



Capítulo 19



LAS HISTORIAS QUE NOS UNEN

21 RELATOS PARA LA INTEGRACIÓN
ENTRE PERÚ Y CHILE

DANIEL PARODI REVOREDO
SERGIO GONZÁLEZ MIRANDA
(COMPILADORES)

Las historias que nos unen
21 relatos para la integración entre Perú y Chile
Daniel Parodi Revoredo y Sergio González Miranda (compiladores)

© Daniel Parodi Revoredo y Sergio González Miranda, 2014

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2014
Av. Universitaria 1801, Lima 32, Perú
Teléfono: (51 1) 626-2650
Fax: (51 1) 626-2913
feditor@pucp.edu.pe
www.pucp.edu.pe/publicaciones

Diseño, diagramación, corrección de estilo
y cuidado de la edición: Fondo Editorial PUCP

Primera edición: marzo de 2014
Tiraje: 500 ejemplares

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

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2014-04554
ISBN: 978-612-4146-69-5
Registro del Proyecto Editorial: 31501361400262

Impreso en Tarea Asociación Gráfica Educativa
Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

GILDEMEISTER Y COMPAÑÍA: UNA EMPRESA DE ORIGEN ALEMÁN EN TARAPACÁ (1854-1940)

Marcos Agustín Calle Recabarren

1. INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas, la historia de la empresa en América Latina ha evidenciado un gran ímpetu, aunque su desarrollo es todavía incipiente si lo comparamos con la trayectoria norteamericana o europea. Particularmente, el estudio de casos de las firmas comerciales nos permite profundizar sus trayectorias, diversificación y su inserción dentro de los ciclos económicos.

La historiografía chilena que trata el tema empresarial nos remite a Fernando Silva Vargas, quien plantea la hegemonía económica de comerciantes extranjeros, puesto que ellos dieron nuevas fuerzas y ritmo a las gestiones económicas por sobre los hacendados, mineros y comerciantes criollos que carecían de un espíritu capitalista y estaban acostumbrados a la rutina económica sin proyecciones. Por su parte, Sergio Villalobos se refiere a los industriales mineros extranjeros como una burguesía en ascenso que destacó en la minería del guano, el salitre y la plata en el norte de Chile y conjuntamente se ligaron a la sociedad chilena (Silva Vargas, 1997; Villalobos Rivera, 2006, pp. 51-52).

Desde la vereda del frente, Gabriel Salazar plantea una «burguesía que no fue», y caracteriza al empresariado decimonónico, nacional y extranjero, como híbrido y dependiente, que supo convivir armónicamente y para mutuo beneficio (Salazar & Pinto, 2002, p. 78).

En un estudio específico, Juan Ricardo Couyoumdjian (2000) señala que entre 1880 y 1930 las grandes casas comerciales extranjeras operaban en un espacio geográfico expedito y eficaz —también llamado *West Coast*—, desde Panamá hasta Valparaíso. En ese ámbito, los comerciantes extranjeros de distintas nacionalidades, ya sea que terminaran por quedarse en Chile o que regresaran a su patria, tendían a asociarse para sus negocios con personas de su misma nación. Además, los negocios

de estas firmas abarcaban los más diversos rubros, primero combinando la importación de diversas mercaderías con la exportación de minerales y más tarde el salitre con frutos del país. En consecuencia, este tráfico bilateral les permitía remitir el producto de sus ventas cuando aún no existían bancos dedicados al comercio exterior. 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, que era su socia fundadora; 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. Laeiz.

Relacionado con lo anterior, el estudio de los emprendedores económicos nos fuerza a pensar en las aportaciones teóricas para el estudio de notables, liderazgos migrantes y étnicos. Desde una perspectiva historiográfica, John Higham empieza por dar una definición de líder que, aunque genérica, tiene la virtud de la polivalencia: líder sería simplemente toda aquella persona que ejerce una influencia decisiva sobre los demás coterráneos inmigrados en un contexto de obligaciones e intereses comunes. A partir de ahí, este autor elabora una tipología del liderazgo que consiste en tres modelos, de acuerdo tanto con la jerarquía interna del grupo inmigrante como con la percepción que de él tiene el mundo exterior: se trataría del liderazgo *recibido*, del liderazgo *interno* y del liderazgo de *proyección*. El primero (recibido) sería un liderazgo característico del periodo formativo de las comunidades, preexistente y trasplantado al país de destino: sus fuentes de poder o legitimación provendrían del Viejo Mundo y hallarían continuidad con las pertinentes adaptaciones en el Nuevo Mundo. El segundo tipo de liderazgo es el interno, que nace dentro del grupo y se desarrolla en su interior a partir de individuos que, teóricamente, llegan al nuevo continente en una situación social relativamente similar. Finalmente, el liderazgo de proyección se refiere a aquellos individuos surgidos del grupo étnico que adquieren superioridad frente al grupo con el que son identificados, y que de hecho se mueven en los márgenes de él o, simplemente, mantienen una vinculación débil y una implicación meramente simbólica. En lo que se refiere a su situación central o periférica respecto del grupo, los líderes de proyección pueden situarse en los márgenes del grupo y estar dispuestos a abandonarlo «bajo una delgada capa de lealtad», mientras que a su lado se situaría un liderazgo «más positivo y dinámico orientado hacia el centro del grupo. Se incluye dentro de este último liderazgo a los grandes hombres de negocios, políticos, militares, deportistas y demás (Núñez Seixas, 2006, pp. 21-22). Podríamos decir que el liderazgo migrante y étnico de proyección es el que más se asemeja con los socios de la firma Gildemeister y su trayectoria empresarial y organizacional, tanto en Perú como en Chile.

A un nivel microhistórico, pretendemos, pues, estudiar la experiencia comercial de la firma del siguiente modo: cómo se organizó y quienes la componían; el funcionamiento del establecimiento mercantil; el tipo de operaciones comerciales en que participaban; la mentalidad de dicho sector; los montos de capitales y cómo los mantenían e incrementaban.

El estudio de una casa comercial como Gildemeister nos permite analizar las amplias posibilidades que tuvieron sus vinculaciones comerciales y la eficacia en la acción de una de sus sucursales o agencias, representada por su fundador el alemán Juan Gildemeister, conectadas entre sí a través de una fuente común de capitales, provenientes de Bremen y Lima, hacia Iquique y posteriormente a Valparaíso, Santiago y Concepción.

Para historiar las sociedades comerciales e industriales es indispensable utilizar como fuente los registros de conservadores de comercio y bienes raíces y los archivos notariales. En los registros de comercio se inscribían todas las sociedades formadas por escritura pública, especificando la razón social, el tipo de sociedad (fuesen colectivas, en comandita, de responsabilidad limitada o sociedades anónimas), la individualización de los socios, el monto del capital (pormenorizando el aporte de cada socio), prórrogas, modificaciones y disoluciones de las sociedades. En los archivos notariales se encuentran los poderes, otorgados por firmas o empresarios individuales a sus representantes para operar en otras plazas o en funciones específicas. En los registros de bienes raíces se inscribían las compraventas, interdicciones y prohibiciones, hipotecas y gravámenes.

La historia de la firma Gildemeister y Cía. se inserta dentro de procesos económicos de larga duración acaecidos en Perú y Chile entre 1830 y 1930. No obstante la ubicación distante de Chile y Perú con respecto al circuito comercial Atlántico, estuvieron fuertemente influidas por la fuerza del capitalismo mundial. Este sistema económico se expresó de dos maneras: una a través de los comerciantes, financistas y cónsules europeos que lideraban la vanguardia capitalista, y otra por medio de los aparatos estatales locales, que demandaban ingresos tributarios para su consolidación que solo podían provenir del comercio exterior o los empréstitos extranjeros. La exportación de materias primas y el sistema tributario, con las ganancias dejadas directa o indirectamente, marcaron el rumbo de la evolución económica de ambas naciones (Contreras & Cavieres, 2005, p. 169).

De este modo se consolida el modo de producción capitalista en torno a las actividades salitreras del Norte Grande: se realizan inversiones masivas de capitales en el sector, se concentran grandes masas de mano de obra en sus faenas, se incorpora tecnología de punta para modernizar la producción y se organiza y planifica la actividad productiva a gran escala (Goicovic & Jaramillo, 2005, p. 299). Pensamos que los capitales Gildemeister y Cía. entraron en sus fases de expansión y diversificación en ese contexto.

2. EL CAPITAL INICIAL Y SU INGRESO AL MERCADO SALITRERO

Juan Gildemeister nació en Bremen el 16 de junio de 1823, hijo de Martín Gildemeister Wilkens y Louise Henriette Evers. A los veinte años, en calidad de marino mercante, arribó a Río de Janeiro, donde trabajó durante dos años como empleado en una tienda de comercio. Al poco tiempo Gildemeister pudo reunir cierto capital que invirtió en la compra de un velero de 180 toneladas, con el fin de traer un cargamento de madera y venderlo en Valparaíso. En 1848 Gildemeister no solo vendió la madera sino también el barco, y se trasladó a Lima para invertir su capital en una sociedad comercial colectiva cuyo giro eran las importaciones de mercaderías europeas (Bermúdez, 1963, p. 267; Novak, 2004, p. 46)¹.

Los orígenes de la casa comercial Gildemeister en la provincia de Tarapacá se remontan hasta 1854. Juan Gildemeister decidió enviar a Fernando Corssen a Iquique con el fin de facilitar las compras de salitre que la empresa requería para sus plantaciones de caña de azúcar, y al mismo tiempo evaluar la posible instalación de una filial. Al respecto Corssen señalaba que:

Después de alquilar una bodega para el salitre, haber encomendado trabajo a algunas personas y tras haberme alquilado un lugar para vivir en la casa de un peruano soltero, fue que los cimientos de una nueva filial se convirtieron en una realidad que contaba con la envidia de muchos de mis vecinos. Nuestro recién instalado negocio fue en su comienzo muy modesto y tenía sus límites, por lo que pasado un tiempo tuve que comenzar a buscar nuevos proveedores a los cuales debía pagar sumas adelantadas de dinero, para asegurar las cargas de salitre o simplemente organizaba financiamiento para que algunos calicheros locales instalaran lugares de producción y así escapar a la competencia de mis vecinos (Hüttertort, 1913, p. 10).

¿Cuáles fueron los mecanismos de inserción económica al circuito salitrero utilizados por Gildemeister y Cía.? La información la entrega Fernando Corssen:

En lo que se refiere a la compra y negocio del salitre, este se basaba en las antiguas usanzas y costumbres españolas lo que significaba que un negocio o trato era impensable, sin antes entregar pagos por adelantado [...] Después de adquirir un caballo me dediqué a recorrer la zona salitrera y contacté algunos calicheros quienes se mostraron dispuestos a trabajar conmigo y enviarme sus cargas, a cambio de entregarles un mejor pago que el dado por la competencia (Hüttertort, 1913, p. 7).

La experiencia de la compra o adquisición de salitre mediante la entrega de adelantos a los proveedores, según las usanzas españolas, demostraría a Corssen que esa

¹ Mayores informaciones acerca de la trayectoria empresarial de Juan Gildemeister en Perú en Miranda Costa (1993) y Centurión Herrera (1924).

no era una buena forma de hacer negocios. Las entregas de salitre eran a menudo inseguras e irregulares y muchas veces influidas por la competencia de los precios de un mercado interno demasiado informal. Esta situación llevó a Corssen a tomar la decisión de estructurar y organizar su propia producción salitrera, por lo que adquirió primero la oficina Andorra y tiempo después la oficina Hansa.

Tres años después de los comienzos de Gildemeister y Cía. como habilitador de salitreros, Fernando Corssen nos describe cómo se instalaron con vivienda y edificio propio:

Ahora quiero rememorar algunos eventos importantes [...] sobre la residencia en ese El Dorado (Iquique). En los años 1857 y 1858 hice construir y levantar una casa imponente en comparación a lo acostumbrado en Iquique. Se construyó en el mismo terreno que aun hoy pertenece a los Sres. Gildemeister & Co. Lamentablemente en 1865, esta linda casa fue víctima de un incendio, las llamas se propagaron con tal rapidez que todos sus habitantes nos consideramos afortunados de haber escapado de ella a medio vestir (Hüttertot, 1913, p. 14).

Dijimos que los inicios de Juan Gildemeister como «habilitador» de pequeños empresarios salitreros que tenían oficinas de «paradas» fue una experiencia necesaria y que no se equivocaba al elegir el sistema de «habilitación», pues era el mecanismo favorito de conexión económica entre los sectores comercial y minero durante el siglo XIX. Estas inversiones fueron además idóneas para generar mayores utilidades que inyectaron crecimiento económico a nivel nacional. Las habilitaciones que realizaba Gildemeister junto a sus primos en Lima, consistían en adelantar mercaderías y enseres a productores que no disponían de medios suficientes para iniciar sus propias empresas. Este negocio le permitió establecer relaciones con distintos empresarios salitreros y le reportó importantes ganancias (Bermúdez, 1963, p. 267).

Transcurridos cinco años desde que comenzara a funcionar la filial de Iquique, los Gildemeister eran propietarios de las oficinas Hansa, Argentina, San Pedro y Paposo. Diez años después las mismas oficinas, excepto Paposo, producían 650 000 quintales españoles anuales. La oficina Hansa, situada en el cantón de Cocina, cuyo funcionamiento era con máquinas a vapor y estaba administrada por Fernando Corssen, era la más antigua y de menor capacidad productiva. La oficina San Pedro estaba situada en el mismo cantón, en terrenos donde años atrás Pedro Gamboni había levantado la tercera oficina de «máquina». En 1874, Juan Gildemeister y Cía., compró la oficina San Juan, que producía 360 000 quintales españoles por año.

Las oficinas salitreras de Gildemeister y Cía. desde un comienzo funcionaron con el sistema de «vapor abierto» creado en 1852 por Pedro Gamboni. En ese sentido, los socios Gildemeister eran conscientes de que la demanda mundial de salitre superaba la capacidad máxima del sistema de «oficinas de paradas», pues su productividad

se ubicaba por lo general bajo las mil toneladas anuales. En consecuencia, era primordial aumentar la producción, reducir costos y procesar caliches de más baja ley (Bermúdez, 1963, p. 266 y ss.).

Por iniciativa de Fernando Corssen, a partir de un modelo de máquina de origen inglés como la Blacks- Stonebreakers, utilizada para moler caliche, decide enviar un bosquejo con algunos cambios a la firma Waltjen (tiempo después la A. G. Weser). Los cambios ideados por Corssen y manufacturados por Waltjen la convirtieron en una nueva máquina que desplazó el trabajo manual por mayor eficiencia en la producción de las salitreras Gildemeister, y además vendieron con éxito las Blacks-Stonebreakers a muchas oficinas (Hütterot, 1913, p. 15).

Las oficinas salitreras de Gildemeister y Cía. instalaron un nuevo tipo de estanque que, por su forma, fueron conocidos como «los huevos de don Fernando». Sobre ello escribió Corssen en sus memorias:

Para esa nueva oficina planifiqué un sistema totalmente nuevo. Este sistema fue aplicado durante varios años en la oficina San Pedro y también en las oficinas cercanas [...]. Aún soy de la opinión, que los calderos en forma de huevo todavía hoy podrían ser ventajosos, en especial para el tratamiento de costras y masas más resistentes. Dos razones tengo para eso, por un lado porque el caldo se cocía en estos huevo bajo altas temperaturas de vapor de agua lo cual disuelve rápidamente la costra y, por otro lado, porque este tipo de calderos era de fácil desrripiado (Hütterot, 1913, p. 14).

En cierto modo, una de las razones de la eficiencia de las salitreras Gildemeister no solo fue la introducción del sistema ideado por Gamboni, con modificaciones, sino que, como innovadores del sistema de producción, la empresa trajo ingenieros químicos con el fin de producir a bajos costos. Por ejemplo, en la oficina San Juan, la lixiviación de los caliches y desrripiadura —extracción del ripio— se realizaba en carros fabricados de planchas perforadas, los que cargados con el material, se introducían en las cámaras para disolver. Estas quedaban herméticamente cerradas, y la masa de caliche y agua depositada en ellas se sometía a una calefacción bajo presión. Una vez terminada la elaboración, el carro que llevaba el ripio era transportado al cerro de los desmontes y reemplazado por otro (Bermúdez, 1963, p. 267).

El terreno de la oficina Argentina además de salitre poseía abundante yodo. En consecuencia, por recomendación de Fernando Corssen y Juan Gildemeister, decidieron traer desde Bremen al doctor en química Georg Langbein para trabajar en Iquique. La misión de Langbein era encontrar una fórmula propia y diferente para producir yodo. Luego de varios experimentos, Langbein produjo yodo y, sin demora, los productores embarcaron las primeras producciones en barriles hacia Europa, lo que les reportó elevadas utilidades (Hütterot, 1913, pp. 38-39).

La producción y los negocios de la firma Gildemeister tuvo un giro importante con la construcción y funcionamiento del ferrocarril salitrero. En diciembre de 1870, con el término de la instalación de las primeras líneas férreas para conectar Iquique con la estación Santa Rosa en la pampa de Tarapacá, la empresa ordenó la construcción inmediata de una barraca-bodega para almacenar maderas y mercaderías y un corral para mulas. Con estos establecimientos comenzó un fluido transporte de salitre desde las oficinas a esta estación y desde allí en tren hasta Iquique, al tiempo que productos importados llegaban desde el puerto hasta la estación Santa Rosa y seguidamente al interior (Hüttert, 1913, p. 42).

Consideramos que durante las décadas de 1860 y 1870, la compañía J. Gildemeister logró consolidar una posición que le valió ser una de las empresas más influyentes en capitales y producción de salitre, junto a la Compañía de Salitres de Tarapacá, de propiedad de Guillermo Gibbs y Cía., filial de Anthony Gibbs and Sons de Londres, y Folsch y Martin (Bermúdez, 1963, p. 329).

Hasta aquí hemos descrito el origen y ascenso económico de los señores Gildemeister. Sin embargo, como todo emprendimiento no estuvieron exentos de problemas. Entre los más relevantes podemos mencionar el terremoto de 1868, la política salitrera del presidente peruano Manuel Pardo, la guerra del Pacífico, la gran guerra de 1914-1918 y la crisis de 1929.

¿Qué efectos tuvieron el terremoto y tsunami del jueves 13 agosto de 1868 en los establecimientos comerciales Gildemeister? Desde el punto de vista material las mayores pérdidas materiales las sufrieron los establecimientos salitreros de mayor envergadura de aquella época, fundamentalmente las sucursales de las casas Gibbs y Gildemeister en Iquique. Esta última perdió la casa habitación y las bodegas; 55 000 quintales de salitre en cancha; 2500 toneladas de carbón de piedra (inglés y chileno); bodega para maderas (chilena y californiana); todo tipo de alimentos y heno; bodega para cargas de metal; artículos y materiales (sacos, cemento); daños en su muelle particular; dos lanchas destruidas. El total en pérdidas alcanzó a 1 600 000 marcos alemanes (Hüttert, 1913, p. 31).

Manuel Fernández Canque, al referirse a los 55 000 quintales de nitrato de sodio, ensacados y puestos en cancha, afirma que Juan Gildemeister sacó ventaja de su desgracia, pues al percatarse de la incomunicación cablegráfica con el resto del mundo montó de inmediato una operación de especulación con el salitre. A sabiendas de que el desastre provocaría una repentina reducción de la oferta de salitre en los crecientes mercados internacionales, despachó apresuradamente a uno de sus empleados a Hamburgo con instrucciones para acaparar la mayor cantidad de salitre disponible en aquel mercado, todavía con precios normales. El enviado logró llegar antes de que la noticia del terremoto y tsunami se difundiese en los mercados y acumuló existencias

que más tarde subieron considerablemente de precio, acrecentando de un modo apreciable la fortuna de sus patrones (Fernández Canque, 2007, p. 106).

Es bien sabido que durante el gobierno peruano del presidente Pardo, en enero de 1873, se aprobó una ley para la creación de un monopolio del gobierno para las ventas del salitre, lo que transformó al gobierno en el único exportador de salitre. Una tenaz oposición hizo que el gobierno dejara la ley temporalmente en suspenso mientras alzaba el derecho de exportación del mineral y así conseguía el mismo fin que pretendía con el monopolio. Pero en 1875 Pardo tomó la decisión de expropiar a los capitalistas extranjeros y reglamentó la transferencia de las oficinas al gobierno. A los productores se les pagaría en certificados que el gobierno rescataría luego de dos años y que devengaban un interés anual del 8%. Los bonos eran al portador, pero el Perú jamás los pagó, ya que no logró obtener el préstamo para rescatarlos (Blakemore, 1977, p. 28).

Estos acontecimientos provocaron la desconfianza de la firma Gildemeister, ya que desde un comienzo el gobierno de Pardo ordenó requisar el salitre que se encontraba en las oficinas de J. Gildemeister y Cía. Los administradores de la firma expresaron su malestar al cónsul del Imperio alemán con copia a las autoridades chilenas:

Habiéndose hecho cargo el gobierno de Chile de los contratos pendientes con el Perú, esto significa una garantía plena para el industrial, pero tal garantía se hace ilusoria, se desvirtúa, pues la variación rápida a que está sujeto el billete, hace ilusorio todo cálculo por el industrial que debe cubrir con moneda esterlina las fuertes importaciones que le son indispensables para la elaboración del salitre.

Gildemeister insistía en que «el Supremo Gobierno cumpla con el tenor del indicado artículo de nuestro contrato». En otra presentación que hizo a la jefatura política, puntualizó algunas divergencias entre el gobierno y los contratistas por las medidas adoptadas por aquel. La resolución gubernativa de pagar el salitre elaborado en moneda corriente, calculando al cambio del día de la operación el tipo de cambio de la libra esterlina era contradictoria, según el tenor del artículo que especificaba que «el pago debía hacerse en buenas letras sobre Londres» (Bermúdez, 1963, p. 101).

A comienzos de 1879 estalló la guerra del Pacífico e inmediatamente se produjo una situación muy confusa en Tarapacá. Por un lado, los agentes del gobierno peruano trataban de influir sobre los productores de salitre para que mantuvieran paralizadas las faenas, y —como informaba en esos días al gobierno de Chile el delegado Antonio Alfonso— la posibilidad de un cambio en las operaciones militares favorable al Perú alentaba todavía a la población tarapaqueña. Por otro, las autoridades militares estaban informadas de que se proyectaba formar montoneras con el objeto probable de dañar las instalaciones salitreras, por lo que la comandancia

adoptó medidas de seguridad, entre otras la de prohibir que se internaran víveres desde las salitreras de La Noria, Pozo Almonte, Ramirez y Dolores. El delegado Alfonso dirigió una nota a la firma Gildemeister señalando que veía «con sentimiento la perturbación sufrida en la principal industria de este territorio con la presencia de los ejércitos beligerantes...» (Bermúdez, 1966, pp. 134, 142).

En cuanto a la influencia que trataron de ejercer los emisarios del gobierno peruano sobre los salitreros, parece no haber sido muy efectiva. Al respecto, Federico Corssen, en su calidad de representante de la firma en cuestión, señalaba que:

Desafortunadamente en cuanto a sus negocios, poca suerte tuvo la firma Gildemeister, pues el gobierno peruano había prohibido la producción y exportación de salitre bajo severas sanciones. Teniendo Gildemeister la oficina central en Lima, fue la única casa que debió obedecer las restricciones impuestas por los peruanos [...] (Bermúdez, 1966, pp. 134-135).

Y continúa: «La firma se encontraba amenazada con la prohibición de producción [...] situación que se prolonga durante todo un año. Finalmente, al ser derrotado Perú en todas las direcciones, llegó para nosotros la hora de la redención» (Hüttertöt, 1913, pp. 52-53).

En junio de 1881 el gobierno chileno tomó una medida decisiva para la reconstitución de las salitreras de propiedad privada en Tarapacá, cuando promulgó el siguiente decreto:

Los establecimientos salitreros de [...] Tarapacá comprados por el gobierno del Perú, y por cuyo precio éste había expedido certificados de pagos no cubiertos, serán devueltos provisoriamente y sin perjuicio del derecho de terceros a los que depositen por lo menos las tres cuartas partes de los certificados emitidos [...] por el valor de cada salitrera y enteren, además, en una tesorería fiscal en moneda una suma igual al precio de la otra cuarta parte, cantidad que será devuelta al interesado cuando entregue todos los certificados emitidos por el valor de la respectiva salitrera (Blakemore, 1977, pp. 30-31).

El decreto de 26 de diciembre por medio del cual el gobierno de Chile impuso un gravamen de \$1,50 al quintal de salitre exportado fue dado a conocer en Iquique por bando de esa fecha que expidiera Patricio Lynch en su calidad de intendente y comandante general de armas. En ese momento se inició la resistencia de los salitreiros, especialmente ingleses y alemanes. Se calculaba que el costo del salitre elaborado y puesto al costado de la lancha era por término medio de \$1,72. La notable disminución de las exportaciones debido al bloqueo determinó un alza extraordinaria del precio del salitre en Europa, pero existía la creencia, justificada más tarde, de que este precio de 18 chelines no podía mantenerse y los contratistas, en resguardo

de sus intereses, se resistieron a reanudar los trabajos a menos que el gobierno chileno redujera el impuesto de \$1,50 a \$1,0 por quintal. La firma J. Gildemeister y Cía., y la Compañía de Salitres de Tarapacá, dirigida por Gibbs —que eran los contratistas más poderosos durante la época peruana—, tomaron la iniciativa (Bermúdez, 1963, p. 139).

A raíz de los sucesos descritos, Juan Gildemeister viajó a Iquique a fines de 1883 para interiorizarse de la situación de sus empresas. Al mismo tiempo Juan Gildemeister, junto a su gerente Herman Schmidt, decidieron comprar al antiguo salitrero Simeón Castro una oficina con 162 estacas de calicheras en 30 000 libras esterlinas. Seis años después terminaron de construir la oficina salitrera más importante de la firma, «Rosario de Huará», mediante la creación de una sociedad anónima cuyo capital alcanzaba 1 250 000 libras esterlinas, cifra sin precedentes en las inversiones salitreras (Pinto & Ortega, 1990, pp. 42-43).

La Gran Guerra (1914-1918) sin duda afectaría los intereses económicos de las compañías salitreras alemanas establecidas en Chile. En enero de 1916 el ministro británico Francis Stronge, en Santiago, sugirió incluir a las compañías salitreras alemanas en una lista negra. Encabezaban la lista los señores Gildemeister & Cía., Folsch & Cía., Sloman & Cía., Vorwerk & Cía. y Weber & Cía. Las grandes casas comerciales y salitreras alemanas estaban entre los primeros nombres en la lista negra para Chile, seguidos después por las tres firmas productoras alemanas: la Compañía Salitrera Alemana de Taltal, la Cía. Salitrera H. B. Sloman de Tocopilla y la Salpeterwerke Gildemeister AG., de Iquique. Al comienzo los productores alemanes no tuvieron dificultades en vender su producción a los norteamericanos a un precio levemente menor, pero el gobierno británico ejerció presión sobre gente como Dupont y Grace para que cortaran sus relaciones con las firmas en la lista negra. Más efectivo para obligar a las oficinas alemanas a cerrar sus puertas fue el sistema de control de las importaciones de sacos de yute, usados, entre otras cosas, para envasar salitre. Estos venían principalmente de la India y se embarcaban a través de la Bank Line William Kenrick, socia de la firma Geo. C. Kenrick, los agentes de la Bank Line. Este sistema de restringir los embarques solamente a importadores previamente calificados logró un control bastante efectivo de los suministros (Couyoumdjian, 2000, p. 24).

Los aliados controlaban también la provisión de petróleo. Dos compañías británicas, Williamson, Balfour & Co. y Duncan, Fox & Co., eran los agentes de las dos compañías petroleras controladas por capitales norteamericanos que servían a la industria salitrera. A mediados de 1917 el gobierno británico canceló las autorizaciones otorgadas a aquellas firmas para vender a compañías enemigas, lo que llevó a los señores Gildemeister y Sloman a entablar un juicio contra la primera de aquellas firmas por incumplimiento de contrato.

El gobierno chileno intervino para tratar de acordar un arreglo amistoso y evitar un trastorno de la industria salitrera. Sin embargo, las negociaciones resultaron infructuosas y las compañías consiguieron una orden judicial para embargar el petróleo. Este se llevó a cabo en Iquique el 10 de julio de 1918 y trajo como consecuencia la suspensión del suministro de petróleo a las oficinas y obligó al ferrocarril salitrero a suspender el tráfico, a excepción de pasajeros y alimentos. Temiendo que se embargaran los nuevos envíos y también como una forma de ejercer presión, el gobierno norteamericano suspendió los permisos para embarcar petróleo a Chile. Stronge recibió instrucciones de presentar una nota bastante dura y agregar verbalmente que «estamos obligados a intervenir, muy a pesar nuestro, solo después que se ha dado toda oportunidad y amplio plazo al gobierno chileno para poner término a esta situación insostenible por su cuenta». Juan Luis Sanfuentes intervino personalmente para arreglar con las firmas alemanas el levantamiento del embargo y consiguió que los ingleses retiraran la intempestiva nota. Pronto se reanudaron los embarques de petróleo, mientras el juicio siguió su curso (Couyoumdjian, 2000, p. 25).

Es factible pensar que la decadencia de las salitreras Gildemeister tenga su origen en la crisis de 1926, y junto con ello quedaron en evidencia las debilidades estructurales de la organización salitrera de la cual ellos eran parte interesada. Entre 1924 y 1926, aunque hubo una mayor producción de salitre se registró una disminución en la exportación, ventas y consumo. Por consiguiente, los stocks aumentaron, lo que coadyuvó al cierre de muchas oficinas. En el caso específico de Gildemeister, en 1928 amalgamó todos sus negocios salitreros con la Compañía Comercial y Salitrera de Tarapacá, pensando que la convertiría en una poderosa organización con el aumento del capital de la referida sociedad anónima a £980 000 equivalentes a 980 000 acciones de valor nominal de una libra esterlina cada una, las que se entenderían pagadas con el aporte del activo y pasivo de la sociedad Gildemeister y Cía., que consistía en las oficinas salitreras Peña Chica, San José, San Pedro con San Vicente y San Carlos, los terrenos de la ex oficina La Hansa, los terrenos salitrales Peña Grande (lote sur), todas ubicadas en el departamento de Tarapacá (Soto Cárdenas, 1998, pp. 316 y ss.)².

3. COMPOSICIÓN SOCIETARIA, GIROS Y CAPITALS

A partir de las escrituras notariales, en especial los registros de comercio y bienes raíces, constatamos que la sociedad comercial se mantuvo bajo el control de descendientes y familiares de los fundadores, conservando su nombre original, si bien la incorporación de terceros a la firma fue produciendo cambios tanto en la propiedad como en la razón social. También observamos cómo la firma Gildemeister adoptó

² Archivo Nacional de Chile, Registro de Bienes Raíces, n° 27, vol. 99, fs. 13-14. En adelante RBR.

cuatro tipos de organización de sociedad: habilitaciones, colectivas, en comandita y sociedades anónimas. Las habilitaciones actuaban como una especie de sociedad en comandita en donde uno o más capitalistas invertían en una actividad determinada por un tiempo limitado. La sociedad colectiva eran empresas en las cuales dos o más socios aportan capital y al mismo tiempo participan de la administración de la compañía con responsabilidades ilimitadas. La sociedad en comandita se definía como la asociación hecha entre una o más personas que se comprometían a participar con ciertos aportes al fondo social y una o más personas dispuestas a administrar la sociedad, personalmente o a través de representantes bajo su propio nombre. Finalmente, las sociedades anónimas eran aquellas corporaciones cuyo capital se forma a través de acciones.

A continuación historiamos la dilatada trayectoria de la casa comercial Gildmeister y Cía., especialmente la sucursal de Iquique, desde su composición societaria, rubros y capitales.

En cuanto a la composición societaria de la firma J. Gildmeister y Cía., en 1882 estuvo integrada por Johann Matthías Gildmeister, residente en Bremen, Juan Gildmeister en Lima y Heinrich August Gildmeister, domiciliado en Iquique como administrador de la firma. Se producía entonces, una red comercial que partía desde Alemania, conectando Lima e Iquique. El giro de la firma era «administración y agencias de oficinas salitreras propias y ajenas o de otras empresas de carácter comercial, industrial, minero o naviero; sobre la compra e internación a comisión o por cuenta propia de toda clase de mercaderías, productos y minerales y venta de las mismas; sobre la compraventa de salitre y en especial de los productos de las oficinas o empresas que administren o de que sean agentes; sobre toda clase de desembarques y embarques o exportaciones de salitre y yodo u otros productos, de cuenta propia o a comisión; sobre fletes de buques y despacho, giro de letras, descuentos, créditos y habilitaciones; sobre adquisición de toda clase de bienes muebles e inmuebles, salitreras, mineras, industriales, urbanas o rurales, ventas de estas mismas propiedades en los precios que tenga a bien fijar». El capital social de la compañía estaba constituido principalmente por las oficinas salitreras San Juan, Argentina, San Pedro y Hansa o San Antonio, avaluadas en 1 250 000 soles; terrenos y edificios en Iquique, más 20 000 libras esterlinas. El total del capital está aportado en la siguiente forma: 50% por Juan Gildmeister, 30% por Johann Matthias Gildmeister y 20% por Heinrich August Gildmeister³. Al respecto, J. R. Couyoumdjian afirma que en el caso de firmas que tenían su casa matriz y socios principales en el extranjero, era habitual que consideraran las perspectivas de los negocios en términos de libras esterlinas,

³ Archivo Nacional de Chile, Registro de Comercio (R.C.), 1882, n° 7, vol. 55, f. 5. En adelante R. C.

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 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 moneda. El empleo cada vez más generalizado de la libra esterlina en la forma de letras a noventa días giradas sobre Londres contra bancos y firmas de primera clase, reforzó la preeminencia de las casa comerciales extranjeras, puesto que tenían mayores facilidades para girar letras directamente contra un aceptante en Inglaterra (Couyoumdjian, 2000).

Con el término de la sociedad J. Gildemeister y Cía. y el retiro de su fundador en 1895⁴, se debió cambiar la razón social a Gildemeister y Cía. Continuaban Johann Matthías Gildemeister y Heinrich August Gildemeister e ingresaba Carlos Wilhelm Fritz, los dos primeros residentes en Bremen y el último residente en Iquique. El capital había ascendido a 55 000 libras esterlinas, 25 000 libras esterlinas cada uno de los Gildemeister y 5000 libras esterlinas aportadas por Carlos Fritz, siendo el aporte de los primeros en oficinas salitreras, bienes raíces, dinero, créditos y demás valores⁵. En 1899 Heinrich August Gildemeister, de tránsito en Iquique, y Johann Matthías Gildemeister, formaron una nueva sociedad con un capital de 50 000 libras esterlinas, aportados en partes iguales en oficinas salitreras, bienes raíces, dinero, créditos, mercaderías y demás valores del activo líquido de la extinguida sociedad⁶. En 1909, Johann Matthías Gildemeister y los nuevos socios Segismundo Gildemeister y Hansigne María Amalia Moller de Gildemeister, formaron una sociedad comercial en comandita para girar el rubro de la antigua sociedad. El capital ascendía a 120 000 libras esterlinas en dinero efectivo, créditos, bienes raíces, minas y mercaderías⁷. En 1921, Siegfried Theodor Gildemeister, residente en Iquique, Friedrich August Gildemeister y un comanditario, ambos domiciliados en Bremen, bajo la misma razón social incrementaron nuevamente su capital de 120 000 libras esterlinas a £ 350 000, en dinero efectivo, bienes raíces y muebles, minas, mercaderías, créditos y demás valores. En 1925 los mismos socios, más Enrique Emilio Gildemeister, residente en Ámsterdam, continuaron con la sociedad y mantuvieron el capital anterior en dinero efectivo, bienes raíces y muebles, minas, mercaderías, créditos y demás valores⁸.

⁴ Juan Gildemeister, después de su retiro de la sociedad comercial, pudo vender sus intereses salitreros a una firma británica y cambió de giro adquiriendo inmensas propiedades agrícolas en el valle de Icaza. Una de las más importantes fue la hacienda Casagrande, que llegó a tener 300 000 hectáreas (Núñez Carvallo, 1997).

⁵ R.C., 1895, n° 106, vol. 172, f.110.

⁶ R.C. 1899, n° 54, vol. 234, fjs. 56-57.

⁷ R.C. 1909, n° 133, vol. 513, fjs. 150-151.

⁸ R.C. 1925, n°, vol. 82, fjs. 68-70.

4. FUNCIONAMIENTO INTERNO

Una de las típicas formas de operar de la firma Gildemeister, que constatamos en las fojas de los registros de comercio, son las inscripciones de numerosos poderes que conferían amplias atribuciones, otorgados por socios residentes en Lima, Bremen y Valparaíso. A continuación ejemplificamos mandantes y mandatarios y los distintos tipos de delegación, entre 1883 y 1930. En Lima (15 de mayo de 1883) Juan Gildemeister, propietario, residente en Lima, socio fundador en representación de la sociedad mercantil J. Gildemeister y Compañía, otorgó poder a Martín Hermann Gildemeister para que administre el negocio en Iquique. El administrador tenía, entre otras facultades, que efectuar compras, ventas, consignaciones, seguros, fletes y cualquier otro contrato sobre las mercaderías de la casa comercial; entender en todo lo relativo a despachos de aduana en Iquique y al embarque y desembarco de mercaderías de cabotaje y del extranjero; girar, aceptar y endosar letras, cheques u otras obligaciones mercantiles; y, en fin, asumir su representación en los asuntos judiciales que le sobrevinieren. Poderes de este tipo solo podían ser entregados a funcionarios de mucha confianza y es por ello que en su mayoría eran alemanes o descendientes. Como ejemplo mencionamos el poder especial y general otorgado por Juan Gildemeister (8 de abril de 1886) a Hermann G. Schmidt y Cornelio Dreier; y a Guillermo Fritze (13 de abril de 1893), para que entable demanda judicial contra Carlos Wuth⁹.

Desde Bremen (15 de junio de 1899), Johann Matthías Gildemeister, alemán, casado, 65 años de edad, comerciante, otorgó poder a Carlos Hutterott «para que a nombre del otorgante acepte y ratifique el convenio celebrado con Carlos Guillermo Fritze sobre retiro de este de la sociedad Gildemeister y Compañía»; amplió poder a Johann Carl Meincken y Carl Wilhelm Fritze (23 de agosto de 1892)¹⁰. Nuevamente (24 de octubre de 1895) Johann Matthías, esta vez con Enrique Augusto Gildemeister y Carl Wilhelm Fritze, residente en Iquique y transeúnte en Bremen, confirieron poder a Carlos Meincken¹¹ (10 de abril de 1901); «compareció Johann Matthías Gildemeister y Heinrich August Gildemeister, 60 años de edad, casado, comerciante, residente en Bremen, como únicos dueños de la casa de comercio establecida en Iquique, entregaron poder general a Hermann G. Schmidt, residente en Berlín, para que junto a los actuales mandatarios Carlos Meincken y Carlos Hutterott representen

⁹ R.C. 1883 Lima, n° 18, vol. 57, fj. 12; n° 8, vol. 57, fs. 26-27; n° 9, vol. 57, fs. 27-29; n° 90, vol. 150, fs. 232-234.

¹⁰ R.C. n° 59, vol. 234, fs. 62-63; n° 56, vol. 138, fs. 140-141.

¹¹ R.C. n° 104, vol. 172, fs. 108-109.

a la firma Gildemeister y Cía., en Iquique»¹²; en 1902, los socios nombrados otorgaron poder general a Johann Heinrich Sigmund Gildemeister, residente en Iquique. Siete años después Johann Heinrich Sigmund Gildemeister, estaba radicado en Bremen y «confirió poder general administrativo y judicial conjunta y separadamente a Ernst Hofrichter y Siegfried Theodor Gildemeister, residentes en Iquique». En Berlín el 24 de enero de 1917, comparecieron Mathtías Gildemeister, Hansigne Marie Amalie Möller viuda de Heinrich August Gildemeister y Alberto Schnelle en representación de Siegmund Gildemeister, confirieron poder a Guillermo Braundt, residente en Iquique, «para firmar la prolongación de la sociedad que habían formado el 28 de noviembre de 1911»¹³.

Desde Valparaíso (15 de febrero de 1917), uno de los principales socios y representantes de la casa Gildemeister en Chile, Siegfried Theodor Gildemeister, alemán, soltero, comerciante, vecino del puerto, otorgó los siguientes poderes: a Federico Branmüller y Carlos Gerardo Dauelsberg, como representantes de la compañía en Iquique; en 1919 les fue renovado el poder y en el mismo carácter se entregó un poder general, administrativo y judicial a Fritz Schaeffer; en 1920 «confirió poder general administrativo y judicial a Heinrich August Thiermann, residente en Iquique, para que pueda administrar las sucursales que la sociedad comercial tiene establecidas en Iquique, Valparaíso, Santiago y Concepción»; en 1923, nuevamente Siegfried Gildemeister confirió poder a Hans A. Bobsin, Augusto Schroder y Ricardo Schumann para que representen a la compañía Gildemeister en «todos los asuntos que tuviere en la provincia de Tarapacá, especialmente en Iquique»; en 1925, otorgó poder amplio a Fritz Schaeffer y Otto R. Witt, «para que administren la empresa en Tacna, Arica e Iquique. Algunos meses después, S. T. Gildemeister, confirió poder general a Hans A. Bobsin y Ricardo Schumann; en 1927, confirió poder a Carlos Droste Eisele, para que «represente a la firma establecida en Iquique en las provincias de Tarapacá y Tacna»; en marzo, entregó un poder general a Hans A. Bobsin; en diciembre, un poder general a Wilhelm Schimdt Wendt y a Carlos Droste Eisele¹⁴.

¹² R.C. n° 42, vol. 259, fs. 84-86.

¹³ R.C. 18 de abril de 1902, n° 35, vol. 271, fs. 26-27; 5 de julio de 1911, Iquique, n° 74, vol. 552, fs. 92-93; 11 de julio de 1917, n° 68, vol. 4, fs. 83-85.

¹⁴ R.C. 22 de febrero de 1917, vol. 4, fj. 12-13; 11 de febrero de 1920, n° 19, vol. 35, fs. 27-32; 12 de junio de 1921, n° 80, vol 43, fs. 61-66; 26 de febrero de 1923, n° 27, vol. 60, fs. 26-30; 26 de mayo de 1925, n° 70, vol. 82, fs. 71-74; 26 de mayo de 1925, n° 71, vol. 82, fs. 74-77; 16 de enero de 1928, n° 9, vol. 102, fs. 9-12; 4 de abril de 1927, n° 52, vol. 95, fs. 63-66; 16 de enero de 1928, n° 10, vol. 102, fs. 12-14; 16 de enero de 1928, n° 9, vol. 102, fs. 9-12.

Un destacado representante y hombre de confianza de la firma en Valparaíso, Augusto Thiermann, alemán, casado, comerciante, vecino del puerto, otorgó los siguientes poderes: a Richard Schumann, para que «en nombre de la firma comercial, pueda hacer toda clase de operaciones bancarias y aduaneras, de preferencia en Iquique a contar de octubre de 1927; y en 1930, en el mismo carácter confirió poder especial a Hermann Gropp¹⁵.

Se advierte que la variedad de mandatos y poderes quedó entregada a un creciente número de profesionales de la gestión empresarial, especialmente alemanes y descendientes. Este fenómeno se explica por la expansión y multiplicidad de actividades de Gildemeister y Cía. como agentes de comisión, importadores y exportadores, agentes de embarques y comerciantes banqueros, prestamistas nacionales e internacionales y transportistas de ultramar. Por consiguiente se requería cubrir los puestos intermedios y de alta dirección con representantes idóneos. Relacionado con lo anterior, atinadamente Guillermo Billinghamurst destacaba la eficiente administración de la firma Gildemeister y otras de origen británico en los siguientes términos: «Han alcanzado el grado de prosperidad en que actualmente se encuentran porque han tenido el tino de confiar en la administración de sus oficinas a personas competentes a quienes han interesado de una manera permanente en el éxito de sus explotaciones salitreras» (Cavieres, 1988, p. 135).

Al tenor de los ejemplos citados, los socios no siempre podían desplazarse continuamente de ciudad en ciudad para hacer nuevos negocios, supervisar por sí mismos los contratos en vigencia, controlar el volumen y calidad de la producción pactada, embarcar o recibir mercaderías en diferentes puertos, efectuar pagos o exigir el pago de deudas. Ante ello era usual que la firma Gildemeister, en un sistema económico moderno, organizara una red de relaciones personales (Bremen-Valparaíso-Iquique) sustentada en funcionarios, administradores y gerentes alemanes o descendientes que tuvieron bastante movilidad geográfica en el Norte Grande.

Profundizando en el análisis, estos funcionarios solían ingresar a las firmas en empleos modestos y luego escalaban posiciones hasta ocupar altos cargos administrativos, incluso algunos consiguieron independizarse. Ilustrativos son los casos de Carlos Droste Eisele, nacido en Hamburgo, quien ingresó en 1916 a la casa Gildemeister y Cía. de Valparaíso; en 1923 fue trasladado a Iquique, donde se desempeñó como jefe de la firma y gerente de la Compañía Comercial y Salitrera de Tarapacá, cargo que ocupó hasta mediados de 1931. En octubre de 1934 fundó su propio negocio de representaciones, maquinarias y artículos para fábricas, minas,

¹⁵ R.C. 17 de octubre de 1927, n° 138, vol. 95, fs. 193-195; 16 de diciembre de 1930, n° 160, vol. 115, fs. 445-446.

construcciones, agricultura. Federico Schaeffer B., nacido en Bremen, ingresó como empleado en 1903 a la firma Gildemeister y algunos años después ascendió a jefe de las oficinas salitreras en Tarapacá y Antofagasta. También era posible, pues, para aquellos empleados que más destacaban, lograr la calidad de socio. Es el caso de Augusto Thiermann Grovermann, que comenzó como empleado en 1906 en la casa Gildemeister y años después llegó a ser gerente general hasta adquirir la categoría de socio junto a Sigfried, Enrique y Augusto Gildemeister (Empresa Periodística de Chile, 1938).

5. OPERACIONES COMERCIALES VERTICALES Y HORIZONTALES

Otro tema de importancia que debe ser considerado aquí son los instrumentos usados por la casa Gildemeister y Cía. para impulsar su crecimiento económico. En ese sentido se estructuraron una serie de relaciones financieras interconectadas denominadas «Horizontales» y «Verticales». En primer lugar, las «horizontales», tenían como base contratos de compra y otros de carácter financiero (adelantos de dinero, préstamos) entre comerciantes, agricultores y mineros locales u otros de diversos tipos entre mineros y financistas, formando un sistema crediticio perteneciente a un ámbito esencialmente regional. Inserto, pero sobre este nivel, los contratos entre inversionistas y mineros lugareños con inversionistas y comerciantes chilenos o extranjeros conectaban los diferentes planos de la economía chilena a los mercados internacionales y a los sectores financieros de Londres a través de un tipo de relaciones «verticales». En la última situación, el crédito y el dinero londinense venían a Valparaíso y desde allí seguían hacia los productores de las zonas mineras, mientras que en sentido inverso, los aumentos de capital y las utilidades volvían desde los mineros más débiles, a través de las casas comerciales intermediarias o de prestamistas privados radicados en las jurisdicciones mineras, hacia el sector financiero de Valparaíso y finalmente a los mercados externos, en particular a Londres (Cavieres, 1988, p. 143).

En las páginas que siguen pretenderemos describir y explicar un concierto de ejemplos que detallan las diferentes estructuras del sistema crediticio, así como su carácter siempre cambiante y complejo tanto en términos del control financiero del capital sobre la producción, y del control del grupo Gildemeister sobre chilenos y otros.

Como ejemplos de relaciones «horizontales» (o contratos financieros al interior de la economía local o regional), tenemos los siguientes casos: Rita Ríos, viuda de Neira (2 de noviembre de 1886) se obligó con Gildemeister y Cía., en mutuo por \$4500 y en garantía hipotecó su propiedad ubicada en Sotomayor/Vivar; el decano salitrero peruano Genaro Canelo (17 de octubre de 1895), representado por su hijo

Nemesio Canelo se constituyó en deudor de Gildemeister y Cía. por \$10 000 en cinco pagarés de \$2000 cada uno, pagaderos el primero el 10 de noviembre, y así sucesivamente e hipotecaron una finca ubicada en calle Sotomayor; Elisa Llanos (propietaria) viuda de Bagioli (italiano), residente en Iquique, el 25 de abril de 1914, solicitó \$15 000, por el término de seis meses a un interés de 8% anual, y para garantizar el pago hipotecó dos propiedades, una ubicada en Tarapacá/Serrano y otra en Amunátegui; María Vivanco de Kuck (propietaria), con la autorización de su esposo, Enrique Kuck, residentes en Iquique, el 13 de enero de 1916, solicitaron un préstamo de \$1000 a Gildemeister y Cía. por el término de un año, abonando el interés de 8% y en garantía hipotecaron a favor de la sociedad un extenso sitio y edificio ubicado en Riquelme/José J. Pérez/Arturo Fernández/Juan Martínez; Guillermo A. Fletcher, casado, comerciante, residente en Antofagasta, en 1921 reconoció deber \$8809 a Gildemeister y Cía., y para garantizar la deuda hipotecó una propiedad compuesta de terreno y edificios de dos lotes, ubicado en Aníbal Pinto n° 66-68 y en Wilson n° 104¹⁶.

Una firma local como Sotomayor Carrasco y Cía., que operaba través de sus socios Guillermo Fritz, Hermann Schmidt, Juan Vernal y Castro y José Benito González, español (El Godo) y Fernando Dams y la sucesión de Daniel Carrasco Albano, todos residentes en Iquique, solicitaron en 1894 un préstamo de 30 000 libras esterlinas a Gildemeister y Cía., y para garantizar el saldo hipotecaron el establecimiento de beneficio en Cerro Gordo de 2 250 000 metros cuadrados¹⁷.

A partir de 1912, la casa Gildemeister de Iquique mantenía una relación directa con la recién creada sucursal de Valparaíso a cargo de Augusto Thiermann, quien estuvo en esa posición por muchos años dirigiendo la firma junto a Sigfried T. Gildemeister. Los vínculos eran operaciones financieras y compra de materiales para trabajos propios de las salitreras, tales como maquinarias, hierro y cemento. Por otra parte, la sucursal de Concepción, a través de la compañía molinera establecida en Tomé, demandaban salitre para distribuirlo en toda la región (Estrada, 2005, p. 118; Mazzei, 1990, p. 39).

Como ejemplo de una conexión financiera y comercial típicamente «vertical», podemos mencionar al Banco Nacional Alemán (enero 1913), con sucursal en Iquique, abriendo un crédito en la cuenta corriente de la Compañía Anónima Salitrera Gildemeister por cinco millones de marcos, al 5,5% anual, por medio de la emisión de mil bonos de 1000 marcos cada uno. La compañía Gildemeister hipotecó a favor

¹⁶ R.B.R. n° 355, vol. 166, f. 105; n° 130, vol. 632, fs. 90-91; n 111, vol. 88, f. 66; 1916, n° 55, vol. 680, f. 34; n° 315, vol. 42, fs. 153-154.

¹⁷ RBR 14 de agosto de 1894, n° 273, vol. 166, fs.79-80.

del Banco Nacional Alemán por 5 150 000 marcos sobre la totalidad de su propiedad en terrenos salitreros en Peña Chica, San José, San Pedro, La Hansa, Santa Clara, incluyendo los edificios, máquinas e instalaciones¹⁸. La deuda contraída por Gildemeister y Cía. en 1913 fue totalmente pagada el 1° de abril de 1920, y junto con ello se alzó la hipoteca que recayó sobre las oficinas salitreras¹⁹. Sin duda que la firma Gildemeister tenía facilidades para conseguir dineros y a las menores tasas de interés vigentes en los circuitos comerciales del mundo.

En Iquique, el 1° de setiembre de 1912 un grupo destacado de empresarios extranjeros (a veces se individualizaban como mineros y comerciantes) tales como Adela Vargas, peruana, viuda de José Devéscovi (italiano); Santiago y Ernesto Devéscovi; Nicolás Zanelli, italiano; Leopoldo Ottenhein y Ricardo Tenaud, todos domiciliados en París a excepción de Adela Vargas, residente en Lima, tomaron un préstamo de 80 000 libras esterlinas para seguir invirtiendo en sus yacimientos mineros y casas importadoras y exportadoras. El crédito fue otorgado por el Banco Alemán Transatlántico y Gildemeister y Cía., pagaderos en letras de 1ª clase, a noventa días vista sobre Londres al interés del 7% anual que se abonarán al 30 de junio y 31 de diciembre de cada año, incluyendo comisiones, gastos de cobranzas y demás obligaciones. Los deudores hipotecaron la oficina salitrera Constancia situada en el cantón de Huara, con todos sus terrenos, maquinarias, edificios, carretas, animales, herramientas, muebles, enseres, mercaderías, salitre en cancha, en bodega o en viaje al puerto, o en consignación, exceptuándose las existencias en yodo en manos de la Casa Gibbs. La oficina Constancia comprendía 199 estacas peruanas²⁰.

Después de 1924, Gildemeister y Cía. se convirtió en el principal proveedor de capitales para los salitreros Marinkovic Hnos., pues necesitaban reforzar la actividad salitrera que mantenían en Tarapacá. En su calidad de socio y representante, Pablo Segundo Marincovik recibió en mutuo hipotecario (4 de marzo) 40 000 libras esterlinas a un interés de 8% anual sobre el total de la deuda y 0,5% de comisión semestral sobre el saldo mayor que arroje cada seis meses el debe y un 2,5 por mil de provisión. El pago total del préstamo, intereses, comisiones y demás gastos que se ocasionaran debía hacerse en un plazo de tres años. En tanto, los hermanos Marinkovic hipotecaron su oficina salitrera San Enrique, con todos sus terrenos, casas, maquinarias,

¹⁸ El número de estacas sirve para formarnos una idea del tamaño de los terrenos salitrales y su capacidad productiva. Una estaca equivale a un millón de metros cuadrados (un kilómetro cuadrado): la oficina Peña Chica tenía 849 estacas, San José 136 estacas, San Pedro formada por San Vicente y San Carlos, tenía 235,5 estacas y La Hansa con San Pedrito de 57 estacas, Santa Clara compuesta de dos lotes distintos y los terrenos de Peña Grande. RBR n° 161, vol. 609, fs. 100-101.

¹⁹ RBR 20 de enero de 1913, n° 164, vol. 609, fs. 102-104.

²⁰ RBR n° 42, vol. 588, fs. 28-29.

existencias y enseres de toda especie. En 1927 los hermanos Marinkovic solicitaron un nuevo crédito por 17 000 libras esterlinas. Bajo los mismos términos del anterior, a excepción del plazo de un año y medio, evidenciaba un creciente endeudamiento y decadencia²¹.

6. INVERSIONES INMOBILIARIAS Y MINERAS

A lo largo de los años la firma Gildemeister acumuló numerosas propiedades (terrenos, casas, edificios) que significan un porcentaje importante de su patrimonio. La inversión se presentaba como un buen espacio de inversión, poco riesgo y rentabilidad alta en el mediano y largo plazo, al diversificar su capital. Además, las propiedades podían servir como garantía hipotecaria para préstamos que fuera necesario pedir.

A continuación presentamos las principales inversiones inmobiliarias realizadas por la firma Gildemeister en la provincia de Tarapacá. En efecto, una vez más es necesario examinar la situación a través de algunas historias de casos particulares.

Sus propiedades se pueden dividir en dos áreas: las primeras corresponden a propiedades para uso de la empresa y las segundas a inversiones inmobiliarias.

Las propiedades de uso de la empresa se remontan a la época peruana; en una primera etapa, entre 1859 y 1870, adquirieron tres bodegas. A medida que los negocios se expandían, entre 1880 y 1924, eran dueños de nueve bodegas, tres casas con oficinas, una fundición de metales y por concesión administraban dos muelles, uno en El Morro y otro en La Puntilla, más un varadero de lanchas en la península Cavanha. Durante el mismo periodo, entre los bienes activos podemos mencionar la fundición Iquique, las oficinas salitreras Peña Chica, San José, San Pedro con San Vicente y San Carlos y Peña Grande (sur)²².

Respecto de la inversión inmobiliaria, Gildemeister se concentró en la venta de propiedades. Ahora bien, la información disponible nos indica que entre 1901 y 1920 vendieron seis propiedades, que desglosamos así: un sitio, tres casas habitación y dos bodegas²³. En 1922 retrovendieron a Nemesio Canelo y sus hermanos Francisco e Ignacio las siguientes propiedades: tres sitios con casa habitación ubicados en Iquique; un fundo con casa, rancho y corrales ubicado en los márgenes del río Loa en el valle de Quillagua. La extensión del predio era de 770 131 metros cuadrados y se dividía en Cerco Grande, Cerco Monte de Oro, Cerco Rita y una casa habitación, rancho y corrales. Además, la hacienda Montes de Oro, ubicada en el mismo valle

²¹ RBR n° 55, vol. 70, fs. 50-51; n° 313, vol. 94, fs. 213-214.

²² RBR n° 37, vol. 40, fs. 24-29; n° 300, vol. 78, fs. 275-284; n° 89, vol. 86, fs. 66-67.

²³ R.B. R. n° 508, vol. 252, f. 170; n°479, vol. 608, fs. 381-382; n° 378, vol. 607, fs. 319-320; n° 135, vol. 67, fs. 60; n° 376, vol. 356, f. 267.

de 56 hectáreas. El precio de venta del conjunto de las propiedades era \$30 600, con intereses del 6% anual. Ese mismo año vendió por expropiación al fisco chileno un terreno con edificio a \$2688, para uso del ferrocarril longitudinal. Tres años después vendieron dos propiedades al contado, una a Moisés González en \$25 000 y otra a John Murray en \$15 000, ambas ubicadas en la calle Barros Arana. Un año después, la firma Wacholtz y Hermanos compró una propiedad raíz compuesta de terreno y edificio, ubicada en calle Sotomayor, en \$25 000, abonando \$10 000 en efectivo y el saldo con amortizaciones mensuales de \$800 cada una, sin intereses y sujeta a gravamen. En 1927 vendieron a la Compañía de Alumbrado Iquique una propiedad conocida como Fábrica y Fundición del Morro en \$40 000 al contado²⁴.

La inversión inmobiliaria de la casa Gildemeister se vio drásticamente afectada a consecuencia de la gran depresión de 1929-1931, pues en 1930 la firma alemana vendió a la Compañía Comercial y Salitrera de Tarapacá un número importante de sus bienes, entre ellos once bodegas, una casa habitación y las instalaciones del muelle La Puntilla en 130 000 libras esterlinas, de las cuales 50 000 correspondieron a mercaderías importadas. Un año después vendieron a Enrique Brenner y Oscar Goich, residentes en Iquique, dos propiedades, una de 1940 metros de superficie y la otra de 4283 en \$5000, y ese mismo año vendieron a la firma Kulenkampff y Knoop una propiedad de 400 metros cuadrados en \$20 000 al contado²⁵. El importante número de ventas realizadas por Gildemeister, tanto de bienes de uso como propiedades destinadas al negocio inmobiliario, no produjo el cierre total de la sucursal de Iquique, pues siguió operando como casa comercial importadora.

A partir de 1941, desde Santiago continuaron Siegfried T. Gildemeister Moller, chileno, casado, comerciante y Juan Gildemeister Moller, peruano, casado, agricultor, por sí, ambos en representación de Gildemeister y Compañía Limitada, establecían una sociedad anónima, para explotar las siguientes minas de plata: Hilda, Punta Froilana, Arena, Hospital, Éxito, Rosario, Constancia, Buena Esperanza, Alida, Lolón, Erna, Carla, Corneta 1ª, 2ª, 3ª, 4ª, Palermo, San Félix 1ª y 2ª, Marina, San Ambrosio, Central, Carmela, Carmelita y Panchita, todas ubicadas en el cerro Challacollo; minas de cobre: Cometa III, Punta, Bellavista y Bellavista 2ª; y los yacimientos de cal Calixto y Calixema²⁶.

²⁴ R.B.R. n° 531, vol. 48, fs. 375-377; n° 300, vol. 47, fs. 193-194; n° 339, vol. 79, f. 319; n° 340, vol. 79, fs. 319-320; n° 130, vol. 86, f. 100; n° 550, vol. 100, fs. 378-379.

²⁵ R.B.R. n° 366, vol. 111, fs. 280-283; n° 207, vol. 117, fs. 181-182; n° 111, vol. 117, f. 98.

²⁶ Archivo Nacional de Chile, Registro Conservador de Minas: n° 1, vol. 252, fs. 1-3; n° 10, vol. 181, fs. 17-19; n° 2, vol. 125, fs. 4-7.

7. CONCLUSIÓN

No ha sido el propósito de este estudio ofrecer conclusiones generales sobre un caso empresarial, sino más bien, con los datos presentados, demostrar que Gildemeister y Cía. fue una de las prominentes casas comerciales extranjeras cuyo capital de origen se formó en América, y su primera casa matriz en Lima rindió las ganancias necesarias para expandirse primero a Iquique y seguidamente a Valparaíso, Santiago y Concepción, superando los cien años de existencia. En ese sentido advertimos que sus socios fundadores desarrollaron un espíritu innovador y audaz, que uniendo sus esfuerzos y recursos monetarios en función de optimizar utilidades, supieron mejor que otros aprovechar las condiciones creadas primero por la economía peruana y posteriormente el ciclo salitrero chileno, aunque no exento de dificultades. Aquello se vio reflejado en la expansión de inversiones en diferentes sectores de la economía nacional, lo que a su vez requirió de mayores exigencias en su constitución legal para garantizar tanto capitales como inversiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Bermúdez Miral, Oscar (1963). *Historia del salitre. Desde sus orígenes hasta la guerra del Pacífico*. Tomo I. Santiago: Universidad de Chile.
- Bermúdez Miral, Oscar (1966). El salitre de Tarapacá de Tarapacá y Antofagasta durante la ocupación militar Chilena. *Anales de la Universidad del Norte*, 5, 129-182.
- Bermúdez Miral, Oscar (1984). *Historia del salitre. Desde la guerra del Pacífico hasta la revolución de 1891*. Santiago: Pampa Desnuda.
- Blakemore, Harold (1977). *Gobierno chileno y salitre inglés, 1886-1896: Balmaceda y North*. Santiago: Andrés Bello.
- Cavieres, Eduardo (1988). *Comercio chileno y comerciantes ingleses, 1820-1880: un ciclo de historia económica*. Valparaíso: Ediciones Universitarias de Valparaíso.
- Centurión Herrera, Enrique (1924). *El Perú actual y las colonias extranjeras: la realidad actual y el extranjero en el Perú a través de cien años 1821-1921*. Bergamo: Instituto Italiano D'Arti Grafiche.
- Contreras C. Carlos & Eduardo Cavieres F. (2005). Políticas fiscales, economía y crecimiento. En Eduardo Cavieres y Cristóbal Aljovín de Losada (comps.), *Chile Perú, Perú-Chile: 1820-1920. Desarrollos políticos, económicos y culturales*. Valparaíso: Ediciones Universitarias de Valparaíso.
- Couyoumdjian, Juan R. (1974). El mercado del salitre durante la primera guerra mundial y la postguerra, 1914-1921. Notas para su estudio. *Historia*, 12, 13-55.

- Couyoumdjian, Juan R. (2000). El alto comercio de Valparaíso y las grandes casas extranjeras en Valparaíso, 1880-1930: una aproximación. *Historia*, 33, 63-99.
- Empresa periodística de Chile (eds.) (1938). *Diccionario Biográfico de Chile, 1937-1938*. Segunda edición. Santiago: Universo.
- Estrada, Baldomero (2005). La colectividad alemana de Valparaíso durante la primera mitad del siglo XX. *Historia*, 15, 65-91.
- Fernández Canque, Manuel (2007). *Arica 1868, un tsunami y un terremoto*. Santiago: Dibam.
- Goicovic D. Igor & Miguel Jaramillo (2005). Región y nación en los espacios del norte. Desarrollos económicos y sociales en fases de transición. Extremo norte peruano y norte chico chileno. En Eduardo Cavieres y Cristóbal Aljovín de Losada (comps.), *Chile Perú, Perú-Chile: 1820-1920. Desarrollos políticos, económicos y culturales*. Valparaíso: Ediciones Universitarias de Valparaíso.
- Hüttertort, Carlos (1913). *Geschichte des Hauses Gildemeister Co. in Iquique*. Bremen: Guthe. Traducción de B. A. Torres Baquedano.
- Novak Talavera, Fabián (2004). *Las relaciones entre el Perú y Alemania (1828-2003)*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Núñez Carvallo, Rodrigo (1997). Un tesoro y una superstición. El gran terremoto peruano de 1868. *Historia y desastres en América Latina*. Vol. 2. Lima: Red de Estudios Sociales en Prevención de Desastres en América Latina.
- Núñez Seixas, Xosé Manoel (2006). Modelos de liderazgo en comunidades emigradas. Algunas reflexiones a partir de los españoles en América (1870-1940). En Alicia Bernasconi y Carina Frid (eds.), *De Europa a la Américas. Dirigentes y liderazgos (1880-1960)*. Buenos Aires: Biblos.
- Mazzei, Leonardo (1990). *Sociedades comerciales e industriales y economía de Concepción, 1920-1939*. Santiago: Universitaria.
- Miranda Costa, Juan (1993). *Apuntes sobre cien familias establecidas en el Perú*. Archivo Luis Lasarte Ferreyros. Lima: Rider Ediciones Nacionales.
- Pinto Vallejos, Julio & Luis Ortega Martínez (1990). *Expansión minera y desarrollo industrial: un caso de crecimiento asociado (Chile 1850-1914)*. Santiago: Salesianos.
- Salazar, Gabriel & Julio Pinto (2002). *Historia contemporánea de Chile*. Tomo 3. Santiago: LOM.
- Silva Vargas, Fernando (1997). Comerciantes, habilitadores y mineros: una aproximación al estudio de la mentalidad empresarial en los primeros años de Chile republicano (1817-1840). En Escuela de Negocios de Valparaíso (eds.), *Empresa privada*. Valparaíso: Escuela de Negocios.

- Soto Cárdenas, Alejandro (1998). *Influencia británica en el salitre. Origen, naturaleza y decadencia*. Santiago: Universidad de Santiago.
- Villalobos Rivera, Sergio (2006). *Origen y ascenso de la burguesía chilena*. Quinta edición. Santiago: Universitaria.