

Instituto de Historia
Pontificia Universidad Católica de Chile

JUAN RICARDO COUYOUMDJIAN*

EL ALTO COMERCIO DE VALPARAISO Y LAS GRANDES CASAS EXTRANJERAS, 1880-1930. UNA APROXIMACION¹

ABSTRACT

This article provides an overview of the role of the foreign commercial houses of Valparaíso in the economic life of Chile during the first decades of the 20th century. Specific reference is made to their corporate structure, their role in the overseas trade of the country, their trading and agency businesses; their importance in nitrate and foreign exchange, their links with the nascent Chilean industries and the institutions that bound them together. Their decline after 1930 was due in part to the changes in the economic and political conditions of Chile, but also to their limited capital in relation to the size and requirements of the new mining and industrial sectors.

1. VALPARAÍSO Y LA COSTA DEL PACÍFICO

Al estudiar el "alto comercio" de Valparaíso en el período 1880-1930 es preciso tomar en cuenta la situación geográfica de la ciudad dentro del espacio comercial que se extiende por la costa occidental de Sudamérica desde Panamá hasta el Cabo de Hornos. Esta área, que incluye parte de Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile, es la que los británicos llamaban la *West Coast* o simplemente *the Coast*².

* Profesor del Instituto de Historia de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

¹ La versión original de este trabajo fue elaborada como parte de un proyecto para una historia de Valparaíso por iniciativa de D & S, S.A. y con el financiamiento de esta empresa.

² La expresión *West Coast* ha sido usada por Gabriel Salazar para denominar, según se infiere, los mercados que los comerciantes ingleses abarrotaron con mercaderías retirando los metales preciosos disponibles en un intercambio desigual. Al darle esta connotación de imperialismo económico apropiada a sus propósitos, se pierde de vista el sentido geográfico primario y se empobrece el término. Ver Gabriel Salazar Vergara, "Dialéctica de la modernización mercantil: intercambio desigual, coacción, claudicación (Chile como *West Coast*) 1817-1843", *Cuadernos de Historia*, N° 14, 1994, 21-80.

Los orígenes de este concepto de unidad regional se remontan al período hispano y a la gravitación política y económica del virreinato del Perú. Con todo, la clave de la misma no es solo histórica, sino que está dada por la facilidad de las comunicaciones marítimas entre las provincias y países que la integran, en contraste con las dificultades y demoras que presentaban las comunicaciones con los territorios del Atlántico, por tierra a través de los Andes, o por mar vía el estrecho de Magallanes o el istmo de Panamá.

La vía marítima como medio de unión no enfrentó mayor competencia de parte de los ferrocarriles. Salvo en el caso del longitudinal norte chileno construido en la segunda década del siglo XX, no hubo un ferrocarril que ofreciera una competencia directa; las líneas férreas tenían más bien un carácter complementario, en cuanto unían los puertos, situados sobre el eje central de las comunicaciones regionales, con el interior. Es, por ejemplo, el caso de los ferrocarriles de Antofagasta a Bolivia y de Guayaquil a Quito. Fue precisamente por la importancia que adquiría este eje marítimo que se organizó, en 1840, la Pacific Steam Navigation Co. (Cía. Inglesa de Vapores) cuyas naves se limitaban a surcar esta costa antes que la empresa extendiera su ruta hasta Europa.

Cuando los comerciantes británicos empezaron a penetrar en la América española en la primera década del siglo XIX, el centro de operaciones natural fue la plaza de Buenos Aires, la que, por lo demás, habían tratado de conquistar por las armas. La relación comercial entre las nacientes repúblicas de Chile y del Río de la Plata se vió favorecida por razones políticas y en los decenios siguientes se manifestó en la activa presencia de algunos mercaderes argentinos en Valparaíso. Sin embargo, con el tiempo se impuso la lógica de la geografía: por las dificultades para penetrar por tierra al interior —el viaje hasta Chile en carretas y lomo de mula demoraba alrededor de un mes— resultaba más provechoso establecer una base en la costa occidental de Sudamérica. Gracias a las facilidades brindadas por el gobierno republicano de Chile, Valparaíso pasó a ser el entrepuerto del Pacífico sur, entrando en competencia con el Callao, el puerto principal del antiguo virreinato. Sabemos, también, que esta rivalidad tuvo algo que ver en el deterioro de las relaciones entre Perú y Chile que precedió a la guerra contra la Confederación Perú-boliviana.

Resulta interesante constatar que la mayoría de las grandes casas extranjeras que operaban en Valparaíso en los albores de la Independencia no tenían sucursales en los países del Plata, pero sí las tenían en Perú, y no fue extraño que, con el tiempo, participaran en el comercio entre ambos países.

Chile y Perú, o más exactamente, la extensión entre Valparaíso y el Callao, era el centro de la *West Coast*, y entre ambos polos quedaba la región salitrera que le dio vida por alrededor de 80 años. En este contexto, la Guerra del Pacífico podría considerarse como un conflicto interno, el que, sin duda,

causó problemas a las empresas comerciales que operaban en la región. No obstante lo anterior, su desenlace trajo como consecuencia un cambio al interior de la *West Coast*, en cuanto situaba a la región salitrera dentro de la soberanía de Chile y en la esfera económica interna de Valparaíso. Es en este contexto que debe entenderse el desarrollo del alto comercio porteño.

2. LAS GRANDES CASAS COMERCIALES PORTEÑAS

La tónica del Valparaíso clásico, por así llamarlo, está dada por la importancia que revestía su actividad comercial. Escribiendo a la vuelta del siglo, el norteamericano Frank Carpenter afirmaba que este puerto era la mejor plaza mercantil de la costa oeste de Sudamérica y agregaba: Tiene alrededor de 150 mil habitantes, pero su comercio es dos veces mayor que cualquiera ciudad de su tamaño en los Estados Unidos³.

En 1898, el comisionado británico T. Worthington escribía desde Valparaíso informando a las autoridades del *Board of Trade* —el Ministerio de Comercio de Inglaterra— sobre la situación de las manufacturas británicas en Chile. Le llamaba la atención que el comercio exterior estuviera dominado por las grandes empresas mercantiles “aquí establecidas que tienen sus propias casas o agencias en Europa”, y que eran las piezas claves del comercio chileno. Estas casas actuaban con bastante autonomía respecto a los intereses de sus países de origen. Aunque podía existir alguna preferencia hacia sus connacionales, Worthington observaba que, a la hora de colocar los pedidos, sus compras “se hacían en los lugares donde se puede obtener lo que se quiere al precio más bajo y con las menores molestias”.

La distribución directa por parte de los fabricantes europeos o norteamericanos, en la forma como se imponía en otros países, no había arraigado en Chile, y las importaciones directas de los comerciantes locales eran mínimas. Worthington calculaba que estas no llegaban a un noveno del total, y durante su estadía en el puerto había encontrado solamente dos viajeros comisionistas ingleses que representaban a diferentes compañías manufactureras y ofrecían los más diversos artículos⁴.

Esta primacía de las grandes casas comerciales se mantuvo en los años siguientes. Un cuarto de siglo más tarde, una visitante norteamericana seña-

³ Frank G. Carpenter, *South America. Social, Industrial and Political. A twenty-five-thousand-mile journey in search of information*, Boston, Geo. M. Smith & Co., 1900, 199.

⁴ *Commercial Mission to South America. Reports Received from R. T. Worthington... upon the Conditions and Prospects of British Trade in certain South American Countries...* Chile, Londres, Printed for H. M. S. O., 1898 (Parliamentary Papers 1899 Vol. 96), 15-16.

laba que, a diferencia de los países del Atlántico y del Caribe, existía “un número de poderosas firmas que realizan negocios de importación y exportación, que eran dueñas y administradoras de industrias y que tenían una extensa red de sucursales”⁵.

Estas casas –agregaba– no tienen el monopolio de los negocios; junto a ellas hay numerosas firmas locales más pequeñas y de varias nacionalidades, pero es la existencia y sistema de operar de aquellas lo que constituye el rasgo sobresaliente del comercio exterior de Chile.

La reputación de la mayoría de estas casas, solidamente afianzadas, permanece alta; sus representantes son hombres de carácter y capacidad, y las organizaciones no solamente han creado y desarrollado el comercio de Chile en el pasado, sino que son de gran valor en la actualidad. Sus servicios (nunca han quedado tan de manifiesto como en los tiempos difíciles, como en 1921, cuando las firmas pequeñas y sin experiencia sucumbieron en la tempestad que las organizaciones grandes pudieron enfrentar con toda la fuerza de su larga trayectoria y amplio crédito⁶.

El prestigio de que gozaban estas grandes casas comerciales porteñas les permitía superar las dificultades temporales por las que solían atravesar. Así, por ejemplo, en esos años, cuando una de ellas –la casa Grace– enfrentaba una situación difícil a nivel mundial, su gerente en Valparaíso informó a Nueva York que un prominente banquero le había comunicado “en forma muy amigable, que estimaba que todo lo que se había escuchado en la plaza, no afectaba nuestra reputación en lo más mínimo”⁷.

Este pequeño grupo de grandes firmas importadoras y exportadoras, casi todas extranjeras, principalmente inglesas, alemanas y norteamericanas, conformaban lo más granado de lo que se ha dado en llamar el “alto comercio” de Valparaíso⁸.

Algunas de estas empresas extranjeras habían nacido específicamente para realizar negocios con Chile. Era el caso de Williamson, Balfour & Cía.,

⁵ L. E. Elliott, *Chile today and tomorrow*, Nueva York, The Macmillan Co., 1922, 238.

⁶ Elliott, *op. cit.*, 239, que se refería especialmente a la casa Grace. Para el caso de Williamson Balfour, ver Waillis Hunt, *Heirs of Great Adventure. The History of Balfour Williamson and Company Limited*, Londres, Printed and bound by Jarrold and Sons Limited for Balfour William son and Company Ltd., 1851-1960, II, 129-131.

⁷ Lawrence Clayton, *Grace. W.R. Grace & Co. The formative years*, Ottawa, Ill., Jameson Books, 1985, 304. La pérdida de Grace fue de casi 26 millones de dólares entre 1920 y 1922.

⁸ Sobre este término ver, v g., Joaquín Edwards Bello, *Valparaíso*, Santiago, Ed. Nascimento, 1963, 337 y 367. J. de D. Ugarte Yávar, escribiendo en 1910, da mayor amplitud a este concepto, e incluye en el “alto comercio” a un total de 233 casas importadoras, y 97 gerencias comerciales, además de 36 almacenes mayoristas, 84 bodegas públicas, 62 almacenes de abarrotes y otros, 48 escritorios comerciales, 18 casas de consignaciones y 6 depósitos de calzado (*Valparaíso, 1536-1910*, Valparaíso: Imprenta Minerva, 1910, 388).

establecida en Valparaíso en 1852 por Stephen Williamson y David Duncan, y cuya contraparte en Liverpool era Balfour Williamson & Co., a cargo de Alexander Balfour⁹. Por entonces ya operaba en Chile la casa Ravenscroft, que también se había organizado para dedicarse al comercio entre Liverpool y Valparaíso y que, más tarde, tomaría el nombre de Duncan, Fox & Cía.¹⁰. Esta última abrió oficinas en Lima en 1863.

En cambio la casa Gibbs, una de las más antiguas y poderosas firmas británicas en la *West Coast*, había llegado primero a Lima, poco antes de instalarse en Valparaíso en 1826; la aventajaba en permanencia, Huth y Cía., firma de origen anglo-germano, que se había instalado dos años antes¹¹. Graham Rowe & Co. otra de las firmas antiguas, fundada en 1842, también tenía oficinas en Perú y Bolivia a comienzos del siglo XX.

De las empresas comerciales alemanas, una de las primeras y más importantes era Vorwerk y Cía., cuyos orígenes se remontaban a 1846. Casi tan antigua era Weber & Cía., establecida a mediados de la década de 1850¹². En cambio, la casa Gildemeister, de dilatada trayectoria en el Perú y con intereses en Tarapacá desde los años 1860, solo abrió oficina en Valparaíso en 1912. A esta lista se puede agregar una firma germano-chilena, Saavedra Benard y Cía. fundada en 1886, cuyos socios hacia 1914 se repartían entre Hamburgo y Valparaíso¹³.

De las firmas estadounidenses en el puerto, las más prominentes eran la casa Grace y Wessel Duval & Cía. La primera, que abrió su oficina en Valparaíso en 1880 durante la Guerra del Pacífico, había nacido a partir de los negocios en el Perú de William R. Grace, un irlandés nacionalizado norteamericano; la última era la sucesora de Augustus Hemenway, que se había iniciado en el comercio entre Boston y Valparaíso a fines de los años 1820¹⁴.

⁹ Hunt, *op. cit.*, I, 15-25. Originalmente se llamaba Williamson Duncan. Sobre este tema véase John Mayo, *British Merchants and Chilean Development, 1851-1886* (Boulder Co. Westview Press, 1987), 92-3 y Eduardo Cavières F., "Estructura y funcionamiento de las sociedades comerciales de Valparaíso durante el siglo XIX", *Cuadernos de Historia*, 4, 1984, pp. 61-86, espte. 66.

¹⁰ Establecida en 1843; tomó el nombre Sawyers, Duncan & Co. y, en 1873, Duncan Fox, cuando se incorporó a ella David Duncan.

¹¹ W. H. Morton Cameron (comp. y ed), *Enciclopedia Comercial. Unico órgano oficial anual o bienal de la British and Latin American Chamber of Commerce*, Londres, The Globe Encyclopaedia Co., 1922, 897-900 y 906-908.

¹² J. P. Blancpain, *Les Allemands au Chili*, Colonia, Böhlau Verlag, 1974, 21; Reginald Lloyd (ed) *Impresiones de la República de Chile en el siglo XX*, Londres, 1915, 358-360 y 381-383; y 75 años. *Cámara Chileno-Alemana de Comercio e Industria* (1991), s.p.

¹³ Lloyd, *op. cit.*, 358 y 340. Oscar Bermúdez, *Historia del Salitre desde sus orígenes hasta la Guerra del Pacífico*, Santiago, Ediciones de la Universidad de Chile, 1963, 266-267.

¹⁴ Clayton, *op. cit.*, *passim*. Robert Jaffray y George Duval, *1825-1925. Revista del Centenario del negocio fundado por Augustus Hemenway de Boston en 1825 y conducido actualmente por Wessel, Duval & Co. Nueva York, Valparaíso y Lima, Nueva York, 1925, 6-9.*

Su duración en el tiempo es uno de los elementos notables de este conjunto de casas comerciales, muchas de las cuales superaron un siglo de existencia. En algunos casos, las empresas siguieron mayormente bajo el control de los descendientes y familiares de los fundadores, conservando su nombre original; en otros, el ascenso de los empleados superiores a la categoría de socios y la incorporación de terceros a la firma fue produciendo cambios, tanto en la propiedad como en la razón social.

Veamos algunos ejemplos: Stephen Williamson, ya mencionado, continuó a la cabeza de los negocios en Liverpool hasta 1901. Por entonces ya eran socios tres de sus hijos (Archibald, Anstruther y Alec) y poco más tarde ingresaría un cuarto (Henry, o Enrique como se le llamó en Chile). En cambio, Alexander Balfour no dejó descendencia en la firma, y para poder mantener la razón social hubo que incorporar con un porcentaje nominal en la sociedad chilena a Robert Balfour, socio de la firma en California, que no era pariente del fundador¹⁵.

El problema del nombre no era baladí. La casa Gibbs, que durante mucho tiempo había girado en Valparaíso como Guillermo Gibbs y Cía., se vio obligada a cambiar su razón social a Gibbs & Cía. por falta de un socio con ese nombre de pila. Con todo, Gibbs se mantuvo bajo el control familiar pese a la incorporación de socios externos. Así, al modificarse la sociedad en Valparaíso en enero de 1913, los primeros seis comparecientes eran miembros de la familia domiciliados en Inglaterra, y solo después figuraban los socios residentes en Valparaíso, Charles Evans y David Blair, y los jefes a cargo de las oficinas de Iquique y Santiago, Frazer L. Dobree y Samuel Price, respectivamente¹⁶.

La casa Vorwerk también conservó el predominio familiar pero con un matiz diferente. Cuando, en 1846, la firma Hochgreve & Vorwerk de Hamburgo envió a Julius Hünicken a Chile con un capital para que se estableciera en Valparaíso, este se asoció con Otto Uhde, formando la firma Uhde, Hünicken y Cía. En 1860, Adolph o Adolfo Vorwerk se trasladó a Valparaíso y tomó en manos el negocio con la razón social de Vorwerk y Cía., mientras que la casa en Hamburgo pasaba a manos de Adolph, Friedrich y Wilhelm Vorwerk en 1869, los que operaron con el nombre de Vorwerk Hermanos y Cía.¹⁷.

¹⁵ Hunt, *op. cit.*, *passim*.

¹⁶ *Revista Comercial* (Valparaíso), N° 807, 17-5-1913, 37771. Los socios en Inglaterra son Lord Aldenham, antes Alban George Henry Gibbs; Vicary Gibbs, Herbert C. Gibbs, John Arthur Gibbs, Brien Cockayne y Gerald H. B. Gibbs. Otra escritura social de Gibbs de fines de 1923, registra siete miembros de la familia en Inglaterra antes de David Blair, que había pasado a ser el socio principal en Chile, por retiro de Evans.

¹⁷ 75 años, *cit.*, s.; Lloyd, *op. cit.*, 381-383.

El ingreso de Hermann Fischer a la firma de Valparaíso en 1875, marcó, al parecer, una nueva etapa en la misma. Fischer, que tenía una experiencia comercial de 25 años en Chile, asumió la dirección de los negocios en este país hasta su retiro de la sociedad en abril de 1903, algunos meses antes de su muerte¹⁸. Entretanto, continuaba en la firma su hijo Juan Carlos Fischer. Sin embargo, el control de la familia Vorwerk sobre la casa en Chile se fue afianzando. En la víspera de la Primera Guerra Mundial, los socios de la casa de Valparaíso eran seis miembros de la familia residentes en Alemania, además de Fischer y Max Grisar avecindados en el puerto. Cuando se renovó el pacto social en 1923, cinco de los seis socios eran miembros de la familia, y la administración de la firma en Valparaíso estaba en manos de Grisar y Arthur Vorwerk. Más tarde, en 1933, cuando Alemania pasaba por un mal momento político y económico, la firma de Hamburgo dejó de existir y las operaciones se concentraron en Chile¹⁹.

En cambio, Hemenway & Co. siguió una evolución diferente, y tanto el control como el nombre de la firma fue variando con el tiempo. La razón social pasó a ser Hemenway, Beéche & Co. desde 1885, luego de que se incorporara como socio Héctor Beéche, quien había ingresado a la firma en Valparaíso veinte años antes. Al renovarse la sociedad chilena en 1888, el último miembro de la familia del fundador, quedó solo como socio comanditario, y la firma se pasó a llamar Browne, Beéche & Co. En esa oportunidad ingresó como socio en Valparaíso, Pedro M. Wessel, un activo danés avecindado en Chile que por entonces era contratista del Ferrocarril de Antofagasta a Bolivia.

En 1897, cuando la sociedad cambió a Beéche & Co., los socios gerentes eran Salustio Beéche, el hermano de Héctor, en Valparaíso y George L. Duval, a cargo de la oficina de Nueva York. La sociedad fue prorrogada en 1902, modificando la razón social a Beéche, Duval & Co. En 1906, cuando Salustio Beéche dejó de ser socio activo, la sociedad se transformó en Wessel, Duval & Co.; nombre que conservó posteriormente. En esa oportunidad ingresaron a ella un hijo de Pedro Wessel y Guillermo Purcell, quien años más tarde se convertiría en socio principal de la firma²⁰.

¹⁸ Salvador Soto Rojas, *Los alemanes en Chile. 1541-1917. Progresos y servicios que le debe la República. Conferencia dictada en Talca el 21 de marzo y en Concepción el 2 de abril de 1917*, Valparaíso, Imprenta Victoria, 1917, 47; *Revista Comercial*, N° 303, 18-4-1903, 9487; *Id.*, N° 331, 31-10-1903, 10428-9.

¹⁹ Lloyd, *op. cit.* 381-383; *Revista Comercial*, N° 146, 7-4-1900, 3565; *Id.*, Año XXVII, 1-12-1923, 51255; 75 años, *cit.* Sobre la familia Fischer en Chile véase, José Luis Coe Lyon, "Familias extranjeras en Valparaíso en el siglo XIX (Primera parte)", *Revista de Estudios Históricos*, N° 15, 1968-1969, 54.

²⁰ Jaffray y Duval, *op. cit.*, 9-13; Pedro M. Wessel, *Recollections*, Leicester, Leicester Cooperative Printing Society, 1925, 59-66.

Otra firma, entonces más pequeña, que fue cambiando de nombre y de dueño era R. Gratenau & Cía., fundada en Concepción en 1893. La sociedad fue disuelta en 1908, y al año siguiente sus negocios se fusionaron con los de Enrique Bahre y Cía. de Valparaíso. A la nueva firma, que tomó el nombre de Bahre Herbst y Cía., se incorporaron Pablo Herbst, el antiguo socio de Gratenau, y Adolfo Ibáñez Boggiano, gerente de la oficina de Gratenau en Concepción, adonde había entrado a trabajar en 1899²¹. La sociedad fue modificada en marzo y abril de 1914, cuando se retiraron Herbst y otro socio, y se cambió su nombre a Bahre y Cía.²². La posición de Adolfo Ibáñez dentro de la firma se fue fortaleciendo en los años siguientes y en 1925, cuando Enrique Bahre se retiró de los negocios la sociedad pasó a llamarse Adolfo Ibáñez y Cía.²³.

Mientras los bancos y compañías salitreras y mineras inglesas, alemanas o norteamericanas que operaban en Chile estaban organizados como sociedades anónimas en el extranjero, la mayor parte de las casas comerciales de estas nacionalidades estaban constituidas como sociedades colectivas chilenas²⁴. Sin embargo, eran efectivamente extranjeras tanto por el origen del capital como por la nacionalidad de los socios. No solamente el capital, sino también las necesidades de crédito eran atendidos desde la casa matriz, debido las mayores facilidades que esta tenía para conseguir dinero y a las menores tasas de interés vigentes en los grandes centros comerciales del mundo²⁵. Al respecto nada más decidor que la siguiente cláusula en una escritura social de Williamson Balfour de 1908: "El capital social será el que se considere necesario y deberá procurarse de los Sres. Balfour Williamson y Cía., comerciantes y banqueros de Liverpool y Londres"²⁶. La misma idea se deduce de la revisión de los balances de la casa Gibbs de Valparaíso, donde junto al capital asignado figura una cuenta corriente con

²¹ Gonzalo Vial, *Pensamiento y Vida en Adolfo Ibáñez*, Santiago, Universidad Adolfo Ibáñez, 1993, 11-12; *Revista Comercial*, N° 555, 11-4-1909, 20161; *Id.*, N° 644, 15-1-1910, 32707. La fecha de fundación en Empresa Franco Chilena, *Guía de Información Comercial e Industrial de Chile, 1912-1913*, Santiago, Imprenta Sud-Americana, s.f. (ca 1912), 1157.

²² *Revista Comercial*, N° 854, 2-5-1914, 40001-3.

²³ *Id.*, N° 1302, 10-2-1923, 50401; Vial, *op. cit.*, 12-13.

²⁴ Esta propensión de las casas comerciales en Chile de organizarse como sociedades de personas antes que sociedades anónimas, es ya evidente en el medio siglo anterior, como lo señalara Cavieres, *op. cit.*, 73.

²⁵ Mayo, *op. cit.*, 93 y 100; Hunt, *op. cit.*, T. II, 93-99. Lo mismo se aprecia en los balances de Gibbs & Co. Valparaíso. Véanse copias microfilmadas del Archivo Gibbs, Guildhall Library, Londres (en adelante Ms Gibbs, seguido del número de la serie) 11.033 A.

²⁶ *Revista Comercial*, N° 549, 22-2-1908, 19973-4.

la casa matriz en Londres sobre la cual se giraba conforme lo exigían los negocios²⁷. Con todo, no se debe pensar que los recursos eran ilimitados; por el contrario, solía haber momentos de escasez, como sucedió con Williamson Balfour en 1906 y nuevamente al estallar la guerra en 1914, lo que obligó a una contracción de sus operaciones²⁸. En general, la política de los socios era sacar el mejor provecho a los capitales disponibles y, por lo mismo, una casa como Gibbs era más bien reacia a efectuar inversiones que, aun siendo rentables, fuesen difíciles de liquidar.

La organización de estas empresas como sociedades colectivas o en comandita, enfatizaba el compromiso de los socios administradores que asumían la responsabilidad personal ilimitada por las deudas de la compañía. Como declarara Stephen Williamson cuando se le consultó acerca de la posibilidad de formar una sociedad de responsabilidad limitada: "¿Quiere Ud. hacer negocios? entonces asuma los riesgos con entereza"²⁹.

Las sociedades de personas presentaban ventajas e inconvenientes. Entre las primeras estaba la simplicidad y el hecho que cada socio podía firmar por la sociedad y manejar los negocios de la empresa como propios. Lo negativo era el fuerte riesgo, ya que un revés podía llegar a comprometer toda la fortuna personal de los socios; por otro, la muerte o el retiro de cualquiera de los socios implicaba el término de la compañía. Es cierto que, en estos casos, la empresa continuaba con los restantes, pero la devolución de su parte al socio saliente o a sus herederos, especialmente en el caso de los que habían acumulado un mayor capital, significaba una fuerte sangría de dinero y la necesaria reducción de actividades. Así, por ejemplo, cuando Bahre y Cía. fue reformada tras el retiro de Pablo Herbst en 1914, el capital social quedó reducido a menos de 790 mil pesos contra casi un millón 100 mil pesos que tenía el año anterior³⁰.

Una manera de aminorar el impacto de estos retiros era diferir la devolución de los fondos a lo largo de cierto tiempo, como sucedió con Williamson Balfour en más de una ocasión, o dejar al socio saliente en carácter de comanditario, como lo hizo Wessel Duval³¹. Con todo, la mejor solución a

²⁷ Ms Gibbs 11.033 A. En los años revisados (v.g. 1886, 1916, 1923) esta cuenta corriente –loan account– solía exceder el capital asignado.

²⁸ Hunt, *op. cit.*, T. II, 55-56 y 93-95.

²⁹ *Ibíd.*, 173-4. También Mayo, *op. cit.*, 93.

³⁰ *Revista Comercial*, N° 807, 17-5-1913, 37771 y N° 854, 2-5-1914, 40001-3; Vial, *op. cit.*, 14.

³¹ Hunt, *op. cit.*, T. II, 94; Jaffray y Duval, *op. cit.*, 13; *Revista Comercial*, N° 543, 11-1-1908, 19783.

esta dificultad era constituirse en sociedad anónima, por cuanto aseguraba la continuidad de la empresa como conjunto, a la vez que protegía la fortuna personal de sus dueños. La primera de las grandes firmas comerciales de Valparaíso que adoptó esta fórmula fue la casa Grace en 1918³². Ya antes, en 1894, la sociedad matriz en los Estados Unidos se había transformado en sociedad anónima con un capital de US\$ 3 millones. Williamson Balfour resolvió seguir este camino en 1929, cuando se avecindaba la posibilidad de retiro o muerte de los socios principales³³. Más tarde, a partir de la década de 1940, otras casas comerciales porteñas como Vorwerk y Gibbs hicieron lo mismo. Por su parte Duncan Fox, que enfrentaba el mismo problema en Gran Bretaña se transformó en sociedad anónima inglesa en 1928, con el fin de atraer capital fresco que reemplazara al de los socios salientes, sin perjuicio de lo cual la casa de Valparaíso quedó como sociedad limitada³⁴.

Como vimos, los socios principales de estas compañías en Chile vivían en Londres, Liverpool, Hamburgo o Nueva York, y los socios y apoderados residentes en Chile eran por lo general extranjeros que no echaron raíces en el país. A diferencia de aquellos ingleses que llegaron al país a comienzos del siglo pasado, que sucumbieron al encanto de las chilenas, se casaron y terminaron por avecindarse en Chile, estos formaban familia con mujeres de su nacionalidad y finalizaban sus días en su propia patria. Lo corriente era que permanecieran solo un determinado número de años en Valparaíso u otra ciudad de la costa. Los jóvenes venían a realizar una etapa de aprendizaje; más adelante en su carrera, lo hacían en calidad de jefes de la casa en Chile, pero de seguir en la firma su trayectoria culminaba, por lo general, como socios en la casa matriz. Así, por ejemplo, todos los apoderados principales de Williamson Balfour en Valparaíso terminaron por regresar a Inglaterra, salvo David Allardice, quien se retiró de la compañía en 1875 para seguir en el puerto con su propia empresa. Lo mismo es válido para el caso de Duncan Fox & Cía., cuyos socios principales en Valparaíso durante este período, continuaron luego en la casas de Liverpool o Londres³⁵.

³² Jorge Ramírez Baraona, *Anuario Guía de Sociedades Anónimas*, Santiago, Talleres Gráficos La Nación, 1939, 178-9.

³³ Hunt, *op. cit.*, T. II. 173-4; Ramírez, *op. cit.*, 210. 75 años, *cit.*, s.p.

³⁴ Eric Davies, *Short History of Duncan Fox & Co. Ltd., 1843-1956* (Mecanografiada), 75-76.

³⁵ Sobre la trayectoria de los socios de Williamson Balfour, ver Hunt, *op. cit.* *passim*. y sobre Allardice, *ibíd.*, I, 45, 98 y 193. Para Duncan Fox, ver Davies, *op. cit.*, 57-64 y 79. Mayo, *op. cit.*, 95-6 señala que en el período anterior, ninguna de las firmas británicas admitía socios chilenos, "y los matrimonios mixtos eran poco frecuentes a nivel de socios".

No sucedía lo mismo, en cambio, con las firmas españolas o italianas donde la tendencia era que sus socios se radicaran en el país. Hay, por cierto, excepciones como Fernando Rioja Medel, dueño de la Compañía de Tabacos, o el industrial salitrero Gregorio Fidel Astoreca, que regresaron a su patria después de hacer fortuna en Chile, pero son los menos³⁶. Resulta revelador el comentario del Cónsul General de España, en un informe de 1932 sobre los intereses económicos de su país en Chile, en el sentido que “no podría asegurarse que exista sociedad o empresa española alguna porque las establecidas no se organizaron al amparo de nuestras leyes”, aun cuando “sus asociados sean de nacionalidad española o aporten capital procedente de España”³⁷. El cónsul británico no habría hecho afirmación semejante.

En todo caso, un elemento común a los comerciantes extranjeros de distintas nacionalidades, ya sea que terminaran por quedarse en Chile o que regresaran a su patria, era la tendencia de asociarse para sus negocios con personas de su misma nación.

3. LAS GRANDES CASAS Y SUS NEGOCIOS

Los negocios de estas firmas abarcaban los más diversos rubros. Desde sus inicios habían combinado la importación de mercaderías diversas con la exportación de minerales y, más tarde, salitre, además de frutos del país, un tráfico bilateral que les permitía remitir el producto de sus ventas, cuando aún no existían bancos dedicados al comercio exterior.

De hecho, algunas de las firmas más antiguas como Gibbs y Huth, se desempeñaban como banqueros además de comerciantes, en cuanto efectuaban transferencias de fondos y tomaban y prestaban dinero a interés. Así, por ejemplo, la primera de estas firmas servía de agente a la Compañía de Gas de Santiago, encargándose de las compras de materiales y equipo, e incluso de la contratación de técnicos, además de financiar las transacciones respectivas³⁸. El establecimiento de bancos extranjeros en Chile a partir de 1888 trajo algu-

³⁶ Sobre Rioja véase José Peláez y Tapia. *Corona fúnebre a la memoria del Excmo. Señor Don Fernando Rioja Medel 1860-1922*, Valparaíso, Imprenta Victoria, 1923, 316 (2) páginas. Sobre Astoreca véase Elena Astoreca y Gabalda, *Astoreca. Historia de Varias Familias*, Madrid, Ediciones Beramar, S.A. 1988. 109-113.

³⁷ Cristián Garay (ed), “Chile inventario de los intereses de España”, *Revista Chilena de Historia y Geografía*, N° 159, 1991, 222-3.

³⁸ Mayo, *op. cit.*, 200 y Gibbs Ms. 11.033A. Sobre la Compañía de Gas, véase M. Piedad Alliende Edwards, *Los comienzos del alumbrado a gas en Chile y los orígenes de la Compañía de Consumidores de Gas de Santiago, S.A. 1856-1900*. Tesis de licenciatura UC, 1991, 141-145.

na competencia en este rubro³⁹. Sin embargo, las grandes casas porteñas inglesas y alemanas seguían prestando este tipo de servicio, y una firma como Balfour Williamson se animaba a lanzar un empréstito de £ 200.000 en el mercado de Londres para la Municipalidad de Antofagasta en 1914⁴⁰.

Esta vinculación entre comercio y banca se remonta a los orígenes del sistema de habilitación en la minería en el período hispano, el cual se desarrolló a la par con el aumento de las exportaciones de minerales durante el siglo XIX. Sin embargo, los habilitadores corrían el riesgo de terminar como empresarios mineros en el caso de no pago de sus acreencias y sufrir posteriormente las mismas consecuencias si el mercado se tornaba adverso. Ejemplos alicionadores fueron los apuros de Walker Hermanos en 1848 y la quiebra de Sewell y Patrickson en 1849, que habían contraído fuertes deudas con las grandes casas británicas de Valparaíso⁴¹.

Las operaciones de comercio exterior de estas grandes casas podían ser por cuenta propia o a comisión. Las primeras, más rentables, tenían el riesgo de pérdida por la variabilidad en las condiciones en los mercados, mientras que estas últimas, aunque menos lucrativas, daban una ganancia pequeña pero regular. Una vez más, la revisión de los balances de Gibbs en Valparaíso permite ilustrar la situación: en 1896, por ejemplo, la compraventa de cobre, plata y carbón proporcionó utilidades por más de 22 mil 500 pesos mientras que los ingresos por comisiones no llegaron a los 5 mil pesos. Sin embargo, diez años antes, cuando los negocios directos, incluyendo salitre, arrojaron pérdidas por más de 108 mil pesos, las comisiones dieron casi 29 mil pesos de beneficio⁴².

Las exportaciones de metales y minerales —cobre, plata, cobalto, plomo— fueron dejando paso al salitre que adquirió creciente importancia entre los negocios de las grandes casas porteñas, a medida que la producción chilena de cobre quedó en manos de las grandes compañías mineras norteamericanas⁴³.

³⁹ El primer banco extranjero en Chile fue el London Bank of Mexico and South America que funcionó en Valparaíso entre 1874 y 1878, seguido del Banco de Tarapacá y Londres establecido en 1889 y antecesor directo del Banco Anglo Sudamericano. Ver Horacio Aránguiz, "Notas para el estudio de los bancos extranjeros en Chile: 1889-1971", *Historia*, 27, 1993, 22-28.

⁴⁰ Agustín Edwards (Ministro de Chile en Gran Bretaña) a Ministro de Hacienda, N° 157, Londres, 10-12-1914; A. E. Edwards, *Correspondencia de la Legación de Chile en Gran Bretaña* 2° semestre de 1914; del mismo al mismo, N° 160, 13-7-1914, *Ibíd.*

⁴¹ Steven Saul Volk, *Merchants, miners moneylenders: The habilitación system in the Norte Chico, Chile, 1780-1850*. Tesis Doctoral. Universidad de Columbia, 1983, 148-231.

⁴² Ms Gibbs 11033A.

⁴³ *Ibíd.*, y Hunt, *op. cit.*, T. I, 77 y 161 y II, 19-20.

Para 1913, el nitrato constituía el rubro principal de Gibbs aunque no era el único. También compraba y exportaba trigo, cebada, avena y otros frutos del país. Otras firmas, como Duncan Fox y Williamson Balfour, agregaban los productos de la ganadería lanar a estas mercaderías de exportación.

Varias de estas firmas combinaban la exportación de frutos del país con el negocio de molinería. En 1912, Gibbs se hizo cargo de la firma W. W. McKay dueña de varios establecimientos en el sur, en especial el gran molino "California" de Tomé⁴⁴. Duncan Fox había seguido un camino parecido al organizar en 1905 la Cía Molinera el Globo S. A., la que nació de la amalgamación de diversos molinos de la familia Bunster y que, en 1914, tenía establecimientos en Nueva Imperial, Traiguén, Angol, Mulchén, Collipulli, Renaico, Penco y Talcahuano⁴⁵. La más antigua de las casas porteñas en este rubro parece haber sido Williamson Balfour. Ya a fines del siglo pasado había adquirido un molino de harina en Concepción, el que fue modernizado y ampliado, y que en 1913 pasó a formar parte de la Sociedad Molinera Santa Rosa. Esta última compañía fue organizada como sociedad anónima inglesa y sus acciones colocadas en la bolsa de Londres como una forma de recuperar parte del capital invertido. Ese mismo año, Williamson Balfour construyó otro molino en Osorno para lo cual organizó una sociedad aparte. Luego de superar algunas dificultades iniciales estos negocios arrojaron utilidades, y en 1916 y 1917 se adquirieron establecimientos similares en Santiago y San Fernando, bajo el alero de la Cía. Molinera San Cristóbal, sociedad chilena constituida para este efecto⁴⁶. Junto con la compra de trigo para sus molinos y frutos del país, estas casas otorgaban anticipos a los agricultores, además de proveerles de maquinaria agrícola, alambres para cercos y enseres, pagaderos con sus cosechas⁴⁷. Estos prestamos no eran muy del agrado de las respectivas casas matrices por cuanto comprometían capitales y restaban flexibilidad frente a las fluctuaciones en los precios de

⁴⁴ Soto Rojas, *op. cit.*, 127-128; Article on Gibbs & Co. (1914) Ms Gibbs 11.116/2.

⁴⁵ *Revista Comercial*, N° 792, 18-1-1913, 37318; Davies, *op. cit.*, 63; Jorge Ramírez Baraona, *op. cit.*, 203; Lloyd, *op. cit.*, pp 353-355; Salvador Soto Rojas, *Crónicas Chilenas*, Santiago de Chile, Imprenta, Litografía y Encuad. Barcelona, 1913, 125-125; Empresa Franco-Chilena (ed.) *op. cit.*, 1004. En 1913 Duncan Fox tenía un 30 por ciento de esta sociedad anónima.

⁴⁶ Hunt, *op. cit.*, Tomo I. 183-4 y II, 109.

⁴⁷ Article on Gibbs & Co. (1914), *cit.*; Aníbal Escobar V., *Gran Bretaña en Chile. Historia - Cultura - Instituciones - Sociabilidad - Comercio - Industria - Agricultura - Salitre - Minería - Riquezas Naturales de Chile*. Santiago, Imp. y Lit. "La Ilustración", 1923, 242-243; Frank H. Von Motz, *Markets for Agricultural Implements and Machinery in Chile and Peru* Washington, D.C.: Government Printing Office, 1917, 24.

la harina, pero en la medida que la competencia otorgaba anticipos, se estimaba necesario hacer lo mismo⁴⁸.

El predominio de las grandes firmas en el ámbito de las exportaciones no se extendía a la importación de mercaderías, donde los requisitos de capital eran mucho menores y existía más competencia. Había varias casas mayoristas que se especializaban en determinadas líneas de mercaderías, lo que les permitía concentrar sus recursos y esfuerzos. Es, por ejemplo, el caso de Weir Scott y Cía., fundada en 1856, mayorista de abarrotes y menaje que, a comienzos de siglo, había pasado a ser la mayor importadora de té del país; de Allardice y Cía. y Lange y Cía., dedicadas a la importación de tejidos; de Rose-Innes y Cía. en el negocio de ferretería; de Geo. C. Kenrick y Cía. en la importación y distribución de carbón y en servicios portuarios y muy especialmente de Daube y Cía⁴⁹.

El origen de Daube y Cía. se remonta a la botica y droguería abierta en Valparaíso por Antonio Puccio en 1834; había pasado a manos de alemanes en la década de 1860, iniciando un período de expansión. Cuando adoptó esta razón social en 1893, ya era la principal empresa farmacéutica mayorista de Chile. Más tarde, en 1928, Daube y Cía se transformó en sociedad anónima bajo el nombre de Droguería del Pacífico, S.A. con el propósito de atraer nuevos accionistas vinculados a este sector, si bien, en la práctica, siguió en manos de los socios de Daube y de sus descendientes todos ellos alemanes o germano-chilenos⁵⁰.

Las grandes casas porteñas trabajaban una amplia gama de mercaderías importadas, si bien su fuerza estaba en las de mayor volumen: carbón y productos del petróleo; explosivos y otros insumos para la industria salitrera y minera; sacos de yute para salitre y frutos del país, enseres para la agricultura; maquinaria de todo tipo, artículos de ferretería y menaje; materiales de construcción desde aguarrás a zinc, y productos alimentarios, como ser, aceite, manteca, y azúcar del Perú, además de té, café, yerba mate, licores y otros. Cada firma tenía un énfasis distinto. Fuera de los rubros mencionados,

⁴⁸ Véase, por ejemplo, Gibbs & Co. Valparaíso a A. Gibbs & Sons Londres, 24-5-1921, Ms Gibbs 11.470/23 fs. 303; Archibald Williamson a T. S. Hope-Simpson en Valparaíso, Londres, 22-2-1916, Archivo Balfour Williamson (University College, Londres), caja 24, AW Letter Book 4; Archibald Williamson a H.C.R. Williamson, 2-4-1917, *Id.*, caja 25 AW Letter Book 5.

⁴⁹ Lloyd, *op. cit.*, 355; Cameron, *op. cit.*, 894-897; Gonzalo Rojas Flores, *Los grupos económicos en Chile: una aproximación a su estudio*, Tesis Historia UC, Santiago, 1992, Tomo I. 324.

⁵⁰ Piedad Alliende, *Un caso particular: Historia de Farmoquímica del Pacífico (1834-1987)*, Santiago, Academia de Ciencias Farmacéuticas de Chile, 1988, 9-26 y 34-36.

Duncan Fox era particularmente activa en tejidos de algodón, donde competía con diversas firmas alemanas hasta la Primera Guerra Mundial, mientras que la casa Grace traía, además de los productos ya citados, madera de pino oregón desde la costa oeste de los Estados Unidos y papel de imprenta⁵¹.

Grandes, medianas e incluso chicas, la mayoría de estas firmas tenía una importante cartera de agencias de fábricas extranjeras en los diversos rubros: maquinaria y equipos de todo tipo, material ferroviario, tejidos de algodón y lana, productos alimentarios, vinos y licores, cigarrillos, coches a caballo y, más tarde, automóviles y camiones. Las casas más importantes solían tener las representaciones de las fábricas más acreditadas. Una lista de las mismas sería larguísima, y solo caben algunos ejemplos a modo de muestra. Graham Rowe & Cía. tenía, entre muchas otras, la agencia de los Explosivos Nobel de Glasgow y de los neumáticos Goodyear. En una época en que predominaban en Chile los autos norteamericanos, Gibbs representaba a la Ford, mientras que Williamson Balfour en la década de 1920 era agente de Chevrolet y Cadillac; Gildemeister tenía la agencia de los motores Deutz y Vorwerk representaba a Krupp en aceros y, por lo menos desde 1909, en armamentos⁵². Esta última casa también era representante de Ludwig Loewe, luego Deutsche Waffen-und-Munitionsfabriken A.G., fabricantes de los rifles y carabinas "Mauser" y junto con Krupp los principales proveedores de armas al Ejército de Chile⁵³.

En el rubro de maquinaria agrícola, la concentración de agencias era manifiesta: Saavedra Bénard tenía la agencia de International Harvester de los Estados Unidos, la que pasó más tarde a la casa Grace, que vendía además las máquinas Case y Ransomes. Gibbs, por su parte, tenía la agencia de los tractores Fordson y de la Champion Harvester Co., y Williamson Balfour la de Massey Harris entre otras. Un comisionado del Departamento de Comercio de los Estados Unidos informando sobre este rubro en 1917, afirmaba que cinco grandes casas importadoras concentraban el mercado y que resultaba muy difícil que otro fabricante pudiera entrar a competir⁵⁴.

En otras líneas, Duncan Fox eran agentes de Swift & Co. de Chicago, uno de los mayores productores mundiales de carnes envasadas y manteca y

⁵¹ Lloyd, *op. cit.*, pp 348-355; Article on Gibbs & Co. (1914), Ms Gibbs 11.116/2.

⁵² Las agencias de autos no eran necesariamente buen negocio, al menos en el caso de Williamson Balfour. Hunt, *op. cit.*, II, 130.

⁵³ William Sater y Holger Hedwig, *The Grand Illusion. The Prussianization of the Chilean Army*, Lincoln, University of Nebraska Press, 1999, 133-145. Sobre el negocio que representaba la venta de armas véase la interesante información proporcionada por estos autores, *ibid.* 132.175.

⁵⁴ Von Motz, *op. cit.*, 38-41.

de los betunes para zapato Nugget; Huth, tenían la agencia de coñac Hennessy y gin Gilbey, Saavedra Benard, tenía la del champaña Veuve Cliquot, mientras que Weir Scott representaba un abanico de acreditadas marcas de vinos y licores incluyendo la de coñac Martell y de los whiskies Haig y White Horse Cellar⁵⁵. Al parecer, Daube y Cía. era quien tenía la mayor colección en su género. Un informante norteamericano declaraba en 1918 que esta firma tenía todas las mejores agencias de productos alemanes y europeos en su línea, y que, "cuando encontraban un producto norteamericano que tenía alguna venta, generalmente [trataban]... de conseguir la representación exclusiva para Chile"⁵⁶.

Los broches que cerraban estos collares de representaciones extranjeras eran las agencias de compañías navieras y de seguros. El caso de las compañías alemanas es el más evidente: la casa Vorwerk actuaba para la Kosmos Linie de Hamburgo desde 1872, siendo socia fundadora de la misma, mientras que las otras dos líneas principales, la Hamburg Amerika Linie, y la Roland Linie, estaban a cargo de Weber & Cía, que representaba además a los veleros salitreros de F. Laeiz⁵⁷. En cuanto a las compañías inglesas, la más importante, la Pacific Steam Navigation Company, tenía oficinas propias en Chile, pero las demás estaban representadas por las grandes casas: Duncan Fox tenía a la Lamport & Holt Line y, más tarde, a la Compañía Holandesa de Vapores; Allardice, a la Gulf Line y la Cía. de Vapores Nautilus; Gibbs, por su parte, era agente de la New York & South America Steamship Co. fundada en 1904 para la carrera entre los EE.UU. y Chile⁵⁸. En esa misma ruta competían también la West Coast Line, a cuya fundación había contribuido la casa Hemenway que era su agente en Chile, y las empresas navieras de los Grace, atendidas en Chile por sus filiales en el país. La primera de estas fue la Merchants' Line formada en 1882 con su flota de veleros; diez años después se constituyó la New York and Pacific Steamship Co. Ltd., sucedida en 1916 por la Grace Line. En 1903, esa firma abrió también un servicio entre la costa norteamericana del Pacífico y Chile, incorporado luego a la Grace Line, y a partir de 1918, otra de sus empresas, la

⁵⁵ Lloyd, *op. cit.*, 353-355; *South Pacific Mail* (Valparaíso), 2-1-1915, 1; *Revista Comercial*, N° 137, 3-2-1900, 3196; Cameron, *op. cit.*, 894-897 y 905-908; Davies, *op. cit.*, 70; Escobar, *op. cit.*, 236-237 y 242-244; Oscar F. Deneken (ed.), *Guía Sudamericana y Jeneral de Chile...* III edición 1910-1911. Santiago, Imprenta, Litografía y Encuadernación Barcelona, s.f., 626 y 636.

⁵⁶ H. W. St John & Co. de Nueva York, a J. J. Broderick en Washington, D.C., 1-5-1918 (Londres, Public Record Office, Foreign Office, en adelante FO), 132/185, 174/18.

⁵⁷ Lloyd, *op. cit.*, pp 381-383; 358-360; Sater y Hedwig, *op. cit.*, 141.

⁵⁸ *South Pacific Mail*, 1-7-1915, 15; Cameron, *op. cit.*, 897-900; Davies, *op. cit.*, 72.

New Orleans & South America Steamship Co., cubría la ruta entre los puertos del Golfo de México y Valparaíso⁵⁹. Cuando en 1906 la Toyo Kishen Kaisha estableció el primer servicio regular entre Yokohama y los puertos de Chile y Perú la representación de la misma en ambos países quedó en manos de la casa Grace⁶⁰.

Las agencias de seguros resultaban un excelente complemento al comercio de importación y exportación y, de hecho, la gran mayoría de estas casas tenían agencias desde antigua data. Williamson Balfour representaba en Chile a la Standard Marine Insurance Co. y a la Guardian Insurance Co. desde la década de 1870, mientras que Duncan Fox había sido nombrada agente de las compañías Lancashire y British and Foreign ya en 1863, compitiendo con Vorwerk y Graham Rowe que representaban en Valparaíso a otras compañías inglesas⁶¹. La Primera Guerra Mundial obligó a romper los contactos entre los nacionales de uno y otro bando, y terminó por concentrar las agencias de las compañías británicas en manos de firmas inglesas y norteamericanas, a la vez que las casas alemanas tomaron las agencias que las firmas aliadas debieron dejar⁶². Así, de las 16 aseguradoras británicas que operaban en Chile en 1922, no menos de 11 estaban en manos de firmas como Gibbs, Grace, Allardice, Wessel Duval y Duncan Fox. La excepción más prominente era Buchanan Jones, empresa salitrera que representaba a dos compañías.

4. MONEDA EXTRANJERA Y CAMBIOS

En el caso de estas firmas que tenían su casa matriz y socios principales en el extranjero, era natural que consideraran las perspectivas de los negocios en términos de libras esterlinas, marcos alemanes o dólares. Esta tendencia se fue acentuando en la medida que el peso chileno perdía valor en relación con las monedas convertibles en oro. La revisión de los balances de la casa Gibbs y Cía. en Valparaíso en este período resulta bastante esclare-

⁵⁹ Clayton, *op. cit.*, 180, 194-200 y 334-336.

⁶⁰ *Ibíd.*, 326-327; Mauricio Jara Fernández, *Chile y el imperio del Japón 1897-1911: inicios de la expansión diplomática y salitrera en el Asia*. Valparaíso, Universidad de Playa Ancha de Ciencias de la Educación, 1999, 204, 206 y 215.

⁶¹ Hunt, *op. cit.*, I. 78; Davies, *op. cit.*, 39-45.

⁶² Así, por ejemplo, Vorwerk debió dejar la agencia de la North British and Mercantile Insurance Co. que pasó a manos de Gibbs. Maclean a Stronge, Valparaíso, 27-3-1916, FO 132/153, 153/16.

cedora. Durante la década de 1880 y hasta 1897 las cuentas están expresadas en pesos chilenos, sin perjuicio de que los beneficios obtenidos fueran calculados sobre la base de moneda esterlina. Esto se aplicaba no solamente a los negocios de comercio exterior sino también a las inversiones locales; así, por ejemplo, el valor asignado a las acciones y bienes raíces en el balance de cada año, dependía del tipo de cambio vigente a la fecha, lo que afectaba, en consecuencia, las ganancias del ejercicio. A partir de 1898, cuando fracasó el breve intento de volver al patrón oro, los balances fueron presentados tanto en pesos corrientes como en libras esterlinas, y desde 1913 las cuentas quedaron expresadas solo en moneda inglesa⁶³.

Esta situación no era excepcional: desde el retorno al patrón oro en 1895 la libra esterlina era recibida como moneda de oro en Chile. Tras la inconvertibilidad en 1898, el propio fisco chileno calculaba el cobro de los derechos de importación y exportación en pesos oro, y la Tesorería aceptaba letras sobre Londres para el pago de impuestos de exportación de salitre u otros, mediando autorizaciones especiales y garantías⁶⁴.

La libra esterlina se usaba con frecuencia para las grandes transacciones comerciales, como una forma de resguardarse contra el efecto de la inflación, y varias empresas, no solo extranjeras, solían expresar su capital en esta moneda⁶⁵. El empleo cada vez más generalizado de la libra esterlina en la forma de letras a 90 días giradas sobre Londres contra bancos y firmas de primera clase, reforzó la preeminencia de las casas comerciales extranjeras, puesto que tenían mayores facilidades para girar letras directamente contra un aceptante en Inglaterra. Los ejemplos más notorios son Gibbs y Huth, consideradas firmas de primera clase en Londres para efectos de la tasa de descuento, y cuyos socios principales eran miembros del directorio del banco de Inglaterra⁶⁶. Otras firmas de menos abolengo, también giraban contra

⁶³ Véase Archivo Gibbs, Ms 11033A.

⁶⁴ Ver, por ejemplo, *Boletín Mensual de la Asociación de Productores de Salitre*, Tomo V, N° 49, enero 1923 y *Revista Comercial*, N° 564, 13-6-1908, 21403.

⁶⁵ Juan Ricardo Couyoumdjian, *Chile y Gran Bretaña durante la Primera Guerra Mundial y la Postguerra*, Santiago, Editorial Andrés Bello, 1986, 17-19. Para una nómina de sociedades anónimas y colectivas porteñas, algunas con capital en moneda extranjera, véase Miguel Fernández Ojeda, *Disposiciones vigentes en Chile sobre instituciones de crédito y comercio* (Santiago, 1923), 529-535 y 567-589.

⁶⁶ Durante el período que nos ocupa, Henry H. Gibbs fue director entre 1877 y 1900, luego de haber servido como su presidente (Governor) entre 1875 y 77; otro socio de esta firma, Brian Cockayne fue director entre 1902 y 1920, ocupando la vicepresidencia del banco desde 1915 y la presidencia desde 1918, mientras Frederick Huth Jackson fue director entre 1892 y 95 y desde fines de 1896 a 1921. (R. S. Sayers, *The Bank of England 1891-1944. Appendices*. Cambridge, Cambridge University Press, 1976. 359-362).

sus casas matrices en Gran Bretaña o contra su línea de crédito en algún banco mientras el resto debía adquirir la divisa en un banco, o con más frecuencia en la Bolsa de Corredores⁶⁷.

Esta institución había nacido hacia 1880 en torno a un grupo de corredores que frecuentaba la oficina del martillero Alfredo Lyon Santa María para tomar parte en los remates de acciones y bonos y realizar negocios entre sí. Al aumentar el número de corredores y el volumen de los negocios, especialmente el de letras de cambio, se trasladaron a una oficina en la calle Prat; esta terminó por hacerse estrecha, y en 1892 se arrendó un local más amplio al frente del anterior, en la esquina de la calle Urriola, que fue conocido como el "Salón de Corredores"⁶⁸. En 1898 se transformó en una sociedad de hecho con el nombre de Bolsa de Corredores⁶⁹. Cuando la prosperidad de los negocios bursátiles abrió la posibilidad de adquirir la propiedad que ocupaban, los corredores se vieron obligados a constituir una sociedad anónima en 1905. Su capital era de 325 mil pesos dividido en 65 acciones de cinco mil pesos cada una, de los cuales la mitad correspondía a los derechos en la antigua Bolsa de Corredores⁷⁰.

Entre los corredores más antiguos estaban Francisco Blanco, Fedor Anthes, Eduardo J. J. H. Sandiford, Arturo E. Price, Walter Squire, Emilio H. C. Detmer, Carlos T. Berry y Owen P. Paddison, cuyos apellidos reflejaban bien las distintas nacionalidades que confluían en el mundo comercial de Valparaíso del cual eran parte integrante⁷¹. Algunos de estos corredores, como se verá en el caso de Sandiford, participaban en la organización de sociedades anónimas y tomaban un asiento en su directorio. El propio Alfre-

⁶⁷ Véase Alan Maclean, "Weekly liquidation of Bills of Exchange in Valparaiso", anexo a su informe N° 38 de 29-7-1915, FO 368/1239 127298/15 y Aránguiz, *op. cit.*, 56-58 que cita un informe del inspector de bancos Ricardo Vélez para 1919 sobre el mercado de cambios. Las casas mencionadas como las más activas eran Gibbs, Grace, Duncan Fox, Williamson Balfour, Wessel Duval, Lockett Bros (agentes de compañías salitreras), Dupont Nitrate, Bruna Sampaio (vinculados al salitre), la Compañía de Salitres de Antofagasta y Kleinworth & Sons. Esta última es el banquero londinense de otra casa no identificada.

⁶⁸ Juan Ricardo Couyoumdjian, René Millar y Josefina Tocornal, *Historia de la Bolsa de Comercio de Santiago, Un siglo del mercado de valores en Chile*, Santiago, Bolsa de Comercio de Santiago, 1993, 45-46 y 212.

⁶⁹ *Ibíd.*, Julio Undurraga Ovalle, *La Riqueza Mobiliaria de Chile. Decenio 1913-1922 y primer semestre de 1923...* Santiago, Sociedad Imprenta y Litografía Universo, 1923, 10-13.

⁷⁰ Decreto Supremo 1.578 de 11-4-1905 en *Diario Oficial* N° 8.208 de 15-5-1905 2005-2006. En 1925 el capital fue elevado a \$ 3.250.000 (*Revista Comercial*, N° 1434, 22-8-1925, 53726).

⁷¹ Enrique Pascal, "Bolsa de Corredores. Origen - Importancia - Modalidad - Legislación", *Boletín Oficial de la Bolsa de Corredores de Valparaíso*, Año III, N° 54, 12-9-1929, 1012-1013.

do Lyon, en sociedad con su hermano, fue accionista fundador y primer gerente de la Compañía Sudamericana de Vapores⁷². Con todo, un ejemplo más representativo del gremio podría ser el británico William Russell Young. Vino por primera vez a la costa del Pacífico en 1878 como empleado de la PSNC. Al terminar su contrato regresó a su patria en agosto de 1881 y seis meses más tarde se encontraba nuevamente en Valparaíso como empleado de Huth y Cía. Al cabo de ocho años se retiró de la firma y pasó a ser corredor independiente, sin perjuicio de actuar para esa casa durante el resto de su vida⁷³.

La Bolsa de Corredores concentró las transacciones de letras de cambio y moneda de oro hasta fines de 1922 cuando la Bolsa de Comercio de Santiago inició las operaciones en este rubro. Con todo, la institución porteña mantuvo la primacía indiscutida en negocios de letras y oro en los años siguientes, concentrando un 88,2 por ciento del total de estas transacciones⁷⁴.

5. EL GRAN COMERCIO Y LA INDUSTRIALIZACIÓN CHILENA

Las grandes casas importadoras de Valparaíso supieron adaptarse al desarrollo de la industria nacional cuya producción competía con las manufacturas importadas. Sus agencias de firmas extranjeras se complementaron, en forma creciente, con la representación de las industrias nacionales a las que aportaban su organización comercial y su capacidad crediticia. De esta manera, la industrialización no era necesariamente antagónica a las actividades del gran comercio sino que fue, en cierto modo, complementaria.

Una carta de la gerencia de Gibbs en Valparaíso a Londres en 1919 expone las ventajas de este negocio:

Hay una muy buena oportunidad aquí para el negocio de mercaderías, y es participar en las empresas industriales locales. Las actuales dificultades laborales en Europa y Norteamérica deberían permitir que Chile pueda entrar a fabricar muchos productos que hasta ahora han debido ser importados. Ahora estos artículos pueden ser fabricados más barato en plaza que importados, y con los elevados aranceles actuales, se obtiene un muy buen margen de ganancia.

⁷² Jorge Allard, *Cien Años de la Compañía Sudamericana de Vapores*, Santiago, Editorial Universitaria, 1972, 33; Gonzalo Vial Correa y otros, *La Sudamericana de Vapores en la Historia de Chile*, Santiago, Zig-Zag, 1997, 59.

⁷³ William Russell Young, *Reminiscences of my fifty-five years in Chile and Peru*, Valparaíso, Soc. Imprenta y Litografía Universo, 1933, 19.

⁷⁴ Couyoumdjian y otros, *op. cit.*, 134-135 y 652.

Nuestro interés en cualquiera empresa es, por supuesto, obtener la compra de materia prima y la venta del producto elaborado y los pedidos de nueva maquinaria, etc. por un determinado período, asegurándonos un ingreso para nuestro negocio de mercaderías...⁷⁵

Ya en 1892, una firma como Duncan Fox había conseguido la agencia de la Compañía de Fósforos de Talca. Diez años después tomó la representación en 1902 de la que sería la Fábrica de Tejidos La Unión, cuyo crecimiento fue financiado por la casa porteña, y más tarde, se hizo cargo de la venta de la producción de la Fábrica de Tejidos El Salto de Santiago⁷⁶.

Las casas comerciales porteñas estuvieron vinculadas a la industria de refinamiento de azúcar, aunque sin alcanzar la prominencia de las firmas inglesas en la molinería chilena. Cuando la Refinería de Azúcar de Viña del Mar (CRAV) de Julio Bernstein se constituyó en sociedad anónima en 1887, su presidente fue Adolfo Schwartz de la firma Heineken, Schwartz & Co. sucedido dos años más tarde por Juan Naylor de Graham Rowe, cuya firma se encargaba de la compra de materia prima en el Perú. Ambas firmas figuran entre sus accionistas originales. La distribución estuvo a cargo de la casa Besa hasta 1921, cuando pasó a manos de Williamson Balfour y Schernau Schmutzer, antecesora de Codina. Poco más tarde, la CRAV absorbió la Refinería de Azúcar de Penco, formada en 1889, de la cual era agente Duncan Fox, la que continuó en calidad de tal⁷⁷. La casa Grace, por su parte, importaba azúcar cruda peruana y más tarde estableció la Compañía de Industrias y Azúcar (COIA) con su propia refinería en Viña del Mar, constituida como sociedad anónima en 1938⁷⁸.

Estas representaciones nacionales eran muy deseables, pero difíciles de conseguir. Como señalara la gerencia de Gibbs en Valparaíso en otra carta,

... no podremos obtener muchas agencias de venta de industrias nacionales a menos que estemos dispuestos a ayudar financieramente a los fabricantes o in-

⁷⁵ Gibbs Ms. 11470/22, Gibbs y Cía. Valparaíso a AGS Londres, privada, N° 191, 22-11-1919, fs. 393-6.

⁷⁶ Davies, *op. cit.* 64 y 77. Davies cuenta la anécdota que Peter McClelland, mostrando a un amigo la calidad de los fósforos chilenos, en un arrebato de entusiasmo arrojó uno al papelerero, tirándolo hacia atrás por encima del hombro. De repente, la visita vio unas llamas en el fondo de la pieza. Don Pedro, luego de mirar acojonado los restos de su papelerero, se dirigió a su amigo: "Ves, te dije que eran buenos". *Ibíd* 56.

⁷⁷ Raúl Santa María, *50 años, Cía. de Refinería de Azúcar de Viña del Mar 1887-1937* Valparaíso, Imprenta y Litografía Universo, 1937, *passim*. Davies, *op. cit.*, 63.

⁷⁸ Lloyd, *op. cit.*, 348-351; Ramírez Baraona, *op. cit.*, 186.

vertir una cierta suma de capital en dichas empresas. Esto es una cuestión que deberá plantearse en cada caso, ya que sabemos lo reacios que son, hablando en general, a inmovilizar capitales⁷⁹.

Pese a esta reticencia, son numerosos los ejemplos de grandes firmas comerciales que participan en la organización o expansión de empresas fabriles, entrando en calidad de socios y directores de las mismas⁸⁰. Esta tendencia se hizo más estrecha a partir de la década de 1930 en la medida que, cada vez más, la industria nacional sustituía los productos que antes importaban estas mismas casas.

Cuando se organizó la Compañía Industrial en 1900 sobre la base de una fábrica de productos químicos, abonos y jabones en Santiago, las casas Vorwerk y Weber contribuyeron con alrededor de un séptimo de su capital y aportaron sendos socios a su directorio⁸¹. En el rubro textil, la misma casa Vorwerk adquirió, en 1904, la Fábrica de Tejidos Victoria de Puente Alto, mientras que Allardice & Co. formó, en 1900, su propia industria textil, The Chilean Mills Co. Ltd., la que, sin embargo, solo sobrevivió hasta 1922⁸². Tres firmas importadoras, Saavedra Bénard, Vorwerk y Hormann y Cía., eran los principales accionistas de la Fábrica Nacional de Papeles y Cartones de Puente Alto y Quillota a fines de 1905. Gibbs, por su parte, fue importante inversionista en la Fábrica Nacional de Clavos constituida en 1913 a partir de la fusión de cinco establecimientos en Santiago, Valparaíso y Concepción⁸³.

Otro ejemplo es el de Weir Scott, que desde la primera década del siglo, tenía una moderna planta de leche condensada y evaporada en Graneros la que suministraba virtualmente todo el consumo de Chile⁸⁴. Por otra parte, Andrés G. Scott, socio principal de la firma, adquirió en 1908 un tercio de la fábrica de galletas McKay de Santiago⁸⁵.

Un caso especial es el de Daube y Cía. Como resultado de la Primera Guerra Mundial y el bloqueo marítimo, la firma vio interrumpidas sus im-

⁷⁹ Gibbs y Cía. Valparaíso a AGS Londres, privada N° 204, 18-5-1920, Gibbs Ms. 11470/22, fs 615-618.

⁸⁰ Sobre el rol de las casas importadoras en la organización de industrias, ver Henry Kirsch, *Industrial Development in a Traditional Society...*, Gainesville, The University Presses of Florida, 1977, 77-81.

⁸¹ *Compañía Industrial 1900-1964* (s.p.d.i. ca 1964) passim; Kirsch, *op. cit.*, 85.

⁸² Kirsch, *op. cit.*, 82 y 192-3.

⁸³ *Ibíd.*, p. 79 y nota.

⁸⁴ Cameron, *op. cit.*, 894-897. La misma empresa controlaba la Sociedad Anónima Jahuel, e inició la embotellación de su agua mineral.

⁸⁵ *Revista Comercial*, N° 555, 11-4-1908, 20161.

portaciones de Alemania, donde tenía una oficina de compra en Hamburgo desde 1893. Al ser puesta en la "lista negra" de los aliados, Daube buscó otras fuentes de suministro, especialmente en los Estados Unidos, para lo cual abrió otra oficina en Nueva York en 1915. Sin embargo, la entrada de los norteamericanos en la guerra dos años más tarde cerró esta posibilidad.

Quizás previendo esta situación, la casa Daube había establecido un laboratorio en Valparaíso, en la calle San Agustín, el que inició sus actividades en 1916 con 73 personas. Allí se elaboraban diversas sustancias que antes importaba, usando de preferencia materias primas nacionales. El incremento de sus actividades hizo que el local pronto resultara estrecho. Ante ello la compañía adquirió una propiedad de 232 mil metros cuadrados en Llay-Llay en 1920 para instalar allí su industria, lo que le permitió ampliar la gama de productos fabricados, incluyendo abonos para la agricultura⁸⁶.

6. VALPARAÍSO Y LA INDUSTRIA SALITRERA

La explotación del nitrato de sodio en la provincia peruana de Tarapacá estuvo vinculada desde temprano a la economía chilena. Ya en 1842 Valparaíso era el centro comercial de la naciente industria salitrera: allí recalaban para vender el cargamento los buques que zarpaban de Tarapacá rumbo al Atlántico; a comienzos de los años 1870 tres cuartos de todas las transacciones de salitre se efectuaban en Valparaíso. Las casas comerciales porteñas, extranjeras y nacionales, negociaban activamente esta sustancia, otorgaban crédito a los productores tarapaqueños y aprovisionaban a las oficinas salitreras especialmente de alimentos⁸⁷.

Las vinculaciones comerciales se reforzaban con la presencia de obreros y empresarios chilenos en la región. El censo chileno de 1875 calculaba que había 15 mil chilenos en Tarapacá, a lo que deben sumarse otros 4.800 en las actividades salitreras de Antofagasta⁸⁸. Agréguese a lo anterior la presencia de pioneros, como el porteño Pedro Gamboni que promovió la aplicación del vapor indirecto en la industria salitrera, y los aportes de capitales de diversas

⁸⁶ Alliende, *Farmoquímica op. cit.*, 25-30.

⁸⁷ Thomas, F. O'Brien, *The nitrate industry and Chile's crucial transition: 1870-1891* Nueva York: New York University Press, 1982, 8. En 1878 Tarapacá tomaba el 5 por ciento de las exportaciones agrícolas chilenas.

⁸⁸ Citado por Gilberto Harris, *Emigración y políticas gubernamentales en Chile durante el siglo diecinueve*. Tesis para optar al grado de Magíster en Historia, Universidad Católica de Valparaíso, 1993, 25.

sociedades anónimas de Valparaíso. En efecto, entre 1871 y 1873 se constituyeron en este puerto 11 compañías salitreras, diez de las cuales correspondían a Tarapacá. Gracias a estos aportes, los capitales chilenos llegaron a representar el 28 por ciento de la producción salitrera del Perú en 1872⁸⁹.

Sin embargo, los productores chilenos pronto experimentaron diversas dificultades. La caída de los precios del salitre les impedía competir con los productores extranjeros que eran más eficientes, y los efectos de la posterior nacionalización de la industria dispuesta por el gobierno peruano recayó con más fuerza sobre los chilenos. El resultado fue reducir su presencia en Tarapacá al extremo que en 1878 representaban solo el 7 por ciento de la producción total de la región. La declaración de guerra al año siguiente llevó a la expulsión de los chilenos residentes en esa provincia⁹⁰.

Distinta era la situación de la otra sociedad anónima chilena domiciliada en Valparaíso, la Compañía de Salitres y Ferrocarril de Antofagasta, cuyos accionistas principales eran Agustín Edwards y la casa Gibbs. Dotada de maquinaria moderna y administrada en forma eficiente por esta última firma, tenía además la ventaja de operar en territorio boliviano donde no pagaba impuesto a la exportación⁹¹. Esta exención estaba garantizada por un acuerdo internacional y, como se sabe, su vulneración por el gobierno boliviano dio origen a sucesivos reclamos diplomáticos y en último término a la guerra contra Bolivia y el Perú⁹².

Luego de que las fuerzas chilenas tomaron posesión de Tarapacá, el Gobierno debió resolver sobre el destino de las salitreras expropiadas por el Perú. Este había emitido unos certificados en pago de las propiedades, los cuales debían ser cancelados con el producto de un empréstito que no llegó

⁸⁹ Ver Enrique Kaempffer, *La industria del Salitre y del Yodo*, Santiago, Imprenta Cervantes, 1914, 183 y O'Brien, *op. cit.*, 10 y 19 quien afirma que organizaron 13 compañías en total, de las cuales dos no lograron reunir el capital inicial. Información sobre estas compañías puede encontrarse en American Directory Co., The, "El Libro Azul". *Directorio Profesional, Comercial e Industrial de Chile*. 1ª edición 1910-1911, Santiago, Imprenta Universitaria, 1910, 69-79.

⁹⁰ O'Brien, *op. cit.*, 17-36. Julio Pinto Vallejos, "Valparaíso: metrópoli financiera del boom del salitre", en *Valparaíso 1536-1986*, Valparaíso, Instituto de Historia, U. Católica de Valparaíso, 1987, 122-125. Oscar Bermúdez, considerando el poder productor en contraste con la producción efectiva, señala que las salitreras de capital chileno representaban el 19 por ciento del total. *Historia del Salitre desde la Guerra del Pacífico hasta la Revolución de 1891* (Santiago, Ediciones Pampa Desnuda, 1984), 55.

⁹¹ O'Brien, *op. cit.*, 17-36.

⁹² El tema ha sido estudiado por varios autores. Véase entre ellos a John Mayo, "La Compañía de Salitres de Antofagasta y la Guerra del Pacífico" en *Historia* 14, 1979, 71-102 y especialmente Manuel Ravest Mora, *La Compañía Salitrera y la Ocupación de Antofagasta 1878-1879*, Santiago de Chile, Editorial Andrés Bello, 1983.

a materializarse. La decisión de Chile de devolver las salitreras a los poseedores de estos certificados, que representaban los derechos de los antiguos propietarios, tuvo profundas consecuencias sobre la nacionalidad de la industria. Para los productores extranjeros, británicos y alemanes que estaban trabajando sus propiedades bajo contrato con el gobierno peruano, esta medida les permitió recuperar sus propiedades de inmediato. Sin embargo, los más beneficiados con esta política fueron aquellos que supieron identificar las mejores y más importantes propiedades salitreras y adquirieron los certificados correspondientes, que por entonces se transaban a muy bajo precio. Fue el caso de J. T. North y Robert Harvey quienes, por esta vía y mediando el financiamiento del Banco de Valparaíso, consiguieron hacerse de varias excelentes oficinas y terrenos.

Un segundo factor que, por estos mismos años, transformó a la industria salitrera, fue la aplicación del sistema Shanks, usado para la fabricación de soda, a la refinación del caliche. Esta innovación redujo los costos de producción en forma drástica, a la vez que generó una demanda de capitales para financiar las maquinarias e instalaciones necesarias para implementarla.

Algunas firmas, como la que formaron Henry B. James y George M. Inglis en 1883, para la habilitación de salitreros y la explotación de calicheras, tenían los recursos suficientes para llevar a cabo estas transformaciones. Distinto fue el caso de North y Harvey que, sin contar con el dinero necesario, consiguieron apoyo en Gran Bretaña para constituir la Liverpool Nitrate Company que trabajaría una oficina salitrera en Pampa Ramírez⁹³. Esta fue la primera de una serie de sociedades anónimas salitreras formadas en Inglaterra por North y sus socios en los años siguientes cuyas acciones eran colocadas en la Bolsa de Londres. El negocio dejaba pingües ganancias a sus promotores. Y aunque la ganancia en la venta de acciones no fuera tanta, la operación les permitía liberar capitales, y al mantener el control del directorio, podían conservar la agencia de la compañía en Chile, una fuente segura de comisiones. El ejemplo fue seguido por otras firmas británicas, como ser Gibbs y James, Inglis & Co., o alemanas, como Gildemeister cuyas propiedades fueron transferidas a la Rosario Nitrate Co. en 1889. A fines de ese año había 17 compañías salitreras que transaban sus acciones en la Bolsa de Londres⁹⁴.

Las empresas salitreras organizadas en el extranjero y dotadas de maquinaria moderna, terminaron de desplazar a los empresarios chilenos en Tara-

⁹³ O'Brien, *op. cit.*, 64-72.

⁹⁴ *Ibíd.*, 114-116.

pacá; en 1886, las dos compañías de propiedad nacional no llegaban al ocho por ciento de la producción total en la provincia⁹⁵. No obstante la tendencia a la incorporación de capitales británicos a la industria salitrera en las últimas décadas del siglo pasado, uno de los productores más importantes de Tarapacá se transformó en sociedad anónima porteña en 1890. Fue el caso de la Compañía de Salitres y Ferrocarril de Agua Santa, en septiembre de 1890 formada sobre la base de las salitreras de la firma Campbell Outram y la concesión ferroviaria que le otorgara el gobierno de Balmaceda, en la que participaron Lauro Barros, Pedro Wessel y E. J. J. H. Sandiford, quedando los dos primeros como directores de la sociedad⁹⁶.

Un tercer factor menos evidente, pero no menos real, es el hecho que junto con devolver las salitreras a los representantes de los antiguos propietarios se estableció un impuesto a la exportación de salitre que hizo del Estado el socio principal de la industria. Y este socio, como bien observa Julio Pinto, tomaba sus decisiones no en Valparaíso sino en Santiago⁹⁷.

El esfuerzo por aumentar la producción y reducir los costos trajo consigo el crecimiento de las exportaciones y, con ello, la disminución de los precios internacionales. Por otra parte, la necesidad de disponer de grandes capitales para la explotación dio lugar a una concentración de la propiedad salitrera, la que, a su vez, facilitó la organización de acuerdos, o "combinaciones salitreras" como se las llamaba, destinadas a mantener los precios mediante cuotas de producción⁹⁸. El Comité Permanente del Nitrato de Londres, formado en 1889 por los representantes de todas las compañías inglesas, y la Asociación Salitrera de Propaganda, creada en 1894 con sede en Iquique, organizaciones gremiales de los productores que trabajaban unidas para la difusión del uso del salitre en la agricultura, sirvieron de coordinadoras para estos acuerdos⁹⁹.

⁹⁵ Ibíd. Cabe advertir que Semper y Michels (*La industria del salitre en Chile*, Santiago, Imprenta Litografía y Encuadernación Barcelona, 1908, 138-9), señalan que en 1884 el poder productor de las oficinas con capital chileno representaban el 36 por ciento del poder productor. Sin embargo, es probable que el porcentaje de la producción efectiva haya sido sensiblemente menor.

⁹⁶ *Boletín de Leyes y Decretos*, Vol. LIX, 1890, 735-771.

⁹⁷ Pinto, *op. cit.*, 129.

⁹⁸ Ibíd., 72-3.

⁹⁹ Vicente Echeverría Larraín, "El Comité Salitrero órgano central de la actividad salitrera en el extranjero", en *Semana del Salitre celebrada en Santiago de Chile, abril 1926*, Santiago, Imprenta y Litografía La Ilustración, 1926, 416; Enrique Reyes Navarro, *Salitre chileno, mercado mundial y propaganda (1889-1916)*. Labor del fiscal Alejandro Bertrand, Iquique, CIREN, 1986, 42-44; *Revista Comercial*, N° 154, 16-6-1900, 3979.

Sin perjuicio de la desnacionalización de la industria salitrera, la incorporación de Tarapacá y Antofagasta a la soberanía nacional favoreció sus vínculos con Valparaíso. Las firmas comerciales porteñas, y en menor grado los bancos, financiaban a los productores de salitre, a la vez que la agricultura y la naciente industria encontraban allí un mercado para sus productos. Las cifras de cabotaje entre Valparaíso y los puertos del norte de Chile entregadas por Julio Pinto y Luis Ortega avalan sus afirmaciones sobre la importancia de la región salitrera para la economía porteña¹⁰⁰. Las casas de Valparaíso eran proveedoras de maquinarias, herramientas y instalaciones mecánicas¹⁰¹. Suministraban, asimismo, algunos insumos importados, tales como sacos de yute para envasar el salitre, carbón y petróleo, este último empezó a utilizarse como combustible en las salitreras en los primeros años de este siglo. Los dos proveedores de petróleo era Duncan Fox que tenía la agencia de la Union Oil Company de California desde 1906, y Williamson Balfour que desde 1910 representaba a la West India Oil Company, de la cual la casa matriz inglesa era socia minoritaria, y subsidiaria de la Standard Oil de Nueva Jersey¹⁰².

Junto a esto se mantuvo la corriente de trabajadores hacia el Norte desde la zona central de Chile, los que eran reclutados o "enganchados" para ir a laborar en las oficinas y embarcados desde Valparaíso y otros puertos. Hasta 1891 dicho reclutamiento era efectuado separadamente por cada compañía. Ese año, la Asociación Salitrera acordó establecer una agencia en común para este objeto, financiada por contribuciones de cada compañía, que logró satisfacer las necesidades de mano de obra de la industria¹⁰³. Continuó, asimismo, la participación de algunos ingenieros chilenos en la industria salitrera, como fue el caso de los porteños Gustavo Jullian, constructor de varias oficinas y delegado fiscal de salitreras, y Roberto de Nordenflycht, inventor de un proceso de lixiviación¹⁰⁴.

¹⁰⁰ O'Brien, *op. cit.*, 83-85; Julio Pinto Vallejos y Luis Ortega Martínez, *Expansión minera y desarrollo industrial: un caso de crecimiento asociado (Chile 1850-1914)*, Santiago, Departamento de Historia, Universidad de Santiago de Chile, (1991), 93-107 y 140-143.

¹⁰¹ *Boletín Minero*, Vol. XVI, N° 95, 1905, 33-47. Véase también, por ejemplo, el anuncio de Williamson Balfour en *The South Pacific Mail*, 26-8-1915, 13.

¹⁰² Véase *Revista Comercial* N° 288, 3-1-1903, 8963-4; Davies, *op. cit.*, 63; Hunt, *op. cit.*, T. I, 85-86.

¹⁰³ Michael Monteon, "The Nitrate Miners and the Origins of the Chilean Left 1880-1925", tesis doctoral U de Harvard, 1974, 82, citado por Manuel Fernández, *Proletariado y salitre en Chile, 1890-1910*, Londres, Ediciones Nueva Historia, 1988, 16. Sobre los procedimientos de enganche en esta época véanse *Id.*, 15 y Pedro Bravo Elizondo, *Los "enganchados" en la era del salitre*, Madrid, Ediciones Literatura Americana reunida, 1983, 39-45.

¹⁰⁴ Kaempffer, *op. cit.*, 101-103 y 182-183.

Con todo, Valparaíso parece haber perdido por entonces una parte de su primacía como centro de ventas del salitre. La nacionalización del gobierno peruano ya había favorecido a Iquique en detrimento del puerto chileno¹⁰⁵. Con el establecimiento de las comunicaciones telegráficas, las compañías salitreras de Iquique pudieron vender su producción en Valparaíso a través de corredores que operaban en una y otra plaza, sin que para ello las naves tuvieran que recalar en este puerto. En 1896 había no menos de 13 corredores en Valparaíso dedicados a este rubro, algunos de los cuales, como Wulff y Cía. y Price y Oxley, trabajaban con agentes o socios en Iquique. Este contacto con el norte era vital, al extremo que la interrupción del servicio por cable entre ambos puertos en enero de 1900, detuvo temporalmente las transacciones¹⁰⁶. Otra lista de corredores de salitre de 1910 incluía al español Elías Ahuja, el agente de la poderosa compañía Du Pont de los Estados Unidos¹⁰⁷.

Hay un factor adicional. Si bien los precios del salitre estaban determinados en último término por las condiciones del mercado, la organización de combinaciones salitreras mejoraba la posición de los productores al momento de negociar. Más aún, para fortalecer esta tendencia, los industriales ingleses comenzaron a consignar el nitrato de soda directamente a sus agentes representantes en Europa y Estados Unidos, lo que repercutió en forma negativa sobre el comercio salitrero de Valparaíso¹⁰⁸.

Desde la primera década del siglo Valparaíso cobró o, mejor dicho, recobró cada vez más importancia con respecto al mercado del salitre. A ello contribuyó la menor atracción que ofrecía formar compañías salitreras en Inglaterra tanto por el menor interés de los inversionistas como por razones

¹⁰⁵ Así parecen insinuarlo las "Bases de Contrato entre el Gobierno del Perú y los bancos Nacional del Perú, Perú, Providencia y Lima", fechado en Lima en abril de 1878, cuyo art 15 especifica que el salitre consignado a los bancos sea vendido "en Iquique o en cualquier mercado extranjero", Ms Gibbs 11.132.

¹⁰⁶ Véase v.g. *The Chilean Times*, 31-5-1884, 4; Una ilustración del suplemento de este periódico de 22-2-1896 1, muestra a un grupo de estos corredores: los señores, Bahr, Edward West Cumming, E. Howe, W. A. Wolff, John Burton, J. Edmundson Jr., Alfredo L. S. Jackson, W. Birrell, Samuel Oxley, G. Adelsdorfer, J. Edmonson y John S. Jackson. *Revista Comercial*, N° 134, 20-1-1900, 3117 e *Id.*, N° 594, 16-1-1909, p. 21279.

¹⁰⁷ Deneken (ed.), *Guía...* cit., 621; Alfred D. Chandler Jr. y Stephen Salsbury, *Pierre S. Dupont and the making of the modern corporation*, Nueva York, Harper & Row, 1971, 170 y 181-184.

¹⁰⁸ Enrique Reyes Navarro, "El mercado mundial del salitre chileno y el problema de la especulación: 1889-1913", *Nueva Historia*. Año 4, N°s 15-16, 1985, 192. En todo caso, el impuesto de exportación del salitre era pagado al embarcarse en Iquique sin perjuicio de la posibilidad de transferir el cargamento en Valparaíso. Véanse las cifras para 1899 entregadas por Roberto Hernández, *El Salitre (Resumen histórico desde su descubrimiento y explotación)* Valparaíso, Fischer hermanos, 1930, 149.

tributarias. El fuerte aumento del impuesto a la renta en Gran Bretaña durante la Primera Guerra Mundial hizo del todo inconveniente la creación de sociedades anónimas inglesas para trabajar en Chile. Incluso, no faltaron casos en que, aprovechando esta circunstancia, algunos inversionistas chilenos adquirieron el control accionario de compañías salitreras inglesas, según se verá más adelante, y trasladaron su gerencia a Valparaíso. Con ello, no solo se evitaba el impuesto a las utilidades sino se lograba un control más directo de las operaciones.

Por otra parte, la explotación de nuevos yacimientos en la provincia de Antofagasta disminuyó la importancia relativa de las salitreras de Tarapacá. Mientras que en 1904, esta producía el 72 por ciento del total de salitre, en 1910 solo alcanzaba al 45 por ciento¹⁰⁹. Esto se tradujo en una menor gravitación de Iquique como centro de los negocios salitreros en beneficio de Valparaíso, donde se organizaron nuevas sociedades en este rubro. A las mencionadas Compañías de Salitres de Antofagasta y de Salitre y Ferrocarril de Agua Santa, se sumaron otras, como ser la Cía. Salitrera el Boquete formada en 1905. A partir de ese año, se establece en Valparaíso una delegación de la Asociación Salitrera de Propaganda a cargo de J. Eduardo Pini, uno de los socios de la casa Vorwerk¹¹⁰. En 1912 había 24 compañías salitreras domiciliadas en Valparaíso, incluyendo algunas de propiedad extranjera, cuya exportación alcanzaba a más del 42 por ciento del total¹¹¹.

La reorganización de la Asociación Salitrera de Propaganda en 1911, en el marco de un debate entre los productores sobre el rol del Estado en la promoción del fertilizante, debilitó la situación de los salitreros de Iquique. Al reformar sus estatutos se consideró la posibilidad de trasladar su sede a Valparaíso con el fin de estar más cerca de la sede de gobierno, medida que se llevó a cabo dos años más tarde¹¹². Por otra parte, y a raíz de estos cambios, el Comité Permanente de Londres, integrado solo por compañías inglesas, fue sucedido por el Chilean Nitrate Committee en el que había igual número de delegados elegidos en Chile y en Londres, además de dos representantes del Gobierno.

¹⁰⁹ Agradezco a la señorita Magdalena Ubilla por facilitarme las estadísticas de producción y exportación de salitre por distritos para el período 1880-1924.

¹¹⁰ Sobre la Cía. El Boquete, ver Salvador Soto Rojas, *Crónicas Chilenas*, cit., 206; *Revista Comercial*, N° 396, 28-1-1905, 12671.

¹¹¹ Hernández, *op. cit.*, 163.

¹¹² Véase *El Mercurio*, Valparaíso, 30-3-1911, 9; *Id.*, 5-4-1911, 9; Report for the Year 1913 on the Trade of the Consular District of Iquique, Londres, H.M.S.O., 1914, 6; A. Bertrand a Harcourt Paine en Londres, 5-2-1913, Archivo de la Nitrate Corporation of Chile, File 911 (actualmente en el Archivo Nacional de Santiago).

Fueron las autoridades de gobierno quienes, preocupadas por el porvenir incierto del salitre frente a la competencia de otras sustancias azoadas, presionaron a los productores para organizarse y racionalizar la industria salitrera. El resultado fue la formación en 1919 de la Asociación de Productores de Salitre de Chile con sede en Valparaíso que, junto con reemplazar a la Asociación Salitrera de Propaganda en sus tareas, debía fijar cuotas de producción y centralizar las ventas. A ella terminaron por ingresar la gran mayoría de los productores con la sola excepción de las compañías norteamericanas que no podían hacerlo por las leyes de su país¹¹³.

Aunque se mantenía el Chilean Nitrate Committee en Londres y otro comité en Berlín constituido en 1916 durante la guerra, el centro de decisiones de la industria salitrera en su conjunto estaba indiscutiblemente en Valparaíso. En la Asociación se reunían los representantes de los productores extranjeros y nacionales, que en algunos casos eran los personeros de las grandes casas exportadoras. Considerando que cada compañía tenía un número de votos en proporción a la capacidad productiva de sus oficinas salitreras, y que varios delegados representaban a más de una compañía, las decisiones dependían, en efecto, de un grupo relativamente reducido de personas.

Esto aparece claro en la asamblea extraordinaria de la Asociación de Productores para acordar su prórroga, efectuada el 17 de mayo de 1923. A ella asistieron 32 personas que representaban a 73 de los 78 miembros y la casi totalidad de los votos. La reunión estuvo presidida por Jorge H. Jones, de Buchanan, Jones & Cía. Pascual Baburizza, por entonces el empresario salitrero más importante del país, asistía con dos de sus colaboradores. De las grandes firmas exportadoras estaban presentes dos socios de Gibbs, David Blair y Bertram Norton; un representante de Williamson Balfour y otro de Grace; Juan Bostelmann de la casa Weber, y Siegfried Gildemeister. Estos últimos, junto a Otto Framm, gerente de la Cía. Salitrera de Taltal y Max Mooyar por la Cía Salitrera de Tocopilla representaban a los intereses alemanes; W. O. Simon, jefe de la Casa Lockett de Iquique, iba por las compañías del grupo North, y por la Cía. de Salitres de Antofagasta asistía su gerente Arturo Titus¹¹⁴. Dentro de este conjunto, Baburizza, Titus, Jones, y los delegados de Gibbs, Grace y Williamson Balfour, siete personas, representaban a 35 asociados y reunían más de la mitad del total de votos.

¹¹³ Couyoumdjian, *Chile y Gran Bretaña cit.* 188-198.

¹¹⁴ *Boletín Mensual, Asociación de Productores de Salitre*, N° 53, mayo de 1923, 425-429.

El control de las ventas por parte de la Asociación de Productores de Salitre reforzó el liderazgo de Valparaíso en este rubro fundamental para la economía chilena. Sin embargo, en la medida que los crecientes problemas de la industria salitrera afectaban los ingresos fiscales, la injerencia del gobierno se hizo más marcada. La decisión del controvertido Ministro de Hacienda Pablo Ramírez de terminar con la centralización de las ventas y promover el apoyo estatal a la industria a raíz de la crisis de 1926, desplazaba el centro de decisiones hacia Santiago. La Superintendencia de Salitre y Yodo, creada al año siguiente, tenía entre sus objetivos vigilar las utilidades de los intermediarios en el negocio salitrero lo que afectaba directamente al mundo comercial porteño¹¹⁵. Los años siguientes acabarían con la relación entre Valparaíso y la industria del nitrato.

7. LAS INSTITUCIONES GREMIALES

Pese a la sana competencia que existía entre las grandes firmas de Valparaíso, estas conformaban, en cierto modo, una comunidad, unida no solamente por intereses gremiales, sino también por vínculos sociales y de parentesco¹¹⁶.

El órgano gremial del "alto comercio" porteño era la Cámara de Comercio de Valparaíso fundada en 1858. De acuerdo a los estatutos originales, sus objetivos eran reunir informaciones sobre todas las materias que afectarían los intereses mercantiles o marítimos; promover ante las autoridades y otras personas todo aquello que pudiera ir en bien del comercio; propender a la fijación de usos y costumbres mercantiles que faciliten las transacciones, y "servir de árbitro, arbitrador y amigable componedor en toda cuestión comercial que las partes quisieran someterle a su decisión"¹¹⁷.

La Cámara de Comercio había surgido en el seno de la Bolsa Comercial porteña establecida en la década de 1830 como lonja o centro de negocios,

¹¹⁵ Patricio Bernedo, "Prosperidad económica bajo Carlos Ibáñez del Campo. 1927-1929. La dimensión internacional de un programa económico de gobierno", *Historia*, 24, 1989, 33-38; Alejandro Soto Cárdenas, *Influencia Británica en el Salitre de Chile: Origen, naturaleza y Decadencia*, Santiago, Editorial Universidad de Santiago, 1998, 342-357. Este último presenta las medidas de Ibáñez y Ramírez como un ataque a la influencia británica, lo que solo es válido en parte si se considera el nivel de chilenización de la industria.

¹¹⁶ Davies (*op. cit.*, 77-78) comenta sobre la fuerte, pero sana, competencia entre las diversas firmas comerciales porteñas.

¹¹⁷ *Estatutos de la Cámara de Comercio de Valparaíso*, Valparaíso, Imprenta y Librería del Mercurio, 1858, 5.

en una época en que las comunicaciones eran precarias y los cargamentos se colocaban entre los mercaderes de la plaza a la llegada de las naves¹¹⁸. De hecho, la Cámara tuvo como fundadores a todos los miembros de la Bolsa Comercial que suscribieron los estatutos al momento de su instalación, y ambas funcionaron en el mismo recinto¹¹⁹.

La Cámara de Comercio parece haber entrado en un período de receso que explicaría las noticias de su restablecimiento a fines de 1883¹²⁰. En los nuevos estatutos aprobados mediante decreto del 26 de mayo del año siguiente, los objetivos consideraban, además de los ya señalados, el estudio y dilucidación de "las leyes, disposiciones y prácticas que afecten los intereses del comercio", y la evacuación de "los informes que el Gobierno tuviese a bien pedirle sobre materias mercantiles"¹²¹.

Estos cambios coincidieron con la demolición del antiguo edificio de la Bolsa que se levantaba en el lugar que ahora ocupa el monumento a los héroes de Iquique, a raíz de lo cual la Cámara y la Bolsa Comercial se trasladaron en 1890 a una nueva sede vecina a la anterior en el sitio donde hoy está la estación del puerto¹²².

Por entonces la Bolsa Comercial había perdido importancia en la medida que los procedimientos mercantiles se habían modernizado, y hacia 1914 se limitaba a servir de sede para las actividades de la Cámara de Comercio, de lugar de reuniones y de centro de información económica¹²³. En cambio, la Cámara de Comercio pasó a ser el punto de encuentro del "alto comercio" porteño. Además de su creciente actividad como asociación gremial e instancia de arbitraje mercantil, la Cámara se ocupaba de liquidar las transacciones en letras de cambio en libras esterlinas realizadas en la plaza, compensando las operaciones realizadas¹²⁴.

Su Comisión Administradora de 15 miembros estaba conformada por personas de las casas comerciales grandes y medianas, de las sociedades salitreras y mineras, por corredores, agentes, y otros miembros del mundo econó-

¹¹⁸ Véase Couyoumdjian y otros, *op. cit.*, 16-20.

¹¹⁹ *Estatutos de la Cámara de Comercio de Valparaíso cit.*, 6.

¹²⁰ *The Chilean Times*, 17-11-1883, 2.

¹²¹ Decreto de 26 de mayo de 1884 en *Boletín de Leyes y Decretos*, Tomo LIII, 1884, 512-519.

¹²² Adolfo Simpson, *Crónicas de Valparaíso antiguo*, Valparaíso, I. Municipalidad de Valparaíso, 1986, 31-32; Eduardo Guajardo M. y Eduardo Baulot, *Plano e indicador comercial de Valparaíso. Primera parte. Desde la Plaza Wheelwright hasta la calle de Las Heras. 1898*, Valparaíso: Imprenta de La Patria, 1898, 83. *The Chilean Times*, 3-5-1884, 2.

¹²³ Lloyd, *op. cit.*, 361.

¹²⁴ Alan Maclean, "Weekly liquidation of Bills of Exchange in Valparaíso", *cit.*; *Revista Comercial*, N° 842, 24-1-1914, 38767.

mico de Valparaíso. En 1900, por ejemplo, ella estaba presidida por Juan Bostelmann, de la casa Weber; el vicepresidente era Kenneth Mathieson, socio de Williamson Balfour, y el tesorero era Raimundo Devés de la Compañía Minera Huanchaca. Entre los doce miembros restantes figuraban sendos socios de las firmas Graham Rowe, Duncan Fox, Grace, Huth y Vorwerk; David Burns, director gerente de la Cía. de Salitre y Ferrocarril de Agua Santa; George Kenrick, cuya empresa ya ha sido mencionada, Jorge Hörmann Soruco, jefe de otra casa importadora y fabricante de productos químicos, y Carlos Lyon, empresario minero y fundador del diario "La Unión"¹²⁵.

Si bien cambiaron algunos nombres y algunas firmas, la composición del conjunto no varió mucho en los años subsiguientes. Burns y Hörmann ocuparon la presidencia y vicepresidencia, respectivamente, entre 1903 y 1905; Arthur Goldfinch, de Duncan Fox, y T. S. Hope Simpson de Williamson Balfour, desempeñaron estos cargos en 1911, mientras que Guillermo Wilms, agente y exportador de salitre y representante en Chile de la casa naviera A. D. Bordes et Fils de Burdeos, y Reginald Westendarp, de la casa salitrera H. Folsch, lo hicieron en 1914. La mayor continuidad la ofrece Raimundo Devés, nombrado tesorero cuando se restableció la Cámara en 1883 y que siguió en calidad de tal hasta su muerte en 1917¹²⁶.

Al revisar la nómina de consejeros a partir de 1914, es posible apreciar una mayor representación de las firmas norteamericanas y de los intereses salitreros, lo que refleja, en cierto modo, la importancia que habían adquirido estos sectores en el comercio porteño.

En 1920 se produjo una escisión en este organismo la que se formalizó al año siguiente. Por un lado se constituyó la Cámara Nacional de Comercio, mientras que la institución original pasó a llamarse Cámara Internacional de Comercio¹²⁷. Esta última, que era la que congregaba a las grandes firmas

¹²⁵ *Revista Comercial*, N° 134, 20-1-1900, 3191. Burnes fue, más tarde, gerente del Banco de Chile en Londres.

¹²⁶ *Revista Comercial*, N° 292, 31-1-1903, 9105; *Id.* N° 396, 28-1-1905, 12654-6. *Id.*, N° 843, 31-1-1914, 38805-6; Lloyd, *op. cit.*, 358; *The South Pacific Mail* (Valparaíso), 5-4-1911, 7; *The Chilean Times*, 24-11-1883, 2; *El Mercurio* (Valparaíso), 2-2-1918, 1. Oscar F. Deneken (ed.), *Guía...* cit. 621.

Queda la impresión que estos nombramientos tenían algo de institucional, como lo muestra el hecho que, cuando T. S. Hope Simpson, socio de Williamson Balfour, se ausentó temporalmente a mediados de 1908, el Consejo Directivo de la Cámara nombró en su reemplazo a Enrique Williamson de la misma empresa (*Revista Comercial*, N° 565, 20-6-1908, 20431).

¹²⁷ La Cámara Nacional de Comercio obtuvo personería jurídica por D.S. 1059 de 22-6-1921 (*Boletín de Leyes y Decretos*, Lib. XC, junio 1921, 796-7); la Cámara Internacional de Comercio la obtuvo por D.S. 2205 de 20-12-1921 con expresa declaración que sus estatutos eran los aprobados en 1884 con las reformas efectuadas en mayo de 1921 (*Ibid.*, diciembre 1921, 2125-6).

extranjeras, conservó la gravitación de la corporación originaria. La Cámara Internacional que ya admitía también a sociedades constituidas fuera de Chile, dio representación en su cuerpo directivo a delegados de las cámaras binacionales creadas en estos años¹²⁸.

El conflicto europeo de 1914 había polarizado a las diversas nacionalidades que conformaban la comunidad mercantil de Valparaíso. Los países beligerantes, y en especial los Aliados que controlaban el comercio marítimo, se empeñaron en una guerra económica destinada a privar de recursos al enemigo y fortalecer el comercio de sus nacionales. La aplicación de las llamadas "listas negras" y otras medidas coercitivas contribuyó a reorientar las vinculaciones comerciales, como en el caso ya mencionado de las agencias de las compañías de seguros británicas, mientras los representantes consulares de los países beligerantes en Valparaíso se ocupaban de agrupar a los empresarios de su nación.

Fue en estas circunstancias que se formó la Cámara Alemana de Comercio de Valparaíso en agosto de 1916, organizada inicialmente como asociación privada por la colonia alemana para hacer frente a la lista estatutaria impuesta por los Aliados y brindar su apoyo a la Liga Chileno Alemana¹²⁹.

La Cámara de Comercio Francesa de Valparaíso, constituida a fines de 1917, había surgido a partir del Comité de Estudios Comerciales formado a comienzos de la guerra por iniciativa del cónsul de Francia en Valparaíso, para alentar el comercio de esa nación y hacer frente a la competencia de los países enemigos, es decir, Alemania y Austria¹³⁰. En julio de ese mismo año se estableció en el puerto la Cámara de Comercio Británica. Nacida también "como resultado de las exigencias que emanaban de la guerra europea", su primer objetivo, de acuerdo a sus estatutos, era "beneficiar y proteger los intereses comerciales y marítimos de los súbditos y firmas británicas en la República de Chile"¹³¹. Poco más tarde, en febrero de 1919, se organizó en

¹²⁸ *Revista Comercial* N°s 1195, 22-1-1921, 48213; *Id.*, N° 1196, 29-1-1921, 48256; *Id.*, N° 1200, 26-2-1921, 48315; *Id.*, N° 1209, 30-4-1921, 48511; *Id.*, N° 1414, 4-4-1925, 52959 e *Id.*, N° 1425, 20-6-1925, 53517. Cf. Guillermo Ramírez Baraona, *Cámaras de Comercio, Industria y Navegación*, Memoria para optar al grado de Licenciado en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Chile. Santiago: Imprenta El Esfuerzo, 1938, 130.

¹²⁹ 75 años, *cit.*, pp. 7-10; Ramírez Baraona, *Cámaras cit.*, 132-144; F. Stronge a A. Balfour, N° 273, Santiago, 31-12-1917. FO 132/169, 295/17. Sobre la Liga Chileno Alemana, organismo coordinador de la defensa de los intereses alemanes en el país durante la guerra, véase Blancpain, *op. cit.*, 845-853.

¹³⁰ *Chambre de Commerce Française de Valparaíso* N° 1, noviembre 1917, 1.

¹³¹ Editorial MacKenzie, *El esfuerzo británico en Valparaíso* (Valparaíso, 1925), 116; Cámara de Comercio Británica, libro de Actas, 1928 fs. 95-113. A. Maclean a F. Stronge, N° 52, 26-6-1917, FO 132/165 431/17.

Valparaíso la Cámara Norteamericana de Comercio, la que estaría afiliada a la Cámara Nacional de los Estados Unidos de Norteamérica¹³².

A estas deben sumarse la Cámara Italiana de Comercio fundada en Valparaíso en septiembre de 1916 y la Cámara Española de Comercio el 2 de julio de 1919. A diferencia de las anteriores, esta última tenía un carácter oficial: su creación y estatutos habían sido aprobados por el gobierno de España en julio de 1923; estaba bajo la dependencia del Ministerio de Estado español a través de la representación diplomática en Chile y recibía una subvención de aquel¹³³.

Pese a las divisiones generadas por la guerra, la Cámara de Comercio de Valparaíso se mantuvo como lugar de encuentro de las grandes casas comerciales y salitreras de las diversas nacionalidades. De los 15 miembros de la comisión administradora en 1918 cinco eran socios de las principales casas inglesas: Gibbs, Williamson Balfour, Duncan Fox, Buchanan Jones y Kenrick. Otros tres representaban a las firmas norteamericanas Grace, Wessel Duval y Dupont Nitrate Co., mientras que Juan Carlos Fischer, Edgard Telge, de Weber & Co., Reginald Westendarp y Alberto Eberlach conformaban el contingente germano¹³⁴.

La división entre las cámaras nacional e internacional de comercio se resolvió en mayo de 1925 cuando ambas instituciones acordaron fusionarse y crear la Cámara Central de Comercio. El nuevo directorio quedó presidido por René Poudensan, que hasta entonces encabezaba la Cámara Internacional; los vicepresidentes fueron Aurelio Cruzat de la Cámara Nacional y Rea Hanna, presidente fundador de la Cámara Norteamericana, y como tesorero continuó Elie Poisson que había sucedido a Devés en el cargo¹³⁵. El consejo directivo fue aumentado a 24 miembros; la nómina de los consejeros para 1926 muestra una representatividad más amplia y hay figuras nuevas, como Adolfo Ibáñez, que se iniciaba por entonces en la actividad gremial¹³⁶.

La Cámara Central de Comercio pasó a ser un ente más amplio al que estaban asociadas empresas individuales y otros órganos gremiales, tenden-

¹³² Cámara Chileno-Norteamericana de Comercio, Libro de Actas I, fs. 7-12.

¹³³ Ramírez Baraona, *Cámaras*, 131-134. Peláez, *op. cit.*, 70-72; Rafael de la Presa Casanueva, *Venida y aporte de los españoles a Chile independiente*, Santiago, Editora e Impresora Lautaro, 1978, 251-262.

¹³⁴ Pollock a Stronge, N° 88, FT, Londres, 16-4-1918, FO 132/185 121/18.

¹³⁵ *Revista Comercial*, N° 1422, 30-5-1925, *Id.*, N° 1426, 27-6-1925, 53541. Ver The American Chamber of Commerce, Libro de Actas I, 1-4.

¹³⁶ *Revista Comercial*, N° 1457, 30-1-1926, 54257. Se le concedió personería jurídica y se aprobaron sus estatutos por D.S. N° 2.696 de 17-10-1925 (*Boletín de Leyes y Decretos*, Lib. XCIV, octubre 1925, 5780-1).

cia que se acentuó al fusionarse en 1929 con la Asociación de Comerciantes e Industriales de Chile. La lista de socios a fines de ese año incluía cinco cámaras binacionales de comercio y 16 cámaras de comercio locales desde Arica a Punta Arenas, además de la Asociación de Productores de Salitre de Chile y la Bolsa de Corredores¹³⁷. Al abarcar una mayor gama de intereses, su organización se hizo más compleja. Su departamento de Comercio tenía secciones especiales dedicadas al estudio de leyes; a los arbitrajes mediaciones y peritajes, a las cuestiones aduaneras y a oportunidades comerciales, a las que se sumaban los departamentos de transportes marítimos y terrestres y de hoteles y turismo¹³⁸.

Solo quedaba fuera la representación del comercio santiaguino agrupado en la Cámara de Comercio de Chile, fundada por el mismo tiempo que se había producido la división de la cámara porteña. En 1944, ella se incorporó a la cámara porteña, para formar la Cámara Central de Comercio de Chile, mientras la organización capitalina pasó a llamarse Cámara de Comercio de Santiago¹³⁹.

8. EPÍLOGO

La crisis económica mundial que azotó con tanta fuerza a Chile y que dio origen a las medidas citadas, tuvo graves consecuencias para la vida económica de Valparaíso. La dramática caída del comercio exterior chileno repercutió duramente sobre las grandes empresas porteñas. Si bien la gran mayoría de estas casas comerciales logró superar la crisis y adaptarse a las nuevas circunstancias, ellas perdieron importancia en relación al conjunto de la economía nacional. El control de divisas impuesto por la autoridad monetaria en 1931, unido a las restricciones en las transacciones a plazo de letras de cambio, que eran las más, afectó con especial fuerza a la bolsa porteña que fue perdiendo importancia frente a su congénere capitalina¹⁴⁰.

Más significativo, la antigua industria salitrera integrada al mundo comercial de Valparaíso fue reorganizada en un vano intento por conservar su

¹³⁷ Cámara Central de Comercio, *5ª memoria correspondiente a la labor del año 1929 que el Directorio presenta a la Asamblea Ordinaria de Socios*, Valparaíso, Soc. Imprenta y Litografía Universo, 1930, 5 y 68-69.

¹³⁸ *Ibid.*, 7. La Cámara Nacional de Comercio ya tenía una organización similar desde sus inicios (Vid. *Revista Comercial*, N° 1196, 29-1-1921, 48256).

¹³⁹ Ramírez Baraona, *Cámaras*, 135-6; Couyoumdjian y otros, *op. cit.*, 408.

¹⁴⁰ Ver Couyoumdjian y otros, *op. cit.*, 215-217 y 431-432; cuadros 3, 4 y 14 59-60 y 433 y Apéndice, Cuadro IV/1 652.

importancia en el mercado mundial. En la nueva estructura los principales actores, el Estado chileno y la firma norteamericana de Guggenheim Bros., poco o nada tenía que hacer aquí el mundo porteño. Por lo demás el salitre pronto fue desplazado por la llamada gran minería del cobre como principal fuente de exportaciones. Las compañías que operaban en Chile eran subsidiarias de grandes empresas mineras norteamericanas que no requerían los servicios del comercio de Valparaíso para la venta de su producción. Por lo demás el volumen de los capitales comprometidos en ambos rubros, salitre y cobre —la sola inversión en Chuquicamata era estimada en US\$150 millones en 1925— estaba muy por encima de la capacidad financiera de las grandes casas comerciales que, como hemos visto, operaban con capitales relativamente modestos¹⁴¹.

A lo anterior debe agregarse que la contracción de las importaciones y el crecimiento de un sector industrial protegido desequilibraba la relación entre fabricantes y distribuidores. A su vez, las políticas intervencionistas y estatistas, que marcaron la vida económica chilena con cada vez más fuerza, se avenían mal con el espíritu de libertad empresarial que animaba la vida económica de Valparaíso.

Como resultado de estos factores, cuyo análisis debe quedar para otra oportunidad, Santiago pasó a ser el centro económico de Chile en los decenios posteriores a 1930. Esta situación quedó rubricada con el traslado de la sede de la Cámara Central de Comercio de Chile a la capital en 1955, y la mudanza a Santiago de las oficinas principales de varias de las principales casas extranjeras que habían sido los pilares del alto comercio de Valparaíso¹⁴².

A mediados de 1878 llegaron al puerto de Valparaíso noticias de la invención en los Estados Unidos de un aparato capaz de transmitir y recibir voz humana con toda su calidad, y cuyo uso se expandía rápidamente a lo largo y ancho del país.

Intuyendo la posibilidad de realizar un buen negocio, el comerciante norteamericano vecindado en el puerto, Joseph Douth Husbands, viajó a Estados Unidos con el propósito de obtener la licencia correspondiente para implantar el incipiente sistema en nuestro país.

En septiembre de 1879, Husbands obtuvo de Thomas Alva Edison una patente central telefónica con sus instrumentos asociados. Al volver a Chile se instaló en la casa de otro comerciante norteamericano, Mr.

¹⁴¹ "El capital norteamericano invertido en Chile", en *Boletín Minero* N° 321, enero 1926. 4. Estos cálculos, elaborados por el adicto comercial norteamericano, arrojaban US\$ 46 millones para el mineral de El Teniente, más de US\$ 35 millones para Potrerillos y US\$ 34 en la industria salitrera.

¹⁴² *Ibid.* 408. Ya en 1932, al constituirse Agencias Graham sobre la base de las agencias de Graham Rowe y Gibbs, se estableció su sede en Santiago. Williamson Balfour, por ejemplo, se había trasladado en a Santiago en 1947; Vorwerk lo hizo en 1951 y Duncan Fox en 1956 (Maude, *op. cit.*, 93; Hunt, *op. cit.*, II, 243; 75 años, *cit. s.*; Davies, *op. cit.*, 89).