechos de importación "difícilmente competente" en opinión de la Delegación alemana⁷⁰. En un juicio legal seguido por la Delegación alemana en contra de la Asociación Cooperativa del Sulfato de Amonio Alemán y en el cual se acusa a esta última de desinformación y mal uso de estadísticas concernientes al consumo de nitrato de soda en el Imperio, con el objeto de aumentar sus propias cifras de producción y consumo, la Delegación afirma que alrededor de un tercio del consumo mundial de salitre se efectúa en Alemania. De acuerdo a esto no sólo las importaciones ingresadas por Hamburgo deben ser tomadas en cuenta sino también 8/10 de las importaciones hechas por Rotterdam y alrededor de 1/4 de las realizadas por Antwerp cada año⁷¹. El salitre importado a través de Holanda y Bélgica respectivamente era a su vez reexportado hacia las regiones agrarias del Sur de Alemania y Alsacia-Lorena⁷², vía los canales. La Delegación afirmaba que la validez de sus cálculos de importación y reexportación hacia Alemania estaba basada en su propia red de información cuyos resultados eran publicados mensualmente mostrando el exacto monto de nitrato de soda en los diferentes puertos y muy especialmente por aquella registrada en los puertos de trasbordo

⁶⁸ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 88.

⁶⁹ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 88.

⁷⁰ P.N.C. London. Delegación alemana "Delegation of Nitrate Producers contra German Suphate of Ammonia Cooperative Association", pág. 2. Octubre 1909.

⁷¹ P.N.C. London. Delegación alemana "Delegation of Nitrate Producers contra German Suphate of Ammonia Cooperative Association", pág. 2. Octubre 1909.

⁷² P.N.C. London. Delegación alemana "Delegation of Nitrate Producers contra German Suphate of Ammonia Cooperative Association", pág. 1. Octubre 1909.

fluviales⁷³. Este trabajo de registro estadístico le permitía a la Delegación elaborar semestralmente informes sobre los stocks de nitrato de soda existentes en el interior y avaluables para el consumo. Esta parte del abastecimiento del producto es conocida con el nombre de "Stock invisible", en todo tiempo muy difícil de detectar y cuya existencia en un determinado periodo del año, cuando aumentaba la demanda, está muy ligado al problema del exceso de precios al consumidor y la especulación. Dicha información era publicada por la Delegación alemana en los principales periódicos y revistas especializadas. En cambio los industriales del sulfato de amonio no publicaban información relativa a los stocks invisibles, manteniéndola reservada⁷⁴. Antes que la Delegación comenzara este trabajo de recopilación de información estadística bajo la dirección del Dr. Max Weitz, a los agricultores del Imperio les eran conocidas solamente las cifras de los denominados "stocks visibles", es decir, aquellas llegadas a los puertos de importación o por llegar⁷⁵. Al establecer la Delegación que el consumo de nitrato de soda para 1898 había sido de 410.000 ton./met en el Imperio y que este había aumentado a 755.000 ton./met. en 1908, podemos en forma indirecta alcanzar un cálculo sobre el consumo efectivo aproximado en los Países Bajos si consideramos la información proporcionada como evidencia indirecta y la dada por el Ministerio de Hacienda en Chile⁷⁶. Pero aún así sería un cálculo solamente estimativo y el problema para los Países Bajos desde un punto de vista del control estadístico se mantiene, y comprendemos también las dificultades del propio Delegado por Bélgica y Holanda en la conferencia de 1908 para proporcionar sus propias cifras de importación y consumo de acuerdo a la información requerida por el Inspector Fiscal de la Propaganda.

En la misma Conferencia el Delegado por estos países planteaba un problema importante en conexión a las formas y variedades de cultivos en su relación con la aplicación de salitre y con vistas a fomentar su consumo. Afirmaba que en países nuevos, desde un punto de vista del consumo de este fertilizante, era simple demostrar los rendimientos proporcionados por el producto especialmente tratándose de agricultura de tipo extensivo —como la practicada en EE.UU. por ejemplo— pero ya en países como los de su Delegación, en los cuales el agricultor tenía una larga historia agro-cultural en relación al uso de abonos, el

⁷³ P.N.C. London. Delegación alemana "Delegation of Nitrate Producers contra German Suphate of Ammonia Cooperative Association", pág. 2. Octubre 1909.

⁷⁴ P.N.C. London. Delegación alemana Translation of N°20 of the Central – Blatt für die Kunstdünger – Industrie of the 21st. of October 1909. Sulphate de Ammonia and Nitrate of Soda.

⁷⁵ P.N.C. London. Delegación alemana Translation of N°20 of the Central – Blatt für die Kunstdünger – Industrie of the 21st. of October 1909. Sulphate de Ammonia and Nitrate of Soda.

⁷⁶ Según el Ministerio de Hacienda en Chile, las exportaciones con destino a Holanda y Bélgica habían sido de 81.127 ton./met. y 154.960 en 1898. Estas habían aumentado a 128.578 ton./met. y 217.091 ton./met. en 1908 (Ministerio de Hacienda en Chile, 1925: 39).

problema consistía entonces y a futuro en especializar el uso del nitrato chileno. Esto es, experimentar su aplicación en nuevos cultivos.

Señalaba el caso de la silvicultura, en especial, la necesidad de extender aún más su uso en los cultivos de hortalizas y la necesidad de probar experimentalmente su rentabilidad en el cultivo de praderas como asimismo en los denominados cultivos de otoño. Esta forma de experimentar rendimiento y distintos tipos de cultivos especializados la realizaba la Delegación pidiendo a las instituciones agrarias, experimentales y agricultores mismos que la hicieran simultáneamente con salitre chileno y sulfato de amoniaco. En 1901-1902 se realizaron 120 ensayos experimentales, aumentándose a 631 en 1907-1908⁷⁷. Este mismo principio de la especialización era aplicado por la Delegación a su publicidad escrita. Hasta 1908 habían hecho 194 publicaciones diferentes, con tiraje total de 1.342.591 ejemplares, que podían ser clasificadas en los rubros de: grandes cultivos, cultivos de jardín, silvicultura y horticultura. Consideraba el Delegado que uno de los mayores logros había sido el poder alcanzar directamente al agricultor mismo, y a los principales de entre ellos. Habían reunido un Directorio de 43.330 cultivadores belgas y 4.825 holandeses a la fecha indicada⁷⁸.

El complejo y delicado problema planteado a la Conferencia de Delegados acerca del máximo precio en que el nitrato podía ser vendido a los consumidores, asunto en el cual Alejandro Bertrand tenía el mayor interés, fue adecuadamente enfocado por la Delegación de Bélgica y Holanda y sus premisas pueden considerarse como generales a todas las Delegaciones en el mercado mundial del salitre. Manifestó el Delegado, en primer lugar, que en la consideración de aquel precio máximo, dos eran las situaciones más importantes a señalar: primero, el costo y valor de los productos agrarios en el mercado y, segundo, el costo de los fertilizantes concurrentes necesarios también para el abono de los cultivos junto con el nitrato de soda. De estos otros abonos el precio del sulfato de amonio en especial debía considerarse⁷⁹. Afirmaba el Delegado que pese a haberse cotizado el salitre chileno desde los Fr. 16 a los Fr. 30 los 100 kg en determinados periodos de años agrícolas, es decir, alcanzando su fluctuación al doble prácticamente, él no podía afirmar que su empleo no fuera remunerativo "en condiciones normales de cultivo"⁸⁰. Apoyaba su juicio diciendo: "El sentido práctico de los agricultores belgas y holandeses está por otra parte suficientemente desarrollado para rechazar inmediatamente un abono cuyo empleo no les garantizará inmediatamente un beneficio cierto"⁸¹. En otras palabras, los agricultores pagaban

⁷⁷ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 2-3.

⁷⁸ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 5.

⁷⁹ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 9.

⁸⁰ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 9.

⁸¹ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág. 9.

altos precios por el salitre chileno porque sus costos agrarios y sus precios de mercado les permitían, aún así, utilidad. Pensamos que esta situación de mercado es muy importante también para explicarse la fluctuación en los precios del producto, como también para explicarse el mecanismo de la especulación de mercado. Hay hechos en los cuales afirmar esta suposición. El científico Paul Wagner, en un trabajo conjunto con distintos agrónomos de distintos países europeos consumidores de salitre chileno, había establecido una escala de rendimientos que podía producir 100 kg de nitrato de soda bien aplicados. El resultado de esto era: 400 kg de avena, 300 kg de trigo, 300 kg de centeno, 400 kg de cebada, 3.600 kg de papas. A esto, había que agregar en el caso de los cereales la paja resultante⁸². El valor comercial de estos productos era estimado en 1908 aproximadamente en Fr. 74 los 400 kg. de avena, Fr. 49,50 los 300 kg. de trigo, 37,50 los 300 kg. de centeno, Fr. 45 los 400 kg. de cebada y Fr. 180 los 3.600 kg. de papas⁸³. Sin embargo, estas cifras eran elevadas en relación a la práctica agraria francesa como lo demostraban los ensayos experimentales llevados a cabo por dicha delegación entre 1901 y 1903. Los rendimientos habían sido de acuerdo a esto último⁸⁴:

	1901 (kg.)	1903 (kg.)
Trigo	186	345
Centeno	235	256
Cebada	186	456
Avena	395	321
Papas	1.717	1.895
Betarraga Forrajera	2.883	3.609
Betarraga Azucarera	2.025	1.800

Pese al valor relativo de estos datos, sus resultados eran la expresión de cultivos experimentales llevados a cabo por la Delegación ya sea a través de instituciones agrarias experimentales de gobierno o privadas o directamente encargadas por ella a científicos o agricultores determinados. Los rendimientos netos para el agricultor en términos de utilidad estarían condicionados por el precio *average* para los 100 kg. de nitrato en soda de Fr. 27. De acuerdo a esto el beneficio neto por Ha podía calcularse en⁸⁵:

⁸² P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 9-10.

⁸³ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 10.

⁸⁴ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 10.

⁸⁵ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 10.

Trigo	70,89 Fr.
Centeno	69,16 Fr.
Avena	45,64 Fr.
Cebada (de verano)	3,80 Fr.
Papas	54,12 Fr.

De acuerdo a toda la evidencia reunida por la Delegación de Bélgica y Holanda y presentada a la Conferencia de 1908, estimaban que un precio de Fr. 25 por quintal métrico de salitre chileno “dejaba un beneficio razonable a los agricultores belgas y holandeses, que se encontraban en condiciones normales”⁸⁶, y que sobre esta base “el consumo en estos dos países podía tomar una extensión regular y normal si una propaganda activa es sostenida”⁸⁷. La Delegación ponía de manifiesto lo determinante del mercado agrario cuando expresaba que lo anterior no significaba que un precio menor del nitrato de soda podría ser más ventajoso para un consumo creciente y más rápido, como así mismo que un precio más elevado haría retroceder el consumo, sino que simplemente “en las condiciones actuales y teniendo en cuenta la situación general de los precios de los productos agrícolas y aquellos otros abonos nitrogenados, Fr. 25, podían ser obtenidos por 100 kg. de nitrato de soda”⁸⁸. El problema de las bruscas fluctuaciones de los precios del salitre, como estaba sucediendo en los últimos años eran a juicio de la Delegación “siempre lamentables desde el punto de vista del consumo. Ellas atemorizan al consumidor, lo conducen a buscar el reemplazo del salitre por un abono concurrente y en el último caso lo hacen retrasar sus pedidos hasta el máximo”⁸⁹. Lo recomendable era en opinión del Delegado fluctuaciones ligeras que tomaran en consideración el interés por el producto no dañando al cultivador⁹⁰. Las diferencias de precios entre los puertos de la costa o fluviales del interior de los países y las propias regiones de consumo y su margen de diferencia en su venta a los pequeños agricultores no le parecía a la Delegación “en general excesivo”. Esto porque los precios de la Bolsa de Amberes eran reproducidos por la mayor parte de los diarios regionales y de esta forma la cotización del salitre —y otros fertilizantes— era conocida hasta en los lugares más alejados⁹¹.

No sólo información acerca del mercado agrario debía analizar y mantener la Delegación. Era necesario seguir con atento cuidado la evolución de los precios

⁸⁶ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 11.

⁸⁷ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 11-12.

⁸⁸ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 11-12.

⁸⁹ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 19.

⁹⁰ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 19.

⁹¹ P.N.C. London. Conference De Paris. Belgique et Holland. 1908, pág 20.

de los llamados abonos concurrentes, en especial el sulfato de amonio, cuyo contenido en unidades de nitrógeno' puro era mayor al del nitrato de soda y sus efectos muy similares a este último para determinados cultivos. Siendo el sulfato de amonio empleado como fertilizante un subproducto industrial del carbón y acero y de la industria del gas de alumbrado, su tendencia era a aumentar en la misma medida que el proceso de industrialización se acentuaba desde la segunda parte del siglo pasado. De esta forma grandes productores y exportadores a la vez de sulfato de amonio fueron Gran Bretaña, Francia y Alemania, a los que se agregará EE.UU., antes de que se generalizara después de 1930 la producción de abonos nitrogenados sintéticos en el mundo. Pese a que hasta la década de 1920 la producción de sulfato de amonio en su forma de subproducto industrial crecía en los países industriales a un ritmo mucho mayor que lo hacía su competidor más cercano, el salitre chileno, ambos productos fueron concurrentes en el mercado mundial y pudieron enfrentar su propia competencia pese a la desventaja evidente del salitre en términos de fletes, debido fundamentalmente a que las necesidades de la agricultura aumentaban a un ritmo aun mayor en la misma medida que el incremento de población y la necesidad de alimentarla. A que además, pese a su carácter de subproducto, el sulfato de amonio no logró rebajar en forma importante sus costos de transformación industrial por lo menos hasta los años de la Post Primera Guerra; también al hecho de que ambas formas de nitrógeno se adaptaban mejor a determinados tipos de cultivo en determinados países de acuerdo a sus condiciones climáticas y, finalmente, al hecho de que la organización publicitaria del nitrato de soda participó muy activamente en contrarrestar la competencia del nitrógeno en su forma amoniaca, especialmente a través de toda la gama de demostraciones experimentales. Aún más, desde este punto de vista, la organización publicitaria de la Industria del Sulfato de amonio se extenderá en los diversos países tomando como base toda la experiencia que en esta materia tenía su organización rival desde los años 1890 del siglo pasado. En el caso de Bélgica y Holanda encontramos una situación bastante especial para dos países que están dentro de las corrientes de importación de Alemania, Francia y Gran Bretaña. En opinión de la Delegación sólo después de 1906 el sulfato de amonio fue utilizado en cantidades por los agricultores belgas y holandeses. Antes de esta fecha, en que el mayor productor belga Solvay y Cía. y poco después el Sindicato Belga del Sulfato de Amonio comenzaran su actividad publicitaria para el producto, este era "escasamente conocido entre nuestros cultivadores y era raramente mencionado por la prensa agrícola"⁹². Las cifras de producción de sulfato de amonio por otra parte muestran que éste había pasado de 20.000 ton./met. en 1900 a 30.000 ton./met. en 1908, mientras su producción en Holanda

⁹² P.N.C. London. Belgium and Holland. The Sulphate of Ammonia Industry and the employment of Atmospheric Nitrogen in Belgium and Holland. Antwerp. 1913, oct. 3, pág. 3.

había sido mínima en el mismo periodo, pasando de 3.000 ton./met. a 5.000 ton./met.⁹³. Esto lo explica el tamaño de sus economías industriales. En Bélgica, según información del Ministerio de Industria y Trabajo en 1905 el sulfato de amonio era producido en 15 Compañías Industriales, principalmente como subproducto de la industria del coque y acero y del gas de alumbrado⁹⁴. En Holanda por su parte solamente lo producían hacia esa fecha la industria del gas de alumbrado. Esto nos explica porque estos dos países pese a lo pequeño de su superficie agraria, serán desde temprano importantes consumidores de salitre chileno.

Las funciones de una Delegación estando concentradas en el problema de fomentar el consumo de nitrato de soda en el mercado mundial, como hemos visto a través de este caso particular, eran bastante complejas en su conexión con ese mercado de fertilizantes y aquel de los propios productos agropecuarios. La tarea científica desplegada era notablemente importante junto a aquella de la divulgación práctica acerca del uso del nitrato a los agricultores en todas sus categorías desde pequeños a grandes o a través de todas sus formas de organización cooperativa. Sin investigación científica acerca del tipo de cultivos más apropiados a los cuales aplicar el producto, los tipos de suelos también más adecuados, la temporadas del año agrario en que debía aplicarse el abono, los rendimientos y por lo tanto, las expectativas de beneficios para el agricultor, etc. sin aquella investigación que las Delegaciones apoyaron tanto privadamente como públicamente vinculándose a todas las Estaciones Experimentales Estatales con las que pudieron tener contacto y otras instituciones independientes y, además, sin la publicación de sus resultados en Revistas, Semanarios y Diarios Agrícolas, el consumo de salitre no se hubiese incrementado en la forma que lo fue, ni probablemente tampoco difundido su uso a los llamados "países nuevos" llegando a cubrir una gran extensión del mundo. Sin embargo, esta información así centralizada principalmente en Berlín, Londres, París, Antwerp y Nueva York ¿a qué sectores de la Industria del Nitrato de Soda beneficiaba?, ¿quiénes estaban interesados en utilizarla y sacar de ella un máximo de provecho? Ya hemos señalado que al crearse la Asociación Salitrera de Propaganda, el denominado Comité de Berlín dependería directamente del Directorio de la Asociación en Iquique y que su zona de influencia comercial era aquella del Imperio Alemán, Países Nórdicos y Rusia, antes de la Primera Guerra. Una situación que obedecía al hecho de que los industriales alemanes del nitrato surtían su propio mercado desde antes de la Guerra del Pacífico. Por su parte el *Permanent Nitrate*

⁹³ P.N.C. London. Belgium and Holland. The Sulphate of Ammonia Industry and the employment of Atmospheric Nitrogen in Belgium and Holland. Antwerp. 1913, oct. 3, pág. 1.

⁹⁴ P.N.C. London. Belgium and Holland. The Sulphate of Ammonia Industry and the employment of Atmospheric Nitrogen in Belgium and Holland. Antwerp. 1913, oct. 3, pág. 1 y 2.

Committee de Londres, que se había generado en torno a los intereses de los industriales del nitrato británicos, cuyas compañías estaban registradas en Londres, había también estructurado su propia zona comercial de influencia, vinculado estrechamente al mercado francés y norteamericano. Desde el momento que la organización publicitaria que se creaba estaba destinada a fomentar el consumo y que no era en manera alguna una organización centralizada de venta del producto en el mercado mundial, por lo tanto, no teniendo injerencia alguna en la fijación del precio de aquél, cabe deducir que a mayor consumo como efecto de la inversión en la organización publicitaria mundial y necesidad de salitre para la agricultura, los más directos beneficiados serían en primer lugar los propios industriales del salitre en Chile y enseguida el Fisco chileno vía el impuesto a la exportación. Aquí debemos partir de un supuesto: que la mayor parte de la información técnica del Comité de Londres y de Berlín estuvo siempre o casi siempre a disposición de la Asociación Salitrera de Propaganda en Iquique, Chile, y después en Valparaíso, cuando esta se traslada poco antes de la Primera Guerra. A través de ella es de suponer que toda la información de mercado relativa a la industria alcanzaría a los propios industriales por vía de su circular trimestral, informes especiales y reuniones de su directorio o plenarias. Por su parte el gobierno chileno la obtendría también por vía directa de la Asociación en informes especiales y particulares a través de su boletín trimestral, además de los informes anuales que enviaba su representante directo ante el *Permanent Nitrate Committee* de Londres y el comité de Berlín, el Inspector Fiscal de Propaganda Salitrera, con domicilio en Francia. Para aclarar en parte estos problemas y hasta donde la evidencia de que disponemos lo permite, nos referimos a continuación al origen y funciones del *Permanent Nitrate Committee* y al *Chilean Nitrate Committee* de Londres, como representante de parte de los intereses privarlos involucrados en la Industria.

IV. EL PERMANENT NITRATE COMMITTEE Y EL CHILEAN NITRATE COMMITTEE DE LONDRES Y LA INDUSTRIA DEL NITRATO DE SODA: 1889-1916.

El único documento que podríamos calificar como historia de primera mano acerca del origen y actividades del *Permanent Nitrate Committee* de Londres, es el que elaboró su Secretario M. Harcourt Paine, sucesor en este cargo de Mr. Joseph Hillman, que fuera a su vez el Secretario del *Committee* desde su fundación y por 17 años (Harcourt, 1916)⁹⁵. Lo notable de este pequeño trabajo es que nos parece

⁹⁵ La traducción al español de este pequeño trabajo de 13 páginas fue realizada por el Dr. Aeby, Delegado en Francia.

importante no sólo por lo que dice acerca del origen de este *Committee* sino además por lo que deliberadamente su autor omite de referirse. En relación a fuentes utilizadas hace referencia a "las frecuentes Memorias publicadas por la Asociación Salitrera de Propaganda de Chile y a los informes anuales completos del *Chilean Nitrate Committee* de Londres" (Harcourt, 1916: 1). Lo interesante es que la segunda fuente mencionada se refiere a la Institución creada en 1911 con el nombre de *Chilean Nitrate Committee* y, por lo tanto, el material que pudo haber consultado su secretario dice relación con la parte de su desarrollo a partir de esta fecha. En cuanto a los materiales referentes al origen y desenvolvimiento del *Permanent Nitrate Committee*, constituido en 1889, Harcourt Paine afirma "En las actas oficiales de los primeros días casi la única importante información es que el primer mitin fue celebrado en Londres el 13 de noviembre de 1889 y que catorce representantes de diecisiete Compañías inglesas asistieron, siendo presidente el Coronel North" (Harcourt, 1916: 1).

Pues bien, hasta la fecha no nos ha sido posible ubicar ni los denominados "informes completos anuales del *Chilean Nitrate Committee*" ni las mencionadas "actas oficiales"⁹⁶. En cuanto a las "Memorias publicadas por la Asociación Salitrera de Propaganda desde su creación en 1894, copias de las cuales utilizó también acá en Londres el Secretario del *Permanent Nitrate Committee*, tampoco se encuentran en el Archivo de la Chile House de Londres⁹⁷. Al escribir el trabajo en referencia, su autor afirma que "Nuestra intención es sencillamente exponer con brevedad el origen y desenvolvimiento gradual del '*Permanent Nitrate Committee* en su aspecto de la propaganda, mencionando nada más que algunos detalles que aparecen de interés especial". El subrayado es de Harcourt Paine (Harcourt, 1916: 2). Sin embargo las funciones del *Permanent Committee* eran bastante más amplias. Al respecto el Secretario dice "Ninguna indicación se encuentra en los documentos oficiales sobre el origen del nombre '*Permanent Nitrate Committee*', sino la mención de una Memoria de octubre de 1890 que el '*Permanent Nitrate Committee*' fue constituido en noviembre de 1889 por representantes de todas las Compañías productoras de nitrato, con domicilio en Inglaterra, a fin de servir como organización, al mismo tiempo, de una unión consultiva, un centro de acción común y un medio de comunicación, entre todos los que tienen interés en la Industria del Nitrato". Lo señalado entre comillas por el Secretario corresponde al material original de consulta (Harcourt, 1916: 2). Luego afirma: "Se puede decir que ningún intento se hace en esta nota para tratar de los otros deberes importantes asumidos por el '*Permanent Nitrate Committee*' en unión

⁹⁶ Hemos revisado las publicaciones del Council for the Preservation of Business Archives sin éxito hasta el momento. Entre ellas The Quarterly Bulletin of the Business Archives Council; Indexed Sources for Business History in London Libraries and Museums; The First Five Hundred Chronicles of houses, histories of companies and organizations (en la Business Archives Library).

⁹⁷ Este excelente archivo

de la 'Asociación Salitrera de Propaganda', tales como combinaciones, contratos, acuerdos sobre yodo, sacos de nitrato y las cien y una cosas que constantemente están ocurriendo en relación con la buena marcha de la industria" (Harcourt, 1916: 3). Al referirse a estas otras importantes funciones del *Committee* y al por qué no se consideran en su trabajo, el Secretario dice "Tal compilación envolvería prácticamente toda la historia de la industria del nitrato, porque el material necesario no está a mano y de cualquier modo llenaría un gran volumen" (Harcourt, 1916: 3-4). Cuando Harcourt Paine escribía esto, era el año 1916 y probablemente la situación de guerra que se vivía era la razón por una parte o una de ellas para que las fuentes necesarias no estuvieran al alcance, más la inmensa distancia y dificultades de comunicación con la *West Coast* y, por otra, el hecho de que el principal mercado del nitrato de soda, Alemania y su área comercial de influencia, era el enemigo. Nos queda la duda aquí si ya entonces las Actas y Memorias tanto del *Permanent Nitrate Committee* como de su sucesor, el *Chilean Nitrate Committee*, no se hubiesen ya encontrado en la Chile House o al menos los documentos referentes al primero de estos organismos. De esta forma la Institución en sus dos periodos, el de 1889-1911 y el de 1911-1916 quedaba definida como una organización de los productores de nitrato de soda y expresaba los intereses de los industriales. Nada se dice en este documento acerca del proceso de comercialización del salitre en el mercado mundial ni de sus principales importadores y distribuidores. La institución había evolucionado desde su representación exclusiva de las Compañías inglesas registradas en Londres el año de su creación, con excepción de tres, siendo una de estas la muy importante de Gibbs y Cía., hasta un nivel más general en que se permitió representación de otras Compañías Europeas, por las cuales debemos entender o yugoslavas, o españolas o alguna empresa alemana. El autor aquí no especifica. Durante toda esta primera etapa cada empresa elegía un representante ante el *Permanent Nitrate Committee*. El Coronel J.T. North actuó como presidente de éste desde su fundación hasta su muerte acaecida en 1896. Al respecto Harcourt Paine señala "De ninguna narración, por breve que sea, de la fundación del *Permanent Nitrate Committee* y de su actividad subsiguiente, puede omitirse el nombre del Coronel North, por la parte preponderante que tomó en todas las disposiciones allende los mares y porque fue el primer presidente del *Committee*..." (Harcourt, 1916: 2).

Sabemos de la política obstinada de North y sus principales asociados en el periodo que va desde 1882 a 1889 destinada a tratar de controlar directa o indirectamente una parte mayoritaria de la industria del nitrato en Tarapacá, la mayor zona productora hasta 1910. Directamente a través de la formación de Empresas Salitreras registradas en Londres e indirectamente a través del control de la Nitrate Railways Company y Patillos Railways Co. Ltd., a lo que sumaría la creación del Bank of Tarapacá and London Limited, una de las principales

entidades financieras con el correr del tiempo de la industria del nitrato y yodo y otras empresas accesorias como la Tarapacá Waterworks y la Nitrates Provision Supply además de la Nitrates Producers Steamship Co.⁹⁸ .

Hacia fines de la década de 1880 North y sus asociados controlaban casi el 50% del salitre exportable, esto es, una cantidad cercana a las 383.000 ton./met. de un total de aproximadamente 767.372 ton./met.⁹⁹. Esto a través de 11 Compañías Salitreras, todas ubicadas en Tarapacá (Rippy, 1959: 60, apéndice I). Poca duda cabe acerca de la intención de lograr un control mayoritario de la actividad industrial y producción del nitrato por parte de North en este periodo que limita con la Guerra Civil de 1891 y dentro de este esquema puede ubicarse la creación del *Permanent Nitrate Committee* en 1889, el que al iniciar sus funciones y en los primeros meses de 1890 "se ha ocupado principalmente de tentativas para obtener un acuerdo de restricción y la renovación de la combinación del yodo..." (Harcourt, 1916: 2). Sin embargo, una cosa eran las intenciones y otra la realidad de la industria salitrera, en la cual se interrelacionaban los intereses de otros empresarios británicos, algunos de ellos abiertamente hostiles a North y sus asociados, como el caso de Gibbs y Cía., Balfour, Williamson y Cía., entre otros, además de los intereses de sectores extranjeros en la industria, especialmente el alemán, a los cuales debemos sumar los intereses de los empresarios salitreros chilenos, de los cuales los más importantes eran los de la Compañía de Salitres y Ferrocarril de Antofagasta, en la que Gibbs y Cía. participaba. Finalmente estaban los propios intereses del Estado de Chile los cuales, en los momentos que North realiza su máxima actividad entre 1887 y 1891, esperaba el máximo de ingresos de la industria del nitrato y yodo por vía del impuesto a la exportación. Esto como parte del programa de gobierno del Presidente Balmaceda y que en su persona misma se expresaron como la oposición abierta a todo intento de reducción de la producción por la Industria, la que con esto buscaba un alza del precio del producto en el mercado.

Sin embargo al abrir con su actividad promotora de Compañías Salitreras en la década de 1880 una verdadera "Caja de Pandora", el Coronel North y todos aquellos otros que se volcaron al negocio salitrero colocaron, sin desearlo, el propio límite a su actividad, al generar la sobreproducción de nitrato de soda y dirigirla a un mercado que aún no estaba preparado y suficientemente ampliado para absorberla. Este problema se intensifica después de 1890 con la inversión de nuevos capitales al Sur de Tarapacá, en la zona de Taltal, donde se empezaron a crear nuevas Compañías con capitales británico, alemán y chileno y el remate de

⁹⁸ Sobre las actividades de North y su "grupo", revisar Blakemore, 1977 y Fernández, 1978.

⁹⁹ Cálculo hecho por H. Blakemore sobre la base de los datos dados por Guillermo Billinghurst (1889: 166, Nota N°144) Nosotros hemos hecho la conversión a ton./met.

terrenos y Oficinas en Tarapacá por parte del Estado en 1894. De esta manera al crearse en 1894 la Asociación Salitrera de Propaganda, con sede en Iquique, obedecía a los dos más urgentes problemas para los industriales, uno la organización para enfrentar organizados mayoritariamente el exceso de capacidad instalada de la Industria que se expresaba en la sobreproducción y, enseguida, la organización publicitaria a nivel mundial para fomentar e intensificar el uso del nitrato de soda y para abrir nuevos mercados¹⁰⁰. Dada la situación de la industria y del mercado mundial, desde 1890 en adelante no sólo la actitud del Estado varió en torno a la necesidad de aceptar entonces y apoyar los intentos de organización de los Industriales, como asimismo aceptar también como necesaria a la vida de la Industria la idea de la formación de Trusts periódicos, con limitada duración en el tiempo con fines de controlar la producción, sino que además desde fines de la década colabora financieramente a la organización mundial de la publicidad. También esta situación y la estructura misma de la industria y sus problemas fundamentales hizo comprender el sector productor que intentos de monopolizar en favor de uno u otro grupo o nacionalidad los complejos intereses de aquélla, era tarea muy difícil, si no imposible. El Coronel North murió intentándolo. Así pasamos en la década del 90 a lo que podríamos definir como una esfera de intereses colectivos en esta actividad que necesariamente deben ser conducidos dentro de un grado de armonía. Desde 1884 a 1910, años en que la producción de salitre había saltado de 559.000 ton./met. a 2.465.000 ton./met. la industria operó durante un total de 18 años en distintos lapsos de tiempo bajo el sistema de Combinaciones Salitreras y solamente 6 años dentro del sistema de producción libre. Esto a pesar de todas las dificultades que eran necesarias vencer para coordinar los distintos intereses de los productores, derivados fundamentalmente de sus distintos costos de producción. Sin embargo, había sectores dentro de la industria o vinculados a ella que necesariamente estaban en situación de obtener una mayor cuota de beneficios adicionales de ella, una extra tasa de ganancia. Estos sectores eran los industriales vinculados en alguna forma al proceso de comercialización del nitrato de soda, ya sea en la costa chilena o en los centros distribuidores y consumidores en el mundo. Esto porque si bien la producción y exportación podía estar sujeta al límite puesto por la Combinación, la contratación de la venta del producto era libre para cada industrial o empresario y, por lo tanto, el precio de venta en la costa o por orden desde el exterior del salitre, era un principio fijado por la oferta y la demanda de aquel. Una función decisiva jugaba la Asociación Salitrera de Propaganda en la fijación de la producción anual de salitre

¹⁰⁰ Esta idea de la creación de una organización publicitaria para el salitre estuvo ya presente durante el período peruano. En el volumen XXIX del inventario de los documentos salitreros del archivo del Ministerio de Hacienda con el título "Borrador de un proyecto para organizar el servicio de Propaganda del Salitre" aparece todo lo concerniente al Área Salitrera (Manuscrito, 1976, no publicado).

y en la fijación de las cuotas entre los productores, además de decidir situaciones de conflicto por acuerdo entre las partes¹⁰¹.

A continuación presentamos una lista de miembros del que fuera el *Permanent Nitrate Committee* y que asistieron al menos a 25 sesiones durante el período 1899-1911 (Harcourt, 1916: 12-13).

John Abbott	F.H. Evans (MP)	Wugent Hargrave
Thos V. Anthony	Kenneth Mathieson	Edmund Harrington
R.L. Beausire	B.A. Miller	Sir Robert Harvey
A.J. Bennet	P. Mitrovich	Thos F. Read
J.F. Bittencourt	R.E. Morris	D. Richardson
John Blair	H.W. Morrison	A.R. Robertson
W.H. Hasler	Alfred Naylor	W. Parish Robertson
Major M.A.S. Hume	Col. John Thomas North	W. Peterson Robertson
Geo M. Inglis	George Petrie	H.W. Schöder
Alfred E. Ker	Alfred Quast-faslem	H.W. Sillem
Eduardo Llanos	H.A. Rau	John I. Smail
Geo. A. Lockett	R. Stirling	John J. Smith
F.G. Lomax	A. Torres	Ernest Spencer (MP)
Henry W. Lowe	E. Walden Vincent	
John Manley Lowe	John Waite	
N.F. Maithland	Noel West	
Chas E. Brroking	J.E. Winkfield	
George Bush	José Zayas	
J.D. Campbell	Edward Eyre	
C. Noel Clarke	Wm. Eyre	
F.G. Clarke	Hon. Herbert C. Gibbs	

En 1911 fue constituido el *Chilean Nitrate Committee*. Esta corporación toma a su cargo las funciones desempeñadas por el *Permanent Nitrate Committee*. Sin embargo, este último no desaparece oficialmente y continuó realizando reuniones quincenales “en beneficio de todos los representantes de Compañías Salitreras que deseen asistir” (Harcourt, 1916: 7-8)¹⁰². Sin embargo, un importante cambio había ocurrido. El *Chilean Nitrate Committee* era un organismo cuyos miembros eran elegidos por las partes interesadas en la Industria en un número total de 12. De éstos, 4 eran elegidos por las Compañías Salitreras inglesas, 2 por las Compañías alemanas, 4 por Compañías distintas a las inglesas y alemanas –es decir, chilenos, españoles y yugoslavos- y 2 representantes del Gobierno de Chile. Por su parte el Directorio de la Asociación Salitrera en Chile, de cuya organización

¹⁰¹ A.N.M.H. Memoria del Delegado Fiscal de las Salitreras, 1895. “Convenio de combinación salitrera”.

¹⁰² Esta nueva situación refleja la gradual pérdida del predominio británico en la Industria, el auge de la inversión privada chilena y la formación de Compañías binacionales.

salían ahora los miembros del *Chilean Nitrate Committee*, ya sean elegidos directamente en la *West Coast* o en Londres en el caso de las Compañías británicas, también era un organismo colectivo. Este Directorio era nombrado por la Asamblea Plenaria de productores en Iquique y más tarde, después de 1911 en Valparaíso, cuando su sede se trasladó a esta última ciudad y puerto.

De la lista de personas mencionadas que pertenecieron al *Permanent Nitrate Committee*, las siguientes continuaron durante algunos períodos como miembros del *Chilean Nitrate Committee*:

Thos V. Anthony
C. Noel Clarke
Edward Eyre
W.H. Hasler
F.G. Lomax
John Manley Lowe
N.F. Maithland
W. Parish Robertson
W. Peterson Robertson
H.W. Schöder
H.W. Sillem

Si nos remitimos al periodo 1889-1911 que cubre la actividad del *Permanent Nitrate Committee*, vemos que ésta se desarrolló casi totalmente dentro de la mayoría de años que hemos mencionado para la industria como participando de las llamadas Combinaciones Salitreras. Estas causaron en Chile y en el mercado mundial del nitrato airadas reacciones en su contra durante todo el periodo de su permanencia, haciéndose responsable directamente al *Permanent Nitrate Committee* de Londres y por lo tanto a sus miembros individuales del alza del salitre en aquel mercado, de la gran inestabilidad en sus precios al consumidor, de un manejo del producto en el mercado con fines de especulación. Especialmente afectado por estas quejas y en contra de las cuales eran dirigidas fueron los directores de sociedades e industriales de origen británico. La prensa agraria especializada en Europa y EE.UU. reflejaba esta situación en artículos en los cuales se enfatizaban las pérdidas que las denominadas Combinaciones ocasionaban no sólo a la agricultura por el alza y especulación con el producto, sino también al gobierno de Chile, al exportar esta menor cantidad de salitre¹⁰³.

¹⁰³ En Chile destacaron como críticos de las Combinaciones: Guillermo Billinghamurst, Francisco A. Oliván, Luis Aldunate, el Dr. Nicolás Palacios, entre otros. El senador Gonzalo Bulnes atacó directamente la idea de Trust Salitrero en conexión con los dineros que el Estado aportaba a la Asociación Salitrera, terreno en el cual tuvo con Bertrand agudas polémicas. Para este caso véase Billinghamurst (1889), Oliván (1903), libro basado en una serie de artículos publicados en La Libertad Electoral; Luis Aldunate (1893); quizás el estudio

No es nuestro objetivo exponer las reacciones dentro del mercado salitrero en contra de las Combinaciones Salitreras. Desde un punto de vista de una crítica de las fuentes utilizadas para apoyar esta información aparecida en distintas revistas y periódicos agrícolas y otras muchas de carácter técnico y de análisis económico y mercado, sería una tarea a la cual ni siquiera el propio Alejandro Bertrand pudo aproximarse con pruebas de evidencia. Si partimos de una premisa que la tratamos como posibilidad: manejo del mercado salitrero, era posible, parcial o general por mercados o áreas geográficas, pero también, como hemos ya señalado, era difícil de conseguir. Ha sido demostrado para otro producto tan necesario como el salitre, el yodo, subproducto de este último, que un sólido y férreo control del mercado de éste a nivel mundial fue ejecutado por la denominada Combinación del Yodo, integrada en todos sus periodos por Directores de Sociedades de Salitre e Industriales Salitreros. Lo que sí podemos plantear es cierto análisis de algunas situaciones o hechos que pudieron haber contribuido a facilitar esta posibilidad de control y especulación o si se quiere de la inducción al alza del producto, o a su baja a través de la manipulación de su precio. Tres situaciones deben entenderse claramente: la primera, que el Trust era formado directamente con el objeto de limitar la producción en momentos o periodos en que el mercado estaba saturado o se le suponía como tal; una segunda consideración, que el acuerdo era tomado por Sociedades o Industriales que colocaban libremente el producto en el mercado mundial, al menos todos tenían la posibilidad teórica de hacerlo; una tercera, que el Estado de Chile y sus gobiernos durante el periodo en estudio consideraron como opinión mayoritaria, que las Combinaciones fueron necesarias, después de la muerte del Presidente Balmaceda y hasta la realización de la última de aquellas entre 1906 y 1909. Si la colocación del producto en el mercado mundial siempre fue libre y de responsabilidad de cada Empresa que producía y vendía al margen ya de la Combinación, el precio de aquel en todos sus niveles distributivos debió haber quedado fijado por la oferta y demanda, obviamente dentro de los límites previamente estudiados y dispuestos por los industriales en cuanto a qué cantidad de salitre iba en cada año salitrero a aquel mismo mercado una vez acordada una combinación. Es aquí entonces donde encontramos lo que podríamos denominar un primer nivel de interferencia en el precio del producto, una forma de control de aquel, dictado se supone por las necesidades de la Industria en términos de sus costos de producción y tasa de ganancia relativa. En el mundo agrario europeo y americano y sus órganos y organismos de difusión pública, tanto privados como gubernamentales, se desarrolló una bien definida idea acerca de que el mercado

más notable corresponde al Dr. Nicolás Palacios publicado por el periódico El Chileno de Valparaíso durante los primeros meses de 1908, motivado aquel por la gigantesca huelga de Diciembre de 1907 en Tarapacá y su horrendo desenlace. Historia y Geografía (1936): 201-249, año 1968.

de productos agrarios tanto como el de fertilizantes era atentamente estudiado por la Asociación Salitrera, el Comité de Londres y de Berlín y todas sus Delegaciones y Subdelegaciones. Dentro de lo complejo del mercado agrícola, de año en año era posible entonces contar con una base de información en relación a cuanto salitre era necesario vender y qué precio probable podía el agricultor afrontar. En pocas palabras las probables ganancias de uno condicionaban en algún grado las probables ganancias del otro, es decir, directamente de la Industria Salitrera coaligada en Combinación. El manejo de información sobre el mercado agrario posibilita entonces un relativo control del manejo del mercado del salitre en cuanto a la espera de un precio probable de venta del producto por parte de los industriales. La mayor parte de las veces el manejo fue efectivo y trajo ingentes ganancias a los productores. Otras no lo fue, las menos. El grado de efectividad queda demostrado, en parte, al interior mismo de la industria. Al formarse una Combinación y producir el difícil acuerdo de distribución y adjudicación de las cuotas de producción, el industrial que considerase que el probable precio esperado era igual a sus costos o menor que aquellos, tenía el derecho de vender a un tercero su cuota de producción y sencillamente cerrar su oficina hasta el próximo año salitrero. Los industriales de costos menores podían comprar aquella cuota en trato privado¹⁰⁴. Por su parte, en la medida en que el Estado y los gobiernos vieron que la venta del producto se hacía libremente en el mercado mundial por parte de los Industriales, o al menos pensaban que esa era la situación y estimaron la Combinación como un organismo regulador de la producción en relación a la capacidad instalada de la industria, y además recibiendo Chile el impuesto a la exportación, principal objetivo de su política salitrera, no intentó alterar los términos en que los distintos intereses de los distintos sectores descansaban.

Un segundo nivel en el cual podemos apreciar la apertura de una posibilidad para el manejo de los precios del nitrato de soda en el mercado mundial durante la vigencia de las Combinaciones y durante los periodos de producción libre, lo constituyen los propios Comités de Londres y de Berlín. En este trabajo nos referimos al primero de ellos. Debemos recordar que el desarrollo de la industria salitrera desde tempranos tiempos en el siglo pasado descansó sobre una inversión privada multinacional. Entre 1881 y 1900 el capital británico prevaleció mayoritariamente en la Industria, controlando por lo tanto la mayor parte de su capacidad productiva centralizada en las Oficinas de Tarapacá. Desde la década de 1890 esta situación comienza a cambiar gradualmente con la puesta en explotación intensiva de la zona de Antofagasta —regiones del Toco, Antofagasta, Aguas Blancas y Taltal— en las cuales el capital chileno volvió a desarrollar fuerte

¹⁰⁴ A.N.M.H. Memoria del Delegado Fiscal de las Salitreras, 1895. "Convenio de combinación salitrera".

actividad después de haber abandonado la zona en la que había iniciado inversiones en la industria en la década de 1870, manteniéndose en el intertanto solamente la Compañía de Salitres y Ferrocarril de Antofagasta como la mayor productora en esta área, cuyos capitales eran mayoritariamente chilenos. En los años que van de 1900 adelante la preponderancia británica deja de existir y es reemplazada por la inversión nacional chilena y mixta de capitales de distinta nacionalidad, manteniendo los capitales alemanes siempre una tercera posición (Reyes Navarro, 1986: cap. I-II). Es durante este primer periodo de preponderancia británica que surge el *Permanent Nitrate Committee* con las características que ya hemos señalado. Durante este tiempo también los británicos siempre controlaron más del 50% de la producción llevada al mercado, es decir, la producían sus propias empresas. Si ponemos atención a las individualidades que estaban representadas en el *Permanent Committee* de acuerdo a la nómina que hemos proporcionado, algunos hechos resaltan¹⁰⁵.

En primer lugar encontramos una conexión indirecta o directa entre los miembros del *Committee* que estuvieron presentes al menos 25 veces en sus reuniones. En importante proporción distintos individuos formaban parte del Directorio de dos o más Sociedades Salitreras, ya en calidad de Directores, en algunos casos Presidentes o como accionistas. Dentro de este grupo se encontraban: Mayor C. Noel Clarke¹⁰⁶, W.H. Hasler¹⁰⁷, Edward Eyre¹⁰⁸, W.S. Eyre¹⁰⁹, H.W. Morrison¹¹⁰, R.E. Morris¹¹¹, W. Parish Robertson¹¹².

¹⁰⁵ Toda la información relativa a las Compañías Salitreras Británicas registradas en Londres está basada en el *Burdett's Official Intelligence* (1882-1898). Un chequeo paralelo se ha hecho en el *South American Journal* y *Economist* en lo relativo a Compañías Salitreras. Además de un estudio exhaustivo de los trabajos del Dr. Fernández (1978) y de los correspondiente a F. Rippey, todos citados oportunamente. Para los años a partir de 1889 se ha utilizado el *Stock Exchange Official Intelligence*, cuyo título a partir de 1911 es *Stock Exchange Year Book* (falta año 1914 en la colección).

¹⁰⁶ Director en Barrechea Nitrate Co. Y Sta. Rita Nitrate Co. Registradas en 1903 y 1889, respectivamente. Capitales pagados de £45.000 y £100.000.

¹⁰⁷ Director de Liverpool Nitrate Co. Ltda. Registrada en 1883. Durante el período en estudio absorberá las siguientes compañías: Buena Ventura Nitrate Co., Colorado Nitrate Co., San Donato Nitrate Co., Capital autorizado £700.000. Pagado £350.000. Director en New Tamarugal Nitrate Compañía Incorporada en 1890 para adquirir los haberes de la Tamarugal Nitrate Co. Capital autorizado y pagado £273.000. Director London Nitrate Co. Registrada en 1887. Capital autorizado y pagado £200.000. Además Agente consignatario de la Loa Nitrate Co., empresa de capitales chileno-británicos, una de las más poderosas del período, registrada en Chile en 1905 con un capital autorizado y pagado de £1.300.000.

¹⁰⁸ Chairman de la Santiago Nitrate Co. Ltda. Registrada en 1899. Capital autorizado y pagado £160.000. Entre sus directores estaba Vicente Echeverría empresario chileno. Director Barrechea Nitrate Co. Ltda. junto a Clarke. Director de la Tarapacá and Tocopilla Nitrate and Co. Registrada en 1906. Capital autorizado y pagado £400.000.

¹⁰⁹ Director de Lagunas Syndicates Ltd. Registrada en 1889. Su capital autorizado y pagado fue reducido en 1912 de £1.100.000 a £550.000 en acciones ordinarias emitiéndose en lugar del valor reducido a debentures £547,130. Director de Lagunas Nitrate Co. Ltda. Registrada en 1894. Capital autorizado y pagado £900.000.

¹¹⁰ Chairman de Angela Nitrate Co. Ltda. Registrada en 1900. Capital autorizado y pagado £70.000. Director San Sebastián Nitrate Co. Ltda. Registrada en 1889. Capital autorizado y pagado £160.000. Pagado durante

H.W. Sillem¹¹³, W. Hardie¹¹⁴, H.C. Gibbs, F.C. Lomax, R.C. Lockett, R. Harvey. El capital representado por las Compañías Salitreras y en las que las primeras nueve de las personas antes señaladas participaban, alcanzaba en el periodo 1889-1916 a la suma de L 4.850,000, sin considerar a Gibbs, Lomax, Lockett, Harvey y a dos más que agregaremos, W.R. Grace y T.T. Aikman. Estos dos últimos no aparecen representados directamente en el *Permanent Committee*. Durante el periodo la inversión de origen británico en el nitrato ha sido estimada en £ 7.958,055, £8.580,595, £11.209,752 y 13.332,487 para los años 1895, 1900, 1905 y 1909, respectivamente¹¹⁵.

Hasta 1900 aproximadamente vemos junto a inversionistas que podríamos calificar de importantemente independientes, la presencia de accionistas e industriales que de alguna u otra manera se coaligaban sobre la base de intereses potencialmente homogéneos hacia el interior del *Permanent Committee* y por consecuencia hacia el interior de la estructura productiva de la industria del Nitrato y Yodo. En el caso de Alianza Nitrate Co. estaba la relación H. Gibbs - F.G. Lomax, quizás la conexión más poderosa del capital británico en la industria, tanto desde un punto de vista de la inversión como de la distribución del producto en el mercado mundial.

El mismo Lomax estaba como Director además de la Alianza Co. en la Angela Nitrate Co. y como *Chairman* en la New Tamarugal y Santa Catalina Nitrate Co. Junto a J.M. Inglis se constituyó la sociedad Inglis-Lomax y Cía. dando origen a una Merchant House vinculada a la industria salitrera por vía de la importación - exportación, habilitación financiera a salitreros, agente representante de industriales salitreros además de salitreros ellos mismos, poder comprador de nitrato en la *West Coast* y vendedor del producto en el mercado mundial, por cuenta de terceros o propia. Las mismas funciones que en relación a la industria desempeñaba la casa Gibbs y Cía. InglisLomax y Cía. fueron agentes salitreros de

el período £143.000. Director Santa Carolina Nitrate Co. Ltd. Registrada en 1900. Capital autorizado y pagado £79.000.

¹¹¹ Chairman de Barrechea Nitrate Co. Ltd. Chairman de Lagunas Nitrate Ltd. Chairman de San Patricio Nitrate Co. Ltd. Registrada en 1904. Capital autorizado y pagado £100.000. Chairman de Santa Rita Nitrate Co. Director de la Tarapacá and Tocopilla Nitrate Co. Ltd.

¹¹² Director de la New Tamarugal Nitrate Co. Ltd. Director en Rosario Nitrate Co. Ltd. Registrada en 1889. Capital autorizado y provisto £600.000.

¹¹³ Chairman de San Sebastián Nitrate Co. Ltd. Director de Angela Nitrate Co. Ltd. Director de Paz de Azúcar Nitrate Co. Ltd. Registrada en 1905. Capital autorizado y pagado £100.000 Chairman de Santa Rita Nitrate Co. Ltd. Director de la Tarapacá and Tocopilla Nitrate Co.

¹¹⁴ Director en la Rosario Nitrate Co. y en la Salar del Carmen Nitrate Co.

¹¹⁵ Fernández (1978) Vol. II, Apéndice I, Págs. 11-39; Apéndice II, págs. 60-65. Los resultados obtenidos por este autor deben ser corregidos en esta parte relativa a las Compañías registradas en Londres. Para el período considerado estimamos un average de alrededor de £140.000 entre los años 1895-1905 el que sube a £340.000 para el lapso 1905-1909. Estos deben restarse en consecuencia a los montos de inversión señalados para los capitales británicos invertidos directamente en la industria, en los años respectivos- El cálculo es nuestro.

la Compañía Salitrera Carmen (Antofagasta), de la Compañía Salitrera Candelaria (Antofagasta), de la Compañía Salitrera El Boquete (Antofagasta) (Reyes Navarro, 1986: vol. I – cap. II) las que totalizaban una inversión de £1.275,000 de capital chileno, siendo la última empresa mencionada una de las más grandes en el área de Antofagasta después de la Compañía de Salitres de Antofagasta.

Este mismo tipo de conexión que se extendía al mercado mundial del salitre desde la misma industria, estaba representada en la relación R.C. Lockett - R. Harvey. Este último logró lo que con dificultad estaba tratando de hacer en sus últimos años el Coronel T. North, consolidar en el área del nitrato una vasta esfera de influencia. Chairman de la Liverpool Nitrate Co. Ltd., de la Lagunas Nitrate Syndicate ambas con un capital autorizado que totalizaba £ 1.800,000. También Chairman de la Tarapacá y Tocopilla Nitrate Co. Ltd. registrada en 1906 y con un capital de 400,000. Además Chairman y Director de dos de las más importantes empresas vinculadas a la industria del salitre y yodo: The Nitrate Railway Co. y the Bank of Tarapacá and Argentine Ltd. ex Banco de Tarapacá y Londres. La importancia del primero queda en claro en relación a la industria si consideramos que en 1890 transportaba el 86% de la producción total de nitrato (The Economist, 1893, febrero 8: 198) cuando esta última alcanzaba en dicho año 7.712.308 qq/met. o 771.230,8 ton. en su cifra exportable (Ministerio de Hacienda en Chile, 1925: 40-41). Esto en un momento en que Tarapacá era lejos la mayor productora de salitre. En la primera parte de la década de 1890 sin embargo fue quebrado el monopolio del Nitrate Railway Co. en Tarapacá creándose allí y en el resto del área salitrera 6 nuevas empresas ferroviarias. Sin embargo y debido a que entran en producción nuevos terrenos en el distrito de Lagunas, cuyo costo de producción fue calificado de bajo en relación al resto de la industria, distrito que comprendía los terrenos de las Compañías Salitreras La Granja, Alianza, Lagunas y Lagunas Syndicate, el ferrocarril mantuvo una posición de primer orden y pese a que la competencia lo obligó a bajar las rifas de 8 d a 6 d por quintal (The South America Journal, 1898, mayo 28: 604). En 1897 el Nitrate Railway Co. transportaba el 53% del total exportable, alrededor de 11.750.000 qq/esp. y un 63% del total exportado por Tarapacá (The South America Journal, 1898, mayo 28: 604). En cuanto a la segunda institución se había originado a fines de la década de 1880 como un paso más de la actividad empresarial del grupo North, sin embargo siendo el apoyo y prestigio de casa R.R. Lockett de Liverpool decisiva en su formación como lo había sido en otras empresas de North (Blakemore, 1977: 72-75). Después de la muerte del Coronel y de una serie de altos y bajos el Banco de Tarapacá y Londres entra a una etapa de mayor estabilidad al fusionarse con el Banco Anglo-Argentino y diversificar sus operaciones en ambos países y otros puntos de Latinoamérica (Joslin, 1963: cap. IX y XV). Su nuevo nombre Banco de Tarapacá y Argentina Ltd. y sus principales intereses en el área salitrera chilena y en el

sector agropecuario argentino desde 1900. En su asamblea anual de 1901 tanto Harvey como Lockett fueron reelegidos directores en un momento en que la industria del nitrato entraba en un nuevo periodo expansivo durante el cual en opinión del Chairman del Banco, William Fowle "Largas utilidades eran hechas y esto ha ayudado al Banco en la misma medida en que sus principales clientes improbaban su propia situación" (The South American Journal, 1901, octubre 26: 166). En cuanto al segundo empresario de la conexión mencionada, Richard R. Lockett, pertenecía a una poderosa merchant house de Liverpool, la de William y Jno. Lockett y Cía., la que a través de uno de sus socios que había visitado el Perú en 1877, John Waite, el que conoció en esa ocasión a North, inició actividad en la industria salitrera en 1883 (Blakemore, 1977: 43)¹¹⁶. Esta firma quedó representada directamente a través de R. Cyril Lockett en dos de las principales empresas salitreras de Tarapacá, la Liverpool Nitrate Co. Ltda. y la Lagunas Nitrate Syndicate. La segunda empresa mencionada era hacia 1901 probablemente la que producía a más bajo costo salitre en Tarapacá y por supuesto en toda el área salitrera. Además sus terrenos habían sido sabiamente explotados ya que hacia esa fecha no más de 7.000.000 de qq/esp. habían sido extraídos (The South American Journal, 1901, octubre 5: 376). Su costo de explotación era estimado en 4 s 3 d por qq/esp. y en un momento en que el nitrato comenzaba su ciclo de alza, cotizándose a fines de 1901 en la costa a 6 s 7 1/2 d comprador, por qq/esp. (The South American Journal, 1901, octubre 5: 376). En la Combinación de 1901 le fue asignada una cuota de producción de 1.300.000 qq/esp. La Liverpool Nitrate Co. Ltd. estaba también entre las empresas de bajo costo y su cuota de producción en la fecha anteriormente indicada era de 720.000 qq/esp. (The South American Journal, 1901, octubre 5: 376). La firma comercial que representaba en Chile los intereses de la casa de Liverpool era la de Lockett Brother and Co., con sede en Iquique y que era a la vez la representante en calidad de Agente de las dos compañías salitreras mencionadas, lo que significa que era la colocadora del producto en el mercado del nitrato. Los Lockett estaban representados como accionistas no sólo en el Nitrate Railway Co. sino además controlaban el Platillo Railway Co. que atendía el tráfico de la zona productora sur de Tarapacá. Tanto en el Nitrate Railway como en el Platillo Railway las conexiones de la firma Lockett se multiplicaban ya que fuertes accionistas en ambas empresas era la merchant house de W.R. Grace y Cía., la más importante empresa de origen norteamericano vinculada al área salitrera entre la post guerra del Pacífico y la Post Primera Guerra Mundial (Blakemore, 1977: 66 y Silva, 1966: 5). La firma W.R. Grace fue fundada en Valparaíso en 1881, siendo su principal propósito el de servir de agente y poder comprador de salitre para su colocación

¹¹⁶ El Dr. Blakemore cita en este trabajo como una de las fuentes principales sobre los Lockett el trabajo de R.C. Lockett *Memoirs of the family of Lockett* (1939), edición privada; Londres, Inglaterra.

en el mercado norteamericano. Sus socios fundadores habían sido J.W. Grace y Edward Eyre, de Lima, Perú, Noel West, de Valparaíso; y William Russel Grace, Michael P. Grace, Charles R. Flindt, de Nueva York. Su capital había sido inicialmente de £ 36.000, aportado por partes iguales de entre sus socios¹¹⁷. Las perspectivas de la firma pueden valorarse si se considera que entre el año de su fundación en Chile y 1890 la exportación de salitre a los EE.UU. había subido de 30.000 ton./met. a 120.000 ton. met. pasando a 164.930 ton./met. en 1900, y a 567.889 ton./met. en 1912 (Ministerio de Hacienda en Chile, 1925: 40-41). Su importancia como firma encargada también del transporte del salitre a los puertos americanos y su área comercial de influencia sólo puede compararse a la de Bordes para el mercado francés, con la diferencia que prácticamente en esta ruta no tendrá competidores, excepto la firma Wessell, Duval y Cía. (Foster y Mulliken, 1923: 64-65)¹¹⁸. A diferencia de Gibbs, Balfour Williamson y Lockett mismo, sus intereses directos en la industria como propietaria de acciones fueron mínimos, pero su actividad como agente y representante de Empresas Salitreras fue máxima. Corno propietaria de la Grace Nitrate Co., formada a fines de la década de 1890, controlaba la producción de las Oficinas "Paposo" y "Limeñita", y al formarse en 1909 la firma Nitrate Agencies Limited, que tomó a su cargo toda la labor de comercialización del salitre y de producción del mismo que realizaba la casa W.R. Grace y Cía., dos nuevas oficinas fueron adquiridas, "Ghyzela" y "Enriqueta", en la región de Taltal. En todo el periodo en estudio, sin embargo, la casa Grace no controló más del 3,302% del poder productivo de la industria y esto en conjunto con la única otra firma norteamericana con inversión directa en el nitrato antes de 1920, la Du Pont Nitrate Co.¹¹⁹ Como agente salitrero para el mercado americano —lo que significaba como poder comprador de la firma con sede en Nueva York— representó durante el periodo a las siguientes empresas salitreras, ya bajo la firma de W.R. Grace o Nitrate Agencies: The Barrenechea Nitrate Co. Ltd., The Santiago Nitrate Co. Ltd., The Santa Rita Nitrate Co. Ltd., San Patricio Nitrate Co. Ltd., Lagunas Nitrate Co. Ltd., Tarapacá y Tocopilla Nitrate Co. Ltd. y a la propia Grace Nitrate Co. Ltd.¹²⁰

¹¹⁷ Los dos trabajos que conocemos acerca de esta importante firma son el de Grace, J. Peter (Jr.) "W.R. Grace (1832-1904) and the Enterprises he created. The newcomen society of America" de 1953 y el trabajo inédito, de circulación interna de la firma en Chile "History and description of Grace in the Republic of Chile 1881-1953; Santiago, Chile, también de 1953.

¹¹⁸ Sin embargo la vinculación de los intereses Grace a la industria del nitrato data de antes de la Guerra del Pacífico a través de su firma establecida en Lima. Esto para la colocación del producto como consignatario del gobierno del Perú en el mercado norteamericano y Canadá. Datos acerca de esto en Reyes Navarro, Enrique; "Fuentes inéditas...", op. cit. [Nota del Editor: No se encuentra en todo el texto original, referencia bibliográfica que remita a esta obra del autor.]

¹¹⁹ Asociación de Productores de Salitre de Chile. "Memorándum sobre el origen...", pág. 4.

¹²⁰ Asociación de Productores de Salitre de Chile. Nómima de las Oficinas Salitreras. Sus propietarios, representantes, domicilios, puertos de embarque y marcas registradas de sacos. Valparaíso, Chile. 1924.

Grace, miembro de la firma con sede en Lima, formaba parte del directorio de la Lagunas Nitrate Co. A pesar que ningún Grace aparece asistiendo a las reuniones del *Permanent Nitrate Committee* dentro de la nómina que hemos examinado, podríamos decir que si estaban indirectamente representados por cuanto W.S. Eyre y R.E. Morris formaban parte de aquel siendo este último Chairman de la propia Lagunas Nitrate Co. y el primer Director en la misma y en la Lagunas Syndicate Co. El mismo J.W. Grace era Director en la Santa Rita Nitrate Co.¹²¹ En cuanto a la firma Anthony Gibbs e Hijos, de Londres, una de las más antiguas en el mercado del guano y nitrato en la *West Coast* de Sudamérica y también una de las más estudiadas desde un punto de vista histórico, estaba representada en el *Permanent Nitrate Committee* por Herbert C. Gibbs, Chairman de dos de las más importantes empresas salitreras en que tenía interés este grupo, la Alianza Nitrate Co. Ltd. y la Pan de Azúcar Nitrate Co. La primera Compañía fue registrada en 1895 y reconstituida y vuelta a registrar en 1903. La segunda registrada en 1901. Ambas con un capital de 500.000 y £110.000. Sin embargo los intereses de la firma Gibbs se extendieron directa o indirectamente a otras empresas salitreras a través del control de sus acciones. Formada por aquella fue la Salar del Carmen Nitrate Syndicate, registrada en 1896, sin embargo ninguno de los Gibbs aparecía en su Directorio. En su lugar estaba uno de los hombres del grupo y con fuertes intereses en nitrato y la Combinación del Yodo, H.W. Sillem, que fue designado Chairman. Su capital original fue de 110.000, doblado a £210.000 en 1918 (Johnson and Sanderson Ltd., 1924: 6-36-40). Esta empresa compró el control de la Fortuna Nitrate Co., registrada en 1908 con un capital de £150.000.

En el sector sur del área salitrera, Antofagasta, Gibbs mantuvo 1/3 de las acciones originales de la Compañía de Salitres y Ferrocarril de Antofagasta, la más grande productora de nitrato en esta zona, la que a través de sucesivas reformas de sus Estatutos pasó a llamarse Compañía de Salitres de Antofagasta¹²². Entre sus representaciones como Agente tenía la de Rosario Nitrate Co., registrada en 1889 y con un capital de £600.000. Entre los directores de esta Compañía se encontraba H.W. Sillem, como hemos señalado, estrechamente relacionado con la Casa Gibbs. Además tema la representación como agente de la propia Pan de Azúcar Nitrate Co., de la Compañía de Salitres y Ferrocarril de Junín y de la

¹²¹ Registrada en Londres en marzo de 1889 con un capital provisto y pagado de £100.000 (Johnson and Sanderson Ltd., 1924: pág. 46). R.E. Morris era el chairman. No podemos en este momento probar la estrecha conexión entre los intereses de W.R. Grace y aquel, pero tenemos la idea que representaba directamente inversiones de aquella firma en Londres.

¹²² En las reformas introducidas en los Estatutos de la Compañía, el año 1889 pasó a denominarse "Compañía de Salitres de Antofagasta". Estatutos de la Compañía de Salitres de Antofagasta, Valparaíso 1911. Sobre el desarrollo histórico del área salitrera véase a Bermúdez Miral, Oscar (1963) "Historia del salitre desde sus orígenes hasta la Guerra del Pacífico"; Santiago, Chile; y la recientemente publicada segunda parte de esta investigación (1984) "Historia del Salitre desde la Guerra del Pacífico hasta la Revolución de 1891"; Santiago, Chile.

Oficina Cala-Cala en la que aparece como su único propietario Pablo S. Miribela¹²³. A esto debe agregarse el control del mercado mundial del yodo, subproducto resultante en la elaboración de nitrato de soda y cuya importancia en medicina antes de la primera guerra era decisivo. Desde la década anterior a la Guerra del Pacífico la firma Gibbs entendió la significación de este producto en el mercado y arregló en conjunto con los productores alemanes de Tarapacá la denominada Primera Combinación del Yodo en 1884. Desde entonces en adelante y hasta las dos primeras décadas de este siglo su participación fue decisiva en el reparto del mercado mundial de este producto entre aquellos que lo elaboraban a partir del caliche, en el caso chileno, cuya producción prácticamente podía ser inmensamente superior a las necesidades de aquel mercado o, como los japoneses, que incrementaron su producción desde fines del siglo pasado a partir de un tipo de algas marinas (Greenhill, 1977a: 231-283). Este cuidadoso y elaborado control de un inmenso mercado para un subproducto necesario históricamente no había tenido un estudio particularizando el caso chileno. El Profesor Greenhill lo ha hecho. Esta experiencia a nivel mundial de formación de un Trust que no sólo controlaba el monto a producir para llevar al mercado de un producto como el yodo, que en el desierto salitrero podía producirse a muy bajo costo en relación a cualquier otro competidor en cualquier otra parte del mundo. Que, además, era capaz de controlar aquel mercado a través de acuerdos directos o indirectos sobre los montos anuales a distribuir regionalmente y a qué precios. Tal experiencia de manejo de mercado debió haber sido de mucho valor para la firma londinense en relación a sus actividades en el del salitre. Experiencia que además se facilitaba por su acabado conocimiento del mercado del guano peruano en el siglo pasado, sobre cuyo ciclo agro-cultural se superpone gradualmente el nitrato de soda¹²⁴. En el periodo en estudio esta poderosa firma tuvo control directo en parte o por vía de la representación en calidad de agente consignatario, o control indirecto, de no menos de 2.000,000 invertidos y produciendo anualmente en la Industria del Nitrato y Yodo. No consideramos aquí una evaluación en términos de utilidad aproximada de su participación en la Combinación del Yodo¹²⁵. La cifra señalada más arriba que comprende la fase de

¹²³ Asociación de Productores de Salitre de Chile. Nómima de las Oficinas Salitreras. Sus propietarios, representantes, domicilios, puertos de embarque y marcas registradas de sacos. Valparaíso, Chile. 1924.

¹²⁴ Véase al respecto Mathew, W.M. (1970) "Peru and the british guano market 1840-1870". En: The Economic History Review, Vo. 23, N°1, April; y del mismo autor (1981) "The house of Gibbs and the Peruvian guano monopoly. Royal historical society". En: Studies in History Series; London, England.

¹²⁵ La importancia e inmenso interés de la Casa Gibbs en la Combinación del yodo puede apreciarse en los siguientes datos: Desde la década de 1840-1850 las 86 ton./met. de consumo mundial del producto fueron abastecidas totalmente a partir de cierto tipo de algas marinas principalmente ubicadas en Escocia y Francia. En 1868 se registra la primera exportación de yodo desde Chile extraído de las aguas madres del "caliche". Entre 1870-79 de un consumo mundial de 118 ton./met. desde el desierto salitrero se exportaron 26 ton./met., En la década de 1880-89 el consumo se dobla a 236 ton./met. de las cuales ya Chile está exportando 164 ton./met., es decir, el 66% de las necesidades mundiales del producto. Recordemos que el Trust o Combinación del yodo es formado en la costa chilena en 1884. Desde esta década en adelante la

producción y comercialización por vía de representación como agente, la consideramos una aproximación, encuadrada dentro de las dos primeras décadas de este siglo.

Otra interrelación de intereses vía control de acciones aparece en la persona de R.E. Morris, que bien podríamos denominar "ejecutivo salitrero". Aparece como Chairman de la Barrechea, Lagunas, San Patricio, Santa Rita Nitrate Companies además de Director en la Tarapacá y Tocopilla Nitrate Co. Ltd. En la Lagunas Nitrate se encuentra junto a J.W. Grace. En la Tarapacá y Tocopilla Nitrate el Chairman es Robert Harvey. Todas las Compañías mencionadas con participación de Morris eran a su vez representadas por la Nitrate Agencies de W. R. Grace y Cía., desde fines de la década del 80 del siglo pasado para la colocación del producto en EE.UU. Una muy interesante conexión desde el punto de vista del mercado del nitrato en Gran Bretaña y el continente surge con el nombre de T. Tertius Aikman. Su nombre está vinculado a una de las casas más antiguas de comerciantes en abonos de Gran Bretaña y en especial del nitrato de soda chileno, pues fue la firma Aikman Commercial Society, fundada en Glasgow en 1825, la primera en emprender la comercialización del nitrato en Europa en la década de 1830 (Guillermo-Brulón, 1957). Bajo el giro de Thompson Aikman and Co. esta firma llevó durante gran parte del siglo pasado y las primeras décadas del presente un detallado registro del mercado de fertilizantes químicos y nitrato de soda. Sus informes semestrales o anuales acerca del movimiento del salitre en el mercado mundial, basados en datos obtenidos a través de cada mes desde los puertos de llegada del nitrato y de los principales *brokers* dedicados a este tráfico, cubrían desde el litoral chileno y sus principales puertos nitrateros y el mercado de Valparaíso, a Nueva York, San Francisco, Liverpool, Hamburgo, Dunkerque, etc. Dentro de la difícil tarea de escudriñar el mercado agrario mundial y coordinar datos relativos —nunca absolutos— de lo que significaba el salitre salido de los puertos chilenos, el mantenido a flote —a veces durante varios meses—, el llegado a puertos europeos, americanos, africanos, etc. y, lo más difícil, estimar los stocks en los continentes. Esta firma gozó en general de amplia confianza en el mundo de consumidores agrícolas. T. Tertius Aikman formaba parte del Directorio de la Pan de Azúcar Nitrate; junto a H.W. Sillem, entre otros; de la Barrechea Nitrate junto a R.E. Morris su *Chairman*, y de la Tarapacá Nitrate junto a Robert Harvey, su *Chairman* y nuevamente R.E. Morris como Director

Casa Gibbs ejercerá control decisivo en el mercado de este vital elemento, generado a tan bajo costo. En la década de 1890-99 de un consumo mundial de 447 ton./met. el área salitrera exportaba 345 ton./met. En la siguiente, de 1900-09 de un consumo que había aumentado a 543 ton./met. la participación chilena en el mercado se mantuvo casi sin variación 346 ton./met. En el período 1910-1919, que contempla el conflicto bélico mundial, el consumo se alzó a 858 ton./met. de las cuales Chile colocó 627 ton./met. Francis C., Kelly (1961) "Iodine in Medicine and Pharmacy since its discovery 1811-19??". Proceedings of the Royal Society of Medicine, October, Vol. 54, N°10. pp. 831-836.

(Jhonsons and Sanderson Ltd., 1924: 36-17-51). Las tres compañías con una inversión de 555.000.

En 1901 G.M. Inglis y F.G. Lomax en conjunto con George Elliot Buchanan y William George Buchanan, estos últimos socios en Chile de su propia firma con sede en Iquique y Valparaíso, llegan a un acuerdo para tomar directamente por cuenta de las dos firmas la explotación y financiamiento de la Compañía Salitrera Santa Elena, registrada en 1889 con un capital de £ 107.875. Esta Compañía no pudo enfrentar la crisis cíclica de corta duración de los años 1897-98, habiendo suspendido sus trabajos durante ese periodo viéndose en la necesidad de renovar operaciones con nueva inversión en maquinaria. En estas condiciones los Buchanan e Inglis-Lomax se hicieron cargo de la reapertura, participando la Compañía Salitrera en cuestión en la mitad de las utilidades (The South American Journal, 1901, agosto 24: 212). Esto en un momento en que el precio del nitrato repuntaba fuertemente. No sabemos de otros negocios conjuntos de esta naturaleza entre los Buchanan e Inglis-Lomax, pero los primeros, además de merchant house y agentes salitreros, tenían también considerable inversión en el nitrato, especialmente a través de lo que podríamos denominar "la conexión chilena". William G. Buchanan era además Director de la New Tamarugal Nitrate Co. en la que F.G. Lomax era su *Chairman*, registrada en 1890 y con un capital de £ 273.000. En el Directorio de ésta se encontraba otro importante empresario del nitrato, W.H. Hasler, miembro también del *Permanent Nitrate Committee* y desde 1911 del *Chilean Nitrate Committee*.

La creación de dos de las más grandes compañías salitreras después de la Compañía de Salitres de Antofagasta, realizada con capitales chileno-británicos y registradas en Chile tuvo lugar entre 1904 y 1905 y ellas son una muestra de la compleja interrelación de intereses no sólo a nivel empresarial británico en el área del nitrato sino de como aquellos se extienden al elemento nacional en un momento en que estos nuevamente se sienten incentivados a invertir en la extensa zona al sur de Tarapacá. Una fue la Compañía Salitrera "El Boquete"¹²⁶, con un capital 800.000, de los cuales 450.000 correspondían a los terrenos y E 350.000 al costo de instalación de dos grandes máquinas de elaboración y parte al capital de explotación. Ubicados estos extensos depósitos en las cercanías del Ferrocarril de Antofagasta a partir del km 35 hacia el interior del desierto en una distancia de poco más de 100 km de la vía principal, los organizadores de esta empresa pensaron que, pese a la relativa lejana distancia del que sería puerto de embarque de la producción, Antofagasta misma, la calidad de los terrenos y un favorable convenio de transporte firmado con la Empresa del Ferrocarril a largo

¹²⁶ Revítese página 16 de este mismo documento.

plazo, serían factores favorables a la mantención de costos de producción estimados bajos para la zona, no más de 4 s 3 d por qq/esp. puesto en el puerto. Las existencias de caliche explotable se estimaban entre 67.500.000 y 90.000.000 de qq/esp. La segunda empresa fue la Compañía Salitrera "El Loa"¹²⁷, y en su organización participó la Compañía de Salitre de Antofagasta, propietaria de los terrenos, y la firma británica Inglis Lomax y Cía. Su capital fue de f 380,000 en un comienzo de sus operaciones. La extensión de sus terrenos alcanzaba cerca de los 100 km/2 y sus 7 oficinas productoras estaban vinculadas a los puertos de Antofagasta y Mejillones por ferrocarril. El potencial de esta empresa se puede apreciar si se considera que en 1923 todavía se estimaba su capacidad de rendimiento en 4.000.000 de ton/met. de nitrato de soda (Jhonsons and Sanderson Ltd., 1924: 209-30). En 1905 el capital de esta Compañía fue incrementado a £ 450,000, luego en 1911 a £ 650,000 y en los años de la Primera Guerra todas sus propiedades fueron revaluadas emitiéndose otras 650,000 en acciones, haciendo un total de 1.300,000 (Jhonsons and Sanderson Ltd., 1924: 29).

En otro lugar nos referimos a la importancia que en el ámbito nacional tenían algunos de sus Directores chilenos citando sus nombres tanto para la Compañía Salitrera "El Boquete" como para la de "El Loa"¹²⁸. Por la parte británica vemos que la firma Inglis-Lomax y Cía. era a la vez el agente representante de la Compañía Salitrera "El Boquete" y la propietaria de casi la mitad de las acciones de la Compañía Salitrera "El Loa". Por su parte Jorge Buchanan era Consejero Propietario en la primera y *Chairman* de la segunda. No sabemos si los Buchanan tuvieron ellos mismos, como representantes de sus intereses en la industria del nitrato, un lugar en el *Permanent Nitrate Committee* de Londres o su sucesor el *Chilean Nitrate Committee*, pero sí sabemos que esta familia de origen británico, en ese entonces ya de segunda generación en Chile, tuvo un representante en el Parlamento Chileno —Jorge Buchanan— y que tanto en el Parlamento como en la propia Asociación Salitrera de Propaganda, su opinión era altamente estimada. En cuanto a F.G. Lomax bastará decir que ocupó el cargo de *Chairman* del *Permanent Nitrate Committee* el 11 de junio de 1896 hasta la transformación de aquel en el *Chilean Nitrate Committee* y luego el mismo cargo en este último sin interrupción desde 1911 (Harcourt, 1916: 2). Los intereses Buchanan en lo que hemos denominado la "conexión chilena" se encontraban una vez más con los de Inglis-Lomax y Cía. en otras dos empresas que surgieron en el periodo: la Compañía Salitrera "Carmen" y la Compañía Salitrera "Candelaria". Con un capital

¹²⁷ Reyes Navarro, Enrique; Salitre Chileno y Mercado Mundial, op.cit. Cap. II y Cap. V. [Nota del Editor: No se encuentra en todo el texto original, referencia bibliográfica que remita a esta obra del autor.]

¹²⁸ Reyes Navarro, Enrique; Salitre Chileno y Mercado Mundial, op.cit. Primera Parte, Cap. II. [Nota del Editor: No se encuentra en todo el texto original, referencia bibliográfica que remita a esta obra del autor.]

de f 250,000 y £ 225,000, respectivamente, el Chairman de ambas empresas también de capitales chilenos era Jorge Buchanan y el agente representante de las mismas en el mercado Inglis-Lomax y Cía.¹²⁹

Si bien es cierto que en el curso del desarrollo de la industria, especialmente desde la década de 1880 ha sido posible ubicar esta interconexión de intereses en el sector británico de aquella, relación natural, si se considera que en el proceso de cartelización mundial de actividades económicas dentro del sistema capitalista esta forma de organización es inherente para la supervivencia misma de este último en el ámbito de la competencia y crisis cíclicas de sobreproducción. En el caso específico de la Industria del Nitrato y Yodo siempre existió un margen de movimiento para algunas compañías o individuos dentro de ellas o en otros sectores nacionales, tales como el chileno, el alemán, español o yugoslavo, y que de alguna u otra forma estaban en condiciones de oponerse a cualquier intento de cartelización o control absoluto dentro de la estructura productiva de aquella. Aún, como sabemos, dentro del propio sector británico y pese a esta intercomunicación entre una compañía y otra y al potencial control que se pudo haber ejercido dentro del *Permanent Committee* y su sucesor, esta uniformidad para la acción era, como vemos, muy difícil de conseguir. Sin embargo, donde la capacidad de movimiento se restringía ampliamente para los industriales chilenos, yugoslavos, españoles e incluso para algunos británicos, era en el control del mercado del producto y su proceso de transporte y comercialización. Aquí, como hemos venido diciendo, el peso de las grandes *Merchant Houses* era prácticamente único. Empresas que estuvieron individualmente consideradas con una fuerte capacidad de decisión hacia el interior de la Industria, la veían desvinculada cuando se trataba de la colocación del producto en el mercado mundial y su transporte a los centros de consumo. Lo mismo podemos decir de individuos —empresarios— dentro de aquellas mismas. Sin embargo, para que una Compañía pudiese operar con un suficiente grado de autonomía dentro de la estructura, funcionamiento y conexiones propias de esta Industria, debía contar, en primer lugar, con una inversión si no considerable, que estuviese respaldada por terrenos con alto promedio de ley en nitrato en forma tal que este factor fuese decisivo en la fijación de los costos. A veces a una alta inversión o reinversión a través de la compra de nuevos terrenos u oficinas, o modernización de maquinaria podía corresponder también costos compatibles con la posibilidad de competir primero hacia el interior de la Industria —caso de los productores alemanes, por ejemplo—, pero esto a veces no se conseguía. El hecho es que hacia el interior de la estructura productiva nadie logró un control mayoritario, directa o indirectamente durante el

¹²⁹ Reyes Navarro, Enrique; Salitre Chileno y Mercado Mundial, op.cit. Primera Parte, Cap. II [Nota del Editor: No se encuentra en todo el texto original, referencia bibliográfica que remita a esta obra del autor.]

periodo que estudiamos. Si una Combinación se formaba —hemos visto que durante este tiempo gran parte del desenvolvimiento de la industria del nitrato y yodo existió bajo el régimen de las Combinaciones— naturalmente las utilidades serían proporcionales a los costos de producción. Si bien es cierto esta situación favorecía ampliamente a los productores a cuya inversión correspondían buenos terrenos o cuya capacidad de reinversión podía asegurar unos costos compatibles con los compromisos de la inversión o reinversión, aquellos menos favorecidos —llamémoslos medianos productores de costos altos, o grandes productores de costos medianos— tenía la posibilidad de paralizar sus trabajos por una o dos temporadas o, algo muy importante, vender su cuota de producción por trato privado y directo dentro de la Combinación a otro productor. Por otra parte, si la Industria debía mantenerse o tratar de mantenerse en una situación de equilibrio entre sus sectores interesados hacia el interior de ella misma, no era esto menos necesario hacia el exterior de aquella. Pero aquí las dificultades eran mayores y con esto nos queremos referir hacia el mercado del producto. Aquí es necesario y esencial considerar que el producto —salitre o yodo— iba destinado a mercados tan lejanos de la *West Coast* como Europa, África, Asia o América del Norte y Antillas. De aquí que el factor costo de flete marítimo, que si bien no era considerado como parte de los costos industriales del producto ya que éste era entregado a la costa, era sí esencial para el comprador y su relación con la cadena de venta y distributiva. Aquí otro delicado equilibrio debía ser mantenido y su responsabilidad pesó fundamentalmente en las grandes *Merchant Houses* vinculadas al nitrato y yodo. Hasta el momento en que el carbón comienza a ser sustituido en la industria por el petróleo hacia la primera década de este siglo y debido a la baja en el movimiento secular de los fletes marítimos desde los 80 del siglo pasado, especialmente (Greenhill, 1977b: 119-155), este equilibrio a que hacemos referencia fue relativamente fácil de mantener. Se llevaba salitre y se traía de vuelta carbón y sacos de yute para envasar el producto. Cualquier *Merchant House* importante podía afrontar el costo del transporte en su calidad de agente consignatario o como propietaria ella misma de Oficinas Salitreras, cargándose al industrial como parte de los costos de venta del producto en la costa de cualquier centro de consumo. En este tipo de tráfico tuvo su origen el surgimiento de grandes firmas navieras —algunas a la vez *Merchant Houses*— que bien o transportaban el producto para terceros, o ellas mismas hacían de poder comprador en la costa chilena, casos de Bordes en Francia; Beyner, Hath, Schintz, Lockett, en Gran Bretaña; Laeisz, Siemers, Wachsmuth y Kroegmann, Blumenfeld, Gurnecht, en Alemania; W.R. Grace en EE.UU. Por supuesto la mayor parte de estas grandes firmas no solo eran propietarias de poderosas flotas de transporte, sino que además tenían intereses comerciales muy diversificados, como la Casa Grace en EE.UU. Los casos de Bordes y Laeisz fueron especiales

en relación al desarrollo de la industria y su transporte del producto a los mercados internacionales: gran parte o la mayor parte de sus intereses gravitaba en esta Industria. De aquí que, además de controlar gran parte del flete de este producto, su vida empresarial misma estaba estrechamente relacionada con la capacidad de entendimiento entre las partes al interior de aquella. Si Gibbs tuvo sus problemas y muy serios con North a raíz de los costos de fletes en ferrocarril y amenaza con llevar adelante las acciones necesarias para detener el monopolio de aquel en la región Sur de Tarapacá, no los tuvo menos Bordes para evitar o tratar de evitar a veces una concentración decisiva de la industria entre los británicos o los capitales alemanes, que en un futuro pudiese dejarlo con menos salitre que comprar o transportar. Ante estos dilemas decidió por el establecimiento de su flota en forma tal que fuese imprescindible al mercado por razones de costos operacionales (Barbance, 1969:238-239).

Entre las empresas que estuvieron en condiciones de operar con un máximo grado de flexibilidad ya sea en relación con el Permanent *Committee* de Londres o hacia el interior de la Asociación de Propaganda Salitrera, estuvieron en primer lugar las alemanas, que ya hacia 1890 controlaban alrededor de un 15% de la capacidad productiva de la Industria, manteniéndose este promedio alrededor del 14% al 15% durante el periodo. Fuertes inversionistas en términos individuales fueron Herman. Folsch, Henry Sloman y Geog Hillinger, este último cónsul de Prusia en Chile. Con su propio *Committee* en Berlín, su propio mercado en Prusia, Austria-Hungría, Escandinavos y Sur de Rusia y su propia red de transporte, fue este sector quitas el más efectivo de la Historia del Nitrato antes de la Primera Guerra. Contaban además con poderosas e importantes *Merchant Houses* en Valparaíso —Vorwerk y Cía., Weber y Cía., Fölsch y Cía. — y a lo que se agregaba su propio servicio de créditos a través de la red de Bancos alemanes instalados en Chile. Tenían por lo tanto bastante que decir en la marcha de la Industria y, además, en el mercado y transporte. En el lado nacional tenemos la Compañía de Salitres de Antofagasta, 2/3 de capitales chilenos y una alta capacidad productiva anual. La presencia de la casa británica de Gibbs y Cía. le garantizaba a esta empresa sus conexiones con el mercado mundial, ya que aquella fue propietaria como sabemos de 1/3 de sus acciones. A estos nacionales que invirtieron tempranamente en la industria debemos agregar a aquellos que empiezan a hacerlo desde 1893 en adelante y en especial desde 1900. Estos dos últimos fueron las más importantes compañías salitreras, El Loa y El Boquete, las que junto a la Compañía de Salitres de Antofagasta sumaban una considerable capacidad de decisión dentro de la industria en el periodo de las dos décadas previas a 1920. Ya hemos señalado cómo estas empresas se vinculaban al mercado vía Merchant Houses. Además este sector nacional tenía no solo representación en la Asociación Salitrera de Propaganda, sino que sus

inversionistas, en términos individuales, se vinculaban directamente al aparato de poder del Estado vía Parlamento y Ejecutivo y, a través de sus más importantes accionistas, a otros sectores de la Economía del país.

Por su parte entre las empresas de origen británico que estuvieron en una posición de mayor capacidad de acción y de oposición cuando fue necesario a intentos de absorción o control de la actividad industrial por parte de sus propios nacionales, estuvo por supuesto la Compañía de Salitres y Ferrocarril de Agua Santa, la Lautaro Nitrate Co., la Anglo Chilean Nitrate and Railway Co. La primera ubicada en Tarapacá con una inversión de £ 600,000, y una cuota productiva anual de 2.500.000 qq./esp. a lo que debe sumarse en términos de utilidad lo producido por el propio Ferrocarril, que en la primera década de 1900 estaba transportando sobre 6.000.000 de qq./esp. La segunda de las empresas mencionadas tenía sus terrenos en la región de Taltal, con un capital de £ 300,000 y una cuota dentro de la Combinación cercana al millón de ton./met. antes de 1910. La tercera empresa fue registrada el año 1888 adquiriendo inicialmente alrededor de 10 millas cuadradas de terrenos salitreros en la provincia de Antofagasta (Jhonsons and Sanderson Ltd., 1924: 12-13-14), junto con la concesión para construir un ferrocarril salitrero que uniera sus terrenos con el puerto de Tocopilla. Fue una excelente inversión cuyo capital inicial alcanzó a 350,000 siendo alzado con posterioridad a f 900,000. Esta empresa y la Compañía de Salitre y Ferrocarril de Agua Santa situada esta última inmediatamente más al norte, en la región sur de Tarapacá, quedaron muy favorablemente ubicadas para el transporte del nitrato de las oficinas que entrarían en explotación en toda esta área salitrera, especialmente después de 1900. Dos importantes inversionistas aparecen vinculados a estas dos Compañías, Alfred y John Naylor, el primero Chairman de la Anglo-Chilean y el segundo Director de la Salar del Carmen Nitrate Syndicate. Alfred Naylor se encontraba entre los miembros del Permanent Committee.

En esta revisión que hemos hecho de los intereses representados en el Permanent *Committee* de Londres y luego su sucesor al *Chilean Nitrate Committee* es posible presumir que aquellos si bien se encontraban en un alto grado de interconexión en relación al movimiento y estructura total de la industria, no es menos cierto que hacia su interior —la industria misma— y hacia su exterior —el mercado mundial— esta interconexión daba paso a una sectorización en que estos mismos intereses se particularizaban, evitándose de este modo un control absoluto de la industria y su mercado por un sector determinado.

BIBLIOGRAFÍA

Aldunate, Luis

1893 "Indicaciones de la balanza comercial"; Santiago, Chile.

Barbance, Marthe

1969 "Vie commerciale de la Route du Cap Horn AU XIX siècle. L'armement A.D. Bordes et fils"; Paris, Francia.

Billinghurst, Guillermo

1889 "Los capitales salitreros de Tarapacá". Imprenta El Progreso; Santiago, Chile.

Blakemore, Harold

1977 "Gobierno chileno y salitre inglés 1886-1896: Balmaceda y North"; Santiago, Chile.

1974 "British Nitrate and Chilean Politics 1886-1896: Balmaceda and North"; London, England.

Fernández, M.A.

1978 "The development of the chilean economy and its british connections 1895-1914". University of Glasgow; Escocia, Inglaterra.

Foster Brain, H. y Mulliken, H.S.

1923 "The cost of Chilean nitrate". Bureau of Foreign and Domestic Commerce; Estados Unidos.

Greenhill, Robert

1977a "Shipping 1850-1914". En: DCM Platt (editor), "Business Imperialism 1840-1930"; Oxford, Estados Unidos.

1977b "The Nitrate and Iodine Trade En. DCM Platt (editor), "Business Imperialism 1840-1930"; Oxford, Estados Unidos.

Guillermo-Brulón, M.G.

1957 "La place du nitrate dans L'Economie du Chili". En: Conference donnée le II Avril 1957 a L'Institut des hautes etudes de l'Amérique Latine. Université de Paris, Paris, France.

Harcourt Paine

1916 "Breve descripción del origen y del desenvolvimiento en relación con la propaganda de Permanent Nitrate Committee (1881-1911) y del Chilean Nitrate Committee (1911-1916)"; Londres, Inglaterra.

Johnson and Sanderson Ltd.

1924 "Johnson and Sanderson's manual of nitrate producing companies"; Estados Unidos.

Joslin, David

1963 "A century of baning in Latin América"; London, England.

Mathew, W.M.

1970 "Peru and the british guano market 1840-1870". En: The economic history review, Vol. 23, N°1. April.

Ministerio de Hacienda en Chile

1910 "Memoria"; Santiago, Chile.

1925 "Antecedentes sobre la industria salitrera"; Santiago, Chile.

Olivan, Francisco A.

1903 "La combinación salitrera y sus hechuras"; Santiago, Chile.

Rippy, J.F.

1959 "British investment in Latin America. 1822-1949: a case study in the operation of private enterprise in retardated regions"; Minneapolis, Estados Unidos.

Roing, Harold (*Vicepresidente WR Grace and Co.*)

s/a "Expectativas del salitre en EEUU". Mimeo.

Silva Vargas, Fernando

1966 "Los ferrocarriles salitreros de Tarapacá durante el gobierno de Santa María". En: Estudios de historia de las instituciones políticas y sociales, Vol. I; Santiago, Chile. pp. 5 y siguientes.

Cómo citar:

Reyes Navarro, Enrique

1986 "Salitre chileno, mercado mundial y propaganda". En: Cuaderno de Investigación Social, N°17. Centro de Investigación de la Realidad del Norte; Iquique, Chile.

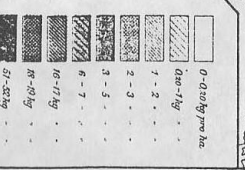
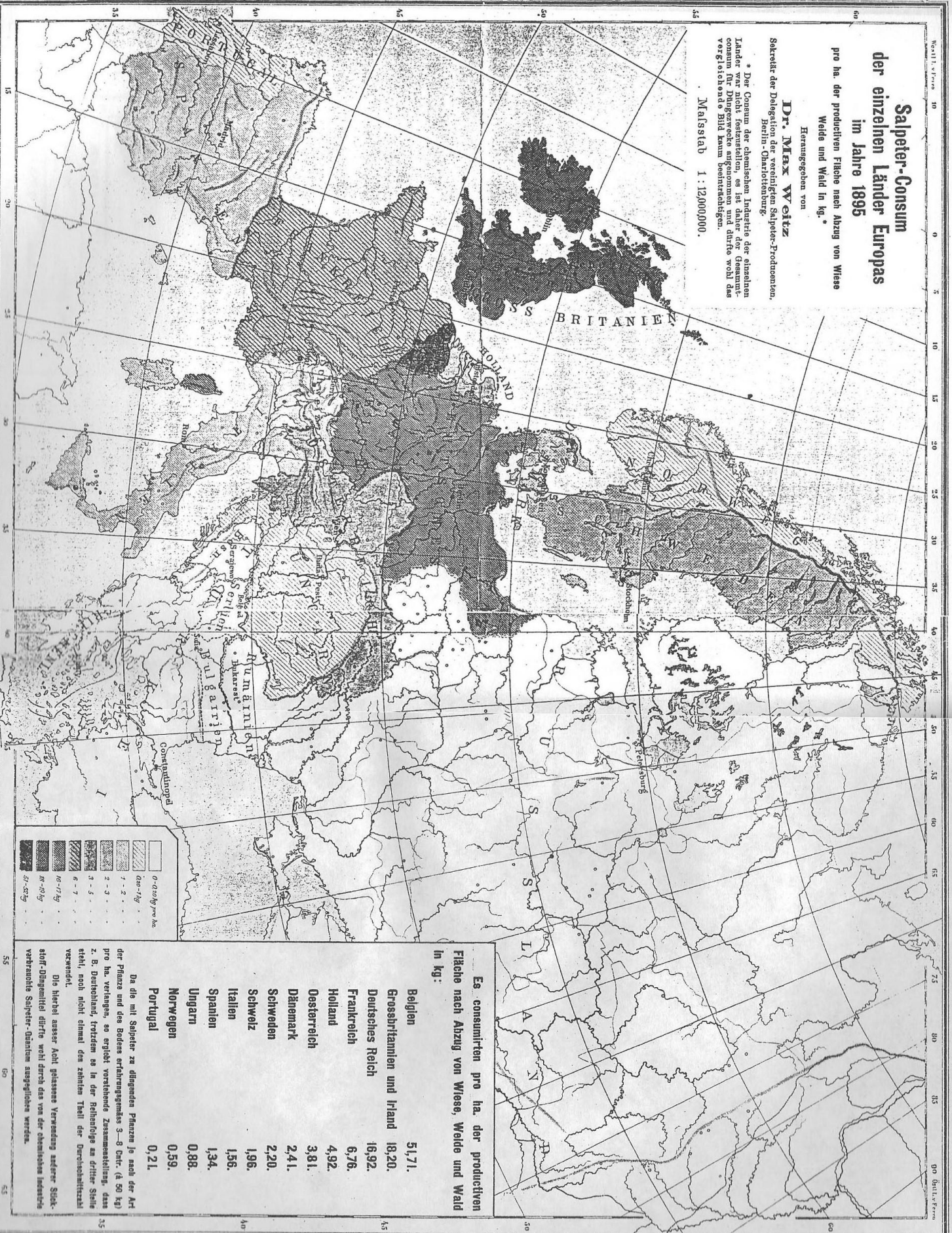
Salpeter-Consumm der einzelnen Länder Europas im Jahre 1895

pro ha. der productiven Fläche nach Abzug von Weise
Weide und Wald in kg.*

Herausgegeben von
Dr. Max Wetz
Sekretär der Delegation der vereinigten Salpeter-Produzenten,
Berlin, Charlottenburg.

* Der Consum der obersten Industrie der einzelnen
Länder der Welt ist nicht mit dem Salpeterconsum
gemeinbar. Die Unterschiede sind, besonders in
vergleichende Bild kann bestrichelt sein.

Malsstab 1 : 12000000.



Es consumirt pro ha. der productiven Fläche nach Abzug von Weise, Weide und Wald in kg.:

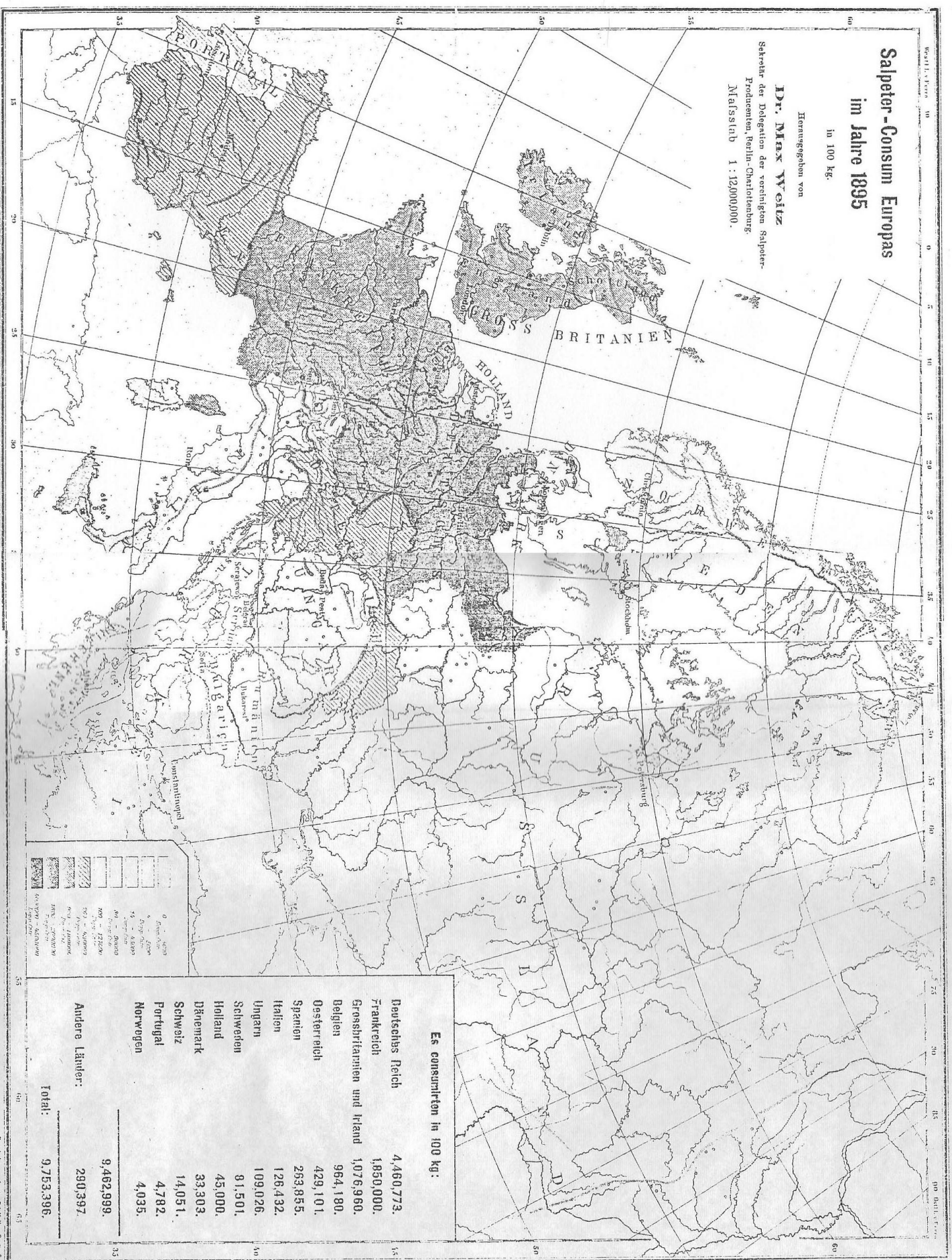
Belgien	51.71.
Grossbritannien und Irland	18.20.
Deutsches Reich	16.92.
Frankreich	6.76.
Holland	4.92.
Oesterreich	3.81.
Dänemark	2.41.
Schweden	2.20.
Schweiz	1.96.
Italien	1.56.
Spanien	1.34.
Ungarn	0.88.
Norwegen	0.59.
Portugal	0.21.

Da die mit Salpeter zu düngenden Pflanzen je nach der Art
der Pflanze und des Bodens ertragsfähigeres 3-8 Ctr. (4 50 kg)
pro ha. verlangen, so erfolgt vorstehende Zusammenstellung, dass
z. B. Deutschland, trotzdem es in der Reihenfolge an dritter Stelle
steht, noch nicht einmal den zehnten Theil der Durchschnittszahl
verwendet.
Die hierher ausser Acht gelassene Verwendung anderer Stük-
stoff-Düngemittel dürfte wohl durch das von der obersten Industrie
verbrauchte Salpeter-Quantum ausgeglichen werden.

Salpeter - Consumm Europas im Jahre 1895

In 100 kg.

Herausgegeben von
Dr. Max Woltz
Sekretär der Delegation der vereinigten Salpeter-
Produzenten, Berlin-Charlottenburg.
Maßstab 1 : 12,000,000.



Es consumirten in 100 kg:

Deutsches Reich	4,460,773.
Frankreich	1,850,000.
Großbritannien und Irland	1,076,960.
Belgien	984,180.
Oesterreich	429,101.
Spanien	253,855.
Italien	126,432.
Ungarn	109,026.
Schweden	91,501.
Holland	45,000.
Dänemark	33,303.
Schweiz	14,051.
Portugal	4,782.
Norwegen	4,035.
Andere Länder:	
Total:	9,753,396.