

# John Thomas North, Rey del Salitre

HAROLD BLAKEMORE  
(Traducción de Arturo Tienken)\*

En la exportación de iniciativas y capital británicos en el siglo 18 y comienzos del 20, rol fundamental le cupo a empresarios individuales que despertaron el interés necesario entre el público inversionista con respecto al potencial de los recursos de ultramar, e hicieron posible el desarrollo significativo de sus respectivas áreas merced a sus esfuerzos personales. Entre ellos se destaca John Thomas North (1842-1896), conocido en su época como “el Rey del Salitre”, promotor principal de una industria y comercio que llegaría a ser viga maestra de la economía chilena desde los ochenta hasta la Primera Guerra Mundial. Fue North un inglés notable quien, según sus propias palabras, ascendió “de mecánico a millonario” en el curso de veinte años, cuyas actividades durante 1880 y 1890 acapararon la atención de la prensa comercial, y cuyas aspiraciones a figurar en sociedad fueron casi tan dramáticas como su manipulación del mercado salitrero en la Bolsa londinense. De autoformación, dotado de

\*(Nota del traductor): Publicamos el presente trabajo en memoria del Doctor Harold Blakemore, fallecido el 20 de febrero de 1991. Eminentísimo historiador inglés, el Doctor Blakemore se especializó en la historia de nuestro país, al que conocía y amaba profundamente. Tanto es así que testamentariamente dispuso que sus cenizas fuesen esparcidas en el desierto del norte de Chile, lo que se hizo en los terrenos de la ya desaparecida Oficina Salitrera Prat. Entre sus numerosas obras se destacan aquellas que guardan relación con el norte, y con la Presidencia de José Manuel Balmaceda. “John Thomas North, the Nitrate King”, apareció en *History Today*, julio de 1962.

considerable talento para los negocios y de fuerte personalidad, North pertenece a la época de Cecil Rhodes y Barney Barnato aunque, a diferencia de ellos, apenas se le recuerda en su país natal. Sin embargo, ocupa lugar permanente en la historia de las relaciones comerciales entre Gran Bretaña y Latinoamérica.

Las décadas en que North inicia su carrera hacia la prominencia salitrera fueron también años de desarrollo económico para varias naciones latinoamericanas, fomentado por capital británico. Ya en 1880 se habían invertido 123.000.000 de libras esterlinas en préstamos a los gobiernos, y una cifra superior a 50.000.000 en empresas productivas como ferrocarriles, muelles, telégrafos y minas. Hacia 1890 las sumas ascendían a 190.000.000 y 230.000.000 respectivamente, las que demuestran el interés de los inversionistas isleños en el continente con el cual el Reino Unido guardaba lazos muy estrechos tanto en el contexto comercial como en simpatía.

El grueso de estos capitales se orientó hacia la Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y México. Chile en especial gozaba de gran prestigio debido a su tranquilidad política y sólido gobierno. Entre las comunidades comerciales del inversionismo extranjero predominaba la británica: ya en 1820 habíanse establecido doce firmas en Valparaíso, el centro comercial y primer puerto de la República. Cuarenta años más tarde residían allí casi dos mil súbditos británicos, o sea más de la mitad del total para todo el país. En las postrimerías del siglo, un envidioso escritor norteamericano llegó a decir que Valparaíso, bajo el control comercial de los ingleses y sus transacciones en libras esterlinas, su periódico *The Chilean Times* y el uso virtualmente excesivo del idioma, equivalía “nada menos que a una colonia inglesa”. Entre ambas naciones existían afinidades que se remontaban a la época de la Independencia: recordaban los chilenos el rol de Canning en la diplomacia de aquel tiempo, y al comandante Cochrane. Chile entrenaba a sus cadetes en naves inglesas durante el transcurso del siglo 19, y la historia nacional abundaba en apellidos como Edwards, Ross y Blest, representantes de las grandes familias anglo-chilenas establecidas desde los albores de aquella centuria. La estimación británica por Chile siguió en aumento a medida que, como en el caso del Brasil, se constituyó en un oasis de calma, en contraste con la turbulencia continental.

Aquel prestigio se vio reforzado tras la derrota del Perú y Bolivia en la Guerra del Pacífico (1879-1882), librada en gran parte para determinar el dominio de las ricas provincias salitreras de Tarapacá y Antofagasta, la una peruana, la otra boliviana. El salitre no adquirió importancia hasta la década del

setenta: antes lo había sido el guano producido por incontables millones de aves marinas, al cual le debió el Perú la mayor parte de sus ingresos entre 1840 y 1870. Tenía este producto gran demanda en Europa y América como fertilizante eficaz y natural, rico en nitrógeno. Pero al menguar los principales depósitos en las Islas Chinchas en la década del sesenta, los británicos y otros interesados en el comercio guanero dirigieron su atención al nitrato tarapaqueño y antofagastino.

Inicialmente, los gobiernos del Perú y Bolivia sólo aplicaron una tasa a las exportaciones, dejando la propiedad de las oficinas en manos privadas, en su mayoría británicas y chilenas. Sin embargo, en 1873 el gobierno peruano, amenazado por la bancarrota, aumentó el impuesto y dos años más tarde promulgó leyes que sembraron confusión en toda la industria. En mayo de 1875 se autorizó al Poder Ejecutivo para solicitar un préstamo por siete millones de libras esterlinas, de los cuales cuatro millones se destinarían a la compra de las oficinas en manos extranjeras, pagándose un interés anual del ocho por ciento y redimible por el gobierno en un plazo de dos años. Este intento de nacionalización de la industria sólo sembró incertidumbre y confusión en el mercado: los bonos se imprimieron, pero el Perú fracasó en su intento por redimirlos, empeorándose la situación al ser declarada la guerra. Fueron muchos y complicados los orígenes del conflicto, pero sus resultados claros y definidos: victorioso en mar y tierra, Chile obligó a sus adversarios a solicitar la paz, exigiendo como botín de guerra las provincias de Tarapacá y Antofagasta.

Durante el conflicto reinó el desasosiego entre los detentores de bonos salitreros peruanos, o sea, en efecto, los títulos de propiedad de las oficinas, dado que ignoraban qué suerte correrían los bonos peruanos ante la eventualidad de una victoria chilena. Ya con anterioridad a la guerra, y debido a la política del Perú, los bonos se estaban vendiendo a un 60 por ciento de su valor nominal; pero hacia 1881 los certificados que originalmente valían 180 libras esterlinas se vendían a un precio que fluctuaba entre las 20 y 30 libras. En tales circunstancias, los especuladores que preveían un triunfo chileno, y posiblemente poseyendo información confidencial relativa a la devolución de las oficinas al sector privado, adquirieron grandes cantidades de bonos depreciados. Figura central entre estos especuladores la constituyó el individuo cuyo nombre se convirtió en sinónimo del salitre en la Bolsa londinense: John Thomas North.

Por aquella época, North ya era bien conocido en el litoral del Pacífico. Nacido en Leeds, Yorkshire, en 1842, hijo de un comerciante en carbón, realizó su primer viaje al Perú en 1869 cuando la empresa ingenieril Fowler y

Compañía, en la cual prestaba servicios desde 1863, lo envió para instalar maquinaria destinada a la extracción del salitre. Se retiró de la firma en 1871 para asumir la dirección de una oficina próxima a Iquique. Al plazo de cuatro años había reunido capital suficiente para comprar oficinas propias. Se le presentaron otras oportunidades para prosperar. El agua escaseaba en las zonas extractoras; como consecuencia, en 1878 se fundó en Iquique la Compañía de Agua de Tarapacá, con el objeto de trasladar el líquido en buques-tanque desde Arica. North prontamente arrendó las naves por dos años, añadiendo otra de su propiedad. Al invadir Tarapacá las fuerzas chilenas a comienzos de la guerra, North obtuvo de este gobierno su reconocimiento como dueño único de la empresa, cuyos propietarios habían abandonado la provincia. Al sufrir daños bélicos la Compañía, North obtuvo cierta compensación de parte del gobierno chileno, y poco después estableció el monopolio para suministrar agua a las zonas salitreras.

Sin embargo, la Guerra del Pacífico le ofreció al joven empresario algo de mucho mayor importancia, vale decir, la oportunidad de asegurarse un lugar dominante en la industria salitrera misma. North viajó al Perú cuando el país era presa del caos y los poseedores de bonos los liquidaban a cualquier precio. En Lima compró todos los certificados a su alcance, y no debe sorprendernos si haya sabido que el gobierno chileno reconocería los títulos de propiedad, pues contaba con la asistencia de un tal Robert Harvey, quien, al igual que North, había aprendido ingeniería en la práctica. Más aún, Harvey había ocupado el cargo de Inspector General del Salitre para el gobierno peruano, siendo a la vez consejero principal del gobierno chileno en el ramo durante la ocupación de Tarapacá. Bien pudo haber sido un factor importante en la decisión de éste en el sentido de devolver la industria al sector privado, según los decretos de 1881-1882. A otro expatriado inglés, John Dawson, le cupo un papel esencial en dichas operaciones. Como gerente de la sucursal iquiqueña del Banco de Valparaíso, fue Dawson quien le facilitó a North y a Harvey los fondos para comprar los bonos salitreros. En consecuencia, al finalizar la Guerra el triunvirato se encontró virtualmente dueño de las mejores oficinas, cuyo valor era inmensamente superior a lo que había pagado por ellas. A modo de ejemplo, los bonos de la oficina Santa Ramírez le costaron a Harvey 5.000 libras, o sea un tercio de su valor real. La vendió a la Liverpool Nitrate Company, en formación en 1882, por 50.000 libras, capitalizándose ésta al doble de la referida suma.

En 1882 North regresó a Inglaterra para poner en marcha la segunda etapa

de su proyecto: fundar compañías destinadas a la extracción y comercio del salitre. Entre esta fecha y 1896, North influyó en más de las dos terceras partes de las compañías involucradas. Con sus asociados fundó The Liverpool Nitrate Company (1883), The Colorado Nitrate Company (1885), y The Primitiva Nitrate Company (1886), con él en calidad de presidente de las tres (1888).

Era un promotor innato, con notable capacidad para ganarse la confianza general gracias a su estilo bonachón y optimista. Mediando los ochenta y ante la gran demanda europea, todo marchaba bien y los dividendos eran altos: en 1885 pagaban un 26 por ciento, un 20 por ciento al año siguiente, y un 40 por ciento en 1887 y 1888 por cada acción de 25 libras. La Primitiva y la Colorado en aquellos mismos años daban del 10 al 15 por ciento. Quedaban otras propiedades chilenas a ser convertidas en compañías y, ante el éxito de las ya nombradas, había gran demanda por las acciones al fundarse nuevas empresas durante 1888 y 1889. A estas alturas North tenía enemigos que empezaron a preguntarse cuándo acabaría el proceso y vendría el derrumbe salitrero debido a la excesiva cantidad de compañías. Dudando de North desde el comienzo, *The Economist*, en edición del 7 de julio de 1880, se pregunta “hasta qué punto los títulos de estas empresas pertenecen al público, pues a pesar de estar diligentemente inflados, hay motivos que inducen a creer que están bajo el control de los promotores, quienes los descargan sobre los inversionistas”. Sin embargo, nadie se intranquilizó, pues los suscriptores ansiaban compartir las grandes fortunas de los capitalistas salitreros, deslumbrados por el brillante ejemplo de North.

La clave del éxito de North yace en la proyección de su imagen pública, capaz de inspirar confianza en sus promociones. Parte de aquella imagen se conforma en torno al triunfante industrial, creador de una nueva red de intereses económicos. Era él el centro del “círculo salitrero”; efectivamente, pronto adquirió el apodo de “The Nitrate King”, a modo de homenaje. “Pónganle a



*J. T. North.*

una carreta de frutero el nombre de North”-dice *The Financial News* en mayo de 1888-, conviértanla en sociedad limitada, y las acciones se venderán al 300 por ciento en menos de una hora [...] es un pacto entre los promotores. Todo lo que toca se vuelve si no en oro, a lo menos en ganancias”. Su imperio siguió creciendo: el monopolio del agua en Tarapacá le sirvió de base para The Tarapacá Waterworks Company, fundada en 1888 con un capital de 400.000 libras. En ese mismo año se formó el Banco de Tarapacá y Londres con John Dawson como gerente en Iquique. Un año después, North y Harvey fundaron The Nitrates Provisions Supply Company y, acaso lo más importante, en 1888 North compró un poderoso bloque de acciones en The Nitrate Railways Company, operadora del único ferrocarril en Tarapacá.

La consolidación de su fama mediante los negocios y fortuna fue apenas una manera de impresionar al mundo; otra fue la de cimentarse socialmente. Como ocurre con muchos hombres de origen humilde que lograron riqueza e influencia, North hizo gala de ostentación. Construyó con gran costo una suntuosa mansión en Avery Hill, Eltham, en el condado de Kent, rodeada de un amplio parque. Una gran cúpula en estilo italiano, visible millas a la redonda, coronaba el edificio. Utilizó madera especialmente importada de Sudamérica. A la entrada había dos grandes portales de fierro labrado, supuestamente extraídas de la catedral limeña por las tropas chilenas durante la Guerra del Pacífico. Más aún, aparte de los jardines, huertos, establos y perreras, se encontraba un vasto conservatorio de fierro y vidrio con escenas recordatorias de los comienzos de North. Allí sus huéspedes podían admirar un despliegue de flora sudamericana en el corazón de Kent. Avery Hill se convirtió en centro de la sociedad salitrera, y su dueño en figura importante de su condado adoptivo. Maestro del West Kent Hunt -organización de cazadores-, coronel honorario del Regimiento de Voluntarios de Tower Hamlet, al cual equipó de su propio pecunio, amigo de Lord Dorchester y Randolph Churchill, North no escatimó gastos ni esfuerzos para satisfacer una ambición que estuviera a tono con sus éxitos comerciales. Parte de su popularidad con el público general se debe a sus aficiones deportivas. Ganó prestigio como propietario de animales de pura sangre y criador de galgos: uno de sus perros se adjudicó tres veces la Copa Waterloo. El célebre jugador de cricket W.G. Grace le dedicó su libro *The History of a Hundred Centuries*; fue también entusiasta aficionado del pugilismo. Numerosos son los ejemplos de su generosidad, en especial hacia su lugar de nacimiento. En 1888, cuando la destrucción amenazaba a la vieja abadía de

Kirkstall, cerca de Leeds, la compró en 10.000 libras, regalándola a la ciudad, y donó otras 5.000 al hospital de Leeds entre otras sumas a instituciones de caridad. En mérito a sus servicios el 25 de enero de 1889 la ciudad le honró con el título de First Honorary Freeman of Leeds.

Así entonces el Rey del Salitre continuó su carrera ascendente en lo comercial y lo social, no obstante las advertencias de críticos como *The Economist* que lo acusaban de ocultar con sus despliegues de ostentación bonachona verdades desagradables respecto al salitre. Al diario le preocupaba la situación del mercado, el que hacia fines de 1888 pasaba por un período inestable debido al desequilibrio entre la oferta y la demanda. Había antecedentes previos: en los albores del ochenta, un mercado saturado había obligado a las compañías a unirse para disminuir la producción hasta que bajaran las reservas y subieran los precios en Europa. En 1886 hubo un aumento en las ventas y, con ellas, en los dividendos. El mercado principal era la Europa continental, en especial la agricultura del azúcar-remolacha de Francia y Alemania. En 1887 ésta compró 245.000 toneladas, comparadas con 56.000 vendidas a Gran Bretaña y 30.000 a los EE.UU. Pero ahora la recuperación del mercado salitrero peligraba ante la formación de nuevas compañías al mando de North, y los nuevos inversionistas esperaban altos dividendos, lo que no es de extrañar dada la meteórica ascensión de North a la fama y la fortuna. Por consiguiente, grande era la tentación de producir al máximo, no obstante el deterioro del mercado mundial. Así entonces, las circunstancias que habían rematado en la formación de la primera coalición restrictiva y su derrumbe en 1886, estaban por repetirse.

Pero corrían otros tiempos. Ahora casi la mitad de los ingresos chilenos provenían de la tasa de exportación del salitre, y bajo su capaz Presidente Balmaceda se destinaban grandes sumas a impresionantes obras públicas. El gobierno no podía ver con buenos ojos una merma en sus entradas a consecuencia de una acción unilateral por parte de los inversionistas extranjeros. En sus declaraciones públicas, Balmaceda empezó a insinuar que el gobierno se vería obligado a revisar la política de *laissez-faire* adoptada con respecto al salitre, de manera que los órganos de prensa preveían un conflicto entre ambas partes. Una de las empresas nacionales de North, la Nitrate Railways, ya había sido presa de ataques. Dicho ferrocarril, construido en la década del setenta, en virtud de una concesión exclusiva otorgada por el gobierno peruano, prohibía la construcción de otra línea por un período de 25 años. Pero su historia a partir del triunfo chileno dio margen a una disputa entre su gobierno y la compañía. Esta,

ejerciendo su cuasi-monopolio sobre el transporte tarapaqueño, impuso un elevado impuesto a los embarques salitreros, y ahora estaba presionado tanto por el gobierno como por los productores ajenos al círculo de North para reducirlo. El gobierno sostenía ante las cortes chilenas que la concesión era inválida. Su lucha con la compañía culminó en 1889, cuando la más alta autoridad judicial, el Consejo de Estado, dictaminó que el Poder Ejecutivo era competente para resolver el caso. Siendo éste el Presidente Balmaceda, no había duda sobre el fallo.

Con los nitratos en crisis, la incertidumbre sobre las intenciones gubernamentales y la desazón de los inversionistas extranjeros, había llegado la hora de una visita personal de North al país para aquilatar la situación. El viaje se inició en forma impresionante con una fiesta de despedida el 4 de enero de 1889, en el Hotel Metropole. Asistieron mil invitados, representando, según *The South American Journal*, a “la aristocracia, la plutocracia y la histrionicrancia del reino”, con un costo de 10.000 libras. Zarpó de Liverpool el 6 de febrero, acompañado por su esposa, su secretario Melton R. Prior, el dibujante de *The Illustrated London News*, el mismo miembro del directorio de la Nitrate Railways, Montagu Vizetelli, del *Financial Times* y, ante la sorpresa de algunos, William Howard Russell, decano de los corresponsales y su esposa. Según decires de la época, indujo a Russell con un honorario de 15.000 libras para que escribiera un informe favorable a los intereses de North, aunque lo efectivo es que Russell aceptó ir a condición que tuviera libertad para emitir sus propias opiniones, lo que hizo posteriormente en su libro *A Visit to Chile and The Nitrate Fields of Tarapacá*.

Recalando primero en Coronel el 16 de mayo de 1889, la comitiva prosiguió al norte en lo que se asemejaba más a un viaje de realeza que una simple visita. North ofreció varios banquetes con el objeto de concentrar la atención nacional en “el coronel Juan del Norte, Rey del Salitre”, brindándole oportunidad para desplegar su natural talento de “showman”. Agasajó a la prensa chilena, sostuvo reuniones con autoridades civiles, hizo gala de su filantropía y agradó al público mediante un obsequio de dos caballos de pura sangre a la Estación Experimental Agrícola del Estado. Mientras tanto, Balmaceda acababa de regresar de la zona norte, donde en marzo se había referido a los peligros de un control monopolista extranjero e insinuado el fin de la concesión férrea. Era inevitable un encuentro entre el agudo estadista y el vigoroso empresario. Así aconteció en tres ocasiones, en marzo y abril de 1889.

Presente Russell, informó que Balmaceda se mostró cordial con la delegación inglesa, intimando que él “no tenía la menor intención de librar batalla contra los legítimos intereses”, aunque le expresó sin rodeos a North que éste ofrecía un precio demasiado bajo por una oficina que deseaba adquirir. Se ignora hasta qué punto ello satisfizo al magnate. Hombre inteligente cuya afabilidad ocultaba su verdadero pensamiento, Balmaceda estimó conveniente dar aseguraciones vagas, sembrando dudas en North para que titubeara antes de abordar actos antagónicos al gobierno, tales como una nueva combinación que impusiera restricciones a la producción salitrera.

Si bien North enfrentó por fin a un adversario digno, tuvo la sensatez de ocultar sus dudas, y continuó con su triunfante trayectoria social a su regreso en julio, deteniéndose en Iquique, Nueva York, París y Bruselas. En edición del 3 de agosto de 1889, *The Economist* da pauta de la importancia de North respecto al salitre: “Al partir a Chile el Rey del Salitre, el mercado perdió agilidad [...] los precios bajaron y siguieron de baja hasta la víspera de su retorno [...] pero fue solamente a su arribo que el mercado logró algo de su habitual vigor”. Sin embargo, al advenir 1890, la largamente esperada recuperación no se había materializado, y North hubo de esforzarse para mantener la confianza inversionista. Impuso su personalidad sobre las compañías de su propiedad, hizo declaraciones optimistas, ofreció comprar las acciones de los escépticos -medida que los persuadió a no vender- y con semejantes argucias conservó su reputación. A la vez, se deshizo veladamente de aquellas empresas que estaban en peligro. En 1880 tenía 16.000 acciones del ferrocarril salitrero, pero hacia 1896 le quedaban menos de 400.

Los sucesos en Chile vinieron en su ayuda. Cualquier amenaza procedente de Balmaceda -aunque punto discutible- desapareció en 1891, cuando un conflicto de larga maduración entre el mandatario y su Congreso relativo a poderes constitucionales culminó en una guerra civil de ocho meses, una de las más extrañas de la historia moderna. Apoyado por la Armada, el Congreso se apoderó de las áreas salitreras para obtener los impuestos de embarque, pero no podía atacar a Balmaceda, quien dominaba el resto del país, por carecer de las armas suficientes. A su vez Balmaceda, respaldado por el Ejército, no podía enfrentar al Congreso porque no disponía de fuerzas navales y por la interposición del desierto. El jaque, según frase del ministro británico en Chile, “entre la ballena y el elefante”, vino a resolverse recién en agosto de 1891, cuando el bando congresal obtuvo armas en el extranjero antes de que Balmaceda

consiguiera buques, y desembarcó en Chile central, donde derrotó a las tropas balmacedistas. El Presidente se suicidió.

Durante el transcurso de la guerra los productores se aprovecharon de los problemas gobiernistas, formando una coalición con el fin de agotar las reservas del fertilizante. La producción mermó también debido a la dislocación de los trabajadores, reclutados por el Congreso. Tanto los precios como las acciones aumentaron de valor en 1891, recobrando North su prestigio, especialmente a partir de agosto, dada la creencia general de que mantenía relaciones cordiales con el nuevo y victorioso gobierno. Este criterio surgió del hecho que durante el conflicto la prensa balmacedista alegaba que la verdadera motivación de la guerra se debió a una alianza entre los intereses bancarios y latifundistas nacionales con los capitalistas foráneos del salitre, representados por el Congreso. Esta línea contaba con el apoyo del ministro norteamericano Patrick Egan, otrora tesorero de The Irish Land League y furibundo anglófobo. También así Maurice Hervey, enviado especialmente por *The Times* para cubrir la guerra. Los despachos sensacionalistas de Hervey, a veces intencionadamente, tenían por blanco a North. Por ejemplo, el 19 de mayo de 1891, *The Times* publicó su afirmación de que “sin dar nombres, algunos de los cuales son tan conocidos en la Bolsa londinense como los puntos cardinales [...], los instigadores, los manipuladores, los simpatizantes de la tal llamada revolución eran, y son, los propietarios ingleses o anglo-chilenos de los vastos depósitos en Tarapacá”, afirmación sin base y reiterada más tarde en su libro *Dark Days in Chile*. En mayo Hervey fue convocado a Londres para sustanciar sus cargos y explicar por qué sus reportajes diferían tanto de las otras fuentes informativas, sospechándose que hubiera sido sobornado por los balmacedistas. Incapaz de justificar las acusaciones, Hervey desapareció de la escena poco después de su regreso a Londres. Pero su libro y la propaganda de Balmaceda contra los intereses foráneos han dado lugar a numerosas especulaciones por parte de los historiadores, primordialmente porque la Revolución de 1891 constituyó un factor central en la historia de Chile.

Evidentemente, de haber sido North y otros culpables de soborno, sería muy difícil hallar pruebas, y en verdad no las hay que no fueran viciadas por su origen. Tal vez sea significativo que en el Testamento Político previo al suicidio, en el cual Balmaceda se explayó sobre las causas y posibles consecuencias de la Revolución, no hay palabra alguna que aluda a intereses económicos. Incluso, pese a ser un punto negativo, el nuevo gobierno, lejos de simpatizar con los

intereses extranjeros, no sólo puso en efecto la política balmacedista respecto a la Nitrate Railways Company, sino que también instó a los chilenos a comprar oficinas en 1892 y 1893 con miras a debilitar el monopolio foráneo.

Hacia 1894 el interés por el salitre había declinado entre los inversionistas ingleses. En aquel año fracasó la segunda combinación, decayó la confianza en el gobierno chileno, y la producción era superior a la demanda. Más todavía, empezaba a formarse conciencia de que North y sus asociados no habían sido del todo honestos para con los inversionistas. Sin embargo, simuló hasta el último: en noviembre de 1895, en reunión convocada para discutir la reorganización de la Primitiva Company, North aún pintaba un cuadro rosa, señalando que todavía era dueño de 5.000 acciones. Omitió decir que en los cinco años anteriores se había desprendido del doble de ese número. Anticipando largamente el fin del boom salitrero, había hecho inversiones en minas inglesas de carbón, fábricas en París y Saint Etienne, productoras de cemento en Bruselas, tranvías en Egipto y minas de oro en Bélgica. Sólo tras su deceso vino a saberse hasta qué extremo estaban supercapitalizadas sus compañías y el intento de comercialización de sus títulos. Tan fuerte fue su personalidad que muchos inversionistas depositaron su confianza en él. Siguió en su papel de hombre público: en 1895 se presentó como candidato conservador al Parlamento, representando al distrito de West Leeds, contra Herbert Glastone, y aunque perdió la elección por 96 votos, hizo una campaña espectacular. Evitando los discursos políticos, prometió contratos fiscales a industrias de la región si fuera elegido, dio consejería a los entusiastas de la hípica, y distribuyó pañuelos con su imagen, siempre montando un carro bomba y acompañado de pugilistas conocidos.

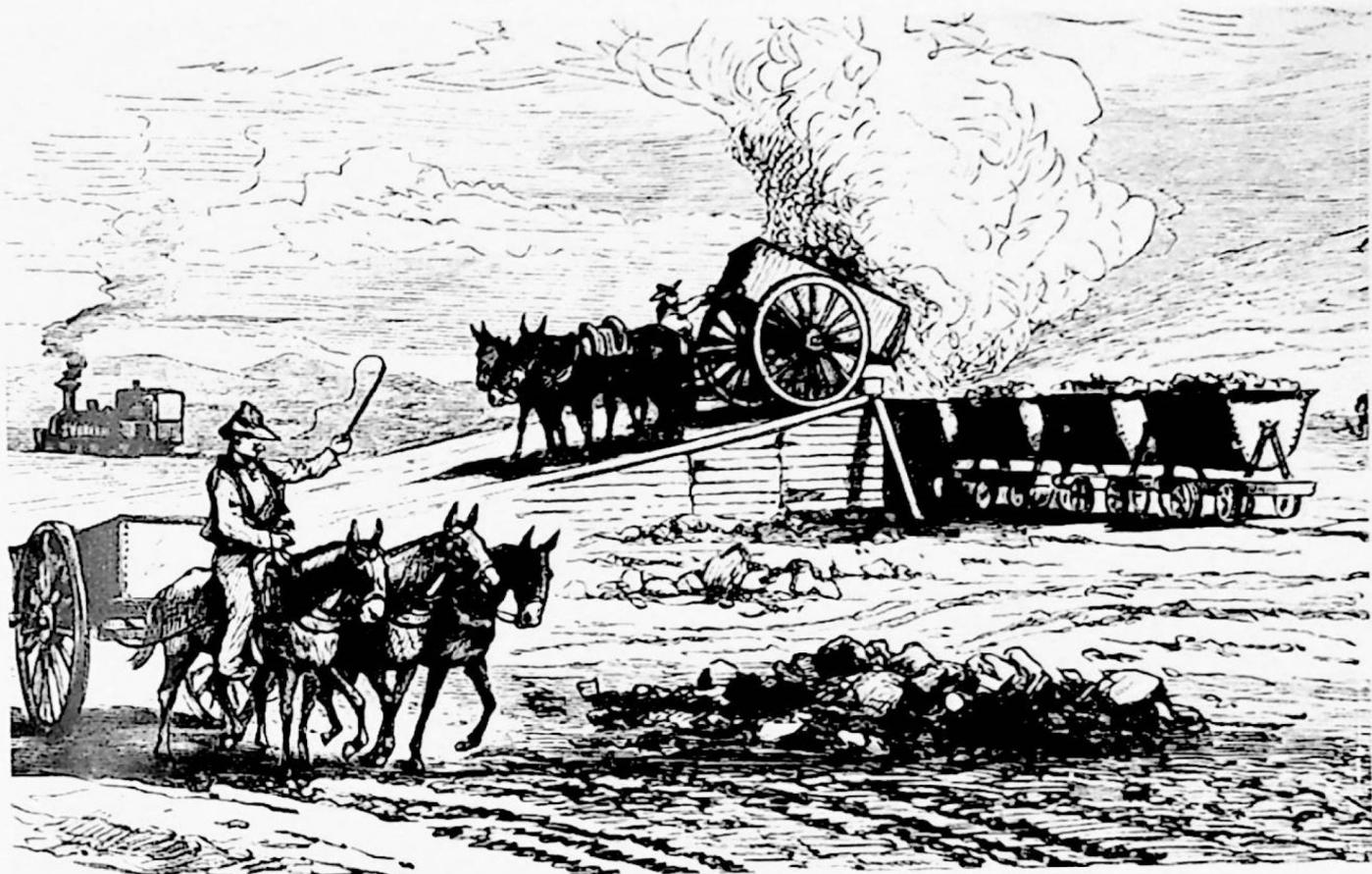
Murió de apoplejía el 5 de mayo de 1896, mientras presidía una sesión directiva de la Buena Ventura Nitrate Company en Gracechurch Street. A sus funerales en Eltham, que guardó luto en su honor, asistieron enormes multitudes de todas las clases sociales. Fueron tantos los mensajes de condolencia a la familia que el telégrafo local hubo de aumentar su personal y mantenerse abierto todas las noches desde el 6 hasta el 9 de mayo. Llegaron cartas de pésame del Príncipe de Gales, el Khedive de Egipto y el Rey de los belgas, quien envió a un representante oficial a las exequias.

Las notas necrológicas reflejan los puntos de vista que cada órgano asumiera sobre North en vida. Su crítico más fuerte, *The Economist*, dijo “que de principio a fin fue un simple trabajador que amasó una cuantiosa fortuna [...] agradán-

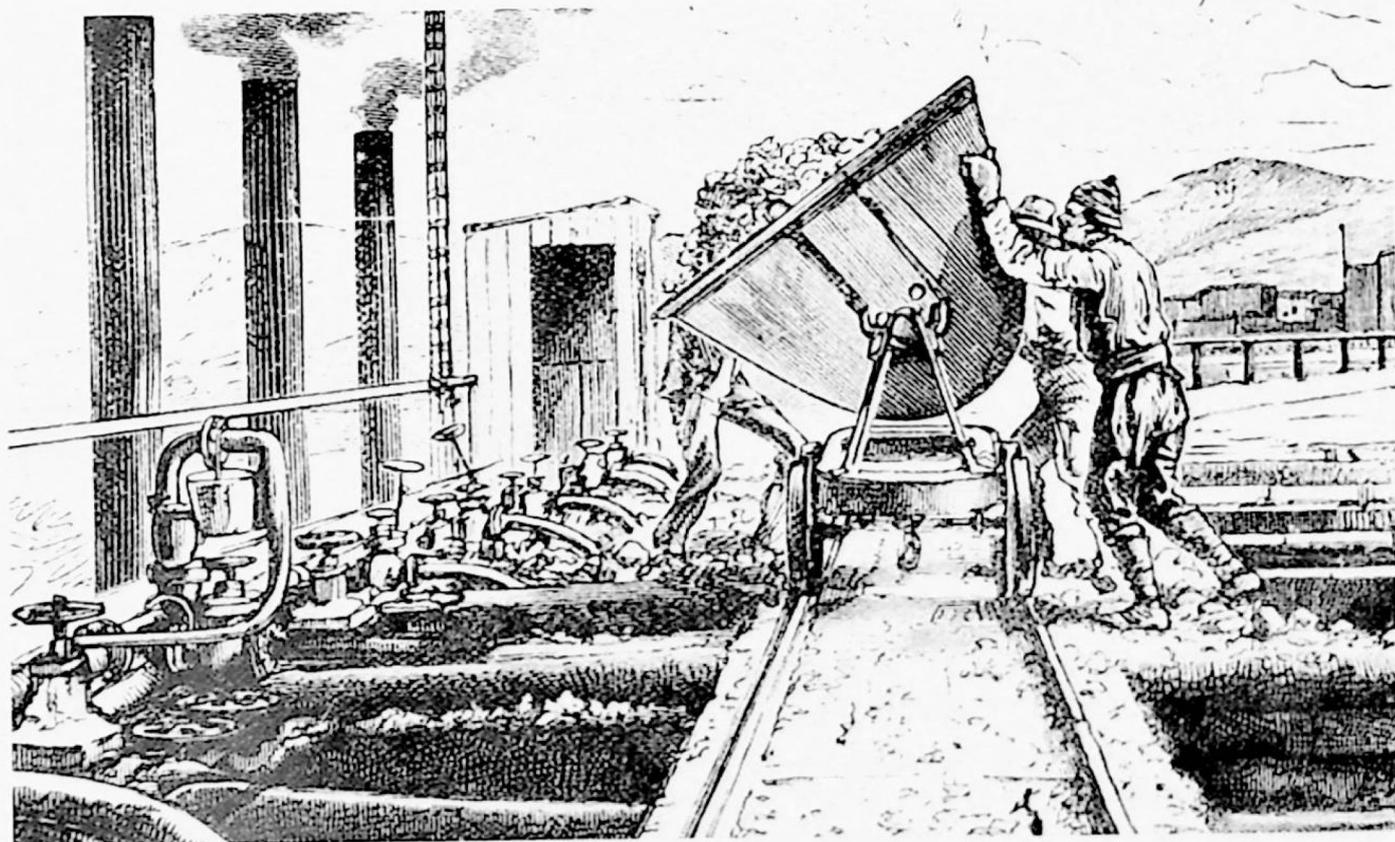
dole dispendiarla con gran gasto y despliegue [...] su noción de hospitalidad consistía en ahogar a sus amigos en champagne”. No obstante, el periódico hubo de reconocer su inherente habilidad, coraje y carácter. *The South American Journal* se mostró más caritativo, con su acostumbrada simpatía hacia North: “Aunque carente de gran cultura y educación superior, poseía dotes eminentes en cuanto criterio, previsión y presteza, que lo llevaron al éxito en empresas comerciales o especulación”. Cualesquiera hubieran sido sus métodos, a veces menos que honestos, John Thomas North fue un notable *self-made man* que empezó su vida como simple ingeniero pobre y se convirtió en cuasi-millonario. Merece ser recordado en su país natal así como en esa república sudamericana en el otro confín del mundo, con la cual Gran Bretaña ha mantenido lazos tan estrechos durante tanto tiempo.



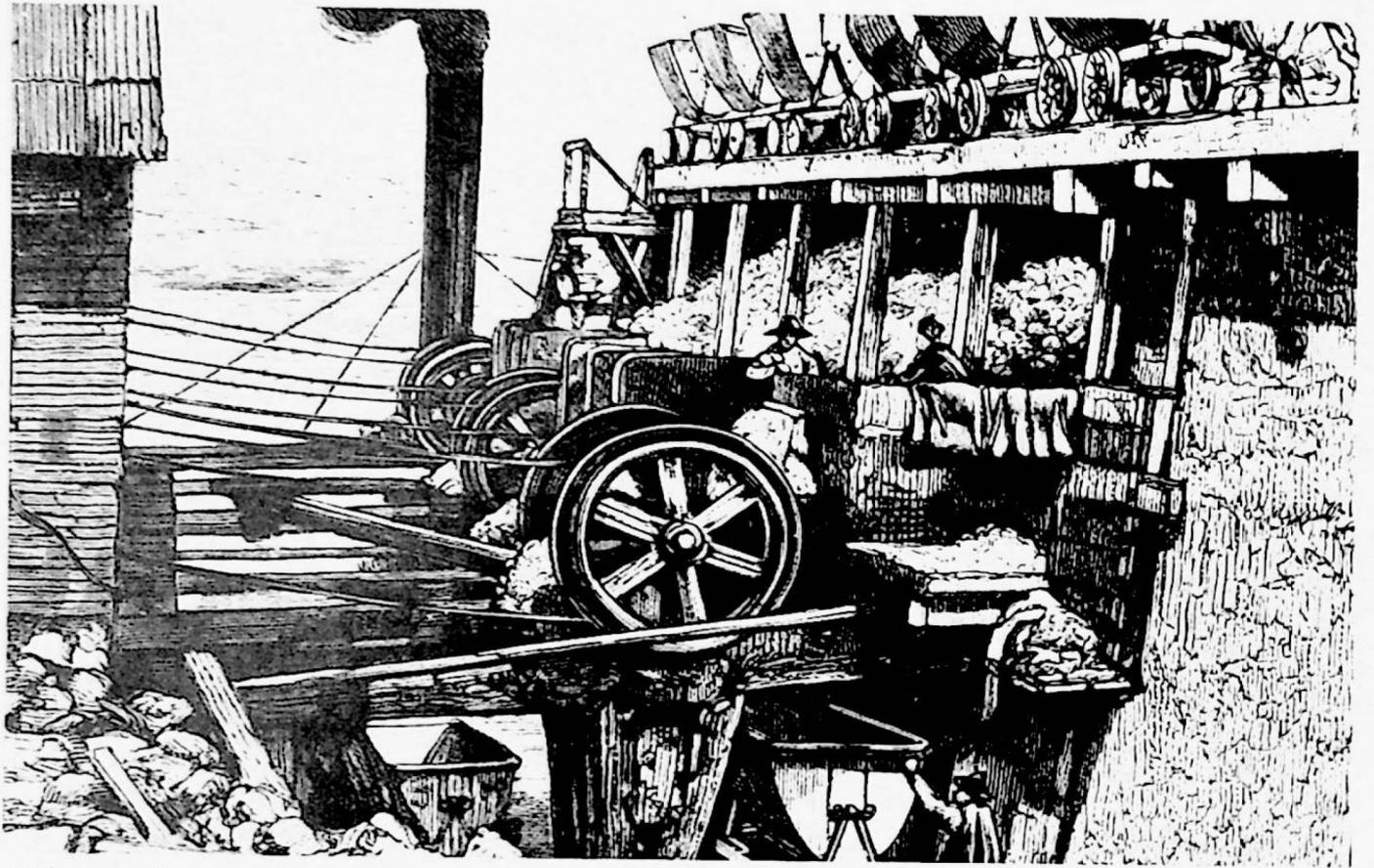
North, Baquedano y amigos en las Termas de Cauquenes. (Dib. de Melton Prior)



*Oficina salitrera "Primitiva". Carga de vagonetas. (Dib. de Melton Prior)*



*Oficina salitrera. Llenando las chancadoras. (Dib. de Melton Prior)*



*Oficina salitrera. Chancadoras en funciones. (Dib. de Melton Prior)*