D a n P O P E S C U

Universitatea „Lucian Blaga“ din Sibiu, Facultatea de Ştiinţe Economice
„Lucian Blaga“ University from Sibiu, Faculty of Economics

Secvenţe din biografia economică a unor mari întreprinzători:

Guggenheim şi fiii

Începuturile

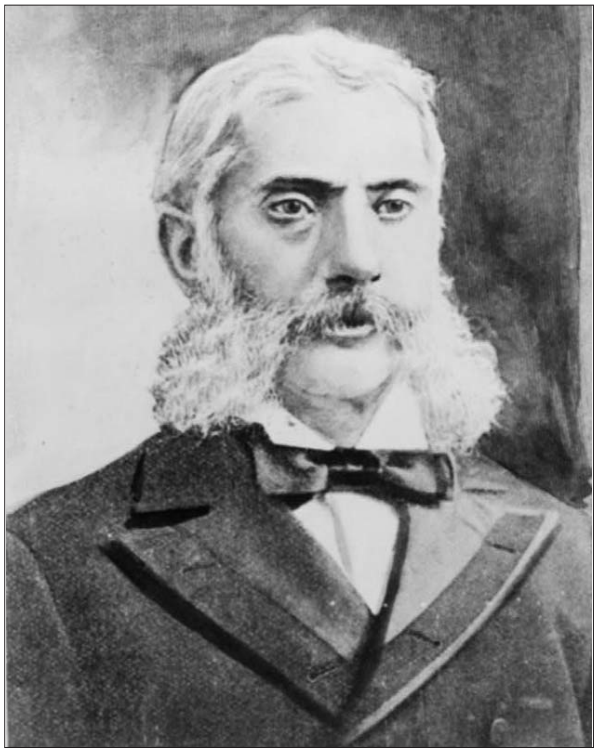
Chapters from the economic biography of some great entrepeneurs: Guggenheim and sons – the beginnings

How have the world's great entrepreneurs emerged and gained recognition? We have followed this itinerary for a famous American family thus: "Guggenheim and Sons". The episodes in this family's economic biography are illustrative of great intelligent efforts, of what initiative has and is still taken to mean, of what it has meant and it still means to successfully scrutinize an economic horizon which is not always generous in promises. "Guggenheim and Sons" represents a beautiful example of a success story in a deeply competitive world, which has not and is not making presents...

Keywords: profit, manufacturing, technologies, exploration, exploitation, expenses, success

Institution's address: Calea Dumbrăvii, nr.17, Sibiu, 550324, România, tel**:** +40-(269) 21.03.75, fax**:** +40-(269) 21.03.75, e-mail**:** *economice@ulbsibiu.ro*, web**:** http://economice.ulbsibiu.ro

Personal e-mail: *dan.popescu@ulbsibiu.ro*



Meyer Guggenheim

„În debutul secolului al XIX-lea, încă, nu era deloc uşor să fi evreu în Elveţia. Cea mai mare parte a cantoanelor nu permitea nici măcar rezidenţa la evrei. Dacă ei erau relativ numeroşi – câteva sute – în cantonul Berna, aceasta se explică prin faptul că Berna făcea parte din cele 2 localităţi desemnate de oficialităţile elveţiene pentru a fi primiţi – sau „parcaţi" – aici, într-un fel de ghetto, evreii alungaţi din statele germane". Aşa îşi începe istoricul economist francez Guillamme de Bertier studiul său despre „Guggenheim şi fiii", publicat în lucrarea sa „Les titans du capitalisme americaine", Plon, Paris 1992. Alături de alte câteva articole ale timpului, de o remarcabilă "Istorie economică a Statelor Unite" scrisă de Jonathan Hughes, l-am utilizat esenţial în scrierea acestui articol. Aşadar, care a fost traiectoria familială, profesională, economică, a unui mic copil, purtând povara din acea vreme a etniei sale, până la a ajunge printre cei mai mari întreprinzători din Statele Unite?

...La frontiera dintre secolele XVIII şi XIX, într-unul din statele germane de atunci, în oraşul Langnau, trăia un anume Shimon Guggenheim, croitor de profesie. Era una dintre puţinele activităţi permise de autorităţile germane ale statului respectiv pentru a fi

desfăşurate de evrei, alături de cele de geambaş, negustor ambulant sau cămătar – omul care dădea bani cu împrumut.

Nu puţini ani, Shimon Guggenheim a suportat cu resemnare o serie de malversaţiuni aduse celor pe care un anume vocabular administrativ dispreţuitor îi plasa în clasa „persoanelor tolerate". Astfel, el a plătit pentru a fi exceptat de la serviciul militar, de la care, însă, era exclus prin lege. Astfel, a cumpărat în fiecare an permisul de care el şi copiii săi aveau nevoie pentru a practica meseria de „ambulant", suma respectivă ridicându-se la jumătate din câştigul său anual. Pe urmă, cu resursele chiar şi limitate ale familiei, şi în pofida unor umilinţe îndurate, Guggenheim-ii reuşiseră să cumpere o casă, singura proprietate care era admisă evreilor. Şi nu orice casă. Acoperiş de paie pentru a se deosebi de locuinţele burgheze, două scări, una pentru familie şi alta pentru clienţi, pentru a se evita ca un client creştin să aibe dezagrementul de a întâlni un membru al familiei micului negustor. Mai fusese nevoie, deasemenea, ca familia să aştepte pentru ca o astfel de locuinţă, odată găsită, să fie pusă în vânzare de trei ori fără ca un creştin să dorească să o cumpere. Numai „delicii", de fapt suplicii de un fel sau altul...

...Probabil că lucrurile s-ar fi desfăşurat într-o ordine firească a vremii, familia rămânând pe acele meleaguri, dacă doamna Guggenheim mama nu ar fi decedat prematur, iar tatăl, văduv, puţin peste 40 de ani, nu ar fi dorit să înlocuiască femeia defunctă. Doamna Maïer, ea însăşi văduvă şi cu simpatie faţă de tatăl Guggenheim, destul de plăcută, a părut soluţia ideală. Cum, însă, municipalitatea nu permitea o a doua căsătorie pentru evrei decât după „insuportabile termene şi plata unei enorme «amenzi»," cum scrie Guillaume de Bertier, calea aleasă a fost emigrarea. Shimon Guggenheim, alături de viitoarea soţie, văduva Maïer, de fiul său Meyer, în vârstă de 20 de ani, cu fata Barbara, de 15 ani, a doamnei Maïer din căsătoria anterioară a acesteia, se îmbarcă la Hamburg cu destinaţia Statele Unite. Emigranţii – care vor forma în curând, practic peste 5 ani, 2 familii, tânărul Meyer Guggenheim îndrăgostindu-se lulea de domnişoara Barbara Maïer, căsătoria având loc numai atunci când noua familie va dobândi mijloacele necesare pentru a se întreţine, un bun obicei demn de urmat de toată lumea –, emigranţii, deci, se vor stabili la Philadelphia, oraş cu o toleranţă relevantă faţă de evrei şi generată de câteva generaţii de quakeri. Evreii erau aici şi bine toleraţi şi bine asimilaţi. Spre 1848, ei erau în număr de circa 2.500. În principiu, toate profesiunile le erau deschise. Tânărul Meyer Guggenheim – mai ales traiectoria lui o vom urmări de aici înainte – va începe, însă, cu meseria pe care o cunoştea şi pe care o practicase, pe lângă tatăl său, încă din adolescenţă: „ambulant".

...Într-o vreme în care transportul urban nu exista, menajerele, gospodinele americane şi nu doar ele – mai ales cele care locuiau în cartiere mărginaşe sau la sate – consumau mult timp şi dezvoltau multă oboseală pentru a-şi face cumpărăturile. Era primit, deci, cu mulţumire ambulantul care venea să le ofere la domiciliu produsele de consum curent: săpun, perii, ceară, ceară de ghete, aţă, ace de cusut, panglici, alte produse de pasmanterie etc. Să nu uităm că era un timp în care nu puţine piese de îmbrăcăminte şi chiar încălţăminte se fabricau, se transformau acasă, casnic, pe tipul de industrie casnică, chiar dacă erai de la oraş. Nu mulţi îşi permiteau, de pildă, croitoriile de lux. Iar Meyer, vorbind germana, va afla o clientelă fidelă printre imigranţii de origine germană destul de numeroşi în Pennsylvania.

Până în 1854, pe multă muncă, firește, Meyer va strânge destui bani care să-i permită – cum spuneam – să se căsătorească cu Barbara şi să părăsească casa părintească, întemeindu-şi propriul cămin. Se vor instala astfel într-o casă modestă în cartierul popular Roxborough. Aici, Meyer va deschide o mică băcănie, fără a-şi abandona, totuşi, profesia de ambulant. Tânăra familie va avea repede copii, patru, din doi în doi ani. Cu alte cuvinte, şi greutăţi mai multe, şi responsabilităţi mai multe, dar şi satisfacţii mai multe. Doamna Barbara nu era deloc, se pare, o frumuseţe: faţă cu trăsături accentuate, o supraponderalitate rapid instalată etc., dar un devotament nețărmurit față de familie, un devotament ce va deveni, în timp, şi caritate faţă de alţii, direcţii în care se vor îndrepta multe din economiile Guggenheim-ilor. Tocmai asemenea disponibilităţi sufleteşti, afective, vor inspira iniţial filantropia care va deveni repede renumită a fiilor Guggenheim, copiii lui Meyer, atunci când aceştia vor avea propriile afaceri şi vor sta pe propriile picioare. Să revenim însă.

...Se spune că Meyer Guggenheim arăta relativ identic cu caricatura evreului din imagistica antisemită a secolului XIX. Era scund, slab, cu spatele bine curbat, devenit astfel în timp ca urmare a sacilor cărați în spinare datorită meseriei sale de ambulant, faţa prelungită, încadrată de păr lung şi favoriţi, şi, adesea, barbă, un nas îngroşat deasupra unor buze groase. Era îmbrăcat mereu cu un lung anteriu negru şi purta pe cap o pălărie neagră cu boruri moi. Era taciturn şi nu lăsa impresia că are încredere în cineva. Nici nu avea, de altfel. Pentru el, orice propunere, orice promisiune îi venea de la alţii ascundea în mod necesar mai multe capcane pe care trebuia să le descopere. Ca atâţia oameni din rasa lui, marcaţi de multe secole de oprimare, Meyer aprecia că numai banii îi puteau aduce o anume securitate într-o lume ostilă. A câştiga bani, mereu mai mulţi bani, devenise, ca atare, ţinta supremă a existenţei sale. Chiar religia sa trecea, deseori, pe planul doi. Dacă mergea la sinagogă pentru a-i face plăcere lui Barbara, la întoarcere se apuca de lucru fără a ţine cont de interdicţiile Sabbatului. Ceea ce, acestui

destul de puţin conformist, i-a permis şi îi permitea să câştige nu puţine afaceri „de sub nasul” concurenţilor mult mai „ortodocşi”, sub acest aspect, comparativ cu el. Chiar glumea astfel, cu cel mai pur umor evreiesc. Iată, un amic i-a spus într-o bună zi: „Meyer, te admir. Erai sărac şi iată-te, acum, unul dintre cei mai bogaţi dintre noi. Iar toate acestea datorită puterii capului tău”. „Greşeşti tu, i-a răspuns Meyer amicului. Dacă sunt bogat este întrucât mereu am apucat tot ceea ce îmi era la îndemână, şi le-am păstrat aşezându-mă deasupra. Astfel, nu capului meu îi datorez averea mea, ci şezutului meu”. Despre faptul că toate gesturile sale erau comandate de capul său, Meyer nu ne spune nimic. Este un umor de bună calitate care în literatură se numeşte „umor prin excludere”...

...Nu au fost semnalate prea multe pasiuni ale lui Meyer Guggenheim. Pe un prim loc printre pasiunile sale s-a aflat muzica. Din momentul în care primii patru copii ai săi au avut o vârstă cât de cât potrivită, sub supravegherea tatălui lor au învăţat fiecare să cânte la un instrument: pian, vioară, violoncel, flaut. Nu odată, Meyer îi scula de la 6 dimineaţa pentru a repeta, în subsolul casei unde se afla sala de muzică, piese mai dificile şi preferate. Tocmai de aceea, vecinii au început să se plângă, nu era deloc confortabil pentru ei. Poliţia a intervenit şi, deşi tatăl era cine era, a decis oprirea repetiţiilor la acea oră foarte matinală, se spune cu mare satisfacţie pentru cei patru fii... Prin toate acestea şi prin toate ce vor urma, Meyer Guggenheim oferea un bun exemplu pentru felul disciplinat şi ales, deopotrivă, în care trebuie crescuţi copiii încă de mici.

Copiii lui au urmat şcoala catolică din cartier. Meyer a bravat astfel opinia coreligionarilor săi, el hotărând că mai degrabă la o şcoală de acest tip decât la o şcoală iudaică aceşti fii ai săi vor dobândi pregătirea pe care tatăl lor o aştepta pentru ei. Fiicele lui Meyer au urmat tot acest tip de şcoală. În fapt, acasă, autoritatea paternă era de nediscutat. Abaterile de un fel sau altul erau pedepsite cu „nuiaua”. Mai mult chiar, copiii trebuiau să-şi câştige banii de buzunar daţi de părinţi, ei realizând pentru aceasta, în beneficiul familiei, unele servicii care erau retribuite dar nu cu o mare largheţe. Guggenheim, un tată prea pretenţios, prea sever? Nici vorbă, un tată foarte bun, care ştia pe propria piele cum, cât de greu se câştigă banii pe această lume şi care vroia să pregătească pe copiii săi pentru a putea face faţă oricăror greutăţi...

...Încă de mai mult timp, Meyer făcuse mai mulţi paşi în afara domeniului pur comercial de care se ocupa în mod predilect. Guggenheim observase că un produs foarte apreciat de către clienţii săi cumpărători era o anumită pastă pentru întreţinerea coşurilor, sobelor, a tigăilor chiar etc. El însuşi achiziţiona produsul în pachete mici de la angrosişti. Şi-a spus, dar, că beneficiilor realizate astfel de către diverşi intermediari le-ar sta mult mai bine în buzunarul său. S-a interesat, deci, de compoziţia produsului, de metoda fabricaţiei, de tehnologii. Apreciindu-le, din perspectiva sa, ca posibile, oportune, va monta repede un atelier de fabricaţie în curtea bătrânului său tată. O parte din materia primă o lua gratuit din deşeurile unei mici unităţi de metalurgie din vecini. Ca rezultat, câştigul său - şi ca producător şi ca vânzător comparativ cu cel obţinut doar ca vânzător – a devenit de 8 ori mai mare. Va pune repede pe picioare şi un mic atelier de fabricat cafea pe bază de cicoare.

...Va veni războiul civil. Confruntarea Nord-Sud îi va oferi lui Meyer, ca multor altor negustori, ocazia unor speculaţii cât se poate de fructuoase. Furnizor de echipament şi de produse de subzistenţă pentru armata Potomacului, el se va afla, la încheierea păcii, în fruntea unui comerţ „en gros” de produse de băcănie. Capitalul acumulat în această întreprindere i-a permis să ia un anume avantaj în raport cu criza economică din 1873, cumpărând, în contul său, brevetul de fabricaţie a unui anume fel de răşină. Când s-a apucat să o fabrice şi să o vândă, compania concurentă, o firmă importantă, „Pennsylvania Salt Company”, i-a deschis un proces pe care, însă, firma respectivă l-a pierdut. Decisă să-şi salveze piaţa, compania l-a presat pe Guggenheim să-i vândă afacerea sa. Meyer Guggenheim va negocia câtăva vreme cu concurenţii săi, dar va ceda finalmente, obţinând, însă, imensa sumă, în acea vreme, de 150 de mii de dolari. Foarte mult în raport cu cât investise şi cu cât pierdea el prin vânzarea brevetului respectiv...

Iată-l dar pe Meyer cu un capital mare în mâna sa. Cum să-l utilizeze, în ce direcţie, unde se vădeau perspectivele de profit importante După o examinare atentă a realităţilor, atenţia lui Guggenheim s-a îndreptat spre o mică companie de cale ferată ce lega între ele două oraşe portuare de pe Mississipi: Hanibal şi Sf. Iosif, situate respectiv la sud şi la nord de Kansas City. Companiei îi mergea rău, cursul acţiunilor sale scăzuse la 20 de dolari. Meyer va cumpăra câteva mii. Care era interesul. Era simplu. Întrerprinzătorul nostru aflase că în acel timp o companie cu mult mai mare, Jay Gould, îşi dădea osteneala să creeze o foarte importantă reţea de cale ferată, „Missouri Pacific”, cadru în care micii companii cumpărată de Meyer îi revenea un rol esenţial, strategic şi de legături. Punct ochit, punct lovit. Aproape imediat, Jay Gould va trimite un emisar la Philadelphia pentru a negocia cesiunea acţiunilor lui Meyer Guggenheim. Dar Meyer nu avea rival în acest tip de negocieri. Şi de această dată el reuşi să-i smulgă lui Gould un preţ care reprezenta aproape de 10 ori investiţia sa în acţiunile cumpărate la mica companie asupra căreia dobândise controlul. Respectiv, Guggenheim va încasa 300 de mii de dolari.

Dispune, acum, de un capital de aproape 450 de mii de dolari. Din nou întrebarea: ce să facă cu banii într-un timp în care cine ştia să folosească sumele pe care le poseda putea ajunge la un capital cu mult, cu mult mai

mare decât cel avut inițial. Să mai încerce și alte speculații în domeniul căii ferate, atât de efervescent în acea vreme? Îi ieșise bine odată, dar i s-a părut, dacă ar fi încercat din nou, prea riscant – pentru un cap de familie numeroasă și atât de responsabil. La ei, la copiii săi se gândea Guggenheim cel mai mult. Parcă ar fi vrut altceva. Atunci? După alte serioase reflecții s-a produs „declicul". Un unchi de-al Barbarei realizase în Elveția o întreprindere care producea mecanic dantele și broderii. Îi trimisese eșantioane la Philadelphia pentru a testa piața, vânzarea, iar totul mersese minunat. Meyer „simțise" în Statele Unite o veritabilă și largă piață pentru acest tip de ornamente pe care moda feminină le promova de „sus" până „jos", de la pălării până la franjurile jupoanelor și fustelor. Așadar, nu numai că va vinde în Statele Unite produsele unchiului din Elveția, dar va finanța și crea el însuși la Saint Gall un atelier mecanizat, în asociere, pentru comerț, cu un anume Morris Pulaski.

Zis și făcut. Isaac, cel mai mare dintre fii, ajuns la 20 de ani, va fi trimis în Elveția pentru a se inița, pe lângă unchiul de acolo, asupra metodelor de fabricație. Va prelua, apoi, rapid direcția noii uzine de la Saint Gall. Ceilalți trei frați ai săi, Daniel, Murry și Salomon, vor pleca, la rândul lor, în Țara Cantoanelor. Aveau misiunea nu doar să se familiarizeze cu detaliile meseriei respective, dar și de a învăța limbi străine, de a dobândi „l'usage du monde", de a se familiariza și a se „freca" cu lumea „goïm"-ilor, în așa fel încât ei să-și poată deschide un drum potrivit în zona moștenitorilor marii burghezii din Philadelphia, cadru în care averea partenală le deschisese accesul.

Existau semne că această lume, de cele mai multe ori ermetică sau cel puțin bine închisă, dacă nu exclusivistă, preocupată de a-și fereca privilegiile pe care le ofereau averea și recunoașterea în acest sens, începuse să fie sensibilă la „farmecele" pe care le dobândiseră în timp Guggenheim-ii. Un astfel de semn al promovării sociale a familiei – o promovare atât de dorită pentru a fi băgată în seamă – Meyer îl dăduse pentru a fi receptat cumpărând o splendidă locuință la Philadelphia. De fapt, aproape la fiecare 5 ani familia schimbase acoperișul și cartierul, altfel spus, pe măsură ce sporea averea tatălui și numărul copiilor. Pe lângă cei 4 fii deja amintiți, se mai adăugaseră o fată, alți patru băieți și, mai apoi, încă două fete. Este vorba de unsprezece copii, dintre care doar doi vor muri la vârstă mică. Se poate spune că Meyer dobândise finalmente destule atuuri pentru a-și muta, acum, căminul dintr-o parte în alta a străzii „North Sixteenth Street". Este vorba de artera largă care, dintotdeauna, a reprezentat și reprezintă o veritabilă frontieră – deloc aparentă și deloc formală – între două clase sociale. De o parte, locuințe strâmte și modeste, case ale micii burghezii. De cealaltă, fațadele largi și opulente ale edificiilor caselor patriciatului din finanțe și negoț, unii descendenți ai „părinților fondatori" ai țării, mai mulți urmași ai unei aristocrații care mai avea resurse, mai bine spus știuse să le conserve, etc. „Lumea mare", lumea din înalta societate, lumea bună, la americani, cu elita, în mare parte, generată de revoluție, războaie, confruntări, o lume larg recunoscută. În general, „neamul prost", - și ce definiție simplă și variabilă prezintă această sintagmă – chiar dacă pe cale de a se îmbogăți, pătrundea foarte greu pe o astfel de arie... Pentru Guggenheim, pentru familie, "trecerea drumului", a străzii, va explica mai târziu unul dintre fiii lui Meyer, va eclipsa în importanță trecerea de către familie cu ani în urmă a Atlanticului dar și transferul de la Roxborough la Philadelphia. Așa este viața, promoția socială recunoscută, bazată, într-un fel sau altul pe valoare, este cel mai greu lucru, și sunt puține chestiuni de comentat în acest sens...

...Afacerile vor prospera. Un sediu va fi cumpărat la New-York pentru a pregăti și a repartiza între clienți produsele venite din Elveția. Mai multe ateliere vor lucra apoi pentru Guggenheim-i, unul chiar în Saxonia. Trebuiau să fie, cu toții, spunea seniorul, „cu urechea și ochii pe lume": variatatea desenelor, texturile, culorile. Din toate punctele de vedere și în particular pentru exactitudinea cu care se onorau comenzile, firma „Guggenheim și Pulaski" se afirma în tot mai mare măsură ca o principală întreprindere pe piața americană. În 1877, domnul Pulaski, se pare convins de Meyer Guggenheim, decide să se retragă din afaceri. În aceste condiții, numele societății ocupate cu textilele va deveni „Guggenheim's Brothers" („Frații Guggenheim"). Potrivit deciziei seniorului, în această societate fiecare din cei 7 fii deținea o parte egală cu a celorlați. Cei 4 fii mai mari vor protesta: „prosperitatea firmei respective nu fusese asigurată tocmai de munca lor?", de fapt, cei trei fii mai mici – Benjamin, Simon și William – abia își terminaseră studiile. Nimic nu demonstra că ei vor fi capabili să servească în mod util întreprinderea familială". Dar bătrânul Guggenheim va rămâne ferm pe poziție. „Este adevărat, va spune el, că cei trei fii mai tineri, în debuturile lor la firmă, vor fi mai degrabă o greutate, poate chiar un balast, decât un atuu, în vreme ce ceilalți patru fii mai mari vor trebui să poarte o astfel de povară. Însă vremurile modifică situațiile. Va veni un moment în care cei mai mari vor avea nevoie să se odihnească și atunci cei tineri vor trebui să-și asume responsabilitățile. Mai mult chiar, va adăuga el, să nu uităm soțiile. Dacă nevasta vreunui fiu partener în firmă va afla că un alt fiu, soțul cumnatei sale deține o parte mai mare din firmă și câștigă mai mult decât soțul ei, va fi o sămânță de zâzanie în familie". „Trebuie acționat, deci, cu înțelepciune și nu cu patimă" – va conchide seniorul Guggenheim. Un om echilibrat, cunoscând foarte bine realitățile unei familii și având grijă să înlăture orice posibilitate de scandal care ar putea dăuna afacerilor. Și prin acest fel echilibrat al seniorului se explică și se va explica în timp

reuşita familiei Guggenheim. De altfel, câteva zile mai târziu, va ilustra această concepţie a sa printr-o mică punere în scenă inspirată din fabula marelui Esop, presupunând că îl citise mai mult pe acesta decât pe La Fontaine. Fiii săi, reuniţi în jurul unei mese în capul căreia se afla bătrânul Meyer, au primit fiecare un beţişor cu ordinul de a-l rupe. Ceea ce au făcut cu multă uşurinţă. După aceea li s-au dat un snop de astfel de beţişoare cu acelaşi ordin: frângeţi-l. Ceea ce fiecare dintre ei a încercat, fără nici un succes. „Iată, dar, băieţii mei, le-a spus tatăl, dacă fiecare dintre voi este izolat, poate fi înfrânt cu uşurinţă. Împreună, însă, sunteţi şi veţi fi invincibili. Fiţi uniţi, dragii mei, şi lumea este a voastră".

...În 1879, Meyer Guggenheim, acum în vârstă de 51 de ani, la 30 de ani decât părăsise ghetto-ul de la Langnau, era aproape milionar. Familia îi era solid implantată în ţara de adopţie. Ar fi avut toate motivele pentru a rămâne aşezat liniştit într-un fotoliu uitându-se la copiii săi care făceau să-i funcţioneze motoarele şi robinetele creşterii averii sale. Dar atunci, numele de Guggenheim nu ar fi fost mai cunoscut astăzi decât numele celor dintr-o suită de remarcabile familii care aparţineau comunităţii evreieşti americane... Dar nu a fost să fie astfel. Un incident fortuit a deschis acestei familii o nouă carieră, mult mai profitabilă decât ceea ce visase Meyer până atunci. Iată, la sfârşitul anului 1880, Meyer Guggenheim va fi solicitat de către un vechi prieten, precum el, de mult, băcan la Philadelphia. Acest personaj, un anume Charles D. Graham, era antrenat în speculaţia minieră. Cumpărase, deja, două treimi din proprietatea asupra două mici mine de plumb argentifer, la Leadsville, în Colorado. Strâmtorat totuşi, Graham se afla acum în afara posibilităţii de a onora împrumutul pe care l-a contractat pentru a realiza achiziţia respectivă. Iar vechiul său amic Meyer Guggenheim va consimţi să-i răscumpere, pentru mai multe mii de dolari, o treime din această proprietate. Meyer nu avea nici un fel de cunoştinţe în materie de exploatare minieră, dar nici nu era omul care să accepte să piardă bani fără să reacţioneze. Se va duce, el însuşi, să vadă la faţa locului de ce banii investiţi în treimea sa de mine nu îi aduceau nici un profit. Minerii de acolo l-au privit cu un anume amuzament pe micul evreu, cu papion – fundă la gât şi marea sa pălărie neagră şi moale, aplecându-se asupra orificiului puţului de mină pentru a auzi zgomotul provocat de o piatră aruncată aici de un supraveghetor al minei. Meyer a înţeles pe dată: mina era inundată şi tocmai datorită acestui fapt producţia fusese oprită. „Cât ne costă pentru a pompa această apă?", a întrebat Meyer specialiştii din jurul său. „Douăzeci şi cinci de mii de dolari", a fost răspunsul. Ceilalţi coproprietari ai minei nu au fost dispuşi să-şi asume o asemenea cheltuială. Pentru a evita pierderea primei sale investiţii miniere, Meyer, ca un jucător îndrăzneţ, a decis să crească miza. A mai cumpărat, la un preţ ceva mai scăzut, a doua treime din proprietatea asupra celor 2 mine şi a admis cheltuiala indicată. Patru pompe puternice acţionate cu vapori au fost aduse la faţa locului şi şi-au făcut rapid treaba.

...La Philadelphia, unde se întorsese după călătorie, lui Meyer i-a sosit vestea că producţia de minereu a fost reluată. În acest timp, însă, cheltuielile de exploataţie solicitau, mereu, noi fonduri. La mijlocul verii 1881, lui Meyer Guggenheim îi fusese deja „înghiţită", aici, în această aventură, o sumă de peste 50 de mii de dolari. Începuse chiar să creadă că, prin investiţia minieră realizată de el, prin cheltuielile suplimentare solicitate, făcuse, de fapt, cea mai mare greşeală a vieţii sale, când primi de la gerantul său de la Leadsville o telegramă în care scria: „Bogată descoperire. 15 uncii de argint (adică pentru o tonă, n.n) şi 60 procente de plumb". Concentraţia în argint a minereului respectiv era cea mai puternică din întreaga regiune... Ca urmare, cam de la sfârşitul anului, randamentul minelor se va ridica la 17 mii de dolari pe lună. Mai târziu, exploatarea fiind organizată pe două echipe lucrându-se, fără întrerupere, 24 de ore din 24, minele îi vor da un beneficiu de circa 750 de mii de dolari pe an.

...Totuşi, Meyer era în continuare, preocupat, frământat, de un lucru. Anume, o mare parte din profiturile sale de la mine erau absorbite de rafinăria de la Denver unde minereul exploatat şi scos „la zi" trebuia tratat. Era, practic, acelaşi tip de frustrare pe care îl încercase în debutul carierei sale, atunci când cumpăra de la un intermediar pasta pentru coşuri şi furnale pe care el, apoi, o vindea în detailiu. Iar remediul la aceste frământări a fost acelaşi. Fiul său Benjamin a primit misiunea să meargă în Colorado şi să aranjeze o „întreprindere de rafinare a minereului" a familiei: „Philadelphia Smelting and Refining Company". Noua rafinărie va fi astfel stabilită la Pueblo, la jumătatea distanţei dintre Leadsville şi Denver. Cu cele 6 furnale ale sale, această rafinărie de minereu era capabilă să trateze 400 tone de minereu pe zi. Îl va costa pe Meyer cinci sute de mii de dolari. Puţin timp apoi va transfera drepturile sale de proprietate societăţii „Fraţii Guggenheim". Cu condiţia expresă potrivit căreia cei 7 fraţi să aibe părţi egale. Încă o dată fraţii mai mari vor strâmba din nas, dar tot încă o dată voinţa fermă a tatălui va prevala asupra reticenţelor lor...

...Fiii mai tineri (ai lui Meyer) devin tot mai mult implicaţi activ în activităţile miniere ale tatălui lor. Benjamin, deja absolvent al Şcolii de Mine a Universităţii Columbia din New-York, a fost numit trezorier al minelor de la Leadsville. William, diplomat al Universităţii din Pennsylvania, va lua în mâinile sale noua rafinărie de la Pueblo. Fiii mai mari vor continua, încă destul timp, să gestioneze, între Elveţia şi New-York, profitabila întreprindere Guggenheim, de

broderii şi dantele. În optica, însă, a lui Meyer, „şeful clanului", în domeniul respectiv nu mai era posibilă expansiunea şi, ca atare, averea familiei nu trebuia să fie puternic ataşată unui factor atât de aleator, de schimbător, cum era moda feminină. Le va cere, deci, lui Daniel, Murry şi Simon să revină în Statele Unite. Isaac, rămas practic singur, va avea misiunea să lichideze în mod gradual uzinele de la Saint-Gall şi Plauen, ceea ce el a făcut, dar impunând noilor patroni o condiţie, anume să nu licenţieze pe nimeni, să păstreze întregul personal. O nouă pagină de istorie a familiei fusese întoarsă. În condiţiile de acum, sediul lui „Guggenheim's Brothers" precum şi locuinţele lor au fost transferate, la sfârşitul lui 1888, din Philadelphia la New-York.

Aici, în acest mare oraş, se afla veritabila capitală financiară a ţării, aici se aflau „porţile" şi „ferestrele" asupra economiei mondiale. Totodată, din punct de vedere al inserţiei sociale, în societatea new-york-eză banii şi talentul în afaceri contau la fel de mult ca „o naştere nobilă", în vreme ce la Philadelphia descendenţii unor mari strămoşi păstrau întotdeauna o oarecare distanţă faţă de „cei nou veniţi". La New-York, Guggenheim-ii vor fi cât se poate de bine receptaţi, pe toate planurile...

Tot în vremea respectivă, însă, întreprinderea de rafinare va cunoaşte un traseu dificil. Greve cu repetiţie antrenează deja pierderi dintre cele mai mari. Circa 50 de mii de dolari într-un semestru. Copiilor săi puternic marcaţi de un astfel de recul, bătrânul Meyer va şti să le insufle curaj: dacă „se vor ţine bine", ei vor avea posibilitatea să domine întreaga industrie de rafinare metalică a continentului american. Îi ajută astfel aruncând în balanţă întreaga sa avere personală. În bună măsură, ca urmare, grevele au fost, în mare parte, „sparte" prin aducerea la lucru a unor lucrători străini cu mai puţine pretenţii salariale, de altfel protejaţi de către miliţia statului Colorado. Este drept că şi legislaţia muncii era altfel alcătuită decât acum...

...S-au făcut analize, s-au pus diagnostice, s-au relevat reţete, terapii, s-au selectat soluţii. Ce s-a observat? Că unul dintre factorii deficitului îl reprezenta costul ridicat al transportului minereului de tratat. În condiţiile concurenţei între rafinării, minereul respectiv era „rezolvat" în, şi readus din Mexic. „De ce nu ne-am stabili noi afacerea chiar în această ţară?" – s-au întrebat Guggenheim-ii. Aici vom afla, totodată, o mână de lucru ieftină". Daniel se va deplasa astfel în „misiune exploratorie" în Mexic. Era „bine făcut" pentru aceasta. Anii petrecuţi în Elveţia, în străinătate îi imprimaseră politeţea unui gentlemen european. În afară de cele arătate, vorbea şi limba spaniolă. Se va insinua rapid în bunele graţii ale înaltei societăţi mexicane care i-a făcut chiar onoarea să-l distingă, să-l diferenţieze de „acei gringos" mitocani şi brutali care, foarte adesea, veneau aici ca într-o ţară cucerită. Însuşi dictatorul Porfirio Diaz a fost sedus de acest tânăr plin de calităţi, atât de plăcut. Va acorda astfel extraordinare privilegii Guggenheim-ilor. Concesiunea de a finaliza două rafinării la Monterrey şi la Aquascalientes. Licenţa de a realiza explorarea şi exploatarea oricăror mine pe care le doreau „luate în bail" sau cumpărate. Scutirea de taxe de orice fel pentru transportul oricăror maşini şi instalaţii necesare. Scutirea de impozit, atât naţional cât şi local, asupra capitalului investit în viitoarele rafinării. Nu se poate spune că autorităţile şi instituţiile mexicane nu ştiau să atragă pe cei de care erau interesaţi, să fie plăcute faţă de ei.

După întoarcerea triumfătoare a lui Daniel din Mexic, familia va realiza, cea mai bună, în accepţia ei, repartiţie a sarcinilor. Isaac, întreprinzătorul cel calm, odată terminată lichidarea afacerilor în Elveţia, va fi şeful trezorier – contabil al grupului. Daniel, de 34 de ani, va fi „creierul" şi directorul ca atare al expansiunii. Murry devine directorul vânzărilor de produse metalurgice. Simon, directorul achiziţiilor de minereu şi furnituri diverse pentru vest. Benjamin, directorul rafinăriei de la Pueblo, avându-l pe William ca adjunct – asistent, care va putea astfel învăţa mai bine meseria. În sfârşit, Salomon se va ocupa nemijlocit în Mexic de cele 2 rafinării amintite, concentrând mai multe contacte spre el şi, apoi, direcţionându-le spre ceilalţi. Bătrânul Meyer putea fi, deci, încântat. Mulţumită consorţiului familial pe care a ştiut să-l creeze, se aflau în mod armonios combinate unitatea de direcţie, atributul şi atuul unei firme individuale, cu delegarea de autoritate şi responsabilitate indispensabilă unei întreprinderi atât de vaste, cu multiple activităţi integrate.

Sarcina de a finaliza prima rafinărie de metal Guggenheim la Monterrey îi va reveni, deci, lui Salomon, în vârstă atunci de 30 de ani. Pentru cadrul juridic al operaţiunilor sale, consorţiul familial a finanţat crearea unei „societăţi de drept" mexicane cu un titlu destul de pompos: "Gran Fundacion National Mexicana". Banii necesari veneau din Colorado. În condiţiile şi ale unei legi favorabile din America anului 1890 – „Sherman Silver Purchase Act" – numai rafinăria din Pueblo va aduce familiei un venit de 50 de mii de dolari pe lună. Erau bani, nu glumă... Salomon a ales locul, a reglat problemele preliminare şi a închiriat 4 mine care trebuiau să-i furnizeze materia primă. Aceste lucruri rezolvate, a trecut restul problemelor în seama fratelui său mai tânăr William care ardea de nerăbdare să-şi demonstreze şi să-şi valorifice capacităţile. Iar William a trebuit să surmonteze numeroase alte dificultăţi care erau necunoscute la nord de Rio Grande. Era, mai întâi, problema mâinii de lucru. Sărmanii peoni indieni ieşiţi din satele unei regiuni relativ înapoiate, intrau cu greutate în logica capitalistă a muncii şi a câştigului. Managerii au crezut că ei se vor ataşa oferindu-le, individual, un salariu de 4 ori mai mare comparativ cu salariile obişnuite în industriile locale. Iar mexicanii conchideau simplu că

”este suficient să lucreze numai 1 zi din 4 zile pentru a avea aceleaşi condiţii comparativ cu semenii lor”. Şi provocau dificultăţi. Mai departe, pentru a-şi asigura o mână de lucru mai hotărâtă în muncă, Willian va oferi locuinţă gratuit tuturor celor ce vor lucra 25 de zile pe lună. Deasemenea, va înfiinţa un magazin bine dotat cu mărfuri alimentare şi alte produse la preţ redus... În sfârşit, construcţia uzinei a fost terminată şi dată în funcţiune. Iar beneficiile primului an deja vor amortiza costurile construcţiei... Bătrânul Meyer Guggenheim va putea nota cu satisfacţie că costul mâinii de lucru nu este decât 3.840 de dolari pe săptămână, în vreme ce la rafinăria din Colorado, pentru un număr de salariaţi echivalent, costul respectiv ar fi fost de 19.300 de dolari. Iată, dar, de unde şi cum pot ieşi banii...

...Anul 1893 va fi, totuşi, un an catastrofic pentru industria minieră din Colorado. Criza economică care a cutremurat în acea vreme economia occidentală a obligat Congresul american de a reveni asupra obligaţiei de a cumpăra argint produs pentru a susţine cursul ca atare al acestui metal preţios. Dintr-o lovitură, preţul „metalului alb” a scăzut de la 92 la 77 de cenţi uncia. Mai degrabă decât de a produce în pierdere, cea mai mare parte a proprietarilor de mine şi rafinării din Colorado au preferat să-şi închidă întreprinderile. O reuniune în acest cadru va avea loc la Denver pentru a fi stabilită o atitudine comună. Simon va reprezenta aici Guggenheim-ii. Pe tot parcursul discuţiilor el a fost tăcut, aşa cum era convenabil pentru un tânăr de 20 de ani, fără o experienţă deosebită deci, şi în raport cu opinia de mediocritate pe care ar fi putut-o avea unii sau alţii faţă de capacităţile unui mic evreu din New – York „parașutat” în profesiune. Spre final, ceilalţi patroni l-au întrebat: „Şi Dumneavoastră? Ce veţi face Dumneavoastră?” „Domnilor, le-a răspuns Simon, Dumneavoastră faceţi cum doriţi. Rafinăriile noastre nu vor închide!” Cu multă stupoare a fost întâmpinată această declaraţie: oare Guggenheim-ii puteau face mai bine decât ceilalţi?

În fapt, da. Ceea ce răspunsese Simon reflecta o decizie înţeleaptă. Mulţumită mai multor atuu-ri. Mai întâi, pentru rafinăria Pueblo, patronii se organizează în mod hotărât pentru obţinerea unei producţii diversificate. Minereul din care se scotea argint era bogat şi în plumb şi în cupru. Or, recuperarea şi vânzarea acestor metale utile era în măsură să compenseze pierderile de la argint. Deasemenea, în cursul mai multor luni precedente, Salomon Guggenheim parcursese aproape toată regiunea minieră respectivă obţinând şi încheind contracte care-i asigurau furnizarea regulată a materiilor prime necesare. Dar, mai ales „Guggenheim fiii” puteau conta pe „producţia lor mexicană” pentru a depăşi criza. William Guggenheim, responsabilul acestei producţii, reuşise să convingă guvernul mexican să crească – contrariul, deci, comparativ cu ceea ce făceau Statele Unite – volumul cumpărărilor de argint, la preţul dinainte, pentru a bate mai multă monedă. În fapt, cam de atunci, dolarii de argint mexicani vor realmente inunda pieţele din Extremul Orient. Totuşi, din minele dobândite şi deschise în Mexic de familia Guggenheim, se scotea mai mult minereu decât se putea rafina la faţa locului. Familia Guggenheim a decis, dar, să ridice o nouă rafinărie dotată cu cele mai moderne tehnologii şi instalaţii. Locul ales era Perth – Ambay, în New Jersey, în golful New – York. Această locaţie era, în acelaşi timp, accesibilă navelor mineraliere – deci, mai puţine cheltuieli de transport -, şi se afla în imediata apropiere în raport cu industriile metalurgice din regiunea Nord – Est, ceea ce însemna, din nou, cheltuieli mai reduse, pandant cu beneficii, cu profituri cât mai mari. Putea deveni astfel - şi chiar a devenit – cea mai importantă din lume. În imediat, „o astfel de creaţie a reprezentat arma decisivă în cea mai mare bătălie a Guggenheim-ilor, şi practic, cea mai mare victorie economică a acestora...”

...Erau „începuturile”. A urmat un timp de largă afirmare, numele de Guggenheim devenind simbolul uneia dintre familiile titan ale capitalismului american. Investiţii apoi şi în alte domenii şi, firește, păstrându-se bunele tradiţii, în artă, Guggenheim-i fiind recunoscuţi în acest cadru drept unii dintre cei mai mari mecena, filantropi şi donatori din lume. Muncă, eforturi intense. Un tip de educaţie, un tip de viaţă, de a gândi, de a face managementul care i-a condus astfel. Pilduitor...

Bibliography (selections)

Jonathan Hugues, *American Economic History*, Scott Foresman and Company, Dallas, Texas…, London, England, 1983.

Michel Beaud, *Histoire du capitalism de 1500 à nos jours/History of capitalism from 1500 to our time*, Ed. du Seuil, Paris, 1990.

Dan Popescu, *Istorie economică - Istoria economiei naţionale/Economics History - The History of National Economics*, Ed.Continent, 2002.

Guillame de Bertier, *Les titans du capitalisme américane/The titans of the american capitalism*, Plou, Paris, 1992.