

RESEÑA

Manuel Llorca-Jaña y Diego Barria T., eds.

Tomo I: *Empresas y empresarios en la historia de Chile: 1810-1930*. Santiago: Editorial Universitaria, 2017, US\$ 23 (ISBN 978-956-11-2542-1), 316 pp.

Tomo II: *Empresas y empresarios en la historia de Chile: 1930-2015*. Santiago: Editorial Universitaria, 2017, US\$ 23 (ISBN 978-956-11-2565-0), 284 pp.

Andrés Estefane, Universidad Adolfo Ibáñez, Chile

La centralidad social y política del empresariado es un hecho ineludible para quien se proponga comprender el Chile posautoritario. Basta considerar su influencia en la política económica y la formación de la estructura social que sostienen el modelo chileno para aquilatar ese protagonismo. Constituido en su fisonomía actual tras la apertura comercial decretada por la dictadura de Augusto Pinochet, en este empresariado coinciden viejas y nuevas fortunas disciplinadas por la doctrina monetarista que impuso aquel régimen. Sus más recientes estrategias de internacionalización, desplegadas sobre todo a nivel regional, son consecuencia de ese modelamiento, y ello les ha conferido un perfil económico distinto al que tuvieron sus antecesores bajo el modelo desarrollista. El empresariado chileno detenta además una autoridad simbólico-cultural que ha logrado proyectarse a distintas esferas de la vida social. Parte de esa autoridad se incubó en la década de 1990, cuando se les quiso artífices del ciclo de crecimiento económico gestionado por los gobiernos de la Concertación y fueron canonizados como actores indispensables en la estabilización de la nueva democracia. En el plano de la micropolítica, sus figuras más visibles son vistas como ejemplos de una prosperidad replicable a nivel individual. Es cierto que algunos episodios recientes han erosionado ese prestigio, al punto de que ese mismo empresariado debe hoy lidiar con las sospechas y el en-

ANDRÉS ESTEFANE es Doctor en Historia por la State University of New York at Stony Brook. Director del Centro de Estudios de Historia Política de la Universidad Adolfo Ibáñez. Editor, junto a Iván Jaksic y Claudio Robles, de *Historia política de Chile, 1810-2010. Tomo III. Problemas económicos* (Santiago: Fondo de Cultura Económica, 2018). Email: andres.estefane@uai.cl.

cono de una ciudadanía que ve en sus conductas los vicios menos tolerables de la modernización neoliberal. Los casos de colusión, la benignidad en el trato que reciben del sistema judicial, las prácticas ilegales con que han esterilizado la política, por no mencionar su identificación con fenómenos más estructurales como la concentración de la riqueza o la desigualdad, los han convertido ya en obstáculos para el correcto funcionamiento del mercado (de acuerdo a unos), ya en amenazas para la igualdad democrática (según otros). Todavía resta ver si este adverso escenario resiente la batería valórica que han sabido proyectar como agentes de modernización. Los signos de derrumbe identificados con prisa por algunos científicos sociales parecen haber sido un mero espejismo editorial, pues la indignación acumulada a la fecha no parece suficiente como para impugnar la hegemonía del empresariado chileno ni para resquebrajar el modelo de sociedad que capitanea.

Es interesante notar que, a pesar de esa relevancia y peso simbólico, este grupo parece indiferente a la pulsión de narrar su propia historia. Eso es lo que afirman Manuel Llorca-Jaña y Diego Barría Traverso, académicos de la Universidad de Santiago y editores de *Empresas y empresarios en la historia de Chile*, obra en dos tomos (I: 1810-1930/II: 1930-2015), publicada por Editorial Universitaria en 2017. En efecto, la inexistencia de una historiografía que reconstruya la transición del viejo al nuevo empresariado, que ponga en perspectiva su actual hegemonía o permita clarificar los principales hitos de la trayectoria empresarial chilena, figuran entre las principales motivaciones tras este proyecto editorial que no solo busca producir conocimiento allí donde falta, sino también convencer al sujeto de estudio de cuán urgente resulta conferir valor a su pasado. Aunque los editores no lo digan explícitamente, en su diagnóstico reverbera cierta crítica frente al reflejo de producir libros de sobremesa, centrados en la reconstrucción epopéyica de itinerarios empresariales. Eso puede tener rendimiento para el acompañamiento de programas de relaciones públicas o el cumplimiento de rituales institucionales, pero carece de sentido si el objetivo es intervenir en el campo de las ideas y la discusión abierta, sobre todo en coyunturas críticas como la actual. No hay duda de que el diagnóstico editorial es certero y se le debe entender más allá del interés por generar un marco propicio para la instalación de la obra; pero también responde a una predisposición común entre los historiadores, quienes suelen desconcertarse

ante cualquier gesto o actor que revele cierta prescindencia frente a lo pretérito. En la vanidad profesional olvidamos que el pasado es un recurso más entre muchos, y que su uso precisamente depende de factores históricos que actualizan o desactivan esa necesidad. La misma historia nos muestra que puede haber muy buenas razones para que un grupo desestime la opción de visitar su pasado.

Los dos tomos de *Empresas y empresarios en la historia de Chile* reúne 19 artículos que abordan la trayectoria de empresarios y firmas industriales y mercantiles locales, incluyendo casos inexplorados, como la presencia de mujeres en el rubro. Se encuentran también aquí historias de sectores económicos específicos, como la minería, la banca o el sector energético, pero que son abordados desde aristas no del todo conocidas y que cobran relevancia gracias a las preguntas que plantea el enfoque de la historia empresarial. Al decir esto ya se dibujan algunos aciertos de la compilación: rescatar actorías invisibilizadas en el reparto empresarial e iluminar facetas desatendidas de rubros usualmente analizados bajo otros lentes. En la definición de una cronología pertinente, los editores optaron por un criterio relativamente convencional, aunque problemático. El primer tomo va desde las últimas décadas de la era colonial hasta el año 1930, reconociendo a la Gran Depresión como parteaguas histórico. Ese período es a su vez dividido en dos etapas. La primera rastrea la experiencia de diversas empresas y empresarios en lo que los editores denominan la era de “formación del Estado chileno, c. 1810-1860”; la segunda lo hace sobre “el período de crecimiento liderado por las exportaciones o ‘desarrollo hacia afuera’, c. 1860-1930”. Cabe precisar que esta división es meramente formal, dado que no hay explicación de por qué el proceso de formación del Estado tendría como fecha de corte el año 1860 —una tesis interesante de discutir, pero que no es defendida— o a qué se debe que la primera etapa del período sea definida desde un criterio político-institucional mientras la segunda derive de la naturaleza del ciclo económico del último cuarto de siglo. En el segundo tomo —que abarca desde 1930 hasta la actualidad— extrañamente no se replica el esfuerzo de periodización anterior, y de hecho se apuesta a que sean los mismos artículos los que disipen la errónea impresión (tolerada por omisión editorial) de que en la historia empresarial del siglo XX no se registran quiebres, saltos ni transformaciones significativas. Ni el índice ni la introducción a este tomo hacen

referencia a esta particularidad. Volveremos sobre esto más adelante, pero por ahora basta consignar la renuncia a definir una arquitectura temporal para el siglo XX.

1. HACIA LA FORMACIÓN DE UN CAMPO HISTORIOGRÁFICO

Uno de los principales problemas que resaltan los editores en la introducción es la brecha entre el estado de la historiografía empresarial en Chile y la vitalidad que este mismo campo muestra a nivel internacional. De ahí que sostengan que localmente no existe “una tradición de historia empresarial” (I, 13)¹ y ofrecen varias explicaciones para ello. En primer lugar, indican, el protagonismo de la empresa privada en la economía sería una cuestión relativamente reciente —durante las décadas centrales del siglo XX ese protagonismo residió en el Estado— y al menos hasta las reformas neoliberales de la década de 1970 dicho actor habría sido poco atractivo como objeto de estudio (lo que no explica, como bien acotan los mismos editores, la inexistencia de investigación sistemática en torno a las empresas estatales montadas en el período industrializador e incluso antes, cuestión que ha comenzado a revertirse).² Mencionan también los prejuicios que rodean a la figura del empresario, un agente lejano e incluso hostil a los temas y actores que han capturado la atención de la historiografía reciente, más bien centrada en la historia social de los sectores populares y en la nueva historia política. Acusan asimismo la falta de manuales y bibliografía general en castellano para la enseñanza formal de la historia empresarial, situación que estaría retrasando la asimilación de esta línea de trabajo en el medio local, donde no faltan estudios, pero escasean las visiones globales (como la que se pretende ofrecer en estos dos tomos). En último lugar citan la indiferencia de la cultura empresarial respecto de su propio pasado, lo que se expresaría, por ejemplo, en el descuido sistemático de sus archivos o en el excesivo celo de quienes sí los han conservado, pero los mantienen alejados del escrutinio de los especialistas.

¹ El número romano remite al tomo, el arábigo a la página.

² Una valiosa mirada panorámica al fenómeno puede encontrarse en Guajardo (2018). En la obra que aquí reseñamos, el artículo de César Yáñez inserto en el tomo II, ‘La intervención del Estado en el sector eléctrico chileno. Los inicios de la empresa pública monopólica’ (109-32), es otro ejemplo a considerar.

No cabe duda de que las razones apuntadas son atendibles y podrían citarse otras, como la marginalidad o el frontal repliegue de la enseñanza de la historia económica en las mallas curriculares de las escuelas de historia y en los programas de economía (por nombrar las disciplinas directamente apeladas en este proyecto). Si bien historia económica e historia empresarial no son lo mismo, es probable que una mayor presencia de la primera abra camino a la segunda, contribuyendo incluso a una adopción seria del programa de investigación de la historia empresarial, que al menos en abstracto —según indican los editores— no busca ensalzar “a la figura del empresario”, sino entender “cómo los mismos, o sus empresas, se comportan” (I, 14). Más allá todavía, la exposición temprana y sistemática al estudio de la trayectoria económica de nuestras regiones sería un gran aliciente para la recuperación de las investigaciones dedicadas a las dinámicas de la esfera productiva, donde ciertamente están los empresarios, pero también los trabajadores. Sin embargo, en el actual escenario, los estudiosos de la empresa y el empresariado chileno parecen condenados a seguir abriendo espacios cuesta arriba, en un entorno relativamente desatento a este tipo de temas.

Los editores tienen esto último claro y quizás por eso la descripción del estado del campo a nivel internacional es uno de los pasajes más sugerentes de la reflexión introductoria. Lejos del mero recuento, se puede leer ahí un guiño programático. Revisar las transformaciones que ha experimentado la historia empresarial desde sus inicios en la década de 1920, así como la enumeración de los problemas que hoy interesan a los especialistas a nivel global, es la forma en que los editores avanzan una propuesta local que tiene un componente institucional y otro temático. En lo que respecta al primero, se sugiere la importancia de que existan centros dedicados en forma exclusiva o preferente a este tipo de investigación, como la Harvard Business School y su equivalente en Copenhagen, o el grupo de historia empresarial de la Universidad de los Andes, Colombia, la vanguardia en estas materias en Latinoamérica. De manera abierta, aunque esquivando cualquier asomo de monopolio, los editores se encargan de visibilizar su propio domicilio académico como una alternativa disponible. En el plano temático, proponen que la historia interna del campo, es decir, el enfoque en la historia de los empresarios, sus empresas y sistemas de negocios, se enriquezca con una historia atenta a fenómenos externos y de suyo gravitantes, como la interacción con los

sistemas político, económico y social, así como con el estudio del impacto económico de los cambios tecnológicos (I, 19). Precisamente porque en este proyecto parece haber conciencia de que las brechas en términos metodológicos y de masa crítica no se reducen con la mera importación de modelos internistas (que abordan al sujeto prescindiendo del contexto), resulta saludable que los editores se muestren alerta ante los riesgos del ensimismamiento historiográfico, proponiendo una agenda abierta al diálogo con otros énfasis historiográficos. De este modo, la constitución de un campo como este puede resultar beneficiosa no solo para disciplinas como el management y la economía, las únicas que mencionan los editores al cierre de su introducción (I, 27), sino también —agregaríamos— para la historiografía y el debate público en general, que a veces se muestran ayunos de las precisiones que derivarían del estudio serio y no hagiográfico de la historia empresarial.³

En cualquier caso, a ratos queda la impresión de que los editores tienden a ser extremadamente severos en la articulación de su diagnóstico. Al contemplar el cuerpo de referencias que citan, así como la bibliografía particular de cada capítulo, el panorama luce menos desalentador. Lo que resienten quizás derive de la dispersión de las contribuciones y los esfuerzos que ya existen, cuestión que impide dibujar un campo con límites definidos. Es en esa clave donde debería leerse este proyecto, como una apuesta por fijar un espacio en el que los interesados puedan comenzar a situarse y caminar hacia la constitución de una escena similar a la existente en otras latitudes, como Colombia, México o Argentina, para no pensar en la tradición anglófona, que cuenta con una bibliografía más dilatada, robusta y cuya producción atiende —por razones históricas que no viene al caso agotar aquí— a entramados institucionales y sociales no del todo equivalentes a la trayectoria latinoamericana.

2. COMERCIANTES, EMPRESARIOS Y GRUPOS EMPRESARIALES

Si nos atenemos a las aspiraciones programáticas que los mismos editores plantean para la configuración local de su campo, esta obra ofrece un buen apronte. Así al menos queda en evidencia si se desarma la fijación

³ Para una reflexión que también alerta sobre los riesgos de este ensimismamiento, ver Guajardo (2016).

cronológica de los capítulos para atender a los subtemas que el proyecto aborda en su conjunto. Un primer grupo de textos recorre las experiencias de comerciantes, empresarios y grupos empresariales, representando lo que podríamos denominar la perspectiva más convencional de la historia empresarial. Se encuentran aquí arcos vitales completos, aproximaciones a momentos específicos de una empresa, así como postales de éxito y fracaso. Lo interesante es revisar cómo diversos agentes forjaron sus negocios en distintos contextos económicos, institucionales y tecnológicos, desde la era tardo-colonial hasta bien entrada la república. Por cierto, el grado de atención dispensada a los contextos es variable, lo que a veces es reflejo de las opciones analíticas de cada investigador/a (que representa también la diversidad de disciplinas y enfoques que confluyen en este proyecto), pero que también es resultado de la disponibilidad de fuentes o de lo que el sujeto mismo permite elaborar sobre sí.

El momento histórico es una variable relevante a la hora de evaluar la atención dispensada al entorno. La crisis del Imperio Español, por ejemplo, es uno de los períodos donde se ha ido confirmando el potencial revisionista de una historia de los empresarios entendidos como sujetos históricos y no meros agentes económicos. En efecto, los estudios en torno al comportamiento y estrategias de quienes condujeron proyectos mercantiles en el agitado período de las revoluciones atlánticas, dan cuenta de que estos actores mostraron altos niveles de plasticidad y dinamismo, cuestionando las tesis que todavía muestran a los comerciantes y empresarios locales como actores pasivos o fatalmente subordinados a los intereses de Lima y el Virreinato del Perú, por no mencionar los de la Península. La imagen que devuelven los nuevos estudios es otra, pues reconocen la habilidad de estos actores para leer el cambiante escenario político (tanto a nivel local como global) y ajustarse a sus constreñimientos —o aprovechar las oportunidades— para expandir negocios, reorientar capitales o montar programas de salida.

El trabajo de Jaime Rosenblitt es una buena muestra de aquello. El foco de su estudio es la red mercantil de la familia chilena Del Solar en la región de Tacna y Arica, entre 1784 y 1813. Dicha red les permitió vincular a agentes y recursos a lo largo del litoral peruano-chileno —entre Lima y Valparaíso— por casi tres décadas. Atraída a dicha región tras las oportunidades abiertas por las reformas borbónicas, la familia Del Solar logró distinguirse rápidamente entre los comerciantes tacnoari-

queños gracias al establecimiento de rutas marítimas autónomas que le permitieron mover mercancías a lo largo del Pacífico sin las limitaciones o la subordinación a la que estaban sometidos sus competidores. La posibilidad de marcar presencia en mercados distantes, ampliar la paleta de bienes circulantes y aprovechar las diferencias de precios para un mismo producto en diversas plazas, sin contar las estrategias de posicionamiento social y político del grupo en la región, permiten explicar la breve pero exitosa experiencia de esta familia en un espacio que tuvo enorme gravitación en la economía del Pacífico sur durante el último cuarto del siglo XVIII.

En un registro similar se inscribe el trabajo de Francisco Betancourt, quien analiza el funcionamiento de los circuitos comerciales de venta de esclavos y diversas mercaderías en Sudamérica en la primera década del siglo XIX. Para ello fija su atención en la compañía comercial formada por los vascongados Francisco Javier de Izcue (afincado en Lima-Callao) y Pedro Nicolás de Chopitea (instalado en Chile), junto al catalán Olaguer Reynals (presente tanto en Santiago como en Buenos Aires). La referencia a la posición geográfica de cada uno de estos agentes no es un dato pueril. Uno de los nudos centrales del argumento es la forma en que esa disposición espacial permitió a esta tríada montar redes de dependencia y asociación con otros comerciantes —de diverso capital—, que a cambio de esa incorporación ofrecían valioso apoyo logístico, sosteniendo cadenas de distribución, sirviendo de corresponsales u organizando espacios de oferta y colocación de productos. Es a partir de esas redes que el autor logra representar la vastedad de las operaciones comerciales de esta sociedad, que rebasó las fronteras continentales (lo que se cita como indicador de un tipo de imbricación no necesariamente opresiva entre los intereses imperiales y coloniales), y que también fue capaz de combinar distintos giros, con diversos niveles de riesgo y variables tasas de retorno.

Los trabajos de Rosenblitt y Betancourt reconstruyen dos escenas del contexto comercial regional en la antesala del proceso de independencia. Tener a la vista las experiencias tardo-coloniales resulta aquí indispensable, y no por el mero formalismo de citar ‘antecedentes’ para abordar luego sin culpa el período republicano, sino por el hecho de que las instituciones económicas coloniales fueron más resistentes y determinantes de lo que usualmente se reconoce. Este es un hecho

que la historiografía económica viene planteando con insistencia, en particular frente a los estudios que magnifican los quiebres y descuidan las continuidades a la hora de analizar el tránsito de colonia a república. La historia empresarial, como muestran varios capítulos de esta obra, viene a confirmar el peso de las continuidades. De hecho, el historiador Roberto Araya también sostiene esta tesis cuando observa las operaciones de las firmas coloniales en comparación con aquellas establecidas después de la independencia. Así lo indica en su estudio sobre la trayectoria del empresario inglés Josué Waddington, desde su arribo a Valparaíso en 1817 como agente consignatario de intereses británicos hasta su muerte en 1876. La historia de Waddington es una puerta de entrada a varias dimensiones de la historia comercial y empresarial chilena del siglo XIX. Aparecen aquí vistas a la penetración de las casas comerciales británicas en los puertos del Pacífico durante la ‘posindependencia sudamericana’, y también al efecto que la consolidación de las instituciones locales tuvo en la prosperidad de varios consignatarios extranjeros que decidieron fijar residencia en Chile. En efecto, Waddington figura como parte de una conocida camada de inmigrantes británicos que en cuestión de décadas alcanzó notoriedad económica, social y política (I, 102). Pero no todos tuvieron el mismo destino y ahí radica la importancia de seguir la trayectoria individual. Convertido en comerciante independiente, Waddington redujo sus vínculos en el continente para intensificar su presencia en Chile, nacionalizando así el alcance de su red de agentes. Esta estrategia fue el soporte para una incursión exitosa en distintos rubros, como la exportación de plata y harina, el corretaje de propiedades, la provisión de servicios urbanos y la construcción de ferrocarriles. Pero dicho ascenso fue puesto a prueba a mediados de siglo con la aparición de nuevos nichos de acumulación y formas de asociación empresarial —destaca aquí la emergencia de las sociedades anónimas—, que provocaron una fractura en la composición y hábitos del empresariado local. En esa encrucijada, Waddington optó por insistir en el modelo de negocios que alguna vez lo situó entre las fortunas más reconocidas de Valparaíso, decisión que lo puso fuera del nuevo encuadre. Tras cumplir una pena de presidio por deudas y presenciar la descomposición de sus principales inversiones, debió conformarse con dejar un modesto patrimonio a sus herederos.

La postal de un patrimonio forjado y diluido en la duración de una vida también podría servir para ordenar la trayectoria de Pascual Baburizza. Si la historia empresarial fuera solo una cuestión de biografías, en la de este empresario y comerciante de origen croata encontraríamos varios tropos de altísimo rendimiento para el género. Como parte de la oleada de inmigrantes que se establece en Chile hacia fines del siglo XIX, Baburizza es un ejemplo del ascenso meteórico: pasa de trabajador dependiente en una ferretería a dueño de uno de los grupos empresariales más relevantes de las primeras cuatro décadas del siglo XX, con presencia en sectores como “agricultura, banca, construcción, hoteles, minería, seguros y transporte naviero” (I, 195). De vida social restringida y sin conexiones evidentes con los círculos políticos locales (aunque pendiente de la marcha de estos asuntos en su región de origen), Baburizza muere sin descendencia y su fortuna es distribuida entre instituciones de beneficencia, lo que marca la desaparición formal del grupo del mapa empresarial chileno. Pero el economista Gonzalo Islas, autor del capítulo dedicado a este empresario, nos recuerda que la historia empresarial no puede confundirse con el reflejo biográfico si efectivamente quiere cumplir su propósito. Por eso su estudio privilegia el análisis de la organización y funcionamiento de los negocios de Baburizza desde la perspectiva de los grupos empresariales. Al alero de esa perspectiva analiza las fases internas en la trayectoria del grupo, la estructura de propiedad de las empresas, la composición de los directorios (notando la tendencia a la incorporación de coterreños), así como sus relaciones con otros grupos también de origen croata. De no menor interés es la aplicación de la metodología de redes para evaluar el grado de imbricación del grupo en la trama empresarial chilena de las primeras décadas del siglo XX. El estudio de la composición de los directorios reaparece como un ejercicio iluminador de las estrategias empresariales de la época, ejercicio que también realizan Erica Salvaj, Andrea Lluch y Constanza Gómez en el capítulo que comentaremos más adelante. Aunque solo lo menciona como parte de las conclusiones, Islas ensaya explicaciones sugerentes respecto de la imposibilidad de los Baburizza de proyectarse en el tiempo. Confluyen aquí factores externos e internos en la historia del grupo. Los cambios que trajo consigo la nueva política económica (marcada por el tránsito al modelo sustitutivo), la ausencia de vínculos políticos y el

predominio de lealtades generacionales acotadas a la figura del fundador, configuran un cuadro que muestra otra vía —esta vez en el siglo XX— por la cual un grupo empresarial exitoso puede provocar su propia obsolescencia.

El historiador Ricardo Nazer también explora el problema de los casos patrimoniales estudiando un caso de dilapidación intergeneracional: los Edwards entre 1880 y 1914. En lo que constituye una particularidad respecto de otros capítulos de la colección, el autor recurre al estudio de las mentalidades para abordar los cambios en las estrategias de negocios y de posicionamiento social de la familia. El argumento reposa en la comparación entre aquella generación que —bajo la inspiración de valores burgueses— consolidó el patrimonio familiar en las décadas de expansión material del siglo XIX, y la generación siguiente, la de la *belle époque*, que exhibió tan poco empuje y tolerancia al riesgo como consideración por la austeridad. Esbozando el problema del efecto pedagógico que pueden tener las crisis económicas en el comportamiento de las elites, Nazer retrata diversas escenas de la conducta rentista de los Edwards de cambio de siglo, mayoritariamente anestesiados por el espejismo de la riqueza salitrera. En esa clave evalúa sus conservadores esquemas de inversión y administración patrimonial y el efecto envilecedor de sus prácticas de consumo suntuario, expresión de una pulsión irrefrenable de igualación cosmopolita. Aunque el autor proyecta la moraleja de este caso a otras familias de elite sin el debido respaldo (o sin las referencias para corroborarlo), la conclusión compensa y distingue este trabajo del conjunto. En medio de explicaciones ensimismadas con la racionalidad económica, Nazer reivindica el efecto económico de prácticas subjetivas, que pueden ir desde la mera ostentación a los complejos de autorrepresentación, señalando que a la larga pueden resultar más decisivas —o lesivas— para la proyección de un patrimonio que la estrategia empresarial de un grupo.

3. NUEVAS PREGUNTAS PARA VIEJOS SECTORES

Empresas y empresarios en la historia de Chile también explora la historia de sectores económicos específicos, como la minería. Aquí se ubican los dos capítulos de Cristián Ducoing dedicados a la industria

cuprífera —el primero en coautoría con Montserrat Pacull y el segundo con Sergio Garrido— y también el de Robert Greenhill en torno al salitre. Los dos estudios referidos al cobre reconstruyen momentos distintos en la historia de la industria: el de los empresarios de la macrorregión del Huasco entre 1810 y 1860, y el de la minería moderna del siglo XX bajo la conducción de firmas transnacionales. La lectura en paralelo de ambas contribuciones permite conocer el alcance de las transformaciones a nivel financiero, tecnológico y comercial que definieron el perfil de esta actividad entre ambos siglos, dando cuenta de la mudanza de actores, de los contextos institucionales y del impacto de la tecnología en la explotación del mineral.

Sigamos el orden. Una de las particularidades de la producción cuprífera en la región del Huasco en la primera mitad del siglo XIX estuvo definida por los mecanismos mediante los cuales los comerciantes-habilitadores subordinaron a los pequeños productores locales. La inexistencia de un sistema bancario es la clave para entender los términos de esa relación. Actuando como prestamistas y operando como mediadores con el mercado internacional, los comerciantes-habilitadores ejercieron un control que a la larga tuvo un impacto negativo en la industria, tal como lo demostró la crisis de 1870, obstruyendo la posibilidad de iniciar procesos de acumulación que permitieran a los productores menores impulsar innovaciones técnicas o invertir en bienes de capital que modernizaran los procedimientos extractivos. Uno de los aciertos del capítulo es la forma en que Ducoing y Pacull abordan los diversos factores que sostuvieron o se vieron estimulados por esa desigual relación. En lo primero, la mantención de la legislación borbónica hasta bien entrada la república ocupa un lugar central. Al igual que en los trabajos de Rosenblitt, Betancourt y Araya, vuelve a quedar en evidencia la imbricación entre herencias coloniales e intereses sectoriales. En lo segundo, la descripción del contexto tecnológico derivado del sistema de habilitación impone a los autores ofrecer vistazos a la historia medioambiental, la historia portuaria y la historia energética cuando están en relación con la minería. Se trata de menciones breves, que abren preguntas significativas y que permiten entender mejor la conducta de los distintos actores. Asimismo, y en lo que constituye una constante metodológica dentro de la compilación, Ducoing y Pacull también emplean el estudio de redes —echando mano a fuentes notariales— para visualizar de qué forma los

empresarios mineros locales se adaptaron a los constreñimientos legales y financieros de su época. Eso les permite entregar pistas que restituyen el dinamismo y los conflictos empresariales del período.

En el segundo artículo dedicado a la industria cuprífera, Ducoing y Garrido se centran en la historia del mineral El Teniente para representar los cambios que trajo consigo el siglo XX, cuando la industria se reactiva de la mano de la emergencia de corporaciones transnacionales capaces de realizar grandes inversiones de capital. La necesidad de satisfacer la creciente demanda global del mineral, asociada al desarrollo de la electricidad y los modernos sistemas de comunicación, fue el principal estímulo para la configuración de un contexto tecnológico que contrastó de manera radical con el ciclo productivo decimonónico, intensivo en trabajo físico y animal, limitado en su capacidad de capitalización y dependiente de métodos artesanales de explotación. Desplegando un abordaje narrativo antes que analítico, los autores parten describiendo las tareas llevadas adelante por la Braden Copper Company para modernizar la explotación cuprífera a inicios del siglo XX, en un tono que a ratos imita ingenuamente las épicas ilustradas del triunfo de la técnica sobre la geografía y el atraso productivo. Un segundo momento lo marca la adquisición de la firma por la Kennecott Copper Corporation en 1918, lo que da inicio a nuevas transformaciones en lo referido a mecanización de faenas, transporte de mineral, suministro energético y condiciones laborales de los trabajadores. Si bien este capítulo puede ser leído como un intento por revisar la acción de las grandes firmas que dieron vida a la moderna minería del cobre en Chile, sus énfasis lo acercan más a una historia de la ingeniería o del impacto de los avances tecnológicos en un sector específico, sin precisar en qué medida esta perspectiva empalma con la agenda temática de la historiografía empresarial. Los mismos cruces que en el capítulo anterior son aciertos, aquí pierden esa cualidad.

Robert Greenhill, por su parte, estudia la paulatina retirada de capitales británicos de la industria del salitre chileno entre la Primera Guerra Mundial y la década de 1930. El foco es la firma Antony Gibbs & Sons, una de las principales en la industria, pero un inteligente uso de las fuentes —muchas de ellas inexploradas a la fecha— permite a Greenhill avanzar hacia generalizaciones bien fundadas que iluminan de forma satisfactoria tanto los pliegues del caso específico como la diná-

mica del proceso mayor, el reemplazo de capitales británicos por estadounidenses. Esa delicadeza metodológica convierte a este capítulo en uno de los puntos altos de la compilación, dado que explica en detalle la lógica de las decisiones comerciales de los actores, evaluando las alternativas estratégicas que tuvieron a disposición, considerando el peso de los factores que tramaron los escenarios decisionales, y clarificando en qué medida esta reconsideración agónica del proceso de retirada rectifica o precisa las tesis asentadas en la bibliografía especializada. En simple, el autor se ajusta a la principal máxima historiográfica: no solo narrar cómo se comportaron los actores, sino también explicar por qué actuaron así y no de otro modo. Greenhill afirma que la salida de los capitales británicos fue desordenada y no obedeció a consideraciones estratégicas, pero ello en ningún caso permite afirmar que se trató de una decisión irracional o sintomática de un fracaso empresarial. Nuevamente, el reconocimiento de la complejidad del escenario y del peso de las inercias y las barreras de salida del negocio —algunas de corte material y otras de raíz subjetiva— contribuyen a enriquecer la comprensión de la lógica que primó entre los capitales británicos en un escenario crítico. Ello nos permite superar los supuestos teleológicos y las fantasías de lo ineluctable con que en ocasiones se suele estudiar el declive de esta industria.

Como es obvio, en el texto de Greenhill aparecen referencias a actores o problemas tratados en otros capítulos, pero su mayor afinidad es con el que Rory Miller dedica al auge y caída del Banco Anglo Sudamericano (1889-1935), en su época uno de los bancos británicos más relevantes en ultramar y el principal entre los extranjeros que operaron en Chile en el cambio de siglo. La razón de tal afinidad reside en lo financiero, en una clave tan paradójica como trágica: la crisis del banco estuvo atada a la caída que experimentó la industria del salitre ya entrado el siglo XX, la misma industria que décadas antes había sido el soporte para su establecimiento. Desde luego, el propósito del capítulo no se restringe a hilar los hitos de esa historia, sino más bien se amplía a conocer la estrategia y gestión del banco en distintas fases, observando el sentido comercial y anclaje geográfico de sus operaciones (sobre todo durante la fase de diversificación de inversiones, antes del viraje regresivo al salitre operado en los años veinte), el efecto económico de los diferenciales de percepción y juicio entre los administradores

locales y la oficina matriz, el estratégico manejo de la información y los reportes contables, la racionalidad de la gestión administrativa y su coherencia con la naturaleza de las inversiones, la pertinencia de estas a la luz del panorama económico, entre otras variables. Por cierto, el nervio dramático del capítulo reposa en la cuarta y última fase, cuando se analiza el fracaso del intento de rescate tras el involucramiento del banco con la Compañía de Salitres de Chile (Cosach). Al igual como sucede con las naciones extractivas que apuestan toda su política comercial a una sola carta, parece claro que la suerte del Anglo Sudamericano se vio determinada por su “sobreeposición a una única materia prima” (I, 252). Pero esta conclusión, anticlimática si uno ha leído con atención la introducción al capítulo, es enriquecida y en cierto modo redefinida con la oportuna referencia que Miller hace a la teoría organizacional, ofreciendo otra variable para entender la imposibilidad de la gerencia de elaborar una respuesta solvente frente a la crisis del nitrato.⁴

4. DE CARTELES Y MONOPOLIOS

El aporte puntual que hace Miller a ese descampado bibliográfico que es la historia del sistema financiero chileno, tiene su equivalente en otro de los temas que aborda la colección y que también demanda estudios sistemáticos: la historia energética. Ubicamos aquí el capítulo de Marcelo Bucheli sobre la Compañía de Petróleos de Chile (Copec) entre las décadas de 1930 y 1970, y el estudio de César Yáñez —dividido en dos partes— en torno a la emergencia del sector eléctrico y la progresiva intervención del Estado en su desarrollo. El trabajo de Bucheli es un buen ejemplo de la forma en que la historia empresarial puede establecer diálogos significativos con la historia energética, la historia económica y la historia política. El autor parte revisando las obsesiones anticipatorias de las autoridades chilenas al nacionalizar las fuentes de crudo cuando estas todavía no eran identificadas, imitando la legislación petrolera del México revolucionario, y también la carte-

⁴ Tanto el artículo de Greenhill como el de Miller fueron traducidos desde el inglés por Silvia Hernández. Esto lo indico sin tener a la vista los originales, pero el cuidado en la prosa y la cadencia de la narración dan cuenta de un trabajo de gran factura que corresponde reconocer.

lización del mercado local de derivados del petróleo en manos de las multinacionales Shell y Esso, que incluso trabaron un eventual acuerdo del gobierno de Juan Esteban Montero con la Unión Soviética a inicios de los años treinta. Es en ese escenario en el que irrumpe Copec (1934), un proyecto de un grupo de jóvenes ingenieros afines al keynesianismo y que coincidió con los esfuerzos del Estado por aproximar posiciones con el sector privado para impulsar la política de sustitución de importaciones. De ahí en adelante la narrativa se mueve en torno a la gravitación de actores definidos: Copec, Shell y Esso, pero también del Estado y los gobiernos, las embajadas estadounidense e inglesa, y el mercado internacional. La dinámica del conflicto político en torno a este recurso energético, que Bucheli analiza desde el segundo gobierno de Arturo Alessandri hasta la dictadura de Augusto Pinochet, demuestra por qué el estudio de las estrategias corporativas gana en rendimiento explicativo cuando se les entiende bajo el encuadre de la economía política. Si la tarea es explicar cómo Copec sorteó el asedio que ofrecieron las competidoras multinacionales en su momento de partida, y por qué décadas más tarde pudo mantenerse a resguardo de la legislación antimonopolios (tras asociarse a las mismas firmas que alguna vez habían querido quebrarla), hay que mirar la gestión interna, pero en especial los vínculos de sus accionistas con el Estado, lo que nos lleva a reconocer los porosos límites entre los intereses privados y la administración de lo público. Fijar la atención en ese observable no hace más que confirmar lo que sucede cuando la elite industrial de un país es pequeña y cerrada. Aunque sea redundante decirlo, la volubilidad de esas lealtades quedó en evidencia cuando la agudización de la política hizo probable la estatización de la empresa; la dictadura, como sucedió en otros sectores, vino simplemente a rematar el ya declarado declive del no siempre patriótico consenso desarrollista. Esas son las líneas gruesas que fija el texto de Bucheli y que deberían ser exploradas por nuevas monografías, manteniendo como eje el enfoque de economía política.

César Yáñez, voz autorizada en materia de historia energética, aborda el proceso de electrificación nacional desde una perspectiva que también visibiliza los vínculos de la historia industrial y empresarial del país con la dinámica del conflicto político. En la primera de sus contribuciones, Yáñez estudia los orígenes del sector eléctrico local entre

1897 y 1931. La imagen de partida es crucial: Chile se incorpora temprano a la lista de países capaces de producir y consumir electricidad, con una potencia eléctrica que crece sostenidamente durante las tres primeras décadas del siglo XX, y a un ritmo vertiginoso al menos desde el Centenario. Un dato más: hacia 1930, Chile tenía la segunda mayor oferta eléctrica de América Latina, después de Cuba. Para explicar esta ‘revolución eléctrica’ se analizan los dos sectores que lideraron el consumo y sostuvieron de ese modo el proceso de electrificación nacional: la minería (para la producción de carbón, salitre y mayoritariamente cobre) y los servicios públicos (fundamentalmente para uso urbano-industrial). Esa diferenciación encadena otros temas que completan el cuadro. La generación eléctrica para la minería adoptó el sistema termoeléctrico y se financió principalmente con capitales estadounidenses (aquí conviene mirar en paralelo el artículo de Ducoing y Garrido, quienes también aluden a este hecho); a su vez, la producción para los servicios públicos dependió mayoritariamente de inversiones inglesas y alemanas, y se sostuvo fundamentalmente en recursos hídricos, dibujando un mapa energético distinto. En un gesto que sintomatiza las múltiples conexiones del tema, y también la necesidad de que ello configure una agenda de investigación, Yáñez dedica parte de las conclusiones de este primer capítulo a mostrar escenas donde pueden medirse otros efectos de la electrificación nacional: la fisonomía del paisaje industrial y de transporte, la expansión y cambios en la provisión de servicios públicos, y las fuentes de la desigualdad, derivada de los diferenciales de acceso al consumo energético en el ámbito doméstico.

La segunda contribución de Yáñez retoma la cronología que dejó en suspenso en la anterior, pero para aproximarse a un debate que cambió la fisonomía del sector eléctrico chileno y que tuvo como hito la creación de la Empresa Nacional de Electricidad (Endesa) en 1944. A pesar de la continuidad temporal, este es un artículo completamente distinto. Yáñez se hace cargo de un período breve, no más de una década, pero que sirve de excusa para iluminar los antecedentes de lo que el autor llama la ‘industrialización dirigida por el Estado’ y que define así para avanzar hacia una mayor precisión descriptiva de aquella experiencia que convencionalmente denominamos ‘industrialización por sustitución de importaciones’. El problema del artículo es explicar cómo surge una institución de monopolio público como Endesa en un entorno que hacia 1930 estaba

completamente en manos de proveedores privados y donde las empresas dedicadas a la generación para autoconsumo controlaban un poco más de la mitad de la capacidad total instalada. El reflejo historiográfico, sugiere el autor, llevaría a pensar a Endesa como producto de la expansión de la intervención estatal posterior a la crisis de 1929, punto de partida del impulso modernizador sostenido por el creciente protagonismo de los ingenieros en la planificación del desarrollo económico. Sin negar el papel de estos últimos en este proceso —fueron ellos quienes plantearon el debate del problema energético como frontera estructural de la economía chilena—, Yáñez se da una vuelta larga para afirmar que la intervención del Estado en el sector energético debe entenderse más bien como la prolongación de un patrón ya presente en el siglo XIX y que se expresó en la configuración de monopolios naturales en sectores que demandaban grandes y arriesgadas inversiones, como fue el caso de la Empresa de Ferrocarriles del Estado. En ese sentido, la aparición de Endesa no puede entenderse como un fenómeno propio del siglo XX, que trajo las pulsiones desarrollistas desplegadas gracias al cambio en la visión del Estado, sino más bien como la actualización de una forma de intervención ya ensayada en el siglo previo y también como expresión de una teoría —los ‘monopolios naturales’— sobre la que se afirmó ese consenso que promovió la industrialización con recursos públicos. Es aquí notorio el silente contrapunto con el artículo de Bucheli, pues sus discrepancias en los términos de interpretación del período representan también distancia en el reconocimiento de la forma en que la política determina el itinerario de grandes empresas. Ambos reconocen la gravitación de aquello externo que sería la historia política, pero la mecánica de determinación no parece ser la misma.

En cualquier caso, en el artículo de Yáñez hay una propuesta que debería generar debate en torno a los términos en que se han comprendido las políticas económicas previas a la presente hegemonía neoliberal. El papel modernizador del Estado en Chile efectivamente responde a una historia de vectores largos, imposible de reducir a las décadas del desarrollismo del siglo XX, y que se expresó en cuestiones tan relevantes para la constitución de un mercado nacional como el desarrollo de infraestructura para el transporte y las comunicaciones, o en la constitución de un proletariado ajustado a las demandas productivas de la primera globalización. Ello no solo ecualiza los ecos heroicos del

desarrollismo, sino que también ajusta la visión de la segunda mitad del siglo XIX como el feudo de un librecambismo sin contrapesos. Si la historiografía empresarial chilena quiere efectivamente ser más que una mera galería de historias escritas en clave interna, este es el tipo de debates en que debería inmiscuirse, partiendo por reconocer en el Estado y sus intervenciones factores de gran rendimiento para estudiar la génesis de su sujeto de estudio. Así lo sugiere, por ejemplo, la noción de ‘monopolios naturales’. Se trata de un concepto clave para rastrear la larga historia de aquellos monopolios públicos, muchos de ellos dirigidos en su minuto desde la Corfo, que las privatizaciones convirtieron en monopolios privados y que, no obstante su nuevo domicilio, siguieron y siguen beneficiándose de las ventajas históricas acumuladas por el Estado desde el minuto cero, cuando las viejas oligarquías reposaron en la acción estatal para la realización de inversiones y proyectos que sobrepasaban con creces sus recursos y talentos como clase.

Los casos de industrias monopólicas son también interesantes porque ponen a prueba el culto a la competencia y se sostienen sobre esquemas organizacionales que siempre vale la pena mirar de cerca. Un buen ejemplo es la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC), de cuyo estudio se encarga el investigador Enzo Videla. El capítulo aborda la historia de esta emblemática compañía entre 1920 y 1973, y lo hace cubriendo diversos frentes temáticos —quizás más de los aconsejables para un texto de estas dimensiones. Pero esa opción tiene que ver también con la naturaleza de la empresa que analiza, un exitoso caso de integración vertical en el rubro de la celulosa y la elaboración de papel en Latinoamérica, caso que viene a desordenar algunos determinismos geográficos asentados en la bibliografía especializada. Hay varios fenómenos de interés en la historia de la CMPC, como el proceso de internacionalización de la firma, su relación con instituciones locales y globales (Corfo, Cepal, FAO), las referencias a la conducción y redes políticas de la familia Matte, el fomento estatal a la industria, entre otros. Pero el más significativo es la inclusión de los trabajadores en el paisaje de la empresa. Acudiendo a otras investigaciones, entre ellas la tesis de Francisca Díaz, Videla visibiliza la experiencia de los operarios en las tareas cotidianas de la industria, para luego describir el modelo de relaciones laborales implementado por la compañía desde la década de 1930, sobre la base de la idea de bienestar

social y participación accionaria. Desde luego que ese modelo benefició solo a una parte de los operarios industriales, dejando fuera, por ejemplo, a los trabajadores forestales, quienes siguieron sujetos a formas tradicionales de inquilinaje. Así como el complejo encadenamiento productivo generó dinámicas laborales altamente desiguales al interior de la firma, también fue un factor gravitante en la definición de los escenarios de disputas con el gobierno de Eduardo Frei, primero, y la Unidad Popular, después, donde tanto la empresa como sus trabajadores tuvieron un protagonismo importante en la forja de oposiciones a la agenda de cambio social impulsada por ambos regímenes. Como sucede con otras contribuciones de la compilación, el autor no extiende su análisis a las transformaciones impulsadas por la nueva política económica de la dictadura.

5. REDES, ASOCIACIONES Y POLÍTICA

Otro grupo relevante de artículos rastrea las redes y prácticas asociativas dentro del mundo empresarial, que pueden operar como estrategias de flotación frente a coyunturas de alta incertidumbre o como plataformas para la defensa pública de intereses gremiales. Las redes empresariales constituyen el foco del estudio de Erica Salvaj, Andrea Lluch y Constanza Gómez, quienes analizan la fisonomía de los directorios de más de mil empresas y veinte bancos en el año 1939, ante el avance del protagonismo estatal representado en la creación de la Corfo. Utilizando la metodología de estudio de redes (cuyos hallazgos se presentan en gráficos de nodos cuya riqueza informativa pierde impacto debido al magro espacio conferido en el impreso), las investigadoras buscan identificar las estrategias de vinculación, coordinación y colaboración entre diversas firmas e industrias mediante el estudio de la composición de sus directorios, midiendo sus grados de entrelazamiento y el papel que cumplieron empresarios y directores profesionales como ‘grandes conectores’ dentro de la red. La pertinencia del estudio radica en ofrecer una radiografía del comportamiento de la elite empresarial chilena en un contexto de transformaciones significativas en la orientación de la política económica nacional, y al respecto confirma algo que otros autores también mencionan, pero más allá del año específico: el alto grado de cohesión y colaboración que exhibe la elite de negocios chilena en

momentos de asedio o incertidumbre. Si bien en las conclusiones se ofrece una explicación del fenómeno, el hecho de que el estudio ofrezca una fotografía acotada impide elaborar interpretaciones que atiendan a procesos de mayor equivalencia con las estrategias históricas del grupo. Todo indica que el tema no se agota en la modificación de la estructura de propiedad de las empresas y la aproximación entre capitales extranjeros y nacionales, como se indica en el cierre del capítulo. En cualquier caso, la investigación arroja otros hallazgos valiosos, como la identificación de un denso y gravitante tejido empresarial en la zona magallánica (el ‘clúster magallánico’), que gozó de estrechas conexiones políticas y donde se incorporó a las primeras mujeres en directorios de empresas en Chile, a lo que se suman sustanciosos anexos y tablas onomásticas que permiten imaginar nuevos estudios prosopográficos.

El tema de la defensa de intereses gremiales y la acción de los empresarios en la arena política es tratado en las dos contribuciones del historiador Luis Ortega, quien estudia coyunturas claves de los siglos XIX y XX. En la primera analiza la acción concertada de empresarios, artesanos y proletarios a propósito de las consecuencias económicas de la recesión internacional de la década de 1870, que vino a remecer tanto los canales de inserción del país a la economía global como los fundamentos del orden político dispuesto para esa inserción. Lo sugerente del estudio radica en mostrar el carácter pluriclasista de la coalición de actores fabriles aglutinados tras la crisis bajo la enseña de ‘protección a la industria nacional’, y que alcanzó fisonomía institucional con la creación de la Asociación Industrial (1875), de notable despliegue territorial. Esta asociación reviste atractivo pues da cuenta de la irrupción de un grupo de interés imprevisto para un Estado que sí tenía memoria de negociación con agrupaciones de este tipo, pero no desde el sector fabril, que recién alcanzaba fisonomía; también lo es por el rápido repliegue que experimentó, al menos en su forma y composición inicial. Si bien la Asociación Industrial alcanzó cierta visibilidad en su crítica estructural a la política librecambista del período, su empuje terminó sofisticadamente absorbido por la acción del Estado, que respondió con una oportuna reforma arancelaria y con la posterior organización de la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), y de la propia elite, que supo rescatar a los industriales más prósperos e influyentes de este primer y romántico arrebato asociativo.

La mención a la Sofofa como parte de la trama de aquella coyuntura cobra pleno sentido al revisar el segundo capítulo de Ortega, donde estudia los debates al interior de dicha agrupación en la decisiva y agitada década de 1950. Analizando sesiones de directorio, resoluciones y también la prensa, el autor explica cómo el estilo de dirigencia gremial fraguado en la década de 1930, atemperado por el bálsamo sustitutivo y relativamente dócil frente a las políticas gubernamentales, fue reemplazado hacia 1955 por una camada de líderes que vocalizaron posturas crecientemente confrontacionales, inspirados en un diagnóstico donde el empresariado era convocado a ejercer un papel protagónico en la forja de un nuevo tipo de sociedad, una donde “la libre empresa, la iniciativa privada y el mercado fuesen los ‘principales’ motores del desarrollo” (II, 231). Se habría tratado de un cambio de conducción que no solo validó una forma de liderazgo distinto, sino que también marcó el parto de un nuevo tipo de empresario y un nuevo tipo de patrón (lo que sugiere que el tropo del *hombre nuevo* no era un horizonte exclusivo de la izquierda). Este cambio en la relación de la Sofofa con su entorno institucional dice mucho de las transformaciones experimentadas por la agrupación a la luz de su propia trayectoria, que, como el mismo Ortega señala en su anterior capítulo, se configuró gracias al patrocinio estatal y partió hablando un lenguaje cuidadosamente técnico. Siete décadas más tarde había llegado la hora de sacudir esa tutela, abandonar el cordón sanitario de la frialdad tecnocrática y reclamar una agencia sin mediaciones en el curso del conflicto político. Pero no es en la historia interna de la Sofofa donde se agotan los propósitos del autor. Este capítulo —parte de un proyecto mayor donde también participan Joaquín Fernández, Eduardo López y Pablo Rubio— es también un peldaño en la definición de una nueva genealogía del ‘proyecto monetarista chileno’. Las explicaciones establecidas, situadas en el campo intelectual y político, tienden a narrar ese proceso a partir de hitos como el acuerdo entre la Universidad Católica y la Universidad de Chicago, o la Misión Klein-Saks. Ortega sostiene que aparecen pistas frescas cuando el fenómeno se observa fuera de las aulas universitarias y más allá de la transferencia de saberes en clave norte-sur. Ello requiere poner atención en el campo social, es decir, en los actores individuales y colectivos que dieron “forma, contenido e impulso” a dicho proyecto (II, 204). Es en ese encuadre donde se advierte el protagonismo del

mundo empresarial y su temprana, aunque para nada absoluta identificación con la agenda transformadora del monetarismo (señalando así la limitación de explicar todo a partir de la década de 1970, como se hizo al inicio de esta reseña); y es también ahí donde puede calibrarse la incidencia a largo plazo de la sorda batalla por la conducción de la Sofofa en la década de 1950.

6. PRESENCIA FEMENINA EN EL MUNDO EMPRESARIAL

Otro punto alto en esta compilación lo marcan los dos capítulos de Bernardita Escobar Andrae, quien estudia la presencia femenina en el mundo empresarial. Conviene precisar que el mérito de su trabajo no se agota en el gesto de rescatar actorías desatendidas, pues también deriva de la sofisticación metodológica con que interroga las fuentes, el ingenio con que convierte datos sueltos en pistas significativas y el aplomo con que reconoce las fronteras de sus hallazgos. Su primera contribución busca conocer la presencia de mujeres en el registro nacional de patentes o privilegios industriales desde 1840 hasta las primeras décadas del siglo XX, evaluando en qué medida el acto de reclamar un invento puede entenderse en correlación a incursiones empresariales. Si bien existen antecedentes referidos a la tenencia femenina de negocios durante el período, algunos levantados por la misma autora en otros trabajos, la pregunta aquí se enfoca en un nicho específico: la participación de mujeres en el ámbito de las invenciones, lo que supone requisitos de educación y conocimiento legal que reduce en alto grado la dimensión de la muestra, sobre todo considerando que las mujeres de elite (con más probabilidades de acceder a ese tipo de educación y saberes) tuvieron proporcionalmente una menor presencia en el mundo de los negocios que las mujeres de otras clases sociales. Dado que la pesquisa no se restringió a la mera identificación de solicitantes, sino también a su intervención como oponentes o representantes en la tramitación de una patente, la autora logra armar una nómina precisa de mujeres involucradas en el campo de la invención. Mirando los totales, la presencia femenina resulta más bien baja, pero en ningún caso distinta a la de otras naciones en igual período, como lo demuestran las cifras de Estados Unidos. Un aspecto interesante es que la mayoría de las intervinientes en este tipo de solicitudes eran viudas o separadas, lo

que instala el problema de la relación entre estado civil y las presiones materiales bajo las cuales estas mujeres pudieron o debieron aspirar a la autonomía económica. Con respecto a la segunda pregunta —la correlación entre adjudicación de patentes e incursión empresarial—, la conclusión es débil, aunque la autora logra armar un caso siguiendo las actividades comerciales de Laurencia Collangues de Solminihaç.

El segundo capítulo de Escobar explora la participación de mujeres en la tenencia de negocios entre 1945 y 1958. Se trata de un período pertinente a las discusiones bibliográficas con que esta investigación dialoga, que en gran mayoría sugieren que dicha presencia tiende a contraerse durante las primeras etapas de industrialización de una economía. La cronología coincide, además, con el momento en que las mujeres chilenas logran la consagración de sus plenos derechos políticos, cuestión que se menciona en el texto, pero que lamentablemente no es retomado en las conclusiones. El pasaje más interesante de esta contribución es el de la descripción de los pasos con que la autora construye su base de datos a partir de la nómina de empresas registradas en el Ministerio de Economía, filtrada mediante la identificación lo más precisa posible de aquellas bajo control femenino. Lo valioso en este ejercicio no solo tiene que ver con la constatación de las barreras de entrada para la mujer a un mundo eminentemente masculino y cifrado en códigos patriarcales, sino también en cómo esas variables determinaron la producción de los registros que hoy se emplean como fuentes históricas. En ese sentido, la tarea aquí es doble, dado que para visibilizar la presencia de mujeres empresarias se hace necesario primero cuestionar el marco de producción de los cuerpos documentales e inventar formas apropiadas para interrogarlos. Como se advierte, las opciones metodológicas juegan aquí un papel central. Así como en el ejercicio anterior, Escobar evita entregar juicios definitivos en las conclusiones, aunque sugiere que su pesquisa pondría en entredicho “la hipótesis de bajo dinamismo o abierto retroceso en la presencia de mujeres al mando de empresas” (II, 101) para el período estudiado.

7. ¿Y LA HISTORIA RECIENTE?

Al principio de esta reseña acusamos la inexistencia de una periodización con la cual ordenar las contribuciones del segundo tomo, que asume como punto de partida la década de 1930 y declara llegar hasta el

año 2015 (si damos fe a lo señalado en el título). Incluso el lector más desprevenido estaría en condiciones de fijar una división gruesa, distinguiendo trayectorias empresariales antes y después de la dictadura de Pinochet, período que, como sabemos, no solo marca la transición del país hacia una economía abierta y desregulada, sino también el parto de un nuevo empresariado, atento a los estímulos de la globalización, pragmático antes que ideológico en su relación con el Estado (que cuando no fomenta, al menos no entorpece sus nichos de acumulación) y dotado de un tipo de autorrepresentación que lo convierte en una especie de héroe cultural dentro de la galería de referentes de la sociedad de mercado. Sigue resultando sorprendente que los editores hayan renunciado a fijar ese mínimo corte, omitido en el texto introductorio al respectivo tomo y también ausente en el índice, donde solo aparecen títulos y autores, sin nada que permita discernir un orden, estructura o criterio.

De hecho, y esto es lo más problemático, hay solo un capítulo que aborda con propiedad la fisonomía y conductas del empresariado posterior a 1973, el de la historiadora económica María Inés Barbero, quien estudia “las empresas multinacionales chilenas en el marco del fenómeno de las empresas multinacionales de países emergentes, analizando sus estrategias de expansión y buscando establecer un diálogo entre teoría e historia” (II, 235). En estos días de escritura acelerada e inflaciones productivas que asfixian a la academia, enfrentarse a un texto que se ajuste al requisito básico de cumplir los objetivos que se impone equivale a encontrar un trébol de cuatro hojas. El texto de Barbero es uno de esos casos excepcionales. Haciendo un uso apropiado de la teoría y la discusión especializada, la autora sigue la pista de las 12 firmas chilenas con mayores índices de internacionalización. El fenómeno es en sí significativo porque la internacionalización es una de las características definitorias del nuevo empresariado nacional, pero también porque, entre los países de la región, Chile cuenta con el mayor número de multinacionales en relación a su PIB, posicionándose favorablemente en rankings y mediciones globales. El fenómeno de la internacionalización de firmas chilenas comienza en la década de 1990, y Barbero traza con precisión los diversos factores que han influido en el proceso, como la temprana liberalización y apertura de las empresas chilenas, que implementaron los cambios productivos y de gestión necesarios antes que sus pares continentales; la necesidad de

acceder a mercados de mayor envergadura, dada la estrechez del local; el papel de los acuerdos comerciales firmados por el Estado, que han favorecido la inserción internacional; el efecto de la estabilización de la democracia posautoritaria en el acceso a financiamiento internacional; y desde luego la constitución de un mercado de capitales con altos niveles de capitalización, sostenido por los millones de cotizantes de las hoy cuestionadas Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP). Ese análisis se combina con una radiografía a los principales actores de este proceso, los grupos económicos, quienes son retratados en función de su momento de constitución y dependencia respecto de las oleadas de privatizaciones de empresas públicas en dictadura, un pasaje central e ineludible para la constitución de ese empresariado proclive a la internacionalización.⁵

El trabajo de Barbero ilustra las dinámicas de un proceso que usualmente no se mira en conjunto y aproxima las estrategias de anclaje de varias de estas firmas en sus nuevas geografías, visibilizando características y usos no siempre evidentes para los consumidores nacionales. Es por lo mismo una buena radiografía del presente, pero además valiosa porque en ningún caso desestima la historia de ese hoy, y esa conjunción, sin buscarlo, acusa la principal falencia de esta compilación en tanto proyecto que reclama cubrir dos siglos. A estas alturas no hay cómo explicar que solo una de casi veinte contribuciones aborde el período posdictatorial como una unidad histórica con fisonomía propia, y que al hacerlo asuma en sus páginas todo el peso de dilucidar la lógica del ecosistema en el que este proyecto precisamente cobra sentido. Más allá todavía, si bien la dictadura es mencionada en otros capítulos, su aparición se concentra en los epílogos y cobra la forma de un conjuro que, al ser pronunciado, dice y resume todo. En este sentido, la historia empresarial chilena no solo tiene que remontar una brecha importante con respecto a otras escuelas continentales si quiere constituirse como campo, sino que también debe hacer propio el ineludible estudio de las transformaciones experimentadas por el empresariado nacional bajo las reglas institucionales del neoliberalismo, un orden que se aproxima a cumplir casi cinco siglos de vigencia. Tanto la bibliografía citada por

⁵ Aparte de los trabajos que Barbero cita, el proceso de privatizaciones en dictadura y sus repercusiones en la posterior relación entre empresariado y política han sido recientemente estudiados por González, Prem y Urzúa (2018).

Barbero como una revisión sumaria de títulos recientes dan cuenta de que hay insumos suficientes para empezar de una buena vez a dibujar los contornos del período.⁶

El abordaje de la historia reciente no es el único tema del que podría valerse la historia empresarial para afirmar su despegue. Otro deriva de la reconsideración de los factores geográficos y territoriales para enriquecer la comprensión de las estrategias de negocios de cada época. Las redes de intercambio no solo dependen de la solvencia y confianza entre los agentes interesados, sino también de la forma en que el uso de los espacios —que compromete áreas sometidas a diversas soberanías estatales o comerciales— favorece u obstaculiza el encuentro de esos intereses. De eso parecen ser muy conscientes los estudiosos centrados en el período tardo-colonial y en la república temprana, quienes no eluden ni pueden relativizar en sus ecuaciones el análisis del efecto que las rutas y vías de comunicación disponibles ejercieron en los procesos de colonización de mercados próximos y distantes. Pero esa sofisticación analítica tiende a difuminarse conforme se avanza en el siglo XIX y períodos posteriores, principalmente porque se naturaliza el ordenamiento espacial y el (usual) mejoramiento de la conectividad asociado a la consolidación de las instituciones estatales. Es probable que las investigaciones dedicadas a la internacionalización empresarial faciliten la reinstalación del factor territorial, lo que implicaría un desafío analítico extra, pero también un potencial explicativo mayor para las preguntas del campo.

Otro de los factores que merece cierta consideración es el lugar asignado al Estado en el estudio de trayectorias empresariales, sobre todo si se atiende el carácter restringido y cerrado de las elites. Varios artículos, como el de Bucheli y el segundo de Yáñez, ofrecen buenos ejemplos de aproximaciones complejas a esa relación, indicando las rutas para materializar parte de los horizontes programáticos definidos

⁶ Solo como muestra, y aunque no califiquen formalmente dentro de las fronteras de la historia empresarial, cabe mencionar los trabajos de Rolando Álvarez, en particular *Gremios empresariales, política y neoliberalismo. Los casos de Chile y Perú (1986-2010)* (2015); la serie de artículos de Sebastián Caviedes y Andrés Bustamante sobre la influencia empresarial de los grupos Luksic, Matte, Angelini, Paulmann y Solari publicados en *Cuadernos de Coyuntura* (2015a, 2015b, 2016a, 2016b); y el volumen recientemente editado por Juan Pablo Bohoslavsky, Karinna Fernández y Sebastián Smart bajo el título *Complicidad económica con la dictadura. Un país desigual a la fuerza* (2018).

por los editores en la introducción. Aquí volvemos al tema de la fisonomía actual del empresariado. Aunque defienden posiciones críticas respecto de la intervención estatal en la economía, su trayectoria como grupo está estrechamente ligada a la acción del Estado, desde luego por el papel de las privatizaciones de las décadas de 1970, 1980 y 1990 en su constitución, pero también por la importancia que la regulación pública ha tenido en la consolidación de sus nichos de acumulación y en la resolución de sus querellas internas. Conviene destacar esto último, la existencia de disensos, pues el empresariado nacional es diverso —se distingue por áreas, penetración social y tamaño—, y en esa diversidad aparece promoviendo intereses y agendas no siempre conciliables. Mirando esos desencuentros, la historia empresarial debería ser también la historia de los conflictos dentro del gremio, de aquellas tensiones que definieron conductas y estrategias de alianzas o formas de solución a los mismos. Esa perspectiva agonal, prefigurada de pasada en trabajos como el de Ducoing y Pacull, y también en el de Ortega, dedicado a la Sofofa, es un elemento que reclama reconocimiento en sus propios términos. Lo mismo vale para el estudio de prácticas menos edificantes, pero ubicuas en la acción empresarial, como la corrupción, que prácticamente no aparece mencionada en la compilación.⁷

Esto último, la identificación de prácticas reñidas con la ley y la ética dentro del gremio, apunta a otro de los riesgos siempre latentes en este tipo de historiografía: la tentación de convertir las trayectorias empresariales en reconstrucciones con fuertes componentes odiseicos y por tanto funcionales a la épica contemporánea del riesgo y el emprendimiento. Esto, que puede resultar problemático en cualquier contexto, lo es más en un ambiente editorial como el chileno, en el que prácticamente no se escriben ni leen biografías, y donde por lo mismo no existe tradición de mínimos resguardos racionales que contengan la pulsión de escribir retratos hagiográficos, narraciones de gesta o reconstrucciones fanatizadas con la agencia individual. En esta compilación ese riesgo está a raya, y ello es buen síntoma, pero nada garantiza que eso derive en norma; de ahí la pertinencia de tenerlo en cuenta.

Ciertamente, hay muchos otros temas que reclaman su lugar en un campo en formación, como la relación entre empresas, la investigación

⁷ Un reciente e interesante estudio en esta línea es el artículo de Hernández Serrano (2018).

científica y el conocimiento, evaluando su impacto en la innovación, el crecimiento y los programas educativos a nivel secundario y terciario; también la importación de tecnología, considerando desde luego su impacto productivo, pero visualizando asimismo sus efectos en las relaciones laborales y en la representación social de los procesos de creación de valor; o los cada vez más densos vínculos entre empresariado, beneficencia y mecenazgo, que últimamente ha cobrado notorio peso en Chile, en especial en el ámbito de la producción intelectual y en el sostenimiento de centros de reflexión y pensamiento afines de los valores de la sociedad de mercado. La lista de temas es extensa y sería impropio extenderla aquí a modo de juicio de lo que la compilación debió ser. Lo cierto es que los dos tomos de *Empresas y empresarios en la historia de Chile* constituyen un apronte contundente que debería facilitar sin problemas la constitución de un campo clave para el avance de la historiografía y el conocimiento de actores sociales que intervienen de forma decisiva en las lógicas de reproducción de la comunidad política. Pensada en esos términos, la historia empresarial puede convertirse en un valioso insumo para enriquecer los debates públicos y también las aproximaciones de la historia social y la historia política. Para ello basta proponer un horizonte de instalación más sustantivo que solo llenar vacíos, compensar abandonos o reparar desplazamientos que no han existido.

REFERENCIAS

- Álvarez, R. 2015. *Gremios empresariales, política y neoliberalismo. Los casos de Chile y Perú (1986-2010)*. Santiago: LOM Ediciones.
- Bohoslavsky, J.P., Fernández, K. y Smart, S., eds. 2018. *Complicidad económica con la dictadura. Un país desigual a la fuerza*. Santiago: LOM Ediciones.
- Caviedes, S. 2015. Cuando un crédito por \$6.500 millones poco importa. La verdadera influencia empresarial del Grupo Luksic. *Cuadernos de Coyuntura* 3 (7), 36-49.
- Caviedes, S. y Bustamante, A. 2015a. El papel de la tradición: la influencia empresarial del Grupo Matte. *Cuadernos de Coyuntura* 3 (8), 40-54.
- Caviedes, S. y Bustamante, A. 2015b. La red de arrastre estatal: la influencia empresarial del Grupo Angelini. *Cuadernos de Coyuntura* 3 (9), 1-12.
- Caviedes, S. y Bustamante, A. 2016a. La precariedad laboral como fórmula de emprendimiento: la influencia empresarial del Grupo Paulmann. *Cuadernos de Coyuntura* 4 (12), 32-44.

- Caviedes, S. y Bustamante, A. 2016b. Endeudar para acumular: la influencia empresarial del Grupo Solari. *Cuadernos de Coyuntura* 4 (13), 35-45.
- González, F., Prem, M. y Urzúa, F. 2018. The Privatizations Origins of Political Corporations. Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile, Documento de Trabajo No. 516. Disponible en: <http://economia.uc.cl/publicacion/the-privatization-origins-of-political-corporations/>.
- Guajardo, G. 2016. La industria chilena antes de 1930: debates cíclicos, temas pendientes y aportes recientes. En *Estudios sobre la industria en América Latina. Interpretaciones y debates*, coordinado por M. Rougier. Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora, 219-42.
- Guajardo, G. 2018. Las empresas públicas chilenas: Una historia de diversidad, crisis y continuidad, 1811-2010. En *Historia política de Chile, 1810-2010. Tomo III. Problemas económicos*, editado por A. Estefane, I. Jaksic y C. Robles. Santiago: Fondo de Cultura Económica, 315-44.
- Hernández Serrano, C. 2018. Empresa, política y corrupción en el Chile oligárquico: el caso de la Compañía Sud Americana de Vapores (1872-1916). En *Seminario Simon Collier 2017*, F. Peñaloza et al. Santiago: Instituto de Historia, Pontificia Universidad Católica de Chile, 71-98. *EP*